

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ  
FACULTAD DE LETRAS Y CIENCIAS HUMANAS



Élite, comercio y movilidad social: el ascenso social de la  
familia Malo de Molina 1589-1640

Tesis para optar el título de Profesional en Historia

Autor

Percy David Mogrovejo Vidal

Asesora:

Margarita María Suárez Espinosa

Lima, febrero 2019

# Resumen

El objetivo de la presente investigación es analizar las estrategias de ascenso social de la élite mercantil en el Perú virreinal durante el siglo XVII a partir del estudio del caso de Melchor Malo de Molina y su familia. Durante este periodo, la élite virreinal, compuesta por las familias de encomenderos, atravesó un proceso de cambio social debido al ingreso considerable de personas dedicadas al comercio. Esta generación de mercaderes llegó a Lima a finales del siglo XVI y, en pocos años, logró convertirse en acaudalados personajes de la región y en respetadas familias dentro de dicha sociedad. Tal es el caso de Melchor Malo de Molina, quien arribó al Perú en 1589 como un modesto mercader y, unas décadas después, se convirtió en una importante figura política en la sociedad limeña y estableció una de las familias más prestigiosas del reino. A partir de la revisión sistemática de documentos notariales, se propone que el éxito del ascenso social de esta familia se debió a tres factores: un proceso de acumulación de dinero proveniente de la importación de mercaderías europeas, la hábil elaboración de vínculos matrimoniales con diferentes grupos de la élite local y un correcto proceso de construcción de imagen pública acorde con el estatus que se buscaba alcanzar. A partir de este caso se reflexionará sobre las implicancias de pertenecer a la élite limeña durante la primera mitad del siglo XVII.

The purpose of this research is to analyze the strategies of upward social mobility within the Peruvian merchant elite during the seventeenth century in the case of the Spanish merchant Melchor Malo de Molina and his family. During this period, the local elite, composed of families of encomenderos, was experiencing a process of social change due to the entry of families of merchants. This generation of merchants arrived in the viceroyalty late in the sixteenth century and in a few decades managed to become in important families in the territory. This is the case of Melchor Malo de Molina, whom arrived in the viceroyalty in 1589 as a small merchant and thirty years later was an important political figure in the capital, Lima. Using notarial documents, we argue that the success of this family it was due to three factors. A process of wealth accumulation thanks to the importation of European commodities, an skillful construction of marriage ties with several groups of the local elite and a proper process of elaboration of a public image conformable to the prestige he was trying to achieve. From this case we can ponder about the implications of belonging to the Peruvian local elite in the seventeenth century.

# ÍNDICE

Introducción .....	5
Capítulo 1 .....	12
Élite, jerarquías sociales y comercio: el ascenso social de los mercaderes en el Virreinato del Perú, 1550 - 1640 .....	12
1.1 Un contexto de oportunidades .....	13
1.2 Los mercaderes y la administración virreinal.....	17
1.3 Ascenso social y mecanismos de consolidación de los mercaderes en el Virreinato del Perú .....	24
Las ansias señoriales de los vecinos feudatarios.....	25
El ingreso de los mercaderes a la élite limeña en la primera mitad del siglo XVII .....	32
Capítulo 2 .....	42
La formación del patrimonio: los negocios de Melchor Malo de Molina .....	42
Los primeros años en el Perú .....	42
Los negocios de ultramar .....	45
Melchor Malo de Molina y el uso de los bancos públicos: .....	69
Capítulo 3 .....	77
Prestigio y legitimidad: la búsqueda del ascenso social de la familia Malo de Molina.....	77
Las estrategias matrimoniales de Melchor Malo de Molina.....	78
La prestigiosa familia Malo de Molina .....	86
Conclusiones .....	100
Bibliografía .....	105

## Índice de cuadros y gráficos

Cuadro 1: Cantidad anual de plata consignada, 1615-1639

Cuadro 2: Fechas de envío y llegada de mercaderías

Cuadro 3: Ejemplos de algunas fechas de envío y llegada de mercaderías

Cuadro 4: Ejemplos de reemplazos consignados en los recibos

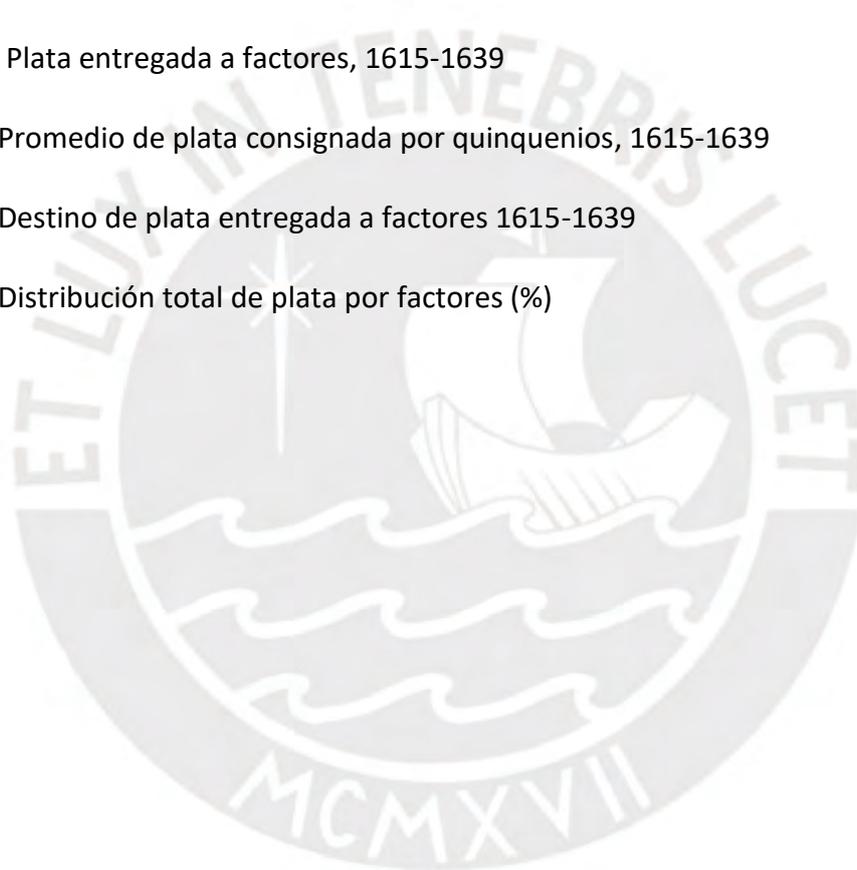
Gráfico 1: Porcentaje de regidores perpetuos en el cabildo de Lima poseedores de encomienda 1580-1650

Gráfico: 2: Plata entregada a factores, 1615-1639

Gráfico 3: Promedio de plata consignada por quinquenios, 1615-1639

Gráfico 4: Destino de plata entregada a factores 1615-1639

Gráfico 5: Distribución total de plata por factores (%)



## Abreviaturas

AGI	Archivo General de Indias
AGN	Archivo General de la Nación del Perú
AHNE	Archivo Histórico Nacional de España



# Agradecimientos

Esta tesis no hubiese podido ser culminada sin el apoyo de innumerables personas. En primer lugar, quisiera agradecer a mi asesora Margarita Suárez por estar presente en este proyecto desde su nacimiento en el curso de Seminario Colonial del pregrado de la especialidad de Historia. En segundo lugar, a mis profesores Miguel Costa, Carlos Gálvez, Pedro Guibovich, Cristina Mazzeo y Pilar Ponce Leiva, cuyos comentarios aportaron mucho a la elaboración de esta tesis. En tercer lugar, un agradecimiento especial a Celia Soto, responsable de la sala de investigaciones del Archivo General de la Nación en el años 2018, por su ayuda en la navegación de los protocolos notariales. En cuarto lugar, a mis amigos Marcos Alarcón, Juan Antonio Lan, Luis Leyva, Víctor Quiroz, Alberto Lavanda, Luis Rodríguez, Eduardo Barriga, Lizardo Silva, Christopher Cornelio, Guillermo Palma y Gonzalo Carrillo por las innumerables conversaciones sobre nuestra disciplina y demás temas. Además, quisiera agradecer al Vicerrectorado de Investigación por el apoyo brindado a través del Programa de Apoyo al Desarrollo de Tesis de Licenciatura, que me otorgó los medios para poder realizar un extenso trabajo de archivo. Finalmente, quisiera agradecer a mi familia y en especial a mis padres Percy Mogrovejo y Mónica Vidal porque sé que no fue fácil ver a un hijo elegir la carrera de Historia, más aun con todo el esfuerzo que significó para ellos solventar mis estudios.

## Introducción

El comercio a larga distancia y los comerciantes son un tema de estudio relevante el día de hoy debido a su importancia para demostrar la creación de una economía global en el siglo XVI.<sup>1</sup> Además, los mercaderes han recibido particular atención por parte de los historiadores del Antiguo Régimen. Su importancia dentro de la economía y las finanzas de los nacientes estados europeos los colocó un lugar destacado en la economía y la sociedad del período moderno. Así, fueron considerados por muchos historiadores como los impulsores del espíritu capitalista y la pieza fundamental en la construcción de los estados modernos. Dentro de los múltiples debates que se suscitaron alrededor de este sector, uno que recibió mucha atención fue aquel relacionado con el devenir social de este sector. Este alude al comportamiento de los mercaderes una vez que lograron amasar una considerable fortuna y ascender en las jerarquías sociales, y la forma como se relacionaron con otros sectores de la sociedad.

Fernand Braudel sostuvo que los mercaderes tuvieron un carácter un tanto conservador, debido a su poco cuestionamiento a las jerarquías sociales imperantes y a su afán por alcanzar el estatus de nobleza; así, calificó su comportamiento como una “traición de la burguesía” (Braudel 1976). De la misma forma, Wallerstein los caracterizó de “semi feudales” debido a su tendencia al ennoblecimiento luego de haber amasado fortunas en el comercio. De ahí que sus miembros se mimetizaran dentro de las jerarquías ya existentes y no abogaran por ningún cambio de la sociedad en el Antiguo Régimen<sup>2</sup>.

La relación entre los mercaderes y las élites sería profundizada posteriormente por historiadores como Henry Kamen y Lawrence Stone. Para ambos, el ascenso de los mercaderes estuvo lejos de ser un proceso conservador. Ellos consideraban que los siglos XVI y XVII se caracterizaron por ser un periodo con alto grado de movilidad social, en el cual muchos burgueses dedicados al comercio lograron vincularse con miembros empobrecidos de la nobleza. Dentro de esta recomposición social de la nobleza, los

---

<sup>1</sup> Véase Yun, Bartolome y Aram, Bethany. 2014. *GLOBAL GOODS AND THE SPANISH EMPIRE. CIRCULATION, RESISTANCE AND DIVERSITY*. NUEVA YORK. PALGRAVE MACMILLIAM.

<sup>2</sup> Véase Wallerstein, Immanuel. “The bourgeois(ie) as a concept and reality”. En *New Left Review*, n°167 (Jan-Feb) pp. 91-106

poderes centrales lograron reelaborar sus pactos con los nuevos sectores ascendentes legitimando su posición a cambio del fortalecimiento de la autoridad real. Así, los nuevos estados modernos se construyeron sobre la base de una nueva alianza entre los monarcas y las nuevas élites<sup>3</sup>.

Perter Burke, en su estudio sobre las élites de las ciudades de Venecia y Ámsterdam, aborda el mismo tema desde una escala más reducida. Desde la perspectiva de la historia cultural, este autor propone que la relación entre mercaderes y élites es mucho más compleja de la que tenían las investigaciones mencionadas, especialmente por lo fluctuante de las identidades en el Antiguo Régimen. En ambas ciudades, Burke observó una tendencia hacia la aristocratización, expresada en la disminución de los personajes que no se identifican con una ocupación en especial y en el carácter rentista de su sustento económico, pero no siempre se ve un abandono de las actividades comerciales en la familia. Para este autor, la elección de este camino, más que una consecuencia de las estructuras de la época o de una mentalidad medieval, se debió a que era el camino más “lógico” para consolidar su nueva posición social (Burke 1996).

Naturalmente, estos debates tuvieron una repercusión entre los especialistas sobre la monarquía hispánica y sus dominios en América. La expansión de los reinos ibéricos a través del Atlántico se produjo a través de la articulación de circuitos comerciales, en los cuales Sevilla se posicionó como el centro peninsular más importante. Además, se formaron grandes empresas mercantiles que funcionaron a partir de vínculos sociales entre mercaderes en ambos lados del Océano Atlántico. Gracias al éxito de este circuito, muchas de estas familias de mercaderes lograron amasar considerables fortunas rápidamente y vincularse a las élites de esta ciudad<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> Véase Kamen, Henry. *La sociedad europea, 1500-1700*. Madrid: Alianza editorial. Stone, Lawrence. 1985. *La crisis de la aristocracia 1558-1641*. Madrid: Alianza Editorial. 1983

<sup>4</sup> Véase Chaunu, Pierre. *Sevilla y América siglos XVI y XVII*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. 1983

De los diversos estudios sobre este caso<sup>5</sup>, resaltan los de Antonio Domínguez Ortiz<sup>6</sup>, Ruth Pike<sup>7</sup> y Enriqueta Vilar Vilar<sup>8</sup> quienes han estudiado la posición social del mercader dentro de la sociedad sevillana y sus principales estrategias de ascenso social. Para estos, el establecimiento de esta economía trasatlántica permitió el rápido ascenso de muchas familias de mercaderes. En términos de prestigio, los mercaderes estaban situados por debajo de la nobleza, pero por encima de los artesanos. Muchos de ellos establecían negocios pequeños en la ciudad y conformaban empresas mercantiles con miembros de sus propias familias distribuidos en diversas ciudades. Una vez alcanzado cierto nivel económico, invertían en educación y en cargos públicos para sus hijos, iniciaba a un ascenso generacional hacia la élite sevillana, por lo que sí es posible decir que existe un afán por ennoblecer su condición.

La historiografía sobre Hispanoamérica ha priorizado el estudio social de las élites en el siglo XVIII. Investigaciones como las de John Kicza, David Brading y Susan Socolow y para los casos de Nueva España y Buenos Aires demuestra que el ascenso social no implicó el alejamiento de la actividad comercial, sino que se mantuvo como uno de los pilares del ingreso familiar. De esta forma, el comercio y la condición de noble no parecen haber sido contradictorias. Sin embargo, estas publicaciones dan cuenta de una élite donde los mercaderes están ya consolidados dentro de las jerarquías sociales más altas<sup>9</sup>. Por una cuestión de arco temporal elegido, no abordan los inicios de este ascenso ni la forma como este afecto a las diferentes instancias de sus respectivas sociedades.

---

<sup>5</sup> Véase Chaunu, Pierre. *Sevilla y América siglos XVI y XVII*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. 1983. García-Baquero González, Antonio. *Andalucía y la carrera de Indias (1492-1824)*. Granada: Universidad de Granada. 2002. García Fuentes, Lutgardo. *El comercio español con América, 1650-1700* Sevilla: Escuela de Estudios Hisoano-Americanod, Diputación Provincial de Sevilla. 1980.

<sup>6</sup> Domínguez Ortiz, Antonio. *Las clases privilegiadas en el Antiguo Régimen*. Madrid: Istmo. 1979

<sup>7</sup> Pike, Ruth. *Aristócratas y comerciantes: la sociedad sevillana en el siglo XVI*. Barcelona: Ariel. 1978. Domínguez Ortiz, Antonio. *Orto y ocaso de Sevilla*. Sevilla: Universidad de Sevilla. 1981.

<sup>8</sup> Vila Vilar, Enriqueta y Guillermo Lohmann. *Familia, linajes y negocios entre Sevilla y las Indias: los Almonte*. Madrid: Fundación Mapfre Tavera. 2003. Vila Vilar, Enriqueta. *Los Corzo y los Mañara: tipos y arquetipos del mercader con Indias*. Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas. 1991.

<sup>9</sup> Véase Kicza, John E. *COLONIAL ENTREPRENEURS: FAMILIES AND BUSINESS IN BOURBON MEXICO city*. Albuquerque: University of New Mexico. 1983. Brading, David. *Mineros y comerciantes en el México Borbonico*. México: FCE. 1971. Socolow, Susan Migden. *THE MERCHANTS OF BUENOS AIRES 1778-1810: FAMILY AND COMMERCE*. London: Cambridge University Press. 1978

Uno de las pocas investigaciones que analiza el desenvolvimiento social de los mercaderes en la América Hispánica durante el siglo XVII es el estudio de Louisa Schell Hobberman sobre la elite mercantil del virreinato de Nueva España. La autora demostró que los mercaderes lograron ser aceptados en la élite novohispana sin dejar de lado el comercio. Ellos lograron diversificar sus fuentes de ingreso a través de la inversión en propiedad agrícola y en otros negocios, y, al mismo tiempo, buscaron acceder a cargos dentro de la administración e incrementar su prestigio dentro la sociedad<sup>10</sup>. Esto indicaría que, en esta región, el comercio no era considerado contradictoria con el status de nobleza, por lo que las categorías utilizadas para clasificar a los mercaderes europeos no parecen ser suficientes para explicar el comportamiento de sus similares en Hispanoamérica.

Para el caso específico del virreinato del Perú durante el siglo XVII, los estudios son muchos más reducidos o abordan esta temática de manera tangencial. Por un lado, en un primer grupo de estudios, se aborda su estudio desde un enfoque institucional, ya que analizan el funcionamiento de su principal cuerpo asociativo, el Tribunal Consulado de Lima. En estos trabajos se examinan sus funciones legales y sus disposiciones administrativas, así como sus relaciones con otras instituciones del estado virreinal<sup>11</sup>. Por otro, se encuentran los estudios que abordan la relación entre los mercaderes y el estado virreinal<sup>12</sup>. En estos se hace énfasis en el rol de los mercaderes dentro la económica y la necesidad de diversos sectores por vincularse con ellos para poder financiar sus respectivos proyectos. Además, al igual que en el caso de Nueva España,

---

<sup>10</sup> Véase Hoberman, Louisa Schell. *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660. Silver, State and Society*. Durham y London: Duke University press. 1991.

<sup>11</sup> Véase Melzer, John T. S. *Bastion of commerce in the City of Kings: the Consulado de Comercio de Lima, 1593-1887*. Lima: Concytec. 1991. Rodríguez Vicente, María Encarnación. *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII*. Madrid: Eds. de Cultura Hispánica, 1960. En Pejovés, José Antonio.. *Tribunal del Consulado de Lima. Antecedentes del arbitraje comercial y marítimo del Perú*. Lima: Fondo Editorial Universidad de Lima. 2018.

<sup>12</sup> Véase Caracuel Moyano, Rocío. "Los mercaderes del Perú y la financiación de los gastos de las Monarquía, 1605-1700". *Actas y memorias del XXXVI Congreso Internacional de Americanistas*, Vol. IV, Sevilla, 1996. Clayton, Lawrence. *Local initiative and finance in defense of the Viceroyalty of Perú: the development of self-reliance*. *Hispanic American Historical Review*. (Mayo). Cross, Harry. *Commerce and orthodoxy: a spanish response to portuguese commercial penetration in the viceroyalty of Peru, 1580-1640*. *The Americas*, XXXV, n°2. 1978. Andrien, Kenneth. *Crisis y decadencia: el virreinato del Perú en el siglo XVII*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú: IEP Instituto de Estudios Peruanos, 2011. Bradley, Peter. *The cost of defending a Viceroyalty: Crown revenue and the defense of Peru in the seventeenth century*. *IBeroamerikanisches Archiv* 10, n°3 (1984). Suarez, Margarita. *Comercio y fraude en el Perú colonial: las estrategias mercantiles de un banquero*. Lima: IEP, BCRP, Fondo Editorial, 1995. 2004.

los estudios sociales que analizan la relaciones entre élites y mercaderes tienden a situarse en el siglo XVIII, cuando estos últimos formaban parte legítima de la élite.<sup>13</sup>

El estudio Margarita Suárez es uno de los pocos que aborda el aspecto social de los mercaderes en el siglo XVII. La autora demuestra el importante rol que tuvieron estos personajes durante este periodo, quienes a través de la creación de bancos públicos y el propio Consulado, lograron intervenir de manera decisiva en la administración virreinal. Asimismo, menciona que estos mercaderes, pese a varios obstáculos, lograron alcanzar un lugar dentro de la élite local limeña. Suárez demuestra cómo, a inicios de este siglo, los mercaderes buscaron por distintos vías ennoblecer su condición a través de la adquisición de puestos de regidores en el Cabildo, de la obtención de títulos militares, de la pertenencia al Santo Oficio, títulos nobiliarios, entre otras estrategias.

A partir de todo lo expuesto es posible señalar dos ideas. Primero, que los mercaderes, en el virreinato del Perú, han sido estudiados desde diversos enfoques, pero no se ha profundizado lo suficiente en su devenir social y especialmente en su inserción e integración en la élite peruana del siglo XVII. Por tal motivo, no se conoce a profundidad cómo se relacionaron con los demás sectores sociales de la época o el grado de integración que tuvieron. Segundo, ha predominado un modelo ocupacional al momento de abordar el estudio social sobre los mercaderes. Este modelo presupone que los mercaderes actuaban y se reconocían a sí mismos como un grupo diferenciado de los demás sectores. Esta investigación pretende profundizar en ambos aspectos con el objetivo de comprender, por un lado, la lógica detrás de la formación de grupos de poder en el virreinato del Perú y, por otro, en el funcionamiento de las jerarquías sociales existentes en este periodo.

En ese sentido, en esta tesis se analizarán las estrategias de ascenso social empleadas por Melchor Malo de Molina y su familia para convertirse en parte de la élite peruana del siglo XVII. Este mercader llegó al virreinato del Perú a finales del siglo XVI y unas décadas más tarde sería el fundador de uno de los linajes más importantes de la élite limeña. Malo de Molina empezó su trayectoria social en el negocio de la importación de

---

<sup>13</sup> Véase Mazzeo, Cristina. Los comerciantes limeños a finales del siglo XVIII. Capacidad y Cohesión de una élite. 1750-1825. Lima: Fondo editorial PUCP. 1999. Rizo Patrón, Paul. Linaje, dote y poder. La nobleza de Lima de 1700 a 1850. Lima: Fondo Editorial PUCP. 2000.

mercaderías europeas, actividad que le resultó muy lucrativa, ya que logró amasar una gran fortuna. Unos años después se desempeñaría como regidor en el Cabildo de Lima y Alguacil Mayor de Corte de la Audiencia de la misma ciudad. Dos generaciones después, esta familia será considerada como una de las más prestigiosas del reino y poseedora de un título nobiliario.

En cuanto a la metodología utilizada, se ha optado por utilizar principalmente documentación notarial. Es ya conocido que los hombres de negocios en la monarquía hispánica utilizaron las escrituras notariales como principal medio para otorgar una seguridad legal a sus transacciones; producto de lo cual dejaron una amplia documentación conservada en el Archivo General de la Nación del Perú. Debido a la gran cantidad de notarios, se realizó una revisión anual durante los años de 1610 a 1639 de dos de los notarios más utilizados por Melchor Malo de Molina, Diego Nieto Maldonado y Bartolomé de Cívico, siendo el primero el favorito de nuestro mercader. En otros notarios se encontró una cantidad más reducida de escrituras (solo una o dos por protocolo y con información tangencial), por lo que fueron revisados en menor medida. Esta información se organizó a partir de diferentes plantillas de acuerdo al tipo de escritura encontrada (recibos, deudos, compra-venta, poderes, etc.) con el objetivo de sistematizarla. De manera complementaria, se revisó otro tipo de documentación para comparar y contrastar con la información encontrada en los notarios. Por un lado, expedientes judiciales de los fondos de la Audiencia de Lima, el cabildo y el juzgado de Aguas; y por otro, los libros de cabildo de Lima del años de 1621 hasta 1639 transcritos por Juan Bromley.

La tesis consta de tres capítulos. En el primer capítulo se ofrece una visión de algunas características de la sociedad limeña durante la primera mitad del siglo XVII. Se propone que este periodo fue un momento propicio para la movilidad social ascendente de los mercaderes. Las condiciones económicas, las nuevas necesidades de la administración virreinal y las condiciones sociales de la élite de beneméritos confluyeron en favor de los hábiles mercaderes, que supieron utilizar el declive de los encomenderos para alcanzar sus expectativas sociales. En este contexto será posible entender el medio social, político y económico que permitió el ascenso de la familia Malo de Molina.

En el segundo capítulo, se estudiará cómo Melchor Malo hizo fortuna. Como todo mercader, previo al proceso de ascenso social hubo un tiempo de enriquecimiento y acumulación de capital que le permitiría sostener sus proyectos. Nos enfocaremos en entender el funcionamiento de sus empresas comerciales, especialmente en la importación de mercaderías europeas al Virreinato del Perú. A partir de documentación notarial, se ha reconstruido los envíos de plata que realizó durante veinte años. A través de estos datos, se conocerán las estrategias que utilizó para manejar una exitosa empresa comercial sin mayores sobresaltos o quiebras.

Finalmente, en el tercer capítulo, se analizan los aspectos sociales y culturales del ascenso de Malo de Molina. Estos procesos se dieron de manera paralela a su enriquecimiento, pero la importancia que tienen hace necesario estudiarlos de manera separada. En las jerarquías sociales existentes en Hispanoamérica colonial, la riqueza no significaba necesariamente prestigio o estatus. Este debía traducirse en estilo de vida y consumo suntuario para lograr ser aceptado de manera legítima dentro de la élite local. Malo de Molina empleó una serie de estrategias que le permitirán acceder a los círculos sociales más prestigiosos de la ciudad así como los atributos que otorgaban a su familia una imagen de hidalguía.

## Capítulo 1

### Élite, jerarquías sociales y comercio: el ascenso social de los mercaderes en el Virreinato del Perú, 1550 - 1640

Todos generalmente traen buenos vestidos de seda y finos paños de Segovia y cuellos ricos con puntas costosas de Flandes. Todos calzan medias de seda, son discretos, afables y bien criados. Observan mucho la ley de la cortesía. Todos los más son mercaderes tan diestros en toda suerte de mercaderías que no se sabe otra que sepa más que ellos (León Portocarrero 1958: 39).

Así describía Pedro León Portocarrero a la élite residente limeña durante la primera mitad del siglo XVII. Más allá de las ropas finas y los gustos exquisitos propios de cualquier élite en el Antiguo Régimen, resalta la relación con el comercio y la particular habilidad de este sector en el oficio. Pedro León Portocarrero percibió en su momento que la fortuna de los personajes más adinerados e importantes durante este periodo provenía del comercio y, en especial, de aquellos que hacían comercio a larga distancia. Como han señalado Margarita Suárez<sup>14</sup>, durante el siglo XVII es posible observar con claridad el enriquecimiento de los famosos *peruleros*, es decir, aquellos mercaderes asentados en Lima que hicieron su fortuna en el comercio trasatlántico, pero también su ascenso social. Esto quiere decir que se había producido una gran transformación de la economía virreinal con respecto al siglo XVI, cuando las grandes fortunas se hallaban entre los que poseían encomiendas. Cómo se produjo este cambio es uno de los objetivos del presente capítulo. Por un lado, se analizarán los principales cambios económicos y políticos que ofrecieron una oportunidad a los mercaderes para la

---

<sup>14</sup> Véase Suarez, Margarita. 2001. Desafíos trasatlánticos: Mercaderes, banqueros y el estado virreinal, 1600-1700. Lima: IFEA, FCE, PUCP.

acumulación de riquezas y el establecimiento de relaciones cercanas con la Corona y la administración real.

Es ese sentido, el objetivo de este capítulo es identificar e analizar las coyunturas económicas y sociales que permitieron la apertura de la élite y el proceso de integración de los nuevos miembros en el Virreinato del Perú. El aumento del comercio ultramarino, el auge de la minería y la expansión de administración del territorio pusieron a los mercaderes en una posición privilegiada para negociar agendas y obtener beneficios. Por otro lado, se indagará en los efectos que estos procesos tuvieron en el funcionamiento de las jerarquías sociales y en la significación política, económica y simbólica de pertenecer a la élite durante este periodo. Se propone que dichos procesos contribuyeron al decaimiento de la base de poder de la tradicional élite de beneméritos y a la reformulación del significado de ser parte de este sector, cambio que abrió las puertas para el ascenso y consolidación de los mercaderes.

### **1.1 Un contexto de oportunidades**

En el siglo XVII, el virreinato del Perú había dejado de ser, el espacio dominado por la violencia y la guerra para convertirse en un centro de poder real en Hispanoamérica y uno de los núcleos económicos más importantes de la monarquía hispánica. Durante este siglo, este espacio atravesó una serie de cambios políticos y económicos que produjeron efectos importantes en la configuración social. Estos cambios otorgaron protagonismo a sectores relegados en las jerarquías en el momento inicial de la conquista como los mercaderes, quienes aprovecharon dicho contexto para adquirir todos los beneficios que anteriormente les fueron negados. En ese sentido, esta sección busca reflexionar sobre dos procesos que sentaron las condiciones necesarias para que los mercaderes lograsen el ascenso social: el auge de la minería y la diversificación de la economía, y los vínculos elaborados entre los mercaderes y el estado virreinal.

La economía del Virreinato del Perú sufrió profundos cambios durante la primera mitad del siglo XVII. El empuje de la minería y la formación de un mercado interior produjeron una economía más diversificada y con mayores posibilidades de inversión en empresas comerciales. Asimismo, los grandes ingresos provenientes del comercio ultramarino permitieron el rápido enriquecimiento de un grupo de mercaderes asentados en la ciudad de Lima quienes progresivamente se hicieron con el manejo del comercio tanto

por el Océano Pacífico como por el Atlántico, presentando una fuerte amenaza al intento de control comercial ejercido por los mercaderes sevillanos.

Hacia finales del XVI, es posible observar una transición “de una economía de conquista y del pillaje, que tenía a la minería como base, a otra orden económico más estale, autosuficiente y maduro” (Andrien 2011: 30). El descubrimiento de los yacimientos mineros de Potosí y Huancavelica convirtió a la minería en uno de los pilares más importantes de la economía del virreinato. La reorganización realizada por el virrey Francisco de Toledo posicionó a estos yacimientos como centros de la producción minera a nivel regional y los más productivos de toda Hispanoamérica. Por un lado, los viejos métodos indígenas fueron reemplazados por la utilización de la amalgama de mercurio, extraída principalmente de la mina de Huancavelica lo que permitió una producción más eficaz. Por otro, la organización de la mita permitió un flujo constante de mano de obra para el trabajo de estos yacimientos. Como resultado, Potosí produjo la mayor cantidad de plata en el Perú y, hasta 1660, su producción representó dos tercios de todo lo extraído en Hispanoamérica (Suárez 2009: 233).

La Corona optó por el monopolio como el camino más eficiente para obtener beneficios de sus nuevas conquistas y protegerlas de la influencia de potencias enemigas. Con ese objetivo instauró el sistema de flotas y galeones, el cual “consistía en la navegación obligatoria de todos los navíos mercantes en convoy y bajo la protección de buques de guerra” (Suárez 2009: 238). De esta manera, se garantizaría la llegada periódica de metales a la Península y se aseguraría el abastecimiento de América de mercaderías españolas (Suárez 2009: 238).

Este boom de la producción de plata convirtió al virreinato y su capital, la ciudad de Lima, en un mercado para la adquisición de las preciadas barras y un punto central de redistribución de las mercaderías. Durante el siglo XVI, las casas comerciales sevillanas no tardaron en enviar representantes para formar parte de este negocio estableciendo un complejo entramado de vínculos comerciales que atravesaban el Atlántico y Centroamérica para llegar al Perú y viceversa. Estas casas utilizaron el sistema de flotas y galeones para mantener el control comercial sobre estos territorios. A través de su principal organismo representativo, el Consulado de Sevilla, controlaban el tiempo y volumen de las importaciones de mercaderías a América de manera que podían

especular con sus precios, incluso lograban vender sus productos hasta en 400% más que el precio en la península. De esta forma, el comercio trasatlántico, en un inicio, funcionó bajo un equilibrio constante entre los intereses de la Corona y de las casas comerciales sevillanas (Suárez 2009: 238).

El crecimiento comercial fue tan grande que, a mediados del siglo XVII, el sacerdote Bernabé Cobo se quejaba porque era “muy grande el bullicio y tráfico del comercio, especialmente al tiempo en que se despachan las armadas” (Cobo 1882: 76) que existía en esta ciudad donde “solo las tiendas de los mercaderes pasad de ciento y cincuenta” (Cobo 1882: 78) y del mismo modo, el judío portugués Pedro León Portocarrero describe con asombro la actividad comercial de Lima

Por la banda sur de la plaza están muchas tiendas de mercaderes y sombreros. En medio desta cuadra esta el callejos de los sombreros que sale a la plaza y calle plateros. Todo este callejon es una calle angosta. Toda esta llena de tiendas de mercaderes donde hay grandes riquezas. Corren estos portales hasta donde llaman las cuatro calles de mercaderes, porque aquí se juntan a tratar sus negocios y mercaderías (León Portocarrero 1958: 37)

El impulso de la minería y el comercio ultramarino produjeron un efecto de arrastre en la organización económica del virreinato. Potosí y Huancavelica, al posicionarse como centros mineros de importancia, articularon una serie de circuitos comerciales que matuvieron a ambos espacios con un flujo constante de mano de obra y suministros para la producción. Como consecuencias se mantuvo una constate comunicación entre estos espacios y el centro político y administrativo de la región, Lima. Este efecto de arrastre produjo que las regiones adyacentes se adhieran a estos circuitos a través de la demanda de cierto tipo de productos (alimentos, manufacturas, etc.), incluso con zonas geográficamente distantes. De esta manera, se formó una economía integrada que proveía mayores oportunidades para el comercio interregional (Assadourian 1982: 114-115).

Asimismo, la minería generó una mayor diversificación de las actividades económicas del virreinato. Por un lado, diversas zonas productivas se convirtieron en abastecedores de cosechas y ganado a los centros mineros antes mencionados y de los grandes centros urbanos. En el norte, primó la producción de harina; en el sur, cultivos como las uvas y la aceitunas, mientras que en la costa el cultivo más importante fue el trigo que. En la

sierra, además de los cultivos tradicionales, como la papa, se hizo uso de los cereales y la ganadería a gran escala. Existió una presencia tanto de pequeñas propiedades, como chacras en zonas donde los precios altos de los productos fueron casi permanentes, y de grandes propiedades agrícolas en la sierra, donde las chacras no eran rentables, que suministraban alimentos a los mercados del interior de las regiones (Andrien 2011: 38-41).

Para finales del siglo XVI, es posible observar todavía una serie de pequeñas propiedades en los valles circundantes a la ciudad de Lima donde solo algunas personas lograron sobrepasar las 70 fanegadas de tierra. Las encomiendas se posicionaban como las unidades productivas más grandes rodeadas muchas veces de pequeñas propiedades. Sin embargo, durante el siglo XVII, la tendencia de la tenencia de tierra será hacia la concentración y formación de grandes haciendas vinculados a la élite de la ciudad. Estas propiedades dejarían de ser los terrenos adscritos a encomiendas para convertirse en grandes haciendas con mayores márgenes de ganancia y con capacidad para enviar sus cosechas diferentes mercados dentro del Virreinato peruano (Evans 1972: 72-75).

Otro rubro en expansión fue la producción de industrias artesanales. El impulso de la minería produjo una proliferación de obrajes en zonas urbanas. Las ciudades y centros mineros tuvieron una necesidad de productos manufacturados de manera local, especialmente textiles (Andrien 2011: 47). Existió una suerte de complementariedad entre la producción algodonera de los encomenderos y pequeños propietarios y el suministro de mano de obra como la mita, lo que, en muchos casos, abarató los costos haciendo de esta una actividad muy atractiva para la inversión (Assadourian 1982: 25). Por todo esto, es posible decir que, para inicios del siglo XVII, ya se estaban consolidando circuitos de comercio intrarregional que mantenían la comunicación entre diversos espacios y facilitaban el movimiento de mercaderías de una zona a otra.

De esta manera, es posible observar que estamos ante la presencia de una economía diversificada (Andrien 2011: 65) y, con los requisitos necesarios –acceso a crédito, entre otros- para llevar a cabo empresas comerciales altamente lucrativas. La minería articuló diversos circuitos internos que a su vez produjeron un aumento de la rentabilidad de las empresas agrícolas y manufacturas textiles. El control del comercio de plata permitió a los mercaderes hacerle frente a las casas comerciales sevillanas y eventualmente

sobreponerse a ellas. Así, estos mercaderes se hicieron con el control de las rutas Atlánticas pero también se introdujeron en el comercio con Nueva España y Manila, lo que también produjo ganancias considerables y un aumento de su influencia.

## **1.2 Los mercaderes y la administración virreinal**

La administración y control del territorio americano dependió de un delicado equilibrio entre la Corona española y las élites hispanoamericanas. Desde los primeros años de la conquista, el Rey necesitó de sus súbditos americanos para poder preservar y mantener el vínculo entre ambos espacios. Incluso desde antes del establecimiento formal del Virreinato del Perú, Pizarro y el resto de los conquistadores, a través de los cabildos, administraron el territorio mucho antes del establecimiento del poder real sin por ello poner en duda su lealtad y obediencia a la Monarquía (Alarcón 2017: 133-137). Con excepción de casos específicos, esta unión fue lo suficientemente sólida para no desencadenar una separación definitiva. Conforme avanzó el siglo XVI, la Corona buscó aumentar su control sobre estos territorios, siendo las reformas del virrey Francisco de Toledo el caso más resaltante de un intento por aumentar del poder real. Pese a este incremento, la Corona nunca menoscabó por completo el poder de las élites a quienes necesitaría para poder desempeñar roles que se encontraban fuera de sus capacidades (Elliot 2009: 246-247).

Para finales del siglo XVI, las continuas guerras obligaron a la Corona a buscar nuevas fuentes de ingresos que pudiesen aliviar su precaria situación económica. Así, esta optó por negociar beneficios sociales y políticos a cambio de ingresos seguros y constantes. En ese contexto, los mercaderes peruleros fueron vistos por varios monarcas como una fuente segura de crédito y como personajes con aptitudes necesarias para la administración. Este acercamiento redefiniría la naturaleza de las relaciones entre este sector y la Corona en la medida en que inauguró espacios de ascenso social para aquellos que pudiesen satisfacer estos tipos de necesidades. Progresivamente, los mercaderes lograron introducirse en los engranajes administrativos, ya sea como financistas o como detentores de muchos cargos importantes.

Una de los principales caminos a través de los cuales los mercaderes lograron establecer un vínculo con la administración fue el beneficio de cargos públicos, que obtenían a cambio de una suma de dinero a la Corona. Aunque esta figura no es la misma que las

ventas de cargos que se realizaron durante la segunda mitad del siglo XVII, sí fueron un camino mediante el cual muchos mercaderes accedieron a puestos de la administración. Los principales cargos dados en beneficio fueron aquellos pertenecientes a los cabildos y fueron los adinerados mercaderes castellanos sus principales compradores. Para 1600, del total de cargos beneficiados, los puestos del cabildo representaban casi tres cuartas partes (Kamen 1983: 139). En el Perú, la dinámica fue similar, se tiene registro de ventas de plazas de regidores de cabildo desde 1561, pero esta costumbre se formalizaría recién a través de una cedula real del 1 de noviembre de 1591. En esta se estipulaba que lo recaudado debía usarse para financiar los costos de la armada del Atlántico (Lohmann, 1983, II: 186-187).

El precio de una plaza de regidor perpetuo era el resultado de una estimación en donde intervenía el prestigio otorgado por el cargo y las posibles ganancias económicas que se podían hacer con el. Para finales del siglo XVI, una plaza de regidor perpetuo en el cabildo de Lima podía costar entre 6,000 y 8,000 pesos de ocho reales. Este precio se incrementaría en las décadas posteriores cuando podían valer entre 10,000 y 14,000 pesos durante la primera mitad del siglo XVII (Lohmann, 1983, II: 187-189). Según Lohmann, durante las primeras décadas del siglo XVII ingresaron como regidores perpetuos al Cabildo de Lima por lo menos 17 personas que habían hecho fortuna en el Perú (Lohmann, 1983, II: 201). De esta manera, los adinerados mercaderes peruleros pudieron acceder a dicha institución, convirtiéndola en una de las primeras fuentes de acción e influencia para la protección de sus intereses (Suárez 2001: 191)

Una segunda vía de vinculación entre los mercaderes y la administración fueron los préstamos y las cesiones de dinero a cambio de ciertos beneficios. Los préstamos se podían dar a través de la compra de juros. Esta consistía en la entrega de una suma de dinero al rey quien a cambio le otorgaba al beneficiario una renta anual por un periodo determinado de tiempo. Esta práctica ya había entrado en vigencia en la metrópoli a finales del siglo XVI con un importante éxito. El juro tenía la ventaja de ofrecer una ganancia constante a los compradores y permitió a la Corona atraer inversiones sin recurrir a otras salidas poco saludables para la economía, como la creación o el aumento de impuestos (Andrien 1981: 1-2). Felipe III, convencido por su valido el duque de Lerma, extendió la venta de juros a los territorios americanos. En 1608, emitió una real cedula

que permitía su venta hasta en 2'000,000 de ducados ya fuese a personas individuales, o instituciones y corporaciones. Entre 1608 y 1641, solo en el Perú se vendieron casi tres millones de ducados en juros. Sus principales compradores fueron los mercaderes peruanos y las instituciones religiosas (Andrien 1981: 9-18).

El vínculo de los mercaderes con la administración se fortaleció aún más con la entrega de préstamos y donativos. Durante la primera mitad del siglo XVII, los bancos públicos desempeñaron un papel importante en la financiación de la administración a través otorgamiento de préstamos y algunos donativos. En el periodo de 1615 a 1635, el banco de Juan de la Cueva registró más de 80, 000 pesos otorgados en préstamos a la caja real, así como otras cantidades más al cabildo de Lima (Suárez 2001: 420-421). La Real Hacienda dependió considerablemente de los préstamos otorgados por bancos públicos y personajes acaudalados del escenario económico limeño. Los famosos bancos de Juan de la Cueva y Bernardo de Villegas aportaron al erario el 76% del total de dinero ingresado en el ramo "préstamos y trueques" entre los años de 1615 y 1612 (Suárez, 2016: 180). Asimismo, muchas veces los préstamos provinieron de comerciantes como Baltazar de Lorca, quien otorgó a la Caja Real aproximadamente unos 600 mil pesos de entre 1599 y 1612, es decir el 33% del total de préstamos otorgados en dicho periodo. De esta manera, la línea entre los intereses particulares y aquellos de la administración empezaba a desdibujarse progresivamente (Suárez 2001: 271).

Para mediados del siglo XVII, predominó la actuación del Tribunal del Consulado, este fue fundado por los cargadores residentes en Lima con el fin de conciliar los pleitos entre los mercaderes de la ciudad (Rodríguez Vicente 1960: 50-53). Desde finales del siglo XVI, el virrey Cañete había recomendado la creación de una universidad de mercaderes como el existente en la ciudad de Sevilla. Dicho intentos fueron bloqueados por el accionar de los mismos mercaderes y otros grupos de poder como el Cabildo, cuyos miembros no vieron con buenos ojos la existencia de dicha institución (Rodríguez Vicente 1960: 18-23). No obstante, para las primeras décadas del siglo XVII, la coyuntura cambió rotundamente. Con la disminución de las ganancias del comercio producto de la saturación del mercado, las confiscaciones y el aumento de varios de los impuestos, los mercaderes vieron en la formación de un tribunal como los existentes en Sevilla y Burgos un camino para proteger sus intereses (Suárez 2001: 125). Se inició una petición liderada

por reconocidas personas del comercio limeño como Miguel de Ochoa y Juan de la Fuente Almonte. Esta una nueva iniciativa señalaba la necesidad de un tribunal con el objetivo de evitar quiebras y momentos de sobreabastecimiento que traían consecuencias negativas para todo la ciudad (Rodríguez Vicente 1960: 26-28). Esta petición fue aprobada por el virrey marques de Montesclaros en 1613, junto con la designación de su junta directiva y la creación de sus ordenanzas (Lohmann 2001: 151-153).

Si bien es cierto que esta función se consolidó durante la segunda mitad del siglo XVII, en la primera mitad ya hay pequeños precedentes de esta institución otorgando donativos a la administración que nos indican cierta cercanía con la administración real (Suárez 2018: 14-15). En 1624, el Consulado otorgó al virrey Guadalcazar 60,000 pesos para proteger el puerto del Callao del ataque del pirata holandés Jacques L'Hermite, además de los 24,445 pesos que dieron diversos mercaderes otorgaron de manera personal. Unas décadas después, el virrey marqués de Mancera recibió por parte del consulado 13, 000 pesos para la construcción de la muralla del Callao y 50 000 pesos más para otros gastos relativos a la defensa. En total, durante la primera mitad del siglo XVII, el consulado donó a la administración alrededor de 227,000 pesos (Rodríguez Vicente 1960: 147).

Durante la segunda mitad del siglo XVII, la obtención de beneficios social a cambio de donativos se consolidó. De esta forma, este sector podía negociar beneficios económicos y sociales como la "exención de algún impuesto, no pagar gastos por la mayor detención de Galeones, relevación al tercio del comercio de salir a reseñas y fiestas, prohibición de navíos de permiso a Buenos Aires, o la promesa de no pedirles más donativos" (Caracuel 1996: 342). Incluso en muchos casos, el Consulado se adelantaba a la petición de donativos con el objetivo de conseguir el favor del rey frente alguna reforma que los perjudicase, como el donativo de 50,000 pesos otorgado en 1680 para que no se les obligase a quintar la plata que poseyeran (Caracuel 1996: 338). Además de los obvios beneficios económicos también era muy común obtener títulos honoríficos que mejoraban la posición social de los mercaderes en la ciudad de Lima, requisito indispensable para ascender socialmente (Rodríguez Vicente 1960: 149). Ya para la segunda mitad del siglo XVII, el monto total de donativos a la Corona aumentó a

alrededor de 700 000 pesos, lo que ilustra mejor esta relación entre financiación de la administración y la obtención-de privilegios (Caracuel 1996: 338-339).

Asimismo, los mercaderes entablaron una relación mucho más cercana con la Monarquía a través de la delegación de funciones administrativas. La necesidad de mantener a flote el aparato estatal hizo que los monarcas españoles se rodeen de personas con aptitudes para la administración fiscal. Los mercaderes no solo eran diestros en estas cuestiones, sino que también poseían el capital y el crédito necesarios para ponerlos a disposición del monarca en tiempos de necesidad (Kamen 1983: 138). Para lograr obtener un balance entre ingreso fiscal y control, la monarquía se valió de un sistema de administración indirecta llamado el asiento. En este sistema se delegaba una función administrativa a una persona externa del cuerpo de funcionarios reales para su gestión y manejo. Por su parte, el asentista recibía el monopolio sobre la venta o suministro de algún producto o ciertos privilegios como licencias de exportación o exenciones de aduanas y la Corona disfrutaba del funcionamiento eficiente de una de sus labores (Thompson 1981: 314-315; Suárez 2001: 301-311).

Debido a los problemas que conllevaba la administración (corrupción, poca eficiencia, etc.), diversos monarcas y sus respectivos consejos vieron en el asiento un camino práctico para solucionar sus necesidades específicas de manera más o menos efectiva. Según I. A. A. Thompson, el sistema de asiento implicó una disminución de la soberanía del rey. No solo se convertía el rey en una parte más de un acuerdo comercial, sino que se dejaba el paso libre a que intereses privados se entrelacen con el funcionamiento de los asuntos de estado (Thompson 1981: 314-315). A pesar de todas las aparentes desventajas, este sistema primó sobre la administración directa y fue visto como un recurso que permitía equilibrar resultados positivos y bajos costos para la administración. Para la década de 1620, tareas importantes de la administración, como la construcción y aprovisionamiento de las galeras para la armada, fueron dadas en asiento por el Concejo de Guerra y la Junta de Galeras (Thompson 1981: 332-334; Suárez 2001: 258-259).

Esta política de la Corona de depender de privados para ciertas funciones administrativas también fue trasladada a sus territorios en Hispanoamérica, en especial para la administración de los impuestos. En el sistema de administración directa, los

impuestos debían ser recaudados por los oficiales reales quienes debían recogerlos y remitirlos a sus respectivas cajas. Pero, del mismo modo que en la Península, este presentó una serie de inconvenientes, en especial la baja recaudación y los altos costos de mantener una serie de funcionarios (Rodríguez Vicente 1960: 181-184). Por este motivo, la administración de impuestos fue pasada, en un primer momento, a manos de personas particulares o instituciones importantes en la comunidad como el Cabildo. Progresivamente su administración pasó a manos del Tribunal del Consulado que pudo asegurar a la Corona un ingreso fijo y puntal del monto establecido. Evidentemente, esto representaba una oportunidad de negocio para los mercaderes quienes adelantaban el dinero prometido a la Corona de sus propios bolsillos a cambio de un porcentaje en los excedentes recaudados por dicha institución a través de métodos mucho más efectivos. Durante la primer mitad del siglo XVII, el Consulado recibió el remate de las alcabalas en los periodos de 1619-1621, 1622, 1623-1631 y 1632-1640, y el almojarifazgo en 1621-1624, 1635-1637 y 1649-1651 (Suárez 2001: 302).

Además de la recaudación de los impuestos, los mercaderes se hicieron con el control de algunos de los rubros más importantes del estado. Por un lado, controlaron el aprovisionamiento de los pertrechos necesarios para mantener a las tropas en Chile. Debido a las continuas rebeliones de araucanos, esta región fue una de las pocas en el Virreinato que contaba con una tropa acantonada de manera permanente. Para sostener dicha fuerza, la Corona implementó un situado o un monto de dinero transferido de una caja real hacia otra para sostener algún gasto de mucho intereses para el monarca (Marichal, 2012: 15). Evidentemente, la Caja Real de Lima no contaba con el dinero suficiente para pagar los gastos necesarios, de manera que pedía préstamos a diversos mercaderes. La regularidad de estos préstamos aumentó de manera considerable al grado que era común que al situado se les descontase antes de partir los préstamos realizados –que podían oscilar entre el 15 y el 45% del total- lo que tenía como resultado que mucha de la plata se quede en Lima (Suárez 2001: 285).

Por otro lado, de la misma forma que el situado del Chile, el suministro de azogue necesario para la producción de plata dependió de las cajas reales para su funcionamiento. La administración virreinal daba en asiento a diversos contratistas con quienes fijaban la cantidad de azogue que estos debían producir -junto con su precio

por quintal- y la cantidad de indígenas asignados para la extracción del mineral. Así, la Corona debía enviar dinero a terceros para pagar a los mitayos, comprar el mineral y financiar su traslado a la mina de Potosí (Suárez 2001: 291-292). A partir de este punto, la historia es la misma que en el anterior caso, los pagos nunca llegaban a tiempo, por lo que la caja real debía depender constantemente de crédito privado. En muchos casos, estos mercaderes prestaban el dinero o financiaban el insumo de manera directa a los mineros. Así, el dinero designado por la caja ni siquiera dejaba la ciudad de Lima, sino que caía directamente en las manos de sus financistas. A todo esto se le suma que el pago realizado por los mineros a sus acreedores se daba en azogue, de forma que se generó todo un circuito de contrabando de dicho mineral en manos de los mercaderes limeños (Suárez 2001: 292-295).

Por todo lo anterior, es posible decir que, durante el siglo XVII, la administración dependía en gran medida del financiamiento, la colaboración y la organización de los comerciantes para poder funcionar. Como ha demostrado Margarita Suárez, la administración colonial fue financiada en una parte considerable por los mercaderes, especialmente aquellos vinculados a los bancos públicos y al Consulado de Lima. En un contexto en el que la Corona se encontraba agobiada por las guerras en Europa, el rey delegó muchas funciones administrativas en ese sector con el objetivo de lograr un manejable gobierno del territorio. Evidentemente, este tipo de cesiones de poder tuvo consecuencias sobre las relaciones entre la Corona y este grupo. De la misma forma como lo había hecho décadas atrás con los conquistadores, el Monarca se vió obligado a negociar con este sector para lograr implantar sus proyectos (Suárez 2001: 257).

Como en el caso de otros reinos europeos (Kamen 1983: 321), la construcción y establecimiento de un orden se dio a través de un profundo vínculo entre el Rey y las élites locales, en el que los términos de gobierno eran constantemente renegociados. Los mercaderes lograron consolidarse como un sector importante de la economía colonial. El aumento de su influencia sobre las finanzas los convirtió en indispensables para el correcto funcionamiento de la administración. Los préstamos, los asientos, las donaciones, etc. fueron utilizados hábilmente para lograr beneficios anteriormente negados y así lograr una posición más ventajosa para proteger sus intereses. Este poder

fue reconocido por los propios contemporáneos, como Diego Pérez Gallego, criado del virrey Conde de Chinchón, quien manifestaba que

el comercio de Indias viene a ser lo sustancia en ellas, respecto de lo poco que en ellas se practica artes y oficios de los hombres, y que de cualquier estado que sean hay poco que excusen el tratar en la mercancía, y reconociendo V.E. lo que importa el aumento de la Real Hacienda la conservación de ellas, siempre les honro y estimo cuanto les fue posible, porque en ellos estuvo siempre cierta y fija la administración de los almojarifazgos (...) y de las alcabalas hasta el crecimiento del nuevo servicio de la Unión de Armas (...) Es el comercio el que en todas las ocasiones de necesidad sirve a S.M. con gruesos empréstitos de plata como en aquella lo hizo y en otras muchas lo ha hecho para las minas de Huancavelica. (Amadori 2013: 333)

En suma, durante el siglo XVII, se produjo un contexto favorable para el ascenso social de aquellas personas vinculadas al comercio. Las oportunidades para enriquecerse aumentaron gracias al efecto de la consolidación de las rutas comerciales hacia Sevilla y Filipinas. El efecto de la minería y la formación de rutas comerciales interregionales complementaron este comercio ultramarino permitiendo la acumulación de grandes ganancias para aquellos dedicados a esta profesión. Este capital les dio a los mercaderes un camino para entablar relaciones más cercanas con la administración colonial hasta convertirse en su principal financista y en la instancia más importante de negociación de políticas. No sorprende entonces que, en su relación de gobierno, el virrey Alba de Liste aconseje a su sucesor que “procurar el alivio de los mercaderes es mirar la causa publica, por la conservación del reino y por el servicio del Rey” (Suárez 2001: 255). Estos hombres de negocios lograron que la Corona y sus funcionarios entendiesen sus intereses como aquellos de todo el reino y el vínculo que mantenía unido al Rey con sus súbditos en América.

### **1.3 Ascenso social y mecanismos de consolidación de los mercaderes en el Virreinato del Perú**

El establecimiento y consolidación del virreinato del Perú no implicó únicamente la instauración de un conjunto de instituciones que velasen por el control y la administración de las nuevas posesiones de la Corona, sino también el establecimiento de un orden social que dote a cada sector de roles y conductas específicas. Tanto la Corona como los conquistadores vieron a las jerarquías como un elemento

indispensable para la conformación de este orden; y por lo tanto, intentaron implantar, en estos espacios, los mismos criterios a partir de los cuales se constituían las diferencias sociales en la Península. No obstante, esta labor iba a presentar muchas dificultades dado que las condiciones surgidas en este nuevo contexto no permitieron el establecimiento de las tradicionales jerarquías europeas (Elliott 2009: 72-73). Además, los procesos anteriormente expuestos tuvieron un efecto muchas veces desestabilizador sobre estas jerarquías, las cuales atravesaron un proceso de reformulación durante el periodo aquí estudiado. En ese sentido, es importante examinar cuáles fueron aquellos elementos que constituyeron la base de poder de los estratos más altos de la sociedad peruana del siglo XVI, con el fin de establecer cómo y por qué se modificaron los atributos de la élite encomendera para ulteriormente permitir el ascenso de los mercaderes.

### **Las ansias señoriales de los vecinos feudatarios**

Pese a los deseos de los conquistadores, la Monarquía trató de evitar, en la medida de lo posible, la creación de un estamento nobiliario como aquel que hasta ese momento existía en Europa (Elliott 2009: 78). Luego del cese de las guerras civiles, la recompensa a este grupo por la ocupación y pacificación del territorio se expresó en la entrega de encomiendas o mercedes reales otorgadas por el Virrey o el monarca que convertían a su poseedor en el beneficiario del tributo de un grupo de indígenas a cambio de protección física y espiritual. Posteriormente, esta merced incluyó el derecho de utilizar la mano de obra de dicho repartimiento para actividades económicas como el trabajo en minas o el campo (Lockhart 1982: 20). Esta, sin embargo, llevaron consigo algunos mecanismos que intentaron restringir y limitar su poder, como la carencia de perpetuidad, que muchas familias lograron evadir por algunas generaciones (De la Puente 1991: 78) y la posesión de una jurisdicción limitada sobre la dotación de indígenas recibida (Elliott 2009: 262).

Durante las primeras décadas de la Conquista, las encomiendas fueron la base económica de las principales riquezas del territorio. Una encomienda en Cusco, como la de Andahuaylas, podía otorgar a su poseedor alrededor de 14 000 pesos anuales. Más aún, las crecientes uniones entre familias encomenderas produjeron un sector que disfrutaba del ingreso de varias de estas. Por ejemplo, Francisca de Guzmán, quien fue

viuda de Diego Maldonado “el rico”, recibió ingresos de hasta ocho encomiendas entre las que se encontraban las de Andahuaylas, Cascas y Collanatambo (De la Puente 1991: 161).

Estos ingresos permitieron a los encomenderos amasar grandes fortunas, con las cuales financiaron una vida llena de lujos y pompa al mismo estilo de la nobleza europea. La adquisición de solares y huertas en las ciudades, así como haciendas en las afueras de estas se presentan como un patrón común en las trayectorias de las familias más exitosas (Evans, 1972: 45). Asimismo, se popularizó la práctica de contar con una casa poblada “es decir, una esposa de preferencia española, sirvientes, esclavos, criados españoles y caballeriza” (Suárez 2017: 6), en donde algunas familias acostumbraban a alimentar diariamente hasta 40 personas en su mesa (Lockhart 1982: 33). Todos estos elementos eran indispensables para mostrar ante los demás una imagen de riqueza y estatus.

De esta manera, la encomienda se posicionó como una parte fundamental del patrimonio de la primera élite y de sus descendientes (De la Puente 1991: 69). No solo permitió la financiación de un estilo de vida del cual los demás sectores de la población solo podían imaginar, sino que también sirvió como ingreso de capital que les permitió invertir en otras actividades comerciales o adquirir tierras, para lo cual empleaban como mano de obra a sus indígenas tributarios. Asimismo, también podía establecer asociaciones comerciales para la explotación de minas con dicho trabaja, actividad que probó ser altamente lucrativa una vez descubierto el cerro de Potosí (Lockhart 1982: 33-34).

Para entender la importancia de la encomienda como un elemento de distinción social y parte fundamental de la base de poder de la élite del virreinato es necesario tener en cuenta que su valor no radicaba únicamente en los ingresos percibidos por esta renta. Su posesión estuvo en sí misma rodeada de un halo de prestigio y honor; además sus detentores eran vinculados a linajes casi míticos gracias a sus servicios prestados a la Corona en la conquista del territorio. Linajes como los de Jerónimo de Aliaga, Nicolás de Ribera y Francisco de Ampuero eran ampliamente conocidos y respetados tanto por los distintos sectores de la sociedad virreinal peruana, así como por la propia Corona (Evans 1972: 13-14).

Debido a esto, su posesión implicó también el despliegue de una clara conciencia de grupo. Con el objetivo de lograr la entrega de las encomiendas en perpetuidad, los encomenderos hicieron llegar peticiones grupales a la Corona, al mismo estilo a partir del cual se establecían las relaciones entre un monarca y las corporaciones en las sociedades europeas del Antiguo Régimen (Ramírez 1991: 75). Ya desde mediados del siglo XVI, los beneméritos pusieron en práctica una serie de estrategias como grupo para lograr la perpetuidad de las encomiendas. En 1561, los encomenderos de Arequipa otorgaron poder a Lucas Martínez Vegazo para negociar con el virrey la cesión perpetua de esta dotación (De la Puente 1991: 81). Una década después, en 1572, el cabildo de Cusco pidió al Rey la perpetuidad a cambio de una considerable suma de dinero, petición que fue negada por el virrey Toledo (De la Puente, 1991: 85). Esta conciencia fue percibida como un peligro por algunos funcionarios, quienes en una oportunidad llegaron incluso a proponer el envío de los hijos de estos a la Península para fortalecer el vínculo entre este grupo y el monarca (De la Puente, 1991: 242).

Esta conciencia se puede observar reflejada también en los usos dados a la categoría vecino en Lima y otras ciudades de este virreinato. Esta categoría provino de la antigua tradición castellana de los fueros locales, cuyo uso implicaba una relación contractual entre la comunidad y el individuo; este último recibía una serie de beneficios, como el uso de la propiedad comunal, el voto en las elecciones de representantes y la opción de poder ser elegido para un cargo. A cambio, el vecino tenía la obligación de servir en las milicias, residir en la ciudad y financiar algunos gastos urbanos (Herzog 2003: 18). Esto diferenciaba al vecino de otros sectores que, pese a que podían vivir en el mismo territorio, no contaban con los mismos privilegios o prestigio, como los moradores y los residentes (Moore 1954: 15-16).

Este sistema de categorías fue transferido a América desde el establecimiento de las primeras ciudades con ciertas particularidades. El amplio origen social de los conquistadores, convirtió a América en un espacio de encuentro de diferentes tradiciones y costumbres sobre la noción de vecindad y vecino. Por consiguiente, dicha categoría sufrió un proceso de redefinición, en el que resalta su transición de un uso adjudicado por el cabildo a uno mucho más informal y, en diversos casos, autoproclamado (Herzog 2003: 61). Esta adjudicación dependía de la habilidad del

individuo para poder adaptarse a las costumbres locales y lograr ser aceptado por el resto de la comunidad. A diferencia de la costumbre castellana, en Hispanoamérica la vecindad se construía a partir de la reputación, el honor y la calidad del personaje, y no necesitaba de una validación legal (Herzog 2003: 63).

Es en este proceso de construcción de los límites simbólicos de la vecindad que la encomienda adquiere un rol central. A partir de 1550, parece existir una relación implícita entre ser vecino y poseer una encomienda. Aquellos personajes a quienes el virrey les otorgaba una encomienda, asumían, sin necesidad de algún mandato legal explícito, que podían considerarse a sí mismos como vecinos (Herzog 2003: 51). Con el pasar del tiempo, esta relación entre encomienda y vecindad se consolidaría en la formación de una nueva categoría que uniera ambas condiciones, la de *vecino feudatario*. Esta los diferenciaba de la gran cantidad de vecinos que no poseían una encomienda –vecino morador- y, por lo tanto, tampoco contenía el mismo nivel de prestigio (Herzog 2003: 52).

Esta relación vecino-encomienda se complementó con otro espacio donde la élite limeña asentó las bases fundacionales de su poder y preeminencia: el Cabildo. Este “se encargaba de la administración de los recursos locales y de regular la vida económica de su respectiva comunidad, y era también un tribunal de justicia de instancia menor, civil y criminal” (Alarcón 2017: 8). Así como la categoría de vecino, los cabildos fueron instituciones de origen castellano que se instauraron en Hispanoamérica desde los primeros años de la conquista (Moore 1954: 6-11). Su transposición se dio en un contexto donde su autonomía estuvo bajo ataque constante de los Reyes Católicos y sus sucesores, por lo que el límite entre la jurisdicción de este fuero y el poder real fue fruto de reñidas disputas en Hispanoamérica (Moore 1954: 26-27).

Desde los primeros momentos de la Conquista, los cabildos se constituyeron como un espacio para la asignación de los beneficios del territorio conquistado. Incluso, su instauración permitió la existencia de un orden legítimo antes del establecimiento del poder real (Alarcón 2017: 138-139). Dos fueron los caminos más comunes para el ingreso a esta institución. La renuncia voluntaria del poseedor a favor de algún beneficiario y la venta pública del cargo debido a su vacancia, usualmente por casos de fallecimiento del titular (Lohmann 1983 vol. II: 182). No obstante, su ingreso también

dependía de otras condiciones como, por ejemplo, la posesión de una encomienda. En 1561, se negó una regiduría a un vecino de Lima argumentando que los miembros de esta institución “son y han sido los más principales vecinos e conquistadores deste reyno y es oficio que en qualquier otra ciudad se husa por las personas nobles” (Lohmann 1983 vol. II: 198), lo que expresaba el estrecho vínculo entre este espacio y los beneméritos.

Por estas consideraciones, los cabildos fueron espacios dominados desde un inicio por los encomenderos y por todos aquellos que buscasen integrarse a la élite local (De la Puente 1991: 252). Durante el siglo XVI, los cabildos -y en especial los cargos de regidor perpetuo y alcalde- se caracterizaron por convertirse en un coto monopolizado por los vecinos feudatarios (Lohmann 1983 vol. I: 217). En el caso del cabildo de Lima, se formaron linajes de familias que mantenían el cargo de regidor perpetuo por sucesivas generaciones y que formaron un grupo con un alto grado de cohesión (Evans 1972: 44). Conocidos son los casos de Francisco de Ampuero y Cocas, paje del gobernador Francisco Pizarro, quien juró como regidor en 1539 y cuyo linaje logró mantener en el puesto de regidor por cuatro generaciones hasta inicios del siglo XVI (Lohmann 1983 vol. II: 36-38); o el de Nicolás de Ribera y Laredo, regidor perpetuo del cabildo de Lima desde 1556 hasta 1561, cuyos descendientes se mantendrían con el cargo hasta la primera mitad del siglo XVII (Lohmann, 1983, vol. II: 266-2679).

Esta monopolización de los cargos de regidores perpetuos y alcaldías por parte de los encomenderos no fue una peculiaridad del ayuntamiento limeño. Estuvo presente en otras zonas del virreinato del Perú, como el cabildo de Trujillo donde, hasta 1557, todos los regidores poseían una encomienda y que, pese a los ingresos de no encomenderos, nunca perdieron el control durante todo el siglo XVI (Ramírez 1991: 74). En Quito, se han encontrado 38 encomenderos que tuvieron el puesto de alcalde por lo menos una vez y cuyo alto grado de reelección los convierte en dueños de 74 alcaldías de un total de 94 de las cuales se tiene registro durante este siglo (Ponce Leiva 1998: 136). En Arequipa también se observa la misma dinámica. Desde la fundación del cabildo hasta 1550, el 75% de los alcaldes fueron encomenderos; entre 1550 hasta 1570, no hubo ninguno que no contase con un repartimiento de indios (De la Puente 1990: 398).

Evidentemente, este monopolio tuvo grandes consecuencias en la administración local de las ciudades. Los encomenderos usaron el cabildo como el principal espacio para la

defensa de sus intereses y la petición de favores y mercedes a la Corona. En 1552, fue el cabildo de Trujillo la institución que envió representantes a Lima para abogar por la perpetuidad de la encomienda; posteriormente harían lo mismo en la introducción de restricciones al uso de los mitayos como fuerza de trabajo (Ramírez 1991:75) En Lima, utilizaron sus puestos para asegurar las asignaciones de mita, fijar los precios de los alimentos de primera necesidad (Evans 1972: 90) y mantener el control sobre las aguas de regadío a través del cargo de Juez de aguas (Evans 1972: 101-102). Esta interconexión entre élite, encomienda y poder sobre la administración local convirtió a los cabildo en “el principal foro de actuación de las élites locales que a lo largo del tiempo fueron consolidándose en América. (...) [En el cual] en buena medida se gestó y configuró el complejo entramado de intereses económicos, reivindicaciones políticas y relaciones de clientelismo que determinaron la acción del grupo dominante en la ciudad colonial” (Ponce Leiva 1998: 108).

Sin embargo, todos estos atributos no fueron suficientes para calmar las ansias señoriales de la élite limeña. De manera paralela al control de las encomiendas y del cabildo, estos personajes buscaron adquirir otro tipo de atributos que reflejasen su condición de principales del reino y que los acercó a los ideales nobiliarios de la época. Entre estos atributos destacan tres. En primer lugar, se encuentra la posesión de un hábito de las órdenes militares; pues, al igual que en otras partes de la monarquía, el hábito tuvo la función de proyectar una imagen de nobleza y limpieza de sangre a los demás miembros de la sociedad (Vila Vilar 1991: 169-170). En segundo lugar, la creación de mayorazgos, que cumplía la función de preservar el patrimonio familiar y evitar su disgregación al mismo tiempo que presentaba dicho patrimonio con aires nobiliarios (Vila Vilar 1991: 154). Y por último, está la creación de la Compañía de Gentilhombres Lanzas y Arcabuces, un cuerpo de soldados creados por el virrey Marques de Cañete para servir como guardia real de dicho puesto al mismo estilo que los acompañamientos de los monarcas en Europa. Según el hijo del marques de Cañete, esta compañía debía ser “instrumento del sosiego y paz desta tierra” (Lohmann 1956: 142). Además de un aporte mensual a sus miembros, la pertenencia a esta compañía concedía al portador de la plaza una un valor en términos de status, dado que se asumía que debía estar

compuesta solo por los hidalgos, beneméritos y descendientes de los primeros conquistadores (Torres Arancivia, 2014: 85).

El tener un puesto en la Compañía de los Lanzas y Arcabuces era ostentado frente a la comunidad durante los actos públicos, como las entradas de virreyes o los autos de fe, en los cuales sus integrantes poseían un sitio en los estrados próximos a los miembros de la Audiencia y el cabildo de Lima. No se debe menospreciar la importancia de las ceremonias, pues estas exteriorizaban la importancia de cada una de las jerarquías sociales y, en consecuencia, era un buen indicador del status asociado a cada corporación (Lohmann 1956: 157-158). Así, cuando la Compañía fue disuelta, muchos de sus miembros propusieron que dicho nombramiento se mantenga sin la necesidad de un dispendio económico (Torres Arancivia, 2014: 86). De ser así, esto nos señala el carácter simbólico de este título, adscrito a un grupo que, además de algún ingreso económico, buscaba una ganancia en términos de prestigio.

A partir de esta información, ya es posible entender mejor cómo funcionaba la base de poder de la élite durante el siglo XVI. En primer lugar, estuvo asociada a la posesión de una encomienda y el control del cabildo. La encomienda permitió un ingreso fijo sobre el cual lograron construir sus patrimonios y llevar a cabo cualquier empresa económica que esta pudiese complementar o acrecentar. Estos intereses estuvieron fuertemente resguardados desde el monopolio que tenían de los puestos de regidores del cabildo, la elección de alcaldes y otros funcionarios. Su control sobre la toma de decisiones sobre los recursos locales les permitió defender su preeminencia frente a otros grupos de poder y mantener su posición privilegiada en la sociedad. En segundo lugar, la encomienda sirvió también para la formulación de las nociones de vecindad en el virreinato del Perú. Frente a la ausencia de normas formales que adjudiquen la categoría de vecino, los encomenderos esta categoría a partir de la posesión de un repartimiento de indios. De esta forma, su posesión sirvió también para determinar quién podía hacer uso de esta categoría y por lo tanto disfrutar de sus beneficios. Esta construcción terminó por consolidarse en la categoría de “vecino feudatario” que distanció a estos encomenderos aún más de los inmigrantes españoles considerados vecinos pero que no poseían una encomienda. Por último, la negativa de la Corona por otorgar títulos nobiliarios a los conquistadores no cesó sus ansias señoriales. Estos buscaron otras

maneras de proyectar una imagen señorial de cara a la sociedad. En muchos casos, hicieron uso de formas que ya estaban profundamente asociadas a los ideales de nobleza en la Península como la creación de mayorazgos y la posesión de hábitos de órdenes militares. En otros casos, se formaron nuevos indicadores de prestigio y distinción social como la Compañía de Gentilhombres Lanzas y Arcabuces.

De esta forma, la élite limeña de los beneméritos logró mantenerse y consolidarse en la jerarquía más alta del orden social colonial durante buena parte del siglo XVI. Sin embargo, la élite encomendera no se mantendría incólume por siempre. Hacia finales del siglo, junto con todos los cambios económicos y políticos explicados en la sección anterior, un nuevo grupo —el de los mercaderes—ingresará con fuerza a las filas de la élite, con una mayor capacidad de adaptación a la incertidumbre creada por este contexto y con las mismas ansias por el ennoblecimiento.

### **El ingreso de los mercaderes a la élite limeña en la primera mitad del siglo XVII**

Los mercaderes estuvieron presentes en el virreinato del Perú desde los primeros años de la Conquista. Junto con los cientos de conquistadores que llegaron a luchar en el territorio, lo hicieron también muchos mercaderes que financiaban sus actividades y costeaban los pertrechos necesarios para las expediciones. La propia expedición de conquista formada por Pizarro y Almagro estuvo financiada por el licenciado Gaspar de Espinosa, hombre con experiencia en la formación de redes comerciales y vinculado al banquero Pedro de Espinosa (Suárez 2019: 7), lo que evidencia este profundo vínculo entre conquistadores y mercaderes, y también el de este sector y el funcionamiento de los nuevos dominios de la monarquía Hispánica.

Pese a las diversas oportunidades para el ascenso social que ofreció la instauración del virreinato, ningún mercader alcanzó un cargo de importancia en el panorama político peruano. Recién será posible encontrar algunos mercaderes con cargos municipales después de 1560 (Lockhart 1982: 101). Esto no evitó que juegue un papel fundamental en el escenario político. Fueron cruciales en la financiación de las guerras civiles, donde lograban obtener grandes ganancias y congraciarse con los grupos de poder más importantes del territorio. En tiempos de paz, fueron los principales transportadores de

artículos cotidianos, ya sean estos importados desde España o desde diferentes zonas de Hispanoamérica, lo que permitió el desenvolvimiento de la vida social en el Perú (Lockhart 1982: 123-124).

Dentro de las jerarquías sociales, se les consideró de menor prestigio que los hidalgos y por encima de los artesanos, y fueron objeto de los mismos prejuicios existentes en la sociedad castellana (Lockhart 1982: 101). La Corona todavía consideraba a la venta de mercaderías como un “oficio vil”, por lo que prohibió que dichos personajes ocupen puestos en la administración (Konetzke 1953 Vol. 1: 136). La posesión de una casa y una tienda era muchas veces suficiente para permitir el desarrollo de sus actividades. Su horizonte de expectativas era generar dinero suficiente para poder regresar a la Península, a ciudades con mayores oportunidades de ascenso social como Sevilla, donde pudiesen invertir todo lo ganado en asentarse e iniciar un proceso de ennoblecimiento. Esta actitud los volvió reticentes a las inversiones a largo plazo, como los bienes inmuebles (Lockhart 1982: 104-108).

Es así que empezaría el periodo de auge de los llamados *peruleros*. Con este nombre se designaban a los “factores de las casa peruanas, que muchas veces evitaban la negociación en las ferias del istmo con el fin de realizar transacciones directamente en Europa” (Suárez 2017: 14). Para finales del siglo XVI, es posible observar una transformación de las redes comerciales trasatlánticas, cuando los mercaderes establecidos en Lima dejaron de actuar como representantes de las casa sevillanas para emprender ellos mismos sus propias empresas comerciales dando inicio a la formación de grandes consorcios de mercaderes asentados en Lima con intereses particulares y muchas veces contradictorios a la de sus pares sevillanos (Suárez 2019: 15-16).

Los grandes ingresos producto del comercio transoceánico fueron utilizados para financiar la compra de tierras y bienes muebles como una forma de inversión más segura y la posibilidad de poseer grandes cantidades de tierra al estilo de los señoríos europeos. Desde finales del siglo XVI, la pequeña propiedad agrícola que había caracterizado a la tenencia de tierra en los valles limeños giró hacia la posesión de grandes haciendas –de 70 fanegas a más– como parte de un proceso de consolidación de la gran propiedad agrícola (Evans 1971: 72). Muchas de las cuales pertenecían a esta nueva generación de

mercaderes que buscaba asentar su poder sobre una base más firme que la de sus pares encomenderos (Suárez 2001: 206-207).

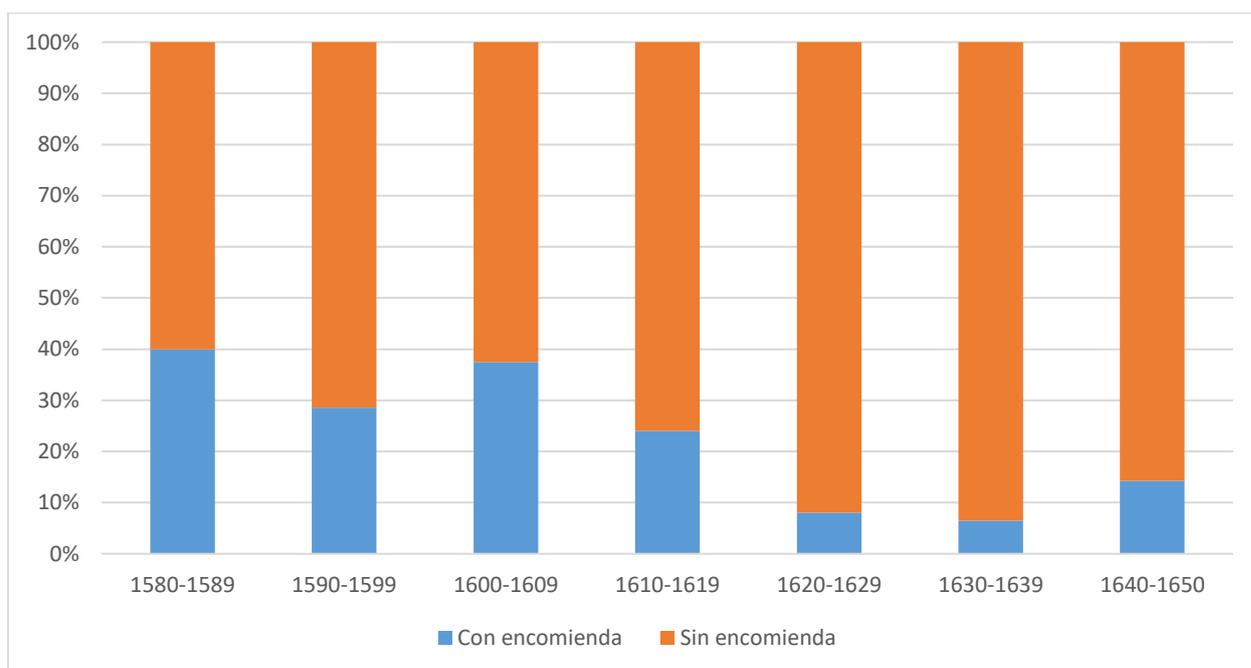
El ingreso de los mercaderes a la élite limeña no fue inmediato y requirió de muchas estrategias, como los enlaces matrimoniales y el rescate financiero de familias encomenderas venidas a menos. Como ha sido demostrado para el caso de la élite quiteña, la consolidación social de este grupo como élite implicó su articulación con los grupos de poder ya existentes en el territorio (Ponce Leiva 1998). Para finales del siglo XVII, la élite de los encomenderos atravesaba una situación crítica debido a la caída de ingresos provenientes de la encomienda. La caída demográfica de la población indígena produjo una reducción de la tributación de los repartimientos, y su desplome continuó durante el siglo XVII (De la Puente 1991: 166). Pese a esto, el estatus asociado a la encomienda no cayó con sus ingresos, y estas familias mantuvieron el prestigio de pertenecer a los linajes que ganaron el territorio para la Corona (De la Puente 1991: 298).

De manera paralela, su predominio en los cabildos decayó a lo largo de todo el virreinato. Ya desde 1571, el virrey Toledo había ordenado que, en la elección de los alcaldes anuales, se nombrase a un vecino y a otro morador para evitar una monopolización de la justicia por parte de los primeros, situación que produjo un descenso drástico del número de encomenderos en estos puestos (De la Puente 1991: 258-259). En el cabildo de Arequipa -sujeto a las mismas ordenanzas del virrey Toledo- se pasó de 8 alcaldes encomenderos de un total de 23 que hubo entre 1570 y 1590 a solo 5 de 24 alcaldes para el periodo los años comprendidos entre 1590 y 1610, y desde 1610, no se ha encontrado a ningún alcalde encomendero (De la Puente 1991: 398). En el cabildo de Trujillo, será posible observar el ingreso de una persona sin encomienda en 1557. Diez años más tarde se puso en vigencia un decreto que ordenaba que la mitad de los miembros del cabildo no fuesen vecinos feudatarios (Ramírez 1991: 74).

En el caso del cabildo del Lima, la historia parece haber sido similar. En 1602, el virrey Luis de Velasco decidió poner fin al privilegio de los feudatarios en este ayuntamiento de elegir de manera obligatoria un encomendero como alcalde y estableció la posibilidad de elegir a cualquier notable de la ciudad (Lohmann 1983: 259). Asimismo, el número de regidores perpetuos poseedores de una encomienda se redujo. Durante

las primeras cinco décadas del siglo XVII, los encomenderos siempre se mantuvieron por debajo del 50% del número total de regidores perpetuos en el cabildo como es posible observar en la siguiente gráfica:

Gráfico 1: Porcentaje de regidores perpetuos en el Cabildo de Lima poseedores de encomienda 1580-1650<sup>15</sup>



Es necesario señalar que, durante las últimas décadas del siglo XVI, los cabildos atravesaron un proceso de pérdida de competencias en favor de la Corona y el poder del virrey. Además, el incremento de plazas para regidores y la posibilidad de obtener el cargo a través de compras afectó su valor y el prestigio asociado a ellos (Ponce Leiva 1998: 174). Esto no acabó con el interés de las élites locales por mantener el control de los ayuntamientos. Como se ha demostrado para el caso del Cabildo de Quito, la élite local mantuvo siempre un interés por controlar el ingreso de nuevos miembros a través del veto a personas que cumplieran con los requisitos necesarios, lo que produjo innumerables negociaciones entre este cuerpo y la Corona (Ponce Leiva 1998: 188).

<sup>15</sup> Gráfico elaborado a partir de Lohmann, Guillermo. 1983. Los regidores perpetuos del Cabildo de Lima (1535-1821): crónica y estudio de un grupo de gestión. Dos volúmenes. Sevilla: Excma. Diputación Provincial de Sevilla y Puente Brunke, José de la. 1991. José de la. Encomienda y encomenderos en el Perú: estudio social y político de una institución colonial. Sevilla: Excma. Diputación Provincial de Sevilla.

Es este contexto de declive económico y político los beneméritos lo que permitirá el ascenso y recepción de los mercaderes dentro de la élite limeña. Su declive implicó la apertura de la élite misma así como de los honores e instituciones que les conferían poder y prestigio. Como se mencionó en la sección anterior, una de las características particulares de la categoría “vecino” fue que su adjudicación era fruto de un proceso informal de autoproclamación (Herzog 2003: 61), de ahí la necesidad de los mercaderes por obtener todos aquellos atributos que eran asociados a los usos y costumbres de la clase benemérita. La posesión de estos atributos resultaba particularmente relevante si se tiene en cuenta que los prejuicios asociados al comercio todavía pesaban sobre los detentores de esta profesión, como lo demuestra la resistencia presentada al ingreso al Cabildo de Lima de Julián de Lorca como regidor perpetuo debido su procedencia de un linaje de banqueros (Suárez 2001: 191).

Por esta razón, los mecanismos de ascenso social de los mercaderes funcionaron dentro de los parámetros ya delimitados de la antigua élite benemérita. Los mercaderes buscaron imitar los usos y costumbres de este prestigioso sector e intentaron por diversos medios acceder a los atributos que les permitiesen construir esta imagen de vecinos de cara a su sociedad. Uno de los principales caminos fue la obtención de un cargo público, y el cabildo se presentó como una opción atractiva al abrirse los canales de ingreso a sus puestos. Las primeras cuatro décadas del siglo XVII se caracterizaron por el abismal ingreso de personas procedentes de esta profesión. Se tiene registro de que personajes como Melchor Malo de Molina, Francisco de la Presa, Juan Arias de Valencia, Pedro Sánchez Garcés, Juan Sánchez León, Felipe de Espinosa y Mieses, Juan de Salinas, Diego Núñez de Figueroa y Diego Núñez de Campoverde eran mercaderes profesionales antes de ingresar al Cabildo de Lima como regidores perpetuos y que además dejarían importantes linajes de cabildantes que se extenderán durante todo el siglo (Suárez 2001: 193).

Como ha demostrado Fred Bronner, este conjunto de mercaderes en el Cabildo de Lima se mimetizó con la antigua élite de beneméritos e intentó conseguir algunos de los mismos atributos ostentados por estos. Para 1630, por lo menos nueve de los regidores perpetuos eran mercaderes o hijos de uno, un número que podría ser más grande si se amplían los criterios para determinar quién es mercader utilizados por el autor. De este

grupo, seis contaban además con una hacienda que servía tanto para denotar prestigio como para contar con un ingreso más estable que aquel proveniente del comercio (Bronner 1977 645-646). Lo que resalta más de la muestra utilizada por Bronner es el grado de asimilación de los mercaderes con el grupo que el autor llama feudatarios que según el autor engloba al grupo de los beneméritos. Diez de los mercaderes regidores estaban casados con miembros de antiguas familias de feudatarios, lo que indicaría que el ascenso social de los mercaderes implicó su vinculación con la élite anterior. Al parecer no buscaron formar un grupo de poder separado de aquellos ya existentes ni mucho menos contrariar sus intereses. Claro que este nuevo grupo ya no basó su poder exclusivamente en la encomienda, sino contó con una base mucho más acorde al estado de la economía en este periodo, principalmente en el comercio y la tierra (Bronner 1977: 657-658).

La obtención de un título nobiliario –la máxima expresión de hidalguía que se podía adquirir- por parte de la élite limeña fue muy limitada a inicios del siglo XVII, incluso para los mismos beneméritos. Los mercaderes, por lo tanto, dependieron de otros atributos para presentarse como detentores del prestigio asociado a los “mejores del reino”. Las órdenes nobiliarias se convirtieron en un camino factible recién a mediados de este siglo para construir esta imagen y diversos priores y cónsules del Tribunal del Consulado lograron acceder a esta merced. Mercaderes conocidos como Antonio Mioño, Pedro de Saldías y Juan Antonio Céspedes obtuvieron el hábito de Santiago, mientras que Francisco de Rosas y Pedro Diez Zorrilla, la de Alcántara. Otros optaron por la pertenencia al Santo Oficio en calidad de familiares, un nombramiento que acreditaba la limpieza de sus linajes y su compromiso con la religión. Miguel de Ochoa, Pedro de Azaña, Luis Díaz Navarro y muchos mercaderes más ostentaron este título, aumentando el prestigio a sus familias y sus descendientes (Suárez 2001: 192-193).

El vínculo con el mundo de las letras y la obtención de grados académicos fue también un mecanismo de ennoblecimiento de la nueva élite limeña. Para las grandes familias castellanas, el ideal nobiliario de las armas y de la virtud debía ser complementado con el de las letras y el arte. Así se daría un auge del concepto de “humanismo de las armas” entre estas familias, lo que generó una serie de vínculos de mecenazgo entre aristócratas y poetas y literatos (Latasa 2005: 415) Para finales del siglo XVI, estos ideales

llegaron a las élites hispanoamericanas ofreciendo un espacio más donde poder proyectar su identidad (Latasa 2005: 430). Poetas como Pedro de Oña y los miembros de la Academia Antártica poseyeron muchos vínculos con familias respetadas de la élite limeña que auspiciaran buena parte de sus producciones literarias (Latasa 2005: 418-423).

Era común también que las familias busquen otorgar a sus hijos de nuevos atributos que los sitúen en nueva mejor posición social que la que tenían los padres. Las universidades e instituciones religiosas tuvieron un rol predominante en estos esfuerzos como elementos de consolidación del estatus. Por un lado, las universidades fueron vistas como un medio de ascenso social en la medida que otorgaban a sus descendientes de grados que les permitan acceder a puestos burocráticos o desempeñarse en algunas instituciones clave del estado -como la Audiencia- o la Iglesia (Guibovich 1999: 54). Asimismo, para el caso de las hijas, la nueva élite encontró en el recogimiento en alguno de los conventos más prestigiosos de la ciudad una vía para alejar a los miembros femeninos de los peligros y seducciones de la vida mundana, al mismo tiempo que enaltecían el prestigio de la familia y lograban, en algunos casos, el control de dichas instituciones (Espinoza 2012: 21).

Todo este esfuerzo por los títulos y cargos se vio complementado con un interés por exteriorizar su riqueza a través del lujo. En una sociedad donde la posición social estaba necesariamente unida al estilo de vida, el consumo suntuario fue fundamental para fijar y consolidar la calidad e hidalguía que se buscaba representar. Es por esto que los mercaderes no escatimaron en gastos al momento de lucir prendas, joyas y demás artículos de valor. El cronista Pedro León Portocarrero los describe de la siguiente manera:

visten gallarda y costosamente; todos generalmente visten seda y muy ricas telas y terciopelos de oro y plata fina. Tienen cadenas de oro grueso, mazos de perlas, sortijas, gargantillas y cintillos de diamantes, rubíes esmeraldas y amatistas y otras piedras de valor y de estima (...) generalmente traen buenos vestidos de seda y finos paños de Segovia y cuellos ricos con puntas costosas de Flandes. Todos calzan medias de seda, son discretos, afables y bien criados. Observan mucho la ley de la cortesía (León Portocarreo 1958: 39-40).

Los mercaderes necesitaban este tipo de indumentaria para poder proyectar la imagen de nobleza e hidalguía que buscaban construir en la ciudad, especialmente en un contexto donde su procedencia podía manchar de “impurezas” su sangre (Suárez 2001: 190). Este tipo elementos funcionaba como marcadores de distinción social. Esta indumentaria era ostentada con mayor énfasis durante las celebraciones de la ciudad, como fiestas religiosas o entradas de virreyes donde los desfiles o el grado de cercanía a la figura del virrey se percibida como una manifestación simbólica de las jerarquías sociales. Un trastocamiento de este ordenamiento podía ser percibido como una afrenta a la dignidad de una persona (Torres Arancivia 2014: 105-111). La fundación del Tribunal del Consulado tuvo un papel muy importante en este aspecto porque permitió a los mercaderes tener un lugar en las ceremonias de ingreso de los virreyes, además de que sus priores y cónsules tenían permiso de transitar con esclavos armados (Suárez 2001: 190).

Este empuje de los mercaderes por la preminencia en los cortejos despertó celos en otros sectores que no vieron estos cambios con buenos ojos. En 1621, los regidores del cabildo se quejaron de que al prior y los cónsules del Tribunal del Consulado se les hubiese dado un lugar inmediato junto al recién llegado virrey marqués de Guadalcazar en su recibimiento y acompañamiento por las honras del rey Felipe III, relegando al Cabildo a un lugar más lejano, lo cual consignaron lo regidores “es en agravio de ella”. Estos se movilizaron rápidamente y encargaron al regidor Tomás de Paredes para que transmita su queja a la Audiencia de Lima donde el presidente Juan Jiménez Montalvo – gobernador interino por ausencia de un virrey- respondió

que en esta ocasion de las honras de su magestad el dicho Consulado no tendria el lugar inmediato a esta ciudad porque no constaban por testimonio que en Mexico se usaba y por este cabildo se mandó que se escriba al procurador mayor de este ciudad que asiste en la corte de su Magestad para que si ocurriere el dicho consulado a pedir el dicho lugar lo contradiga y aunque no lo pidan gane cedula de su Magestad para que no se le dé al dicho lugar que pretende.<sup>16</sup>

---

<sup>16</sup> Libros de Cabildo de Lima. 1935. Editado por Juan Bromley y Bertram T. Lee Lima Consejo Provincial de Lima, volumen 19 Pg. 199-200.

Así es como dos instituciones cerraron filas evitar que una nueva prevalezca, pero el ascenso era inevitable y en los años posteriores el Tribunal se posicionaría como una de las corporaciones más importantes del panorama político peruano.

Todas estas adquisiciones les permitieron a los mercaderes ser reconocidos como miembros legítimos de la élite limeña por todos los sectores de la ciudad, desde las castas hasta la misma Corona. Su ascenso implicó la asimilación de los usos y costumbres de la élite anterior y su acoplamiento a las complejas redes sociales tejidas entre las familias más prestigiosas. Más que la circulación de una élite por otra, es mejor describir este proceso como una articulación de la antigua élite de beneméritos con un grupo cuya base de poder estaba asentada sobre el comercio, especialmente el ultramarino. El fácil acceso otorgado por las condiciones económicas y políticas les permitió a los mercaderes acoplarse a las tradicionales fuentes de prestigio y poder reproducir los esquemas sociales preexistentes. Es por tal motivo que dicho cambio ocurrió sin mayores sobresaltos sociales y configuró un orden donde confluían tanto las viejas formas de poder y prestigio asentadas sobre bases más renovadas.

## **Conclusiones**

Durante la última década del siglo XVI y las tres primeras del siglo XVII, se presentaron tres cambios en el virreinato del Perú que ofrecieron un contexto propicio para la movilidad social ascendente de los mercaderes. En primer lugar, la diversificación de la economía interior y las ganancias producidas por el comercio Atlántico y Pacífico, permitieron que los mercaderes se enriquecieran de manera rápida. Los altos ingresos producidos por la importación de mercaderías que no eran producidas en la región, sumado a la formación de circuitos comerciales que conectaban a Lima con las diversas regiones del virreinato, hicieron del comercio una fuente de altos ingresos. Además, el control que ejerció la ciudad de Lima a través del sistema de flotas y galeones favoreció principalmente a los mercaderes asentados en esta ciudad.

En segundo lugar, las necesidades financieras de la administración virreinal y de la propia corona propiciaron los nexos entre los bancos públicos y los mercaderes con las altas esferas del gobierno. Durante la primera mitad del siglo XVII, la creación del Tribunal del Consulado y, en especial, de los bancos públicos inauguró un periodo en el

cual, a través de préstamos, donativos, el beneficio de cargos públicos y la delegación de funciones fiscales al Tribunal del Consulado, los mercaderes lograron consolidar su poder dentro del escenario económico y político local. Esta relación se terminó por consolidar durante la segunda mitad de este siglo cuando la línea que dividía los intereses de los mercaderes y la administración virreinal se volvió cada vez más indefinida e irregular.

Finalmente, el ascenso de los mercaderes implicó su articulación con la anterior élite de beneméritos. Esta había construido su poder y prestigio alrededor de sus rentas provenientes de la encomienda y su desempeño dentro del Cabildo, de manera que ambos elementos funcionaron tanto como un sustento económico y como criterios de distinción social que les permitían construir un límite simbólico entre los vecinos y el resto de la población. La nueva élite de mercaderes aprovechó el declive de este sector para poder vincularse socialmente a estas familias y compartir todos sus atributos. Esta construcción del estatus irá de la mano con nuevas fuentes de poder, como ser miembro del Tribunal del Consulado de Lima o poseer tierras y propiedades urbanas. Más que un cambio de una élite por otra, estamos antes una confluencia de dos grupos que encontraron en su unión un camino para la protección mutua de sus intereses.

## Capítulo 2

### La formación del patrimonio: los negocios de Melchor Malo de Molina

Los procesos descritos en el capítulo anterior adquieren una dimensión más precisa cuando se hace una aproximación microhistórica. Las aventuras y avatares que tuvieron que pasar los mercaderes para obtener el ascenso social ofrecen un matiz más real y humano cuando se observa de cerca las vicisitudes de un comerciante concreto. Por tal motivo, el objetivo de este capítulo es reconstruir la formación del patrimonio de uno de los mercaderes más acaudalados de la región, Melchor Malo de Molina. Este llegó al Perú a finales del siglo XVI y en unas cuantas décadas se convirtió en uno de los mercaderes más adinerados de este virreinato.

En primer lugar, se realizará una aproximación a los negocios iniciales de este mercader en las regiones interiores del espacio virreinal andino. Se identificará cuáles fueron los negocios que le permitieron asentarse posteriormente en la capital del virreinato. En segundo lugar, se analizará cómo funcionaban las operaciones de importación de mercaderías provenientes de España a través de Tierra Firme. Por un lado, se presentarán los cómputos generales para entender la magnitud y la dinámica de su empresa comercial; por otro, se estudiará la red de factores que permitió mantener a flote estos envíos. Por último, se estudiarán las relaciones de Melchor Malo de Molina con dos de los banqueros más grandes del territorio y el papel que la banca jugó en su éxito empresarial.

#### Los primeros años en el Perú

Melchor Malo de Molina nació en Cuenca el 6 de octubre de 1573 (Lohmann vol. II 1983: 190) y fue hijo legítimo de Pedro Malo originario del pueblo de Malo en Aragón y María de Alarcón proveniente de la ciudad de Cuenca.<sup>17</sup> Es poco lo que sabe sobre los primeros años de Malo de Molina en el virreinato del Perú. Sabemos que llegó en 1589 según su propio testimonio como parte del séquito del virrey Marqués de Cañete

---

<sup>17</sup> AHN, OM-EXPEDIENTILLOS, N.2033, Expediente para la concesión del Título de Caballero de la Orden de Santiago de Melchor Malo de Molina Ponce de León, f. 4

(Lohmann vol. II 1983: 190). Aparentemente supo insertarse hábilmente dentro de importantes círculos sociales de la élite local de Huamanga ya que, en 1596, contrajo nupcias con Mariana Ponce de León y Ribera, huamanguina hija del capitán Juan Ponce de León, encomendero y alférez real de la misma ciudad, nieto de Pedro de Rivera Ponce de León, gobernador de Tierra Firme (Lohmann vol. II 1983: 191).

Fue en esta ciudad donde daría sus primeros pasos hacia el enriquecimiento. Lamentablemente, los archivos notariales de Lima no nos dan mucha cuenta sobre sus primeros negocios en Huamanga, pero es seguro decir que ya desde estas épocas se dedica al comercio de mercaderías europeas en provincias. El 5 de mayo de 1597, Melchor Malo de Molina, “morador en la ciudad de Huamanga” contrajo una obligación en Lima con el mercader Juan de Legarda, donde se comprometía a pagar 7,650 pesos ensayados por una serie de mercaderías entregadas al momento del contrato. Estas serían pagadas en dos plazos, el primero de 3,665 pesos ensayados para el mes de febrero de 1588 y el segundo para el siguiente año. Dentro de las mercaderías consignadas en la escritura es posible observar que su totalidad proviene de Europa, dentro de las que se encuentran paños y medias de Segovia, terciopelo azul y negro, mantos de ruan de Valladolid, raso de Florencia, etc.<sup>18</sup>

Unos días después, el 22 de mayo de 1597, Melchor Malo celebró una compañía comercial con Bernardino de Valdelomar por tiempo de dos años. El primero se obligó a enviar las mercaderías compradas unos días antes a Juan de Legarda a la ciudad de Huamanga, en donde se sumarían doscientas docenas de cordobán. Toda esta mercadería sería entregada a Bernardino de Valdelomar, quien, además de agregar a la compañía 250 varas de cordellate, 150 varas de saya y “todas demas hacienda que tengo ansi en mercaderias como mulas e caballos”, se comprometía a llevarlas a Cusco donde “las pondrá en tienda e venderá e beneficiará de contado y no de fiado a los más aventajados precios que pudiere hallar”. Con respecto al pago, era obligación de este último enviar 3000 pesos ensayados a la ciudad de Huamanga para enero de 1598 y 1599, y debía ir personalmente a esta ciudad para dar cuenta del resto del dinero de las mercaderías.<sup>19</sup>

---

<sup>18</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #4, Fol. 419r-423r

<sup>19</sup> AGNP, Protocolos Notariales XVI, #56, Fol. 519r-523v

Ambas escrituras nos dan cuenta del papel de intermediario que cumplía Melchor Malo de Molina en el comercio interior del Virreinato del Perú. Su posición en Huamanga le permitía comprar mercaderías provenientes de Europa en Lima, transportarlas de esta ciudad al Cusco donde serían finalmente vendidas. Evidentemente, la ganancia se obtenía a partir de las variaciones de los precios de una ciudad a otra. Establecer un estimado exacto de las ganancias es complicado debido a que no se ha podido encontrar el finiquito de la compañía. Si comparamos con índices para otros años es posible tener una idea de esta ganancia. Para el año 1629, una vara de ruan costaba en Lima 8 reales mientras que en Arequipa podía costar 12 reales; por otro lado, en 1631, el cordellate, en Lima, costaba 6.5 reales la vara y este mismo producto en Arequipa, un año después, registra un precio de 9 reales la vara<sup>20</sup>. Se registra así un aumento en 50% del precio del primero y 27.8% en el caso del segundo producto. No sorprende, entonces, que funcionar como un intermediario haya sido un negocio lucrativo que permita una acumulación de ganancias a largo plazo de contar con las redes necesarias para la compra, el transporte y la venta de las mercaderías.

Los vínculos formados entre Melchor Malo de Molina con mercaderes en otros espacios geográficos distantes a él le permitieron obtener una ganancia importante con las diferencias de los precios de sus mercaderías en los mercados provinciales. El contrato no cuenta con un monto final de pago, pero se exige que Bernardino de Valdelomar se comprometa a llevar “en mi libro de géneros y con partidas declarar día mes y año y así de ellos daré cuenta por sus géneros a vos el dicho Melchor Malo de Molina de que sea a tiempo de los dos años de esta dicha compañía”<sup>21</sup> con el objetivo de tener una mejor contabilidad al final de la compañía. Esta experiencia en el mercado interregional permitió que Malo de Molina entendiera el funcionamiento de los mercados en el interior, lo que le resultaría muy útil en los años posteriores.

Una vez acumulado suficiente dinero, daría el gran salto hacia la ciudad de Lima y también al comercio ultramarino. Como se explicó en el capítulo anterior, para finales del siglo XVI, la ciudad de Lima se había convertido en un punto importante del comercio

---

<sup>20</sup> Cifras extraídas de “Anexo cuantitativo. El Perú en los siglos XVI-XVII” elaborado por Augusto Espinoza Ríos. En Contreras, Carlos (2009). Compendio de historia económica del Perú. Economía del periodo colonial temprano. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

<sup>21</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVI, #56, Fol. 519r-523v.

de la región. Su puerto, el Callao, era el único punto autorizado por la Corona para el arribo de los navíos cargados de mercaderías atlánticas, que llegaban resguardados por la Armada del Mar del Sur. El aviso de la salida de los galeones de Sevilla propiciaba el bullicio en las calles de la capital y se apresuraban los pagos de la compra-venta de barras de plata de plata y patacones, así como encargos de compra de mercaderías. La presencia en la ciudad Los Reyes era, pues, ineludible para un mercader con pretensiones de incursionar en el comercio ultramarino (Suárez 1995: 61).

No se conoce exactamente en qué año Melchor Malo de Molina se estableció en Lima. La escritura más antigua data de 1610, en la que arrienda una casa ubicada en la calle del Mármol de Carvajal perteneciente a Isabel López, por 326 pesos de a 9 reales cada año.<sup>22</sup> Es a partir de esta fecha que se observa una continuidad de escrituras en las fuentes notariales que nos permitan sostener que residía permanentemente en esta ciudad como un mercader sedentario. En 1612, Malo de Molina y Juan Francisco de Morales registraron una venta ante el escribano Cristóbal Arauz, donde este último le vendió al primero 147,000 manojos de tabaco por 1,823 pesos de ocho. Es en este mismo documento en que por primera vez se hace referencia a Malo de Molina como un mercader residente en Lima<sup>23</sup>.

### **Los negocios de ultramar**

En la mayoría de mercaderes, el origen de las grandes fortunas empezaba en con el comercio trasatlántico. Es a partir de 1615 que se tiene registro de la incursión directa de Melchor Malo de Molina en el comercio trasatlántico --que continuaría de manera ininterrumpida por 20 años--, con el envío de barras de plata a Tierra Firme para la compra de mercaderías europeas en la feria de Portobelo por 4,000 pesos de 8 reales.<sup>24</sup> Salvo algunos años en los que no hubo armada, su actividad no será interrumpida hasta 1638.

Al igual que el resto de sus colegas, Malo de Molina firmaba “Recibos” para comprar mercaderías en Tierra Firme o España. Estos eran un tipo de escritura comercial utilizada para enviar metales con un “factor” o “encomendero”, quien se encargaría de la compra

---

<sup>22</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, #226, Fol. 553.

<sup>23</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, #123. Fol. 184v-185v

<sup>24</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, #1202, Fol. 1213-1215v.

de mercaderías en otras ciudades o de seguir las instrucciones del mercader sedentario. El factor se comprometía a velar por los intereses del mercader y asegurar que las mercaderías compradas regresen a la ciudad de origen. A cambio, este recibía un quinto de las ganancias mientras que el mercader sedentario se quedaba con el resto<sup>25</sup>. En este tipo de contratos se especificaban los plazos para la compra y el retorno de las mercaderías así como la consignación de varios reemplazos en caso de que algo le ocurra al factor original (Suárez, 1995: 59).

Para reconstruir los envíos de plata de Melchor Malo de Malo de Molina, se ha realizado una revisión de los protocolos del principal notario que utilizó para sus transacciones, Diego Nieto Maldonado, desde el inicio de sus actividades comerciales en 1610 hasta el año de su muerte en 1639, y se identificó un total de 51 recibos. Esta información fue trasladada a un plantilla en la cual todas las cantidades fueron convertidas a pesos de 8 para uniformizar los datos. Como es posible observar en el gráfico 2.1, a partir de 1624 hay una continuidad de los envíos de plata, siendo los años 1625, 1633 y los dos últimos antes de su muerte en 1639, los únicos donde no se han encontrado evidencia de recibo algunos; esto significa que Melchor era un mercader muy comprometido en el comercio ultramarino. Si se organiza esta misma información en intervalos de cinco años (gráfico 2.2), es posible notar que, a partir de 1620, el promedio de envío de plata por año nunca disminuye de 20 000 pesos de a 8; para el caso del quinquenio de 1625 a 1629, el promedio de envío anual es de alrededor 34,520 pesos de a 8. De los 36 recibos identificados, la mayoría (94.4%) tiene como finalidad la compra mercaderías y su traslado de regreso al puerto del Callao. Solo en dos casos se consigna que el dinero sea entregado a un residente en el lugar de destino por encargo de un tercero, pero no se especifica cuál será su uso.

---

<sup>25</sup> ANGP, Protocolos Notariales siglo XVII, #1229. Fol. 2260-2264

Cuadro 1: Cantidad anual de plata consignada, 1615-1639

Año	Cantidad (en pesos de 8)
1615	4,000
1616	0
1617	0
1618	0
1619	0
1620	0
1621	54,608
1622	0
1623	31,403
1624	30,043
1625	0
1626	25,448
1627	26,097
1628	103,595
1629	17,460
1630	25,380
1631	43,910
1632	4,374
1633	10,813
1634	41,580
1635	12,365
1636	42,621
1637	70,732
1638	2,707
1639	0

Gráfico: 2: Plata entregada a factores, 1615-1639 (pesos de 8)

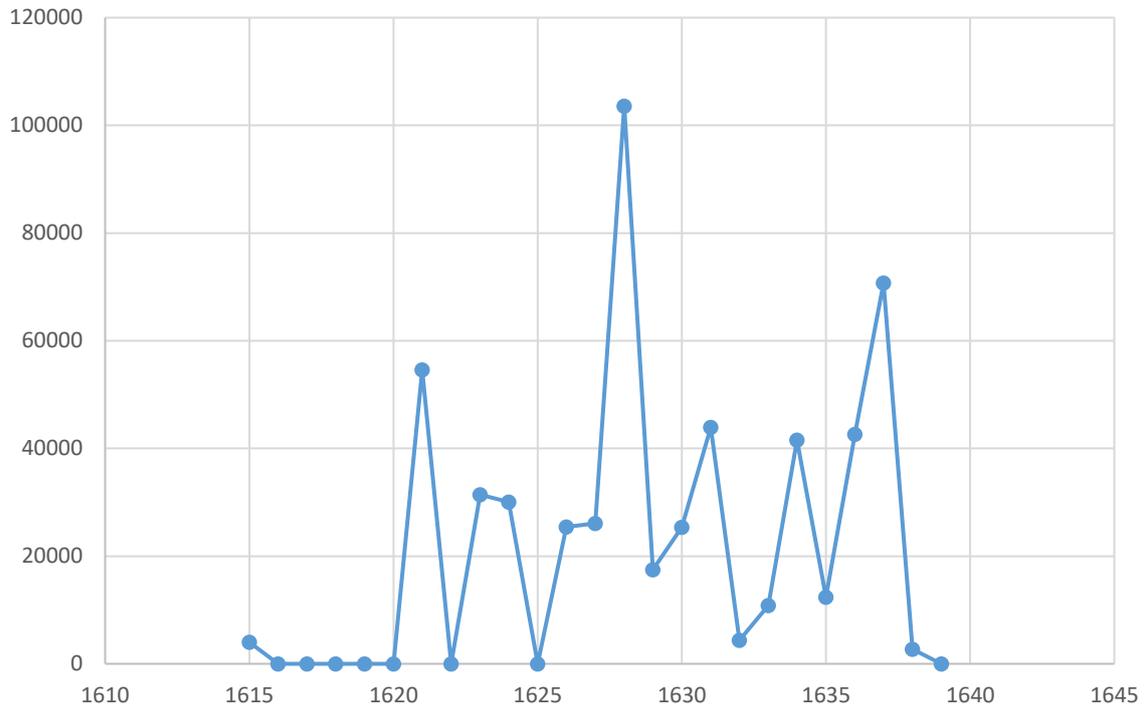
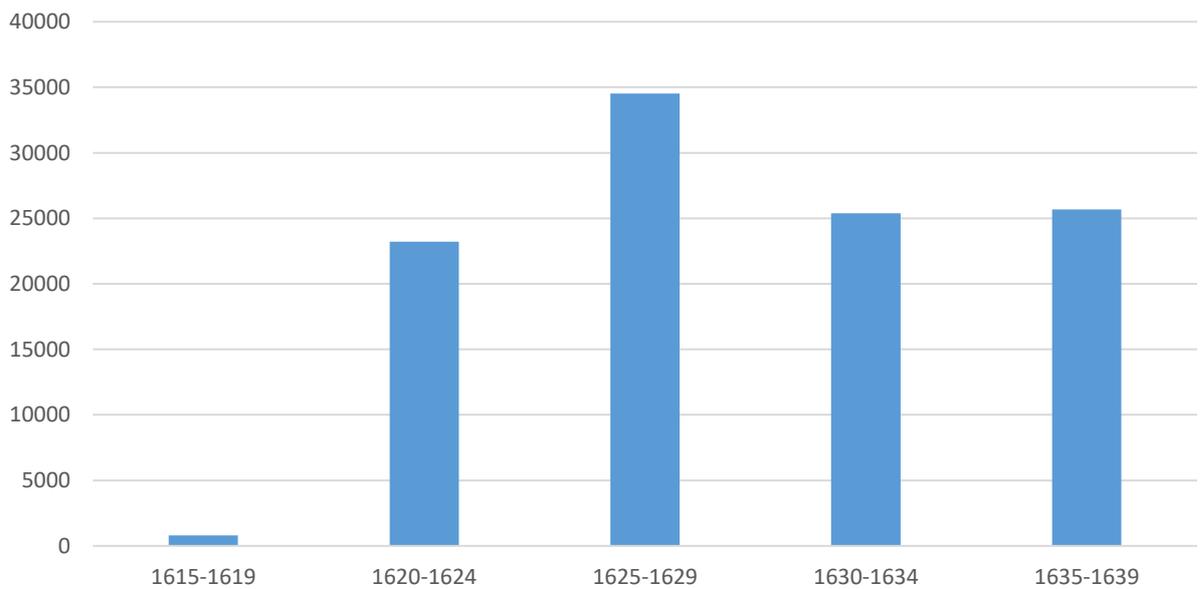
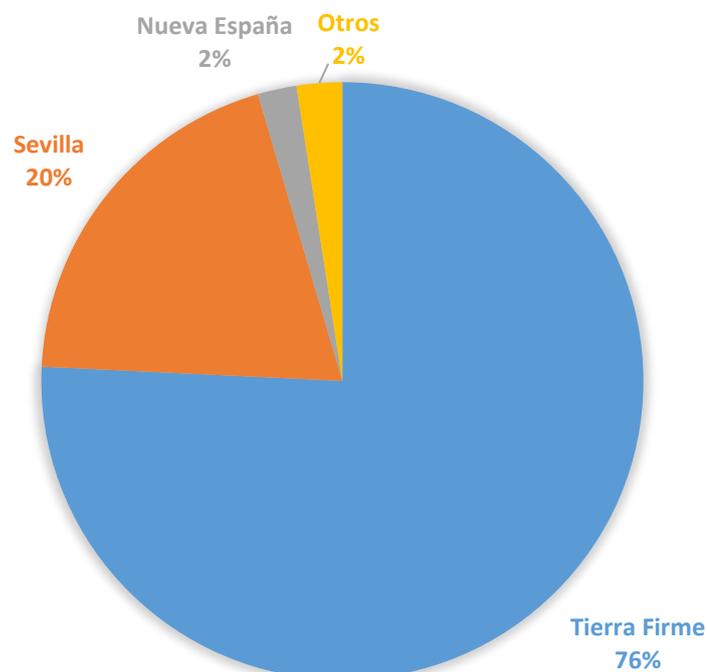


Gráfico 3: Promedio de plata consignada por quinquenios, 1615-1639



Con respecto al destino de los envíos, los recibos llevan consignadas instrucciones del mercader acreedor a su factor donde se especifica el lugar donde este último debería emplear la plata. En primer lugar, con el 61.1% de los envíos, se encuentra la ciudad de Portobelo en Panamá como principal destino. El segundo puesto lo ocupa la ciudad de Sevilla con el 25% de los envíos totales. En el tercero, se halla el Virreinato de Nueva España donde probablemente haya sido utilizado en mercaderías provenientes del famoso Galeón de Manila. Por último, Malo de Molina envió plata en menor medida a las ciudades de Quito y Guayaquil (solo un recibo por cada ciudad). Este orden de importancia se mantiene si analizamos el total de plata enviada a cada uno de estos lugares (Gráfico 2.3). Tierra Firme se mantiene en el primer lugar con 415,263 pesos de 8 reales; le siguen Sevilla con 97,239 y Nueva España, en tercer lugar, con 11,450 pesos de 8 reales.

**GRÁFICO 4: DESTINO DE PLATA ENTREGADA A FACTORES, 1615-1639**



No sorprende que Portobelo aparezca como el principal destino de la plata enviada. El istmo de Panamá, territorio agreste con una baja densidad demográfica si se la compara con las demás ciudades importantes de Hispanoamérica, era uno de los escenarios centrales de la ruta comercial que unía Lima con Sevilla. Era a través de esta región donde los bienes provenientes de Europa hacían su camino al Océano Pacífico y las barras de plata provenientes de Potosí hallaban el suyo hacia Sevilla. Esta plata era descargada en la ciudad de Panamá desde donde empezaban su camino hacia la ciudad de Portobelo para ser utilizada en las famosas ferias de dicha localidad. Generalmente, el factor debía dirigirse a la ciudad de Panamá y desde ahí emprendía un tedioso viaje hasta la ciudad de Portobelo donde compraría las mercaderías “de los mejores géneros y precios que pudiese encontrar” y traerlos de vuelta a Lima (Suárez 1995: 33-35). Todos los grandes comerciantes asentados en Lima estaban involucrados principalmente en la compra de mercaderías en las ferias de Portobelo. Los casos más analizados en la historiografía presentan a esta ciudad como el lugar favorito de los mercaderes peruleros para emplear sus mercaderías. En el caso del banquero Juan de la Cueva, en diversas ocasiones llegó a enviar más de 60,000 pesos de 8 reales en un solo año solo para ser usados en estas ferias (Suárez 1995: 63).

Sin embargo, en algunas ocasiones Melchor Malo de Molina decidió optar por enviar dinero directamente a España en vez de comprar las mercaderías en la ciudad de Portobelo, práctica muy extendida entre los llamados “peruleros” (Suárez 2001: 325-350). Naturalmente, emplear el dinero en esta ruta tenía grandes beneficios, principalmente el no tener que depender de las ferias de Portobelo y/o vender directamente en estas. Comprar directamente en la ciudad de Sevilla ofrecía un mayor margen de ganancia al eliminar a los intermediarios en América. Es cierto que los mercaderes, por medio del Consulado de Sevilla, intentaron controlar el comercio de bienes a través del Océano Atlántico desde los inicios de la presencia española en América. No obstante, ya desde finales del siglo XVI, los peruleros buscaron socavar este control a través del envío directo de plata a España, en donde compraban directamente a mercaderes extranjeros, quienes vendían las mercancías producidas en diversas zonas de Europa como Francia, los Países Bajos o el norte de Italia (Suárez 1995: 93-95).

Sin embargo, enviar el dinero directamente a Europa también poseía algunas desventajas. Las más peligrosas eran los corsarios, naufragios y, sobre todo, las confiscaciones del rey. A veces también se añadía como factor negativo el tiempo de retorno de las mercaderías a la ciudad de Lima. Los mercaderes y sus factores solían consignar la fecha de llegada de las mercaderías en el margen superior izquierdo del recibo como una forma de cerrar el acuerdo realizado con satisfacción de ambas partes. Con estas fechas nos podemos dar una idea del tiempo promedio que tardaba todo el proceso de enviar la plata, comprar las mercaderías y traerlas de vuelta a Lima. En el caso de los envíos de plata a Tierra Firme (Cuadro 2.1) es posible observar un periodo de un año entre la salida de esta y la llegada de las mercaderías. Es decir, el retorno del factor con los productos se daba usualmente en la flota del siguiente año. Para el caso de los envíos a Sevilla, la mayoría de recibos no consigna una fecha de llegada. Solo en dos casos se ha podido encontrar esta información y ambos el tiempo es mayor de un año. Para un recibo fechado el 28 de mayo de 1631, su fecha de retorno aparece registrada casi dos años después el 12 de abril de 1633<sup>26</sup>. En el caso de un recibo enviado el 16 de mayo de 1636, su retorno se registra casi 5 años después, el 23 de julio de 1641<sup>27</sup>.

**Cuadro 3: Ejemplos de algunas fechas de envío y llegada de mercaderías**

<b>Fecha de envío</b>	<b>Fecha de llegada</b>
20-5-1615	26-4-1616
28-4-1621	22-2-1624
30-4-1624	6-3-1627
4-6-1630	30-5-1631
12-5-1633	4-4-1634
15-5-1634	1-6-1635
30-5-1636	10-5-1637

<sup>26</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, #1229 Fol. 2305-2310v

<sup>27</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1238 Fol. 1513-1517v

18-5-1636	27-5-1637
19-5-1636	27-5-1637
29-5-1637	16-6-1639

Fuente: AGN, sección protocolos notariales siglo XVII

Esta disparidad en el tiempo de retorno de la inversión explica la costumbre de Melchor Malo de Molina de enviar plata a distintos destinos de manera paralela. Si se observan los años en los que se envía dinero directamente a Sevilla, es posible observar que estos están acompañados de otros donde se especifica que la plata debe ser usada únicamente en Tierra firme. En 1623, Melchor Malo de Molina envió una partida de 7,000 ducados de 100 reales a Sevilla<sup>28</sup> junto con otros dos envíos de dinero, uno de 5,963 pesos de 8 reales<sup>29</sup> y otro de 9172 pesos<sup>30</sup> para ser usados únicamente en Tierra Firme. El factor Juan de Guevara debía pasar a España y dejar encargado el resto de la plata a otro comerciante para que este regrese a Lima con las mercaderías. Al año siguiente se observa el mismo patrón, Malo de Molina encargó a su hermano y factor Baltazar Malo de Molina 8,753 pesos de 8 reales para ser usados en Sevilla<sup>31</sup>; paralelamente envió alrededor de 20,000 pesos con otros dos factores con instrucciones para ser utilizados solo en Tierra Firme<sup>32</sup>. Progresivamente, otras rutas se completarían con estas dos mencionadas. En 1636, Melchor Malo de Molina registra cinco envíos de plata. Dos ellos irían a Sevilla<sup>33</sup> y otros dos a Portobelo<sup>34</sup>, mientras el quinto estaba destinado a Guayaquil, donde el factor debía entregárselos a su hermano Baltazar para que haga uso del dinero según un memorial<sup>35</sup>.

Este mismo patrón de rutas complementarias entre Sevilla y Tierra Firme se repite para los años de 1621, 1628, 1631 y 1635. Solo en el caso del envío a España en 1638 no se ha podido encontrar otro recibo paralelo con un destino diferente. Se puede percibir una planificación por parte de Melchor Malo de Molina al momento de decidir en qué lugares invertiría su dinero. Del mismo modo que otros mercaderes de la época, este

<sup>28</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, #1212 Fol. 1910-1011.

<sup>29</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, #1212 Fol. 1914-1918v.

<sup>30</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, , #1212 Fol. 1924-1928v

<sup>31</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, , #1214 Fol. 1925-1928v

<sup>32</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1214 Fol. 1819-1822; # 1214 Fol. 1751-1754v

<sup>33</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1238 Fol. 1513-1517v; # 1238 Fol. 1774-1776v.

<sup>34</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1238 Fol. 1752-1754v; # 1238 Fol. 2011-2014v.

<sup>35</sup> AGNP, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1237 Fol. 415-416.

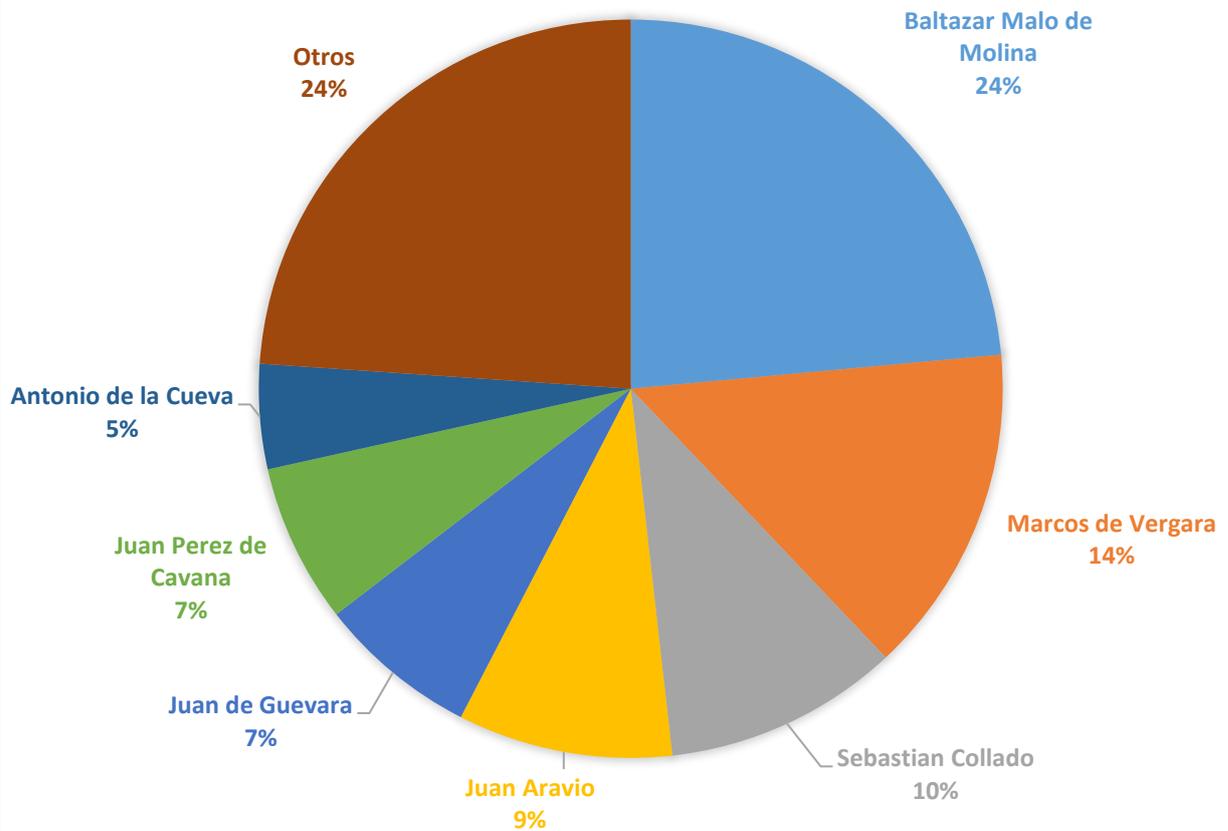
personaje intentaba aprovechar los cambios existentes en el valor de la plata entre Sevilla y Tierra Firme para obtener una mayor ganancia (Suárez 1995: 92-93). Para asegurarse que esto suceda, Malo de Molina dejaba instrucciones específicas para posibles eventualidades que pudiesen suceder en el camino. Por ejemplo, en 1630, entregó 19 barras de plata a Juan de Aravio para su uso en las ferias de Portobelo con la condición de que bajo ningún motivo o circunstancia pasasen a Sevilla. El factor debía comprar las mercaderías con los precios existentes cualesquiera que sean. En caso Aravio decidiese pasar a la Península, debía entregar el dinero a otros factores consignados en el documento para que estos puedan emplearlas y regresar a Lima con las compras realizadas<sup>36</sup>. De esta manera, Malo de Molina siempre se aseguraba de un flujo continuo de mercaderías para su venta en el mercado limeño, más allá de las posibles circunstancias desfavorables que pudiese existir en una ruta u otra.

Como se aprecia, Malo de Molina contaba con un amplio círculo de agentes encargados de transportar los bienes de un lugar a otro. A partir de nuestra muestra de recibos firmados por él, es posible tener una idea sobre el funcionamiento de esta red de agentes. En el gráfico 2.4, se puede observar el porcentaje de plata enviada a cada uno de sus factores.

---

<sup>36</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVII, #1227 Fol. 2860-2865.

**GRÁFICO 5: DISTRIBUCIÓN PLATA POR FACTORES (%)**



Para efectos de poder identificar y analizar a los principales factores-agentes de Mal de Molina, se ha optado por señalar únicamente aquellos que registren más del 5% del total de la plata enviada. De esta manera, podemos observar que solo siete factores se encargaron de administrar el 76% del total de la plata despachada por nuestro mercader. De manera sucesiva, tres factores –Baltazar Malo de Molina, Marcos de Vergara y Sebastián de Collado- aglomeran casi la mitad de toda la plata consignada (48%). Mientras que a los siguientes cuatro personajes –Juan de Aravio, Juan de Guevara, Juan Pérez de Cavana y Antonio de la Cueva- se les encargó poco más de la cuarta parte del total (28%). La preferencia por uno u otro factor dependió de dos criterios. Primero, como han demostrado otros estudios<sup>37</sup>, el grado de cercanía del

<sup>37</sup> Véase el estudio de Margarita Suárez (2001) sobre el banquero Juan de la Cueva, el de Enriqueta Vila (1991) Vilar sobre las familias Corzo y Mañara, y el de Guillermo Lohmann y Enriqueta Vila Vilar (2003) sobre la familia Almonte.

mercader acreedor con el personaje enviado es muchas veces coincidente con la existencia de algún vínculo familiar de primer o segundo grado. No es casualidad que el principal receptor de plata de Melchor Malo de Molina sea su hermano Baltazar, a quien le confió el 24% del total de plata exportada en alrededor de dos décadas. Del mismo modo, el segundo factor en la lista, Marcos de Vergara estuvo casado con una hija natural de Melchor Malo de Molina, María, a quien en su testamento, además de otorgarle una dote de nueve mil pesos, le condonó a su entonces esposo una deuda de cuatro mil pesos que tenía con Melchor por negocios pendientes<sup>38</sup>. Finalmente, el tercer factor de la lista, Sebastián Collado, fue señalado en un pleito entre los hijos de Melchor Malo y un hacendado de la zona de Late como un criado de la familia desde llegó de España. Posteriormente se casaría con Isabel de Vergara, hija de la pareja Marcos de Vergara y María Malo de Molina y, por lo tanto, nieta de nuestro personaje principal<sup>39</sup>. Los tres factores preferidos de Melchor Malo de Molina eran al mismo tiempo personajes procedentes de su círculo social inmediato, un círculo que con el paso del tiempo fue consolidado por el establecimiento de vínculos familiares que permitían asegurar la confianza y lealtad entre sus miembros.

El segundo criterio para la elección de los demás factores parece haber sido la cercanía o pertenencia de dicha persona al consorcio al cual pertenecía el propio mercader acreedor. Estos consorcios eran grupos de mercaderes con intereses en común asociados alrededor de un banco público. Estos consorcios contaban una red amplia de factores y compañías comerciales que les aseguraba un flujo de mercaderías constantes (Suárez 2001: 126). Del total de recibos revisados, si restamos aquellos mencionados anteriormente como su círculo más importante, se ha identificado alrededor de veinte factores que solo poseían vínculos comerciales con Malo de Molina, muchos de los cuales fueron factores esporádicos. El Consulado de Lima había prohibido que los factores puedan recibir dinero de diversos acreedores sin algún tipo de permiso. Esto se estableció con el objetivo de evitar que un factor recibiese dinero de mercaderes enemigos, una situación que podía repercutir en consecuencias desfavorables para cada una de las partes. Por tal motivo, los mercaderes acreedores solían confiar en factores

---

<sup>38</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVII, #1798 Fol. 1943v -1944.

<sup>39</sup> AGN, Juzgado de Aguas, 3.3.2.1, 1643. Fol. 168.

cercanos a otros mercaderes que pertenecían a los mismos consorcios comerciales que ellos (Suárez 1995: 90).

Mientras que con factores como Baltazar Malo de Molina y Marcos de Vergara es posible observar vínculos familiares y relaciones comerciales de todo tipo con Melchor Malo de Molina (comercio, compra de bienes raíces, minería, etc.), las relaciones entre este y el segundo grupo de factores parece ser únicamente de negocios, específicamente aquellos relacionados al comercio trasatlántico. De todo el material documental revisado, las escrituras concertadas entre este segundo grupo y Malo de Molina aluden al comercio ultramarino, especialmente el que provenía de Tierra Firme y España. Evidentemente, no era posible manejar tamaña empresa intercontinental con la ayuda única de un pequeño grupo de factores cercanos. Era necesario un grupo más grande de agentes para poder mantener de manera constante el flujo de mercaderías y de plata de un puerto a otro. Es justamente en esta labor donde entraba en juego un grupo de personajes pertenecientes al consorcio del banco de Juan de la Cueva. Estos personajes poseían un grado de vinculación menor con nuestro personaje central – muchas veces puramente comercial- y fueron empleados para realizar tareas centrales en sus operaciones comerciales, como transportar la plata o servir de sustitutos a sus principales factores.

Además, llama la atención que este último grupo de factores trabajasen con un gran número de mercaderes, de manera que en solo viaje podían llevar plata o mercaderías de más de veinte acreedores. El caso más llamativo es el de Martín de Ysasi, factor vizcaíno que, según el diario de Antonio Suardo, llevó más de medio millón de pesos en la armadillas de 1632 junto con varios poderes más para endeudarse en nombre de terceros. Entre sus aportantes es posible observar a conocidos mercaderes vinculados al Tribunal del Consulado como Juan Arias de Valencia, Melchor de los Reyes, Diego Nuñez de Campoverde, Gregorio de Ybarra y el propio Melchor Malo de Molina quien le entregó 4,374 pesos para transportar a Tierra firme (Bronner 1978: 16) . A través de este ejemplo del cual se percibe lo compleja y densa que era el nivel de vínculos comerciales existentes en el comercio trasatlántico.

De la misma forma, dentro del conjunto de factores utilizados por Malo de Molina es posible observar algunos nombres ya conocidos por la historiografía. Uno de ellos es el

caso de Antonio de la Cueva, hermano mayor del conocido banquero Juan de la Cueva. Este fue uno de los agentes principales del consorcio comercial liderado por dicho banquero (Suárez 2001: 108), quien registra casi la cuarta parte del total de plata consignada para comprar mercaderías entre 1615 y 1635; a quien le sigue su otro hermano Esteban de la Cueva por casi 9 puntos menos (Suárez 1995: 91). En 1624, Antonio de la Cueva se comprometió llevar 10,602 pesos de 8 reales pertenecientes a Malo de Molina a Portobelo donde los emplearía en mercaderías provenientes de Castilla<sup>40</sup>. Ese mismo año su nombre aparece en otro recibo de Malo de Molina como reemplazo en caso algo le sucediese al factor Martín Giraldo de Antesana, quien partía para Tierra Firme con 10688 pesos de 8 reales<sup>41</sup>. Tres años después, Antonio de la Cueva deja registro de una entrega de 3,216 pesos de 8 reales a Melchor Malo de Molina por encargo de su hermano Baltazar quien se las dio en la ciudad de Panamá, servicio por el cual recibió un pago<sup>42</sup>. En su salida para Tierra Firme de 1627, Malo de Molina le volvió a confiar una suma nada despreciable (14,612 pesos de 8 reales) con el mismo propósito del anterior recibo mencionado<sup>43</sup>; además, le dio un poder en el que le otorgaba permiso para comprar en su nombre 4,000 pesos de valor en mercaderías durante su estancia en la ciudad de Sevilla<sup>44</sup>.

Debido a la complejidad y los periodos de espera característicos del comercio entre España y las Indias, el acceso a la gran red de factores les permitió a los mercaderes agilizar los envíos de plata a diversos lugares. De esta manera, un agente que acababa de llegar a Tierra firme desde España no necesitaba movilizarse hasta Lima para recibir más de plata de su mercader acreedor, ya sea para realizar un segundo viaje de compra o para pagar a sus deudores en Sevilla en caso de que las mercaderías hayan sido adquiridas a crédito. Este parece ser el caso de Juan de Aravio, quien en más de una ocasión transportó encomiendas de plata de Malo de Molina a las manos de un tercer agente en Tierra Firme. En 1630, Malo de Molina le entregó 25,130 pesos de 8 reales para que los lleve a Tierra Firme donde debería dárselos a otro factor llamado Juan de Sarria para costear los avíos de las mercaderías que este último traía de España y pagar

---

<sup>40</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1214, Fol. 1819-1822.

<sup>41</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1214, Fol. 1751-1754v.

<sup>42</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, # 2010, Fol. 522.

<sup>43</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1217, Fol. 1214-1218.

<sup>44</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1220, Fol. 2010.

la deuda de las mercaderías compradas por obligación a nombre de Melchor Malo<sup>45</sup>. Al año siguiente, la dinámica se repitió, pues Malo de Molina otorgó un recibo a Juan de Aravio para que lleve 25,928 pesos de 8 reales a Tierra Firme y los entregue a hermano Baltazar Malo de Molina quien debía utilizar dicho monto para los avíos de las mercaderías que había traía con él y pagar en Sevilla las mitad de las mercaderías pedidas a crédito a nombre de Melchor Malo, quien previamente le había entregado una poder –junto con Andrés López de Castro- para endeudarlo por 30,000 ducados<sup>46</sup>.

El caso del factor Juan de Aravio no fue el único donde se observa diversos traspasos de plata en su recorrido. En 1633, Melchor Malo entregó a Francisco Gregorio 10,813 pesos de 8 reales para que este los transporte a Tierra Firme donde debía entregárselos a su hermano, quien nuevamente regresaba de Sevilla con un cargamento de mercaderías<sup>47</sup>. Tres años más tarde, Malo de Molina le otorgó a Juan Pérez de Cavana 4,926 pesos de 8 reales para ser llevados a Tierras Firme donde Sebastián de Collado estaría esperándolo con las mercaderías que acaba de traer desde España<sup>48</sup>. En muchos casos estos agentes no eran necesariamente factores sino personajes que se desplazaban constantemente de un puerto a otro. Por ejemplo, en 1637, Melchor Malo encargó al capitán Manuel Rosado, maestre del navío Nuestra Señora del Rosario, que llevase 6,000 pesos de 8 reales para Tierra Firme y los entregase al ya mencionado factor Sebastián de Collado. Con este ejemplo se percibe su cercanía a la red del banquero Juan de la Cueva, la cual sirvió como un soporte adicional al núcleo de agentes más cercanos, pero que cumplieron igualmente una función principal de mantener el ritmo de las compras de mercaderías, de forma que todas las armadas fuesen aprovechadas al máximo.

Además del conjunto de factores encargados de llevar y emplear la plata, es posible identificar un conjunto más amplio de agentes que fueron usados como respaldos en caso de que los titulares del dinero enviado falleciesen o no cumplieren con las órdenes dadas por el mercader acreedor. Melchor Malo de Molina se aseguraba que siempre hubiese un reemplazo en caso de cualquier eventualidad. En cada uno de los recibos emitidos por él, se hace constancia de una serie de reemplazos encargados de tomar la

---

<sup>45</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1227, Fol. 2860- 2865.

<sup>46</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1229, Fol. 2305-2310v.

<sup>47</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1233. Fol. 1862-1866v.

<sup>48</sup> AGN, Protocolos Notariales XVII, #1238, Fol. 2011-2014v.

posta. En el cuadro 2.2 es posible observar un conjunto de recibos y los reemplazos consignados en ellos. En cada uno de estos, el mercader acreedor da un poder a dichos reemplazos para exigir judicial y extrajudicialmente, ya sea en plata, mercaderías o esclavos, la tenencia de dicha encomienda o factoraje.

**Cuadro 4: Ejemplos de reemplazos consignados en los recibos**

Fecha de recibo	Acreedor	Factor	Reemplazos
28-4-1621	Melchor Malo de Molina	Baltazar Arias	Marcos de Vergara, Jorge de Andrade y Juan de Guevara
27-6-1623	Melchor Malo de Molina	Juan de Guevara	Jorge de andrade, Francisco Monel y Domingo de Olea
1-5-1624	Melchor Malo de Molina	Baltazar Malo de Molina	Martin Girarldo y Antonio de la Cueva
4-6-1630	Melchor Malo de Molina	Juan de Aravio	Bernardino Hurtado de Medoza, Antonio de Sosa Hurtado y Bernardo Drago Suárez
20-5-1631	Melchor Malo de Molina	Simon Vaez Enrique	Duarte rodriguez de leon y Simon Diaz Pinto residente en la ciudad de Sevilla y en su ausencia a Pedro de Saldias.
16-5-1636	Melchor Malo de Molina	Francisco de Carranza	Nicolas de Guadalupe y Juan López de Ocerin
15-6-1637	Melchor Malo de Molina	capitan Manuel Rosado	Sebastian de Collado, en su ausencia a Juan Perez Rabanal, Andres Cortez de la Serna y Juan [] de Madrid.

Fuente: Archivo General de la Nación del Perú, sección notarial siglo XVII.

Una estrategia común utilizada por Melchor Malo para enviar su dinero de manera más segura fue la de remitir la plata con diversos factores y consignar a cada uno como un reemplazo de los demás. De esta forma, conseguía establecer un mecanismo para asegurar que sus envíos no se perdiesen o que exista un sistema de seguridad mutua en caso uno de los agentes decida no cumplir con las órdenes dadas por acreedor. Así, en 1624, Melchor Malo envió tres representantes con Plata a Tierra Firme, su hermano Baltazar, Antonio de la Cueva y Martín Giraldo de Antesana. En el recibo elaborado con su hermano consignó como reemplazos a Martín Giraldo de Antesana y a Antonio de la

Cueva, mientras que en el de este último aparecen tanto Baltazar como Martín con este mismo rol; para completar la dinámica, en el recibo elaborado con Martín, Baltazar y Antonio son los sustitutos designados<sup>49</sup>.

En muchos de los casos, los reemplazos son otros factores conocidos en el circuito de comercio trasatlántico como Nicolás de Guadalupe, quien parece haber sido un factor vinculado al mercader Pedro Felipe de Guadalupe. Este factor, aparece con mucha frecuencia en los registros de pasajeros hacia Sevilla donde llevaba mercaderías de cargadores como Juan de Lara Morán y Juan Flores Rabanal (García Fuentes 1997: 84-85). Además, participaba en la venta de mercaderías a los asentistas del situado de Chile (Suárez 2001: 284) y en 1619 firmó una petición, junto a otros mercaderes, como “mercaderes cargadores del Perú”, donde se pedía por de la disposición que ordenaba que las cargas que transitasen por el cruce de Panamá debían ser pesadas por el alcalde, lo cual naturalmente demoraba el proceso de transporte de un puerto a otro (Suárez 2001: 330-331). Este tipo de mecanismo entró en acción en 1637 cuando Francisco de Carranza, uno de los factores de Melchor Malo de Molina, falleció en posesión de más de doce mil pesos de propiedad de este. Malo de Molina tuvo que emitir un poder a Antonio Hurtado de Mendoza para pedir el dinero a Nicolás de Guadalupe, quien supuestamente los tenía en su posesión desde el fallecimiento de Carranza<sup>50</sup>.

Por otro lado, aparecen también personajes establecidos en las ciudades respectivas como Simón Díaz Pinto, un residente de la ciudad de Sevilla, o Bernardino Hurtado de Mendoza. Este último no fue un mercader profesional, sino se desempeñó nada menos que como General de la Armada del Mar del Sur<sup>51</sup> y fue también el segundo esposo de la hija legítima de Melchor Malo de Molina, Margarita Malo de Molina<sup>52</sup>. Es decir, el soporte humano con el que contaba para proteger y asegurar sus envíos de plata excedía el mundo de los mercaderes. Se percibe así una serie de redes sociales complementarias en las ciudades por donde atravesaban los circuitos comerciales, que también sirven de sustento a sus actividades comerciales.

---

<sup>49</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1214. Folios 1819-1822, 1925-1928v, 1751-1754v

<sup>50</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1239, Folios 864-866

<sup>51</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #18. Fol. 825-830

<sup>52</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 265v

De manera paralela a los recibos, Melchor Malo de Molina uso intensivamente de los poderes para complementar sus actividades comerciales. Estos fueron utilizados en dos contextos, En primer lugar, cuando era necesario cobrar dinero a una persona con la que había tenido negocios y se había atrasado en sus envíos ya sea por no cumplir con las indicaciones dadas o por atrasos en la salida y llegadasde las armadas. En 1624, Melchor Malo dio un poder a Juan de la Fuente Almonte, de salida para Sevilla, para que cobrase a Juan de Guevara 9,132 pesos de plata ensayada quien los había recibido para comprar mercaderías y a doña Blanca de Zúñiga, viuda de don Antonio de Ulloa, otros 3,681 pesos de plata ensayada que le debía por motivo que no consigna en la escritura<sup>53</sup>. En 1626, Melchor Malo otorgó un poder a Baltazar, su hermano, para que cobre a Juan de Guevara todas las mercaderías que este compró a cuenta del primero en España<sup>54</sup>. Nuevamente, en 1629, le otorgó un poder a su hermano para pedir a Luis Díaz Navarro cerca de 70,000 pesos de 8 reales, quien había recibido el dinero en custodia en Tierra Firme porque no hubo oportunidad para que se compren mercaderías<sup>55</sup>.

En muchos casos, los poderes se entregaban a un apoderado para cobrar a todas las personas que tenían una deuda con el otorgante la escritura. En 1633, Melchor Malo dio poder a Francisco Gregorio, quien también era uno de sus factores, para cobrar su hermanos Baltazar nueve barras de plata, quien las había recibido para comprar mercaderías en Tierra Firme, y para que además cobre a “cualquier persona que con derecho deba” a Melchor “cualquier cantidad de plata, mercaderías, esclavos” y otros.<sup>56</sup> En 1635, Malo de Molina otro poder Marcos de Vergara para que cobre por vía judicial o extrajudicial a todas las personas que le debían dinero en Tierra Firme<sup>57</sup>. En estos casos se puede suponer que el factor viajaba con una lista de las personas a quién debía cobrar junto con los montos respectivos. De esta forma, estos poderes servían para mantener cierto orden en el tiempo de los envíos frente a las comunes eventualidades del comercio trasatlántico. De este modo, Malo de Molina protegía sus negocios de cualquier contratiempo que pudiese surgir en los trayectos.

---

<sup>53</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1214, Fol. 1732-1733

<sup>54</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1218. Fol. 1255

<sup>55</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1225, Fol. 3102-3105v

<sup>56</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1233. Fol. 1867-1869v

<sup>57</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1236. Fol. 2132.

El segundo uso que se le dio a los poderes fue el de mecanismos de crédito. El otorgante daba un permiso al receptor para pedir un préstamo en su nombre, muchas veces especificando el monto y los plazos para el pago. En 1624, Melchor Malo de Molina, junto con el regidor de cabildo Juan Arias de Valencia, otorgaron un poder a Juan y Hernando de la Fuente Almonte, dos grandes cargadores sevillanos que vivieron mucho tiempo en Panamá y Lima, y estrechamente vinculados a los mercaderes fundadores del Tribunal del Consulado de Lima (Vila Vilar 2003: 86-88), para que en nombre de ellos compren mercaderías a crédito por 3,000 pesos de 8 reales en la ciudad de Portobelo y las entreguen a un agente que residía allí, quien probablemente las transportaría hasta la ciudad de Lima<sup>58</sup>. En 1628, otorgó la misma escritura a Francisco Montenegro para que compre mercaderías por 2,000 pesos de 8 reales a su nombre en Tierra Firme y las envíe a Lima<sup>59</sup>.

Estos poderes no solo se limita a montos pequeños como los anteriormente mencionados. En 1636, Melchor Malo de Molina extendió un poder a Francisco de Carranza para que se endeude a su nombre en la ciudad de Sevilla por una suma de 10,000 ducados de 11 reales y los emplee en compra de mercaderías, una cifra para nada menospreciable y que indica la magnitud del uso del crédito para los negocios<sup>60</sup>. Como ya ha demostrado Margarita Suárez, el crédito otorgado por comerciantes extranjeros en Sevilla cumplió un factor fundamental para mantener el comercio en movimiento (Suárez 2001: 387-397). Del mismo modo, Melchor Malo de Molina también hizo uso de este mecanismo para mantener a flote sus actividades comerciales dentro del virreinato y no depender de los envíos de plata provenientes de las minas en el interior del Perú.

Este panorama presentado sobre el comercio trasatlántico se complementa con información valiosa proveniente de los pocos juicios encontrados sobre las actividades mercantiles de Melchor Malo de Molina. En 1635, Baltazar, su hermano, denunció ante el Cabildo de Lima a Miguel de Ojirando por una supuesta deuda que este le estaba exigiendo. Baltazar Malo le había entregado en Sevilla a Ojirando “54 fardos y 29 cajones

---

<sup>58</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1214. Fol. 1869

<sup>59</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1222. Fol. 2560-2561

<sup>60</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1238. Fol. 1408

y una paca de lanillas y un barril y 50 quintales de cera y 50 balones de papel”<sup>61</sup> para que los transportase a Portobelo. Según Baltazar, Miguel de Ojirando desobedeció sus órdenes y pasó con dichas mercaderías directamente a Lima. En esta ciudad las vendió a crédito y le exigía un monto por dicha encomienda, suma que Baltazar Malo se negaba a pagar, por lo que pedía su cancelación<sup>62</sup>. Este contencioso revela la incertidumbre que se podía presentar cuando un factor no cumplía con las instrucciones del dueño del dinero. Ojirando, en la correspondencia enviada a Baltazar (quien la incluyó en el proceso para dar pruebas del delito), menciona todo los problemas que hubo con la llegada de las armadas. Debido a que la feria no pudo abrirse, muchos de los factores que provenían de Sevilla se quedaron sin vender sus productos. Los peruleros, con conocimiento que la plata que ellos traían era mucho menor del valor de toda la ropa que llega de España, no compraron nada hasta que vieron que la armada se estaba preparando para salir. Fue ahí que estos se abalanzaron sobre los productos comprando todo lo que pudiesen por debajo del precio normal<sup>63</sup>.

Así, los dueños del dinero dependían del buen criterio de sus factores para tener éxito en sus operaciones de larga distancia. En ese mismo documento Baltazar presenta las instrucciones que el factor debía seguir. Resalta todas las posibles situaciones en las que este podía encontrarse y lo que debía hacer en cada caso.

En la dicha orden le di comisión expresa de que las mercaderías las vendiese en Portobelo en caso de que hubiese feria de contado. Y asimismo se la di para que en caso Melchor malo de molina mi hermano hubiese remitido a la dicha ciudad de Portobelo cantidad de pesos bastantes cuatro o seis mil mas a menos para la paga de las dichas mercaderías, las entregase a la persona que hubiese bajado la dicha plata para que las llevase a la ciudad de los reyes y ahí se la entregasen tomando recibo suyo y a mí me enviase a España la plata del dicho mi hermano. En caso de que no pudiese cumplir una de estas cosas y se determinase a pasar a esta ciudad con su hacienda pasase la mía vendiendo o tomando a daño lo que fuese menester para [QUEMADO] y en esta última disposición le di orden para que hiciese con la dicha mi hacienda lo que con la suya propia<sup>64</sup>

---

<sup>61</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 14

<sup>62</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 9-10

<sup>63</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 16

<sup>64</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 9

Baltazar era consciente de que su hermano probablemente habría de enviar a un agente desde Lima con la plata necesaria para pagar las mercaderías que había comprado en Sevilla, por lo que su primera orden fue entregar las mercaderías con dicho agente. Saltándose los precios de la feria de Portobelo, los Malo de Molina conseguían introducir mercaderías a Lima al valor de compra de España, lo que generaba evidentemente una ganancia mucho mayor. Solo en caso de que esto no se hubiese podido dar, Ojirando debía vender las mercaderías en la feria de Portobelo o en su defecto pasar a la ciudad de Los Reyes donde debería hacer con ellas lo mismo que las que él llevaba por su cuenta.

Baltazar denunció que Ojirando actuó de manera maliciosa. En primer lugar, ese mismo año, su hermano envió a Panamá más de 80 000 mil pesos de 8 reales, dinero suficiente para cancelar las mercaderías que llevaba el factor y, quien pese a esto, no se molestó en buscar o pedir a los factores enviados por Melchor Malo. En segundo lugar, el accionar de Ojirando había sido porque pese a que también se le había ordenado vender las mercaderías en la feria en caso Melchor Malo no enviase nada, no lo hizo a pesar de que en 1631 la feria sí abrió y varios factores pudieron vender sus encomiendas<sup>65</sup>. Independientemente de quien tuviese la razón, este caso revela cómo el objetivo de dar diversas órdenes era reducir los daños y pérdidas frente a los vaivenes del comercio. El factor debía considerar cual era la mejor opción siguiendo su experiencia dentro del abanico de posibilidades que le otorgaba su acreedor.

Una segunda característica que resalta en el documento es la naturaleza de la relación entre Melchor Malo de Molina y su hermano. En el documento, Baltazar exhibe un gran conocimiento de las decisiones que tomará su hermano Melchor en Lima y redacta las instrucciones para Miguel de Ojirando sobre la base de lo que su hermano está pensando hacer al otro lado del Atlántico<sup>66</sup>. La línea entre los negocios de ambos se diluye aún más cuando Baltazar increpa a su factor por no entregar las mercaderías a los factores enviados por Melchor a Tierra Firme, no solo porque se le había dado dichas instrucciones, sino “especialmente sabiendo que esta hacienda siendo mía era de mi

---

<sup>65</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 10

<sup>66</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 9

hermano”<sup>67</sup>. Este testimonio se tiene que analizar con cierto cuidado, pues puede haber cierta confusión entre los negocios de cada hermano. Se posee gran cantidad de evidencia documental en la que ambos dejan en claro qué parte le correspondería a cada uno y qué obligaciones tenía que cumplir cada una de las partes. Pero, en el contexto de los negocios trasatlánticos, para efectos del cuidado y protección de la mercadería o plata, ambos actúan como una sola compañía de cara al resto de los agentes involucrados en este circuito de comercio. Este argumento de defensa esgrimido por Baltazar deja entrever que, en el mundo de los factores trasatlánticos, las relaciones familiares son percibidas y reconocidas por los demás como las manifestaciones de una sola empresa comercial.

Esta idea resulta un tanto más interesante si exploramos qué circulaba por estas redes comerciales además de mercaderías y plata. Del mismo pleito se desprende que dentro de las mismas redes comerciales también circulaban una gran cantidad de información sobre los negocios de otros mercaderes y, entre ellos, potenciales enemigos. Baltazar Malo de Molina argumenta muchas de las denuncias contra Miguel de Ojirando con un amplio conocimiento de las actividades mercantiles de otros mercaderes. Baltazar tiene conocimiento de que dicho año Miguel de Ojirando vendió en Panamá más de 150,000 pesos a muchos mercaderes, entre ellos Domingo de Olea y Francisco Gregorio, tanto en memorias como en géneros sueltos<sup>68</sup>. Posteriormente, provee información más precisa de las demás actividades comerciales de Ojirando al punto de citar cada uno de los mercaderes con los cuales había tenido tratos comerciales.

Para que vea la poca justificación de la dicha cuenta y de las partidas que pone de los 1,981 pesos pago de alcabalas y corretaje, lo que he podido rastrear de las verdades que el dicho Miguel de Ojirando vendió en esta ciudad las mercaderías y memorias siguientes. A Domingo de Olea una memoria que cuenta más de 150,000 pesos. A Francisco Gregorio otra de 111,267 pesos. A Pedro de Garate y Martin de Ygor más de 120,000 pesos. A Juan Navarro 30 00 pesos y de contado de diferentes personas más de 30 000 peso. En el libro de la alcabala solo pago 3,000 pesos de alcabala<sup>69</sup>.

De esta forma, se percibe que las redes y vínculos entre un mercader y su factor también eran un conductor importante de la información, especialmente de carácter económico

---

<sup>67</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 10

<sup>68</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 12

<sup>69</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 12v

relacionado a lo que acontecía en otros puertos. Dentro de la correspondencia adjuntada por Baltasar Malo de Molina en este juicio, Miguel de Ojirando le presenta una lista de todos los mercaderes que compraron mercaderías en la feria de Portobelo y que posiblemente estarían pasando hacia Lima con ellas. En la lista resaltan algunos nombres conocidos como Martín Giraldo de Antesana y Juan de Aravio, factores de Melchor Malo de Molina<sup>70</sup>. Al ser estas redes transmisoras de información, un mercader con una base de factores podía quizá tener un mayor acceso a información y, por lo tanto tomar decisiones más informadas sobre el uso que le dará a su plata o mercaderías. El secretismo y el sigilo al momento de circular estos bienes parece haber sido importante. De ahí que Baltazar le recomiendo a Miguel de Ojirando que, en caso pasase con las mercaderías hacia Lima por no poder venderlas en Portobelo, lo haga “sin que nadie sepa que es mía ni en ningún registro me nombre vuestra merced sino todo lo vaya en su causa a quien suplico haga en todo y por todo como en cosa propia”<sup>71</sup>.

En suma, ya es posible tener una mejor idea de la manera en la que Melchor Malo de Molina dirigió sus negocios ultramarinos y cómo pudo mantenerlos por tanto tiempo sin interrupciones y con grandes ganancias. En primero lugar, a partir de la muestra de recibos analizados, es posible observar que desde 1620 existe una continuidad de envíos hasta 1638, dos años antes de la muerte de este mercader. Solo en los años de 1620, 1622 y 1625 no se ha encontrado registro de ningún envío de plata, y en este último año se debe a que no salió armada del Callao (Espinoza 2009: 565-566). El promedio de cada uno de los quinquenios de este periodo nunca disminuyó de los 20,000 pesos por año, siendo el más alto el promedio obtenido para los años de 1626 a 1629 con un valor de 34,521 pesos de 8 reales por año. Además, el 94.4% de los recibos tiene como principal propósito la compra de mercaderías. Indiscutiblemente, Malo de Molina era un personaje dedicado plenamente al comercio de mercaderías en grandes cantidades, con un gran acceso a plata y crédito. Aunque a partir de esta muestra, no logra alcanzar a otros casos ya estudiados como el banquero Juan de la Cueva, sus envíos de plata fueron suficientes para salir exitoso de la aventura de ultramar.

---

<sup>70</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 26

<sup>71</sup> AGN, CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635. Fol. 14

En segundo lugar, es posible sostener que el principal destino de la plata de Melchor Malo de Molina fue hacia Tierra Firme y la feria de Portobelo con un mayoritario 76% del total de plata consignada en los recibos. Esto no evitó que Malo de Molina se expandiera hacia otros lugares como Guayaquil, Nueva España y, especialmente, Sevilla. Una razón para esta preferencia sería que la ruta Lima-Panamá permitía obtener mercaderías de manera más rápida y continúa para introducirlas en el mercado peruano con mayor efectividad. Por esta razón es que mucho recibos consignaban en qué lugar debía ser empleada la plata; en muchos casos, el acreedor prohibía que bajo ningún motivo pasase a España. Aunque que en el caso de los envíos de plata hacia Sevilla naturalmente tardaban más tiempo dar frutos, pero eran quizá mucho más rentables al comprar directamente de los proveedores extranjeros en esta ciudad. Una estrategia de Melchor Malo era realizar envíos hacia distintos puertos de manera que siempre contaba con mercaderías provenientes de diferentes mercados para vender

Po último, otro motivo no menos importante del éxito de Melchor Malo de Molina en esta empresa fue contar con una enorme respaldo logístico en términos de factores para constantemente transportar, recibir, encomendar y cobrar mercaderías en los distintos puertos en donde hacía negocios. Solo en los recibos notariales aparecen registrados 23 nombres de factores utilizados por este personaje. Es posible categorizar esta red en dos grupos. El primero estaba conformado por el núcleo de agentes principales a los cuales se les asignó la mayor cantidad de plata durante todo el periodo de actividad. Estos tres agentes tenían la peculiaridad de que no solo trabajan con Melchor Malo en el comercio transatlántico, sino que también estuvieron involucrados en los demás negocios de este personaje como explicaremos más adelante. Además, estaban vinculados por lazos familiares que sirvieron para consolidar la confianza y lealtad entre sus cada uno de ellos. El segundo grupo estuvo conformado por una red mucho más grande perteneciente al consorcio asociado al banco de Juan de la Cueva. La relación entre estos y Melchor Malo de Molina parece haber sido puramente comercial. No se ha encontrado pruebas de que participasen dentro de los demás rubros comerciales en los que se desempeñaba nuestro personaje principal. Sin embargo, esto no significa que no hayan tenido un rol fundamental dentro de sus envíos. Es gracias a este gran conjunto de agentes que Melchor Malo de Molina pudo mantener el ritmo de los envíos y contar

siempre con mercaderías listas para ser vendidas en Lima. Malo de Molina separaba sus envíos entre diversos factores de manera que si alguno tenía algún inconveniente, los demás podían tomar la posta y continuar con los negocios con normalidad. Este sistema de reemplazos, además de incluir a factores profesionales que pasaban su tiempo de un puerto a otro, contenía a personajes que parecen haber residido permanentemente en los distintos puertos, por lo que percibimos que estamos ante una red que es mucho más amplia en estas locaciones y no está conformada únicamente por factores profesionales.

Los factores no solo trasportaban bienes sino que también se encargaban de cobrar deudas pasadas y atender otros negocios del mercader acreedor, por lo que debían de ser personas de cierta confianza y que no trabajasen también con mercaderes enemigos. A través de los poderes notariales, Melchor Malo de Molina pudo delegar el recojo de sus mercaderías con lo encomenderos que regresaban de Sevilla e incluso enviar permisos para comprar a su nombre. La circulación de mercaderías nunca debía parar y contar con un gran abanico de personas le permitió mantener el ritmo de estas. El uso de factores como los hermanos Antonio y Esteba de la Cueva, y Luis Díaz Navarro, principales agentes del banquero Juan de la Cueva (Suárez 1995: 91), muestra que Malo de Molina pertenecía al consorcio del banquero, por lo que pudo acceder a la gran red con la que este contaba para sus actividades comerciales y de crédito. Es decir, al entablar relaciones comerciales estrechas con el banquero, Melchor Malo no solo accedió al crédito ofrecido por ese sino también al uso de sus redes. Frente a la incertidumbre sobre el estado de los negocios en Tierra Firme que se reflejan en las instrucciones de Melchor a Ojirando, resulta evidente que la clave para ser exitoso era rodearse de gran cantidad de factores y suplentes para que evitar los daños por la incertidumbre intrínseca del comercio a larga distancia.

Estas tienen particular importancia dado que, como lo demuestra la correspondencia entre Baltazar Malo de Molina y Miguel de Ojirando y el posterior pleito entre ambos, las relaciones entre factor y acreedor servían también para la transmisión de información valiosa sobre el estado de los negocios en cada uno de los puertos. Por lo tanto, un mercader con mayores conexiones en el mundo del comercio transatlántico era también aquel con mayor capacidad para mantener el ritmo de los envíos sin inconvenientes. La

importancia de este capital relacional fue fundamental para lograr mantener una empresa exitosa durante casi dos décadas.

### **Melchor Malo de Molina y el uso de los bancos públicos**

El auge del comercio y los negocios de la ciudad de Lima durante las primeras décadas del siglo XVII implicó también el nacimiento de los bancos públicos en el virreinato del Perú. La necesidad de crédito había estado presente en el territorio desde los primeros años de la Conquista, pero no había llegado a formalizarse en la creación de instituciones privadas especializadas en este rubro. Las instituciones eclesiásticas, a través de los censos, cumplieron muchas veces esta función. Los conventos y monasterios se posicionaron como algunas de las instituciones más importantes en el otorgamiento de créditos a través de la figura del censo consignativo o censo al quitar (Suárez 2001: 21-39). Como ha demostrado Augusto Espinoza, en la segunda mitad del siglo XVII, el convento de Santa Catalina, liderado por las hermanas Clara y Lucía Guerra de la Daga, participó activamente en la cesión de préstamos a distintos miembros de la sociedad limeña, desde mercaderes hasta alarifes, médicos y abogados, mecanismo a través del cual los conventos lograron consolidarse como una de las instituciones más prestigiosas de dicha sociedad (Espinoza 2012: 132-134).

Pese a las restricciones emitidas por el Cabildo de Lima en 1602, muchos particulares recibían depósitos de mercaderes a cambio de pequeñas “limosnas”. Personajes como Juan Vidal admitieron que recibían barras de plata desde los últimos años del siglo XVI debido a una supuesta “incomodidad” que causaba para los dueños el llevarlos a sus casas y que al hacerlo no cobraba ningún tipo de interés (Suárez 2001: 47-49). La presión de los hombres del comercio logró que el Cabildo permitiera el funcionamiento de esas actividades con ciertos requisitos, entre ellos la exigencia de fiadores que otorgasen un respaldo económico a las actividades crediticias de cada banco y que protegiese a los depositantes en caso de quiebra. Gracias a esto, muchos banqueros como Diego de Morales y Juan Vidal, lograron formalizar sus actividades en 1612. Se inició así un ciclo de apertura –y de quiebras también- de los bancos públicos en Lima (Suárez 2001: 50-51).

Melchor Malo de Molina poseía vínculos muy cercanos con algunos de los banqueros más importantes de la ciudad. Para empezar, fue fiador de dos de los bancos más grandes, el de Juan de La Cueva y el de Bernardo de Villegas. Para la fundación de un banco público, el titular de este se comprometía a llevar sus cuentas de manera diligente y devolver el dinero cada vez que uno de los depositarios lo necesitase; mientras que los fiadores se obligaban, con su caudal y bienes, a dar la suma necesaria para resarcirlos en caso de quiebra (Suárez 2001: 72). En 1616, Malo de Molina consiguió en una escritura que "Juan de la Cueva me ha pedido que le fie en esta cantidad [40,000 pesos] 2,500 pesos ensayados e yo he venido en ello e lo quiero hacer e proveyéndolo en efecto en la mejor forma y manera"<sup>72</sup>. Al año siguiente hizo lo mismo con Bernardo de Villegas, a quien le dio 2,000 pesos ensayados como su fiador para que este pueda abrir tienda y banco público<sup>73</sup>. De esta forma, se comprometió a correr con los riesgos de afianzar a dos bancos públicos.

La relación entre los fiadores y el titular estaba marcada por la confianza y la cercanía. Un banquero usualmente elegía a sus colaboradores más cercanos para esta tarea. En muchos casos, esta cercanía está manifiesta en la procedencia geográfica de las personas, como los fiadores del banco de Juan de la Plaza, los cuales eran vizcaínos o vascos al igual que él (Suárez 2001: 71-72). En otros casos, el criterio parece haber sido la pertenencia a un mismo consorcio comercial, como tal y como lo atestigua la lista de fiadores del banco de Juan de la Cueva, en la que aparecen personajes cercanos a sus negocios como Lorenzo Cuadrado, Pedro Ruiz de Ibarra, Antonio López y –como ya se mencionó- el propio Melchor Malo de Molina. Además, por lo menos hasta 1636, los fiadores siempre eran los mercaderes más importantes de Lima, llamados también cargadores, quienes a su vez estaban vinculados a los fundadores del Tribunal del Consulado de Lima (Suárez 2001: 72-73). Es decir, Malo de Molina fue un personaje cercano a los más altos círculos del comercio y la banca durante la primera mitad del siglo XVII.

Esta cercanía de Malo de Molina con los banqueros se confirma si observamos algunas de las relaciones comerciales entre ambos. En 1631, un año después de la quiebra de su

---

<sup>72</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #269 Fol. 1129-1130v

<sup>73</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #269 Fol. 1165-1166v

primer banco, Bernardo de Villegas otorgó un poder y cesión a Melchor Malo de Molina para que cobrase para sí 22,000 pesos de 8 reales de los 32,640 pesos que Alonso Calvo y Juan Esquivés debían al dicho banquero. Este poder y cesión para cobrar tenía como objetivo servir de garantía por 44 047 pesos de 8 reales que Malo de Molina le estaban entregando a Alonso de Hita, quien había sido prior del Consulado de Lima, con consentimiento de Villegas a través de su cuenta en el banco de Juan de la Cueva. No se menciona el motivo de la entrega de dinero de Villegas a Hita, pero la fecha de la escritura nos podría indicar que Villegas está recibiendo ayuda de Malo de Molina para pagar a posibles deudores por la quiebra de su banco.

Con el banquero Juan de la Cueva, los negocios encontrados son mayores. Aparentemente, Juan de la Cueva actuaba como un intermediario entre los envíos de su hermano Esteban y Malo de Molina. En 1623, Melchor Malo de Molina cobró a Juan de la Cueva 507 pesos por un envío que había transportado su hermano Esteban por encargo de Pedro de Mejía, uno de sus agentes de Malo asentados en la ciudad de Panamá encargado de realizar sus cobros en dicha ciudad<sup>74</sup>. Además, Malo de Molina parece haber sido un usuario recurrente del crédito en ese banco. Según la lista de préstamos otorgados por dicho banco elaborada por Margarita Suárez, este personaje registró en total 10,800 pesos de 8 reales; Uno de sus colaboradores más cercanos, Marcos de Vergara, una suma de 123,000 pesos (Suárez 2001: 431-444). Este dinero rápido pudo haber sido muy útil al momento de enviar Plata a Tierra Firme u otro puerto en busca de mercaderías o cualquier otro negocio.

Pero esta relación de otorgamiento de préstamos parece haber sido mutua. En 1624, Juan de la Cueva pidió un préstamo a Melchor Malo de Molina por 9,000 pesos de 8 reales para pagar en dos años<sup>75</sup>. En 1627, Juan de la Cueva, junto con Lorenzo Cuadrado de la Serna, pidieron un nuevo préstamo de 11,000 pesos que utilizarían en la compra de mercaderías<sup>76</sup>. Finalmente, este banquero y Luis Simón de Lorca consignaron en 1627 un nuevo préstamo de 4,400 pesos con Baltazar Malo de Molina el cual se comprometieron a pagar al año siguiente<sup>77</sup>. Recordemos que los negocios entre Melchor

---

<sup>74</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1211 Fol. 747

<sup>75</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1213. Fol. 727

<sup>76</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1219. Fol. 1122-1125

<sup>77</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1219. Fol. 715

y su hermano Baltazar eran prácticamente indiferenciables, al igual que con su yerno Marcos de Vergara. Por ejemplo, esta misma deuda entre Baltazar Malo de Molina con de la Cueva y Luis Simón de Lorca fue reclamada por Melchor Malo como suya en un lasto redactado en 1631, donde el banquero se comprometía a pagar el íntegro a cambio de un poder para poder cobrarle a su compañero<sup>78</sup>. De la misma forma, en 1618, Francisco Ruiz de Uceda pidió un préstamo de 11,000 pesos a Marcos de Vergara donde consigna Juan de la Cueva como su fiador. Lo extraño de este documento es que el nombre de Melchor Malo de Molina está señalado en el encabezado del documento como el acreedor del préstamo<sup>79</sup>. Las relaciones entre los dos agentes de Melchor Malo y el banquero confirman la cercanía entre las redes comerciales entre ambos este y el primero y, además, capta la complejidad de las transacciones que se daban en el interior mismo del consorcio.

Por otro lado, el uso más recurrente que Melchor Malo de Molina hizo de los bancos públicos fue el de medio para emitir las libranzas realizadas en sus negocios. Desde el inicio de sus actividades hasta los años en que los bancos de Villegas y Cueva quebraron en 1630 y 1635, respectivamente, se registra un uso constante de este mercader para cobrar y cancelar pagos por diferentes conceptos y cantidades de dinero. Por ejemplo, en 1621, Malo utilizó el banco de Juan de la Cueva para cancelar un pago de 23,000 pesos de 8 reales por concepto de una estancia con 20 mil cabezas de ganado ovejuno<sup>80</sup>; ocho años después pagó un pedazo de tierra de pan sembrar en el valle de Late a través de una libranza en el mismo banco<sup>81</sup>. Del mismo modo, en 1629, utilizó el mismo banco para cancelar un pago de 400 pesos por la compra de una esclava en 1629<sup>82</sup> y dos años después, para cobrar 1000 pesos por la venta de un repartimiento de indios sobre el cual poseía los derechos<sup>83</sup>.

Dentro de los negocios donde parece haberle dado mayor uso a su cuenta fue en las ventas de mercaderías y los préstamos realizados. En 1621, Pedro López de Espinoza se obligó a pagar a Melchor Malo 2,361 pesos de 8 reales por la entrega de 3,590 varas de

---

<sup>78</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1231. Fol. 56

<sup>79</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1206. Fol. 1590

<sup>80</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1208. Fol. 476-479

<sup>81</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1225. Fol. 2642-1644

<sup>82</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1225. Fol. 3653-3654

<sup>83</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1228. Fol. 1101-1102

ruan de fardo. En el margen de la misma escritura se dejó constancia de que López canceló esta deuda un año después a través de una libranza en el banco de Juan de la Cueva<sup>84</sup>. En 1625, Jacome de Quesada declaró que compró mercaderías a Malo de Molina por un valor de 67,203 pesos de 8 reales. Un tercio del pago fue cancelado al momento de la escritura a través de una libranza en el banco de Bernardo de Villegas, mientras que el resto sería cancelado a finales de marzo del siguiente año en el mismo banco<sup>85</sup>.

El mismo comportamiento se observa con los préstamos que realizaba nuestro mercader. A partir del año de 1630, la gran mayoría de préstamos que realizaba eran cancelados por medio de libranzas en el banco de Juan de la Cueva. En el año de 1630, de ocho préstamos realizados, por lo menos cuatro fueron cancelados en el banco de Juan de la Cueva y uno en el de Bernardo de Villegas al siguiente año. Juan Arias de Valencia, regidor de Cabildo, y Antonio de Rocas se pidieron un préstamo a Melchor de 26,400 pesos de 8 reales que fueron cancelados al año siguiente a través del banco de Villegas<sup>86</sup>. Asimismo, personajes como Martín López (4,400 pesos)<sup>87</sup>, Cristóbal de Carrión (4,400 pesos)<sup>88</sup>, Juan de Arce (4,000)<sup>89</sup> cancelaron sus pagos por medio del banco de Cueva.

Es posible que el número de libranzas que otorgó haya sido superior al que aparece consignado en las escrituras notariales debido a que en muchos casos, no se registraba el medio por el cual se ha pago la deuda o si esta se llegó a cancelar, un dato de probablemente haya sido consignado con mayor rigurosidad en los libros de Melchor Malo y del banquero Juan de la Cueva. En una sección del libro manual de Juan de la Cueva transcrito para fines de un juicio entre Melchor Malo de Molina con José Fernández Terán es posible observar tanto la cercanía y la recurrencia con la que el primero de las partes hacía uso de dicho banco. En esta se encuentran por lo menos diez

---

<sup>84</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1208. Fol. 777

<sup>85</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1216. Fol. 1565-1571v

<sup>86</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, # 1226. Fol. 882v-883

<sup>87</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1226. Fol. 1104

<sup>88</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1226. Fol. 364-365

<sup>89</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1226. Fol. 2852v-2854

entradas relacionadas a Melchor Malo, que abarcan solo un mes del libro manual del banco que no aparecen en la información recolectada a partir de los archivos notariales.

“[Ítem] Melchor Malo de Molina debe dos mil pesos que libró por cedula a Bartolomé Garcia Delgado y buenos al dicho.

[Ítem] Joseph Fernandez de Teran dos mil trescientos y dos pesos y cuatro que se libró por su cedula a Melchor Malo de Molina que se lo da por Pedro de Naba

[Ítem] Juan de Esquivel debe 488 pesos que libro por cedula a Melchor Malo de Molina que se los trae de potosí [Quemado]

[Ítem] Enrique Lorenzo debe 1,470 pesos que libro por cedula a Marcos de Vergara a causa de unas [Roto] y por contenta del dicho Melchor Malo de Molina”<sup>90</sup>

De esta manera, es posible percibir que las relaciones entre Melchor Malo de Molina y los bancos públicos –especialmente el perteneciente a Juan de la Cueva- fueron muy cercanas. El uso del banco fue fundamental para el mantenimiento de sus actividades comerciales. En un contexto donde el traslado de grandes cantidades de dinero resulta problemático y hasta peligroso, la facilidad de poseer una cuenta corriente disminuye notablemente algunos de los riesgos de trabajar con dinero físico. Las libranzas permitían que todos los traspasos de dinero –por cualquier motivo que fuese- se mantengan dentro de una institución agilizando las transacciones y otorgando confianza a las partes involucradas. Como era de esperarse, la quiebra de ambos bancos afectó las actividades comerciales de Malo de Molina. En el caso de la quiebra del banco de Juan de la Cueva, poseía cerca de 21,539 pesos en su cuenta corriente del banco y diversas libranzas sin cobrar<sup>91</sup>.

En conclusión, Melchor Malo de Molina tuvo una relación muy cercana a los bancos públicos de Juan de la Cueva y Bernardo de Villegas, y estas instituciones jugaron un papel muy importante en la formación de su riqueza. Los beneficios de esta relación fueron mutuos, Malo se presentó en diversas ocasiones como fiador de ambos bancos y en ciertas ocasiones hasta llegó a prestarles dinero. Además, Antonio de la Cueva, hermanos de Juan, fue uno de los principales agentes de Melchor Malo, mientras que el banquero Juan de la Cueva era el responsable de la entrega de las mercaderías traídas

---

<sup>90</sup> AGN. Real Audiencia, Causas Civiles, legajo 100, cuaderno 370.

<sup>91</sup> AGN. CONTENCIOSO SO-CO 56. Fol. 87v.

de Europa a Melchor y, por lo tanto, parte su empresa comercial. Por su parte, la cercanía con los banqueros le brindó acceso a crédito para financiar sus operaciones, y un eficaz y seguro funcionamiento de sus negocios mediante el sistema de pagos a través de libranzas en los bancos, que le permitieron entablar negocios comerciales con personas de diversas partes del país con el respaldo que le otorgaban estas instituciones.

## **Conclusiones**

Durante sus primeros años, Melchor Malo de Molina fue un mercader que acumuló capital a partir de la compra de mercaderías europeas en Lima y su posterior venta en los mercados del interior de país, especialmente en los circuitos de la ciudad de Cusco y Huamanga. Su red de contactos le permitió comprar mercaderías en Lima a grandes mercaderes que importaban directamente de España. Malo de Molina aprovechó las diferencias de precios entre Lima y las demás ciudades para elaborar un negocio lucrativo a partir del cual daría el gran salto hacia la capital. Una vez acumulado suficiente dinero, subiría un escalafón cuando se trasladó a Lima para importar directamente de la Península.

La empresa de Melchor Malo de Molina fue estable. Durante veinte años el promedio de envíos de plata por quinquenios no disminuyó de los veinte mil pesos. Con el objetivo de maximizar sus ganancias, Malo de Molina alternó el destino de sus envíos de plata: por un lado compraba en las ferias de Portobelo; por el otro, compraba directamente a mercaderes en España. Naturalmente, los envíos directos a España demoraban más en llegar y rendir ganancias, pero cuando lo hacían eran mucho más lucrativos, ya que se eliminaba a los intermediarios de Tierra Firme.

Malo de Molina contó con una extensa red de agentes que le permitieron mantener su empresa comercial a flote. Dentro de este conjunto podemos diferenciar dos grupos. El primero estaba compuesto por el núcleo familiar y clientelar más cercano del mercader. Sus relaciones con ellos no se restringen al envío de plata a Tierra Firme, sino que también estos participan de otros negocios y funcionaron como apoyo mutuo para las transacciones comerciales. Este tipo de alianzas se consolidaron con la formación de vínculos sociales como el matrimonio en el caso de Marcos de Vergara y Sebastián de Collado. El segundo grupo estuvo conformado por factores con quienes solo hacia

negocios relacionados al envío de plata. Estos factores se encargaban de recoger los envíos de mercaderías provenientes de España, cobrar deudas en nombre de Melchor Malo y funcionar como reemplazos en caso sucediese algún inconveniente con el factor principal. Fue esta gran red de factores, muchos de los cuales estaban vinculados al consorcio comercial del banquero Juan de la Cueva, lo que le permitió mantener el flujo de mercaderías constantes por casi veinte años sin mayores interrupciones y, por lo tanto, lograr una ventaja sobre sus competidores en el mercado limeño.

Por último, Melchor Malo de Molina fue un personaje muy cercano a los banqueros Juan de la Cueva y Bernardo de Villegas. Aparece como fiador de sus bancos, lo cual revela una relación de cercanía y confianza. Incluso en ocasiones aparece prestando dinero a estos personajes. Más allá de estos negocios, Melchor tuvo cuenta corriente en dichas instituciones y realizó muchas libranzas a través de ellas. Este mecanismo de pago le permitió realizar todo tipo de negocios sin la necesidad de tener que movilizar dinero constantemente. Estas libranzas fueron utilizadas para todos los rubros en donde tenía negocios, desde la venta de mercaderías hasta los préstamos y las actividades relacionadas a otras propiedades como sus tierras. De esta forma, los bancos públicos le otorgaron un soporte institucional para realizar transacciones de manera confiable y eficiente que fue de suma importancia para explicar su proceso de enriquecimiento.

## Capítulo 3

### **Prestigio y legitimidad: la búsqueda del ascenso social de la familia Malo de Molina**

Como se explicó anteriormente, el ascenso social de los mercaderes no era resultado únicamente a la fortuna personal acumulada. La sociedad limeña, como las demás sociedades del Antiguo Régimen confería un importante valor a otro tipo de capitales como el honor, el linaje y la procedencia social. Esta condición de nobleza estaba lejos de ser determinada por aquellos atributos heredados al nacer, menos aún en ciudades como Lima donde condiciones políticas, sociales y económicas configuraron un periodo propicio para la movilidad social de ciertos sectores como los mercaderes. De manera paralela a la búsqueda de riqueza, todos los miembros de la élite limeña buscaban convertir ese capital económico en otro que les confiera la misma calidad que las antiguas familias de beneméritos.

El objetivo de este capítulo es analizar y comprender el ascenso social de Melchor Malo de Molina y su familia en su dimensión social y simbólica. Por la primera de ellas, entendemos la construcción de vínculos y redes con diferentes sectores de la sociedad limeña a partir de su desempeño como mercader y prestamista. El proceso de ascenso de Malo de Molina implicó la construcción de un entorno social acorde con la posición a la que aspiraba llegar. La necesidad de un capital relacional era fundamental para asegurar una buena posición en las jerarquías en un contexto donde el patrimonialismo, y las relaciones de compadrazgo y mecenazgo eran un componente primordial para obtener prestigio y honor.

Por otro lado, por dimensión simbólica se entiende el proceso por el cual Melchor Malo de Molina intentó dotar a sus hijos y su descendencia de una serie de atributos que les permitiesen consolidar su posición como miembros legítimos de la élite. Como los demás, mercaderes de la época, Malo de Molina tuvo éxito en la construcción de un apellido que a nivel público estuviese asociado al prestigio de las más importantes familias de virreinato. Este recorrido implicó conferir a su descendencia de un serie de atributos que reafirmase la calidad de su linaje, así como todo un bagaje simbólico que le permitiese dar sustento a estas pretensiones nobiliarias. Como han demostrado

diversos estudios, los matrimonios servían como mecanismos de vinculación e intercambio recíproco de capitales<sup>92</sup>. El establecimiento de estos enlaces era visto por ambas partes como un paso más para la consecución de sus expectativas sociales, económicas o políticas. De ahí que cada familia pensase muy bien con qué tipo de personas debían casarse cada uno de sus miembros. El objetivo de esta sección será presentar y estudiar las alianzas matrimoniales establecidas entre Melchor Malo de Molina y sus hijos para entender cuáles eran sus expectativas como familia dentro de la sociedad limeña y qué beneficios concretos obtuvieron de ellas.

### **Las estrategias matrimoniales de Melchor Malo de Molina**

El primer vínculo matrimonial realizado por Melchor Malo fue con una importante familia de encomenderos huamanguinos que lo posicionó como miembro de la élite local de dicha ciudad. En 1596, siete años después de su llegada al Virreinato, se casó con Mariana Ponce de León, hija del capital Juan Ponce de León quien descendía de una antigua familia de encomenderos en el Perú (Lohmann 1983: 191). Además de esto, Juan Ponce de León gozaba de una notable posición social en la ciudad, al ser también Alferez Mayor de esta y --según el informe presentado para la obtención del hábito de la orden de Santiago del futuro hijo de Melchor Malo, ser descendiente de Pedro de Rivera, quien fuera "Gobernador y Capitan General de aquella provincia de Guamanga".<sup>93</sup>

Es ampliamente conocido que, para finales del siglo XVI, muchas familias de encomenderos recurrieron a los matrimonios con personas del comercio y la administración. Para los primeros, fue esta una estrategia usual para sobrellevar la crisis en las rentas producidas por las encomiendas, mientras que para los segundos, el camino ideal para vincularse con la élite local (Suárez 2001: 150). Este parece ser el caso de la unión entre Melchor Malo y Mariana Ponce de León. La encomienda poseída por la familia de esta última no parece haber sido muy lucrativa, pues con solo 150 indios tributarios otorgaba una renta de 321 pesos 2 reales y 6 granos, un ingreso reducido si se le compara con aquellos producidos el comercio (De la Puente, 1992, 391). Para Malo

---

<sup>92</sup> Véase Bronner, Fred. 1977. "Peruvian encomendero in 1630: Elite circulation and consolidation". *Hispanic American Historical Review* 67, n°4. 633-659. Puente Brunke, José de la. 1990. "Los encomenderos y la administración colonial en el Virreinato del Perú (Siglo XVI-XVII)". *Boletín del Instituto Riva Agüero* 17. 383-399. Suarez, Margarita. 2001. *Desafíos trasatlánticos: Mercaderes, banqueros y el estado virreinal, 1600-1700*. Lima: IFEA, FCE, PUCP.

<sup>93</sup> AHNE. OM-EXPEDIENTILLOS, N.2033

de Molina, este matrimonio le permitía entroncar con una familia de encomenderos que si bien no era de las más prestigiosas del territorio, lo situaba un paso más cerca de lograr su tan ansiado ennoblecimiento.

Por su lado, la familia Ponce de León accedió a todos los beneficios de vincularse con un hombre con un caudal ya formado y en proceso de crecimiento. Uno de los más resaltantes fue el acceso privilegiado al crédito otorgado por este mercader. En 1621, Malo de Molina otorgó un préstamo de 4,142 pesos de 8 reales a Juan Ponce de León, hermano de Mariana Ponce de León<sup>94</sup>. Estos préstamos parecen haberse vuelto costumbre porque dos años después, en 1623, Juan Ponce de León reconoció que debía a Malo de Molina 7,000 pesos de 8 reales, que según el primero “me ha prestado a mí el dicho principal con consentimiento de mi madre en diferentes veces y partidas para mis alimentos y pagar costos de los pleitos que contra mí se han seguido en la Real Sala del Crimen y Condenaciones”<sup>95</sup>. Parece que en momentos de aprietos económicos fue Melchor Malo quien corrió con los gastos de los demás miembros de la familia y lo hizo sin ser muy punitivo. Esta última deuda tomada por Juan Ponce de León consigna a su madre Mariana de la Torre Isásaga como la fiadora y tiene un plazo de pago de siete años, los cual excede enormemente el usual plazo de uno o dos años que Melchor otorgaba los préstamos. Parece, pues, que no había ninguna prisa por cobrar esta deuda y si observamos las demás relaciones entre la familia Malo de Molina y Ponce de León, entenderemos el porqué.

A partir de la década de 1620, Melchor Malo de Molina progresivamente empezó a controlar los ingresos y bienes de los Ponce de León. El 18 de enero de 1621, Juan Ponce de León emitió dos poderes a su favor. En el primero, le otorgó poder a Malo de Molina para que lo representase en cualquier juicio, demanda o algún problema concerniente al manejo de sus bienes. El segundo poder es aún más interesante porque Ponce de León le otorgó la facultad de poder cobrar para sí lo que se le debiere por el repartimiento de indios Quiguares, ya fuese en pesos, especies y demás<sup>96</sup>. En otras

---

<sup>94</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1208. Fol. 121

<sup>95</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1212. Fol. 1997-1998

<sup>96</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1208. Fol. 119

palabras, le estaba dando poder sobre la totalidad de sus negocios. Así, Malo de Molina se estaba convirtiendo, de facto, en la autoridad de la familia Ponce de León.

Pero los beneficios serían aún mayores. En 1623, Juan Ponce de León otorgó un poder más en favor de Melchor Malo de Molina, en donde registró que estaba de partida para Chile. En dicho documento lo facultó para cobrar, de manera judicial o no, todas las deudas a su favor, lo que lo terminó por colocar a Malo como la cabeza del clan Ponce de León. Pero, además, esta escritura contiene algo más importante para nuestro personaje principal. Juan Ponce de León le cedió la facultad para

que pueda parecer y parezcan ante el Rey nuestro señor y excelencia el señor Visorrey de estos reinos y ante quien derecho deba y pedir y suplicar que en remuneración de los servicios que a Su Magestad han fecho mis padres y antepasados se haga merced de cualesquier encomienda de indios cuentas y otras cosas que se pareciere conforme a lo méritos de los dichos servicios<sup>97</sup>

Con esta facultad, Malo de Molina podría recurrir en nombre del clan Ponce de León a la gracia del rey o el virrey para pedir alguna merced a su favor. Así, vemos como la unión entre Malo de Molina y los Ponce de León no implicó únicamente un simple traspaso de negocios o dinero. Para Melchor Malo de Molina significó tener acceso a los beneficios que gozaban las antiguas familias de beneméritos provenientes del poder real.

A partir de este punto, se puede observar a Malo de Molina haciendo uso del patrimonio de su nueva familia política. Aparentemente, la renta del repartimiento de indios Quiguares no fue la única que recibió en cesión. En 1625, Melchor Malo de Molina, gracias a la cesión de Juan Ponce de León, dio un poder a Francisco García Calderón para que pueda cobrar las rentas del repartimiento llamado del Espíritu Santo, en el corregimiento de Azángaro. El poder incluía también la facultad para que García Calderón pudiese traspasar las rentas del repartimiento a cualquier persona por un periodo de tres años<sup>98</sup>. De la misma forma, en 1632, Malo cedió el tributo de los indios del corregimiento de Vilcashuamán y Angaraes a Francisco Almeida, vecino de la ciudad de Huamanga, y además le otorgó poder sobre la casa huerta que el clan Ponce de León tenía en esta ciudad<sup>99</sup>. Ese mismo año otorgó un poder similar a Alonso de Paredes,

---

<sup>97</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1212. Fol. 1998v-2000

<sup>98</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1216. Fol. 2187-2188

<sup>99</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1231. Fol. 82-83

comisario del Santo Oficio y cura vicario, en donde también se le concedían las rentas de los indios del corregimiento de Vilca y Angares y las propiedades en la ciudad de Huamanga<sup>100</sup>. Pese a que no aparece un monto en favor de Malo de Molina, es posible pensar que estas escrituras escondan un alquiler de dicha renta y la existencia de un mercado poco estudiado del usufructo de los repartimientos.

En 1635, Mariana de la Torre, madre de Mariana Ponce de León, le otorgó poder para testar a Malo de Molina y su esposa. Además, cedió el arrendamiento de unas casas y tiendas que tenía en la ciudad de Huamanga a su segundo nieto Pedro Malo de Molina bajo la administración de sus padres<sup>101</sup>. Asimismo, las rentas de la suegra de Melchor Malo fueron entregadas a su cuñada María Magdalena Ponce de León, monja en el Convento de Santa Clara la misma ciudad<sup>102</sup>. Así, para Malo de Molina su estadía en Huamanga además de ser un tiempo para el enriquecimiento inicial que se explicó en el anterior capítulo, también significó la oportunidad para el establecimiento de una unión matrimonial ventajosa y unos de sus primeros pasos para ascenso en las jerarquías.

Además de su propia estrategia matrimonial, Melchor Malo de Molina casó a sus hijos con familias que le pudiesen traer algún beneficio social. La única excepción parece haber sido su hija ilegítima María Malo de Molina, que casó con su principal socio comercial Marcos de Vergara<sup>103</sup>. En este caso, el matrimonio parece haber sido una forma de asegurar la protección de los negocios que poseía con Vergara más que un intento por adquirir una posición social ventajosa, así como darle a María un matrimonio conveniente pese a su condición de hija natural.

Sin embargo, en el caso de sus hijos legítimos, fruto de la unión con Mariana Ponce de León, es posible identificar matrimonios ventajosos en al menos dos de ellos. La primera fue su hija María Margarita Malo de Molina, quien fue casada con Agustín Messia de Córdova, Alguacil Mayor de Corte de la Audiencia de Lima. Esta unión no duraría mucho debido a la muerte del dicho alguacil en 1626. De la misma manera que con la familia Ponce de León, los Malo de Molina lograron acceso a muchos de los bienes de este

---

<sup>100</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1231. Fol. 199-200v

<sup>101</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1235. Fol. 794

<sup>102</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1239. Fol. 1

<sup>103</sup> AGN. Protocolos Notariales siglo XVII, #1798. Fol. 1943v-1944

alguacil. En 1629, Diego Jiménez Nuño, regidor del cabildo de Cusco, declaró que parte de los bienes que eran de propiedad de Messia de Cordova y que fueron rematadas por dicho ayuntamiento debería pasar a propiedad de Mariana Ponce de León, esposa de Melchor Malo de Molina<sup>104</sup>.

Sin embargo, la mayor ganancia de esta unión fue la cesión que Mesía de Córdoba hizo en favor de Malo de Molina del cargo de Alguacil Mayor de Corte. Pasarían muchos años para que Melchor Malo de Molina pudiese obtener este cargo, dado que fue acusado por el visitador Gutiérrez Flores de haber falsificado la cesión a su favor. Fue recién en 1633 cuando pudo tomar posesión de este, luego de un donativo de 11,000 patacones a la Corona (Lohmann, 1983: 191). Lo interesante de este caso es que Malo de Molina no permitió que su hija permanezca mucho tiempo soltera. Rápidamente la casó con don Bernardino Hurtado de Mendoza, General de la Armada del Mar del Sur a quien le otorgó una dote de 100 000 pesos de 8 reales (Lohmann, 1983: 191).

Así, Malo de Molina unió a su hija legítima con una de las familias más prestigiosas y cercanas al virrey conde de Chinchón y al mismo monarca. Este tipo de uniones matrimoniales también fueron provechosas en tanto permitían un acceso mutuo a las redes e influencias de cada una de las partes. En 1636, Melchor Malo de Molina dio un poder a don Antonio Hurtado de Mendoza, hermano de su yerno Bernardino y comendador del secretario de Cámara del Rey, para que pudiese

concertar el pleito y causa que en la real corte de Indias se sigue e trata en razon de la renunciación e propiedad del dicho oficio de alguacil mayor de corte que estoy poseyendo por renunciacion que en mi hizo don Agustin de Cordova mi yerno difunto y lo de mas deducido en el dicho pleito la cual dicha transaccion hagan en la forma e manera que segun y como les pareciere y en la cantidad de pesos que ella fuere bien visto interviniendo en ella [quemado] que sea parte para Su Magestad precediendo para ello lo necesario para sí fin cumplido efecto y me obligan y obliguen a la paga de la cantidad de pesos que se hiciese dicha transacción<sup>105</sup>

Malo de Molina ganaba de esta forma, además de una unión ventajosa con personajes cercanos al virrey, vínculos con miembros de la misma corte del monarca, quienes

---

<sup>104</sup> AGN. Protocolos Notariales siglo XVII, #263. Fol. 237-237v

<sup>105</sup> AGN. Protocolos Notariales siglo XVII, #1237. Fol. 444v-445

podrían hablar a su favor o realizar diligencias favorables a sus intereses. Finalmente, la petición tuvo éxito, a pesar de la inicial oposición de Gutiérrez Flores, y accedió al cargo de alguacil mayor el 26 de septiembre de 1633 (Suardo 1936: 291).

Por último, la unión matrimonial más beneficiosa fue reservada para el primogénito y descendiente principal de la familia, Melchor Malo de Molina y Ponce de León, quien casó con María de Aliaga y Sotomayor. María era descendiente directa del conocido conquistador Jerónimo de Aliaga, uno de los linajes de beneméritos más prestigiosos y conocidos de la élite limeña en este periodo. Jerónimo de Aliaga fue uno de los conquistadores que estuvo presente en la captura de Atahualpa en Cajamarca. Además, fue alférez general de Francisco Pizarro durante la guerra con Manco Inca y secretario mayor de la Audiencia (Del Busto 1986: 56-57). De los cuatro hijos de Jerónimo, Juana heredaría el mayorazgo por muerte de los demás. Esta se casó con Francisco de los Ríos, alcalde ordinario de Lima, con quien tuvo a Jerónimo de Aliaga quien a su vez casó con Inés de los Ríos, su prima. De esta última unión nacería Ventura de Aliaga (madre de la María de Aliaga, esposa de Melchor Malo de Molina y Ponce de León) por matrimonio con Pedro de Sotomayor, alcalde ordinario de Lima en los años de 1626 y 1629. Es en esta rama de los Aliaga donde se mantendría el mayorazgo de la familia (Mendiburu 1931 vol. 1: 226-227).

Parece ser que la familia Aliaga y Sotomayor estaba atravesando por problemas económicos, ya que para poder pagar la dote tuvo que ceder diversos bienes importantes de la familia e incluso comprometer el familiar. Ventura de Aliaga, viuda del capitán don Pedro de Aliaga y Sotomayor, tenedora y curadora de sus bienes, menciona que su primogénito tuvo que ceder varios de sus bienes dejados a él por el testamento de su padre a su hermana con el objetivo de utilizarlos como dote<sup>106</sup>. Además, declaró que de los 20,000 pesos que le correspondía a su hija como dote por testamento de su esposo, solo podría darle 10,000 por el momento, ya que el resto los había “consumido y gastado (...) y no hallarme de presente con bienes bastantes para se los poder satisfacer”<sup>107</sup>. A esto se le sumaba el insignificante ingreso proveniente de sus encomiendas de Choque y Recua, y Chancayllo. En 1601, la primera registró solo 77

---

<sup>106</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 372r.372v

<sup>107</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 364

indios tributarios; en 1602, la segunda, solo 105 tributarios y 66 pesos de tributo (De la Puente 1992: 433-435). Además, en la misma escritura la familia Malo de Molina se comprometió a otorgar un cuarto de vivienda para Ventura de Aliaga, junto con mil pesos anuales para alimentos y otros tres mil anuales para otros gastos<sup>108</sup> con lo que se convirtió prácticamente en el sostén de la familia materna de su reciente familia política.

La dote otorgada por Ventura de Aliaga al esposo de su hija superó los veinte mil pesos anteriormente mencionados e incluyó diversos bienes inmuebles. Debido a que no contaba con el dinero suficiente para pagar una dote acorde al estatus de cada una de las partes, Ventura repartió dicho concepto de la siguiente manera. En primer lugar, se comprometió a dar diez mil pesos de 8 reales de los cuales diez mil serían entregados en monedas y otros diez mil más “en joyas esclavos plata labrada vestidos y ropa blanca conforme a la tasacion hecha”<sup>109</sup>. Si bien estos montos no son despreciables tampoco son cuantiosas comparadas con el patrimonio de la familia Malo de Molina.

En segundo lugar, le otorgó poder a Malo de Molina para alquilar las casas que se encontraban en la ciudad de Lima frente a la cárcel de la corte –donde reside el contador Bartolomé Astete- y unas tiendas accesorias junto a la pesquería hasta el día de la muerte de Ventura de Aliaga. En el caso las tiendas estuviesen vacías, Melchor podía cobrar una renta del mayorazgo de los Aliaga de 1,500 pesos anuales.<sup>110</sup> Estos bienes se suman a su ya importante grupo de propiedades en Lima y sus ingresos por concepto de alquileres. Lo más llamativo de la dote es la entrega del “aprovechamientos de los yndios del cerro de guancavelica”<sup>111</sup> y “minas e yngenio de castrovirreyna”<sup>112</sup>, bienes que pudieron haber resultado muy útiles a la familia Malo de Malina si se tiene en cuenta los negocios que poseía con mineros en en esta ciudad<sup>113</sup>. A la par de los beneficios simbólicos de unirse y mantener a una familia de tan alto prestigio –los cuales abordaremos más adelante-, la unión con la familia Aliaga aportó una suma considerable de bienes al patrimonio de los Malo de Molina, de manera que la segunda generación

---

<sup>108</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 364

<sup>109</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 372r-372v.

<sup>110</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol.

<sup>111</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 366r-366v

<sup>112</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #347. Fol. 372r-372v

<sup>113</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1209. Fol. 1594

poseyó una base económica mucho más sólida, diversificada y congruente con los requerimientos sociales de la hidalguía.

Con estas tres alianzas, Melchor Malo de Molina se aseguró que su familia ganase un lugar dentro de los círculos más exclusivos de la sociedad limeña. Incluso, sus esfuerzos para asegurar una buena posición a su recientemente formado linaje no acabaron ahí. En su testamento, Melchor Malo legó a su última hija, Josefa Malo de Molina, la suma nada despreciable de cien mil pesos para su dote y a su nieta María Clara de Mendoza, hija de Margarita Malo de Molina y Bernardino Hurtado de Mendoza, veinte mil pesos con el mismo propósito<sup>114</sup>. Por lo menos en el caso de la primera, parece que dicha dotación de dinero fue fructífera para su futuro, dado que logró concretar un matrimonio con don Nuño de Aguila y Acuña, nada menos que el capitán de la guardia personal del virrey marques de Mancera<sup>115</sup>

De esta manera, es posible observar algunas tendencias en cuanto al uso de las uniones matrimoniales por parte de Melchor Malo de Molina. En primer lugar, la mayor ganancia obtenida fue en términos del capital social adquirido al momento de unirse con estas familias. Por un lado, las uniones con familias beneméritas le otorgaron una posición legítima dentro de la élite limeña de la época. Su descendencia tendría asegurada el estatus y la calidad que se les otorgaba a las demás miembros prestigiosos de la sociedad limeña. Malo de Molina fue hábil en formar alianzas con familias de encomenderos empobrecidas y con necesidades económicas que veían en su unión con el mercader un camino para la salvación de su linaje. Por otro lado, vinculó a su familia con miembros de la administración real, como Agustín Mesía de Córdova, Bernardino Hurtado de Mendoza y el capitán Nuño de Águila, quienes, además de provenir de familias importantes le granjearon vínculos importantes con el virrey y la corte del monarca. Así, estas uniones tenían por objetivo asegurar la continuidad señorial de la familia Malo de Molina dentro del complejo entramado de uniones matrimoniales existentes entre diversos grupos de la élite limeña.

En segundo lugar, estas uniones también fortalecieron el patrimonio de la familia Malo de Molina. A las adquisiciones ya realizadas con el dinero del comercio, se les suma toda

---

<sup>114</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #1798. Fol. 1941r

<sup>115</sup> AGN, Protocolos Notariales siglo XVII, #585. Fol. 1670r

una serie de casas, tiendas, aprovechamientos de indios e incluso minas. Esto diversificó su base económica y permitió a la familia no depender demasiado del comercio ultramarino, que como mencionamos en el capítulo anterior era tan lucrativo como riesgoso. De esta forma, la segunda generación de la familia Malo de Molina sostuvo su condición sobre la base de unos ingresos más estables y más acordes con los ideales nobiliarios de la época.

### **La prestigiosa familia Malo de Molina**

El ascenso y enriquecimiento de Melchor Malo de Molina naturalmente le atrajo muchos enemigos. Uno de ellos fue el visitador Gutiérrez Flores, quien acusó a Malo de Molina de haber falsificado la escritura en donde Agustín Mesía de Córdova cedía la vara de Alguacil Mayor de Corte de la Audiencia en su favor. Esta acusación conllevó a un litigio que duraría hasta 1628 y que terminó con el descarte de dicha denuncia previa donación de 11,000 patacones a la Corona. Es interesante resaltar como el visitador, con el objetivo de atacar y menospreciar su condición, lo llamó “un mercader de tienda y de cortos principios” (Lohmann 1983: 190-191). Pese a todos los vínculos que poseía y a la gran cantidad de dinero que había acumulado, Malo de Molina era todavía susceptible a ser atacado por su procedencia del mundo comercial. Para consolidar su posición, para ser admitido como un miembro legítimo de la élite, era necesario también construir una imagen pública acorde con el estatus que se buscaba alcanzar.

Como muchos de los mercaderes del periodo moderno temprano, debían poner en marcha una serie de estrategias para que las enormes cantidades de plata acumulada durante todos esos años en el comercio se tradujesen en los elementos que denotasen y manifestasen prestigio en sus sociedades. Como se discutió en el primer capítulo, las jerarquías sociales en la sociedad limeña se construían a partir de conjunción de factores como títulos, estilo de vida y linaje. Estos elementos eran desplegados constantemente en fiestas, celebraciones, procesiones, entre otros, de manera que eran visibilizados y admirados por el resto de la población. En esta sección se analizarán los caminos a través de los cuales Melchor Malo de Molina logró que su familia y linaje fuesen considerados como unas de las familias más prestigiosas y respetadas del reino. Lamentablemente, no se cuenta con mucha documentación para poder rastrear los cambios en el estilo de vida de la familia Malo de Molina, pero a partir de la

documentación revisada es posible observar algunos indicadores que manifiestan cambios en la autopercepción de estos personajes y su apreciación sobre el lugar que ellos pensaban tenían en la sociedad.

Un primer aspecto a tomar en cuenta es el traslado de Melchor Malo de Molina de la provincia de Huamanga a la capital del virreinato. Pese a que en Huamanga ya contaban, con un patrimonio considerable y poseía un lugar dentro de la élite local por su vinculación con la familia Ponce de León, Malo de Molina decidió asentarse en Lima en 1610 donde alquiló una casa cerca de la plaza<sup>116</sup>. En el capítulo anterior, se analizó cómo este traslado se debió a su incursión en el comercio trasatlántico, pues Lima era el lugar idóneo debido a su cercanía al puerto del Callao. Junto a estas motivaciones también puede incluirse las ansias de formar parte de los círculos más exclusivos de la Audiencia de Lima. Como ha demostrado Fred Bronner, existe una correlación entre los matrimonios entre familias encomenderas con españoles y su subsecuente traslado a la ciudad de Los Reyes. Al parecer, la mudanza hacia Lima estuvo profundamente asociada a la movilidad social ascendente (Bronner 1977: 657). Las familias deseaban una posición más alta de la que las provincias podían otorgarles, se trasladaban a Lima. Vivir en la capital virreinal tenía sus implicancias simbólicas que colocaba a su élite por encima de las demás.

Como todo mercader con ansias nobiliarias, Melchor Malo de Molina buscó un título o cargo público y lo encontró en el Cabildo de Lima. A diferencia de otras instituciones, el Cabildo limeño atravesaba un periodo de renovación dentro de sus filas. Cada vez más personajes provenientes del comercio se hacían con un cargo dentro de esta institución, ya sea través de compras de cargos o cesiones por parte de un familiar político, desplazando a las antiguas familias de encomenderos (Suárez 2001: 191). Esta institución parece haber sido la predilecta por parte de este sector debido a su fácil acceso en comparación con otros espacios como la Audiencia. Además, pertenecer al ayuntamiento trasladaba al detentor del cargo todo el prestigio asociado a dicha corporación.

---

<sup>116</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #226. Fol. 553

Malo de Molina obtuvo un puesto el 18 de octubre 1621, cuando Sebastián de Cetina le cedió su cargo de regidor perpetuo<sup>117</sup>. Rápidamente parece haber interiorizado que su nuevo cargo le otorgaba una serie de preminencias sociales que debían respetarse. El 19 de noviembre de 1621, Malo de Molina y su colega Tomás de Paredes –otro regidor procedente del comercio- encabezaron las diligencias para elevar sus quejas a los oidores de la Audiencia debido a la usurpación que, según ellos, el prior y los cónsules de Tribunal del Consulado habían realizado al tener un mejor lugar que los regidores en las celebraciones y honras al rey Felipe III. Los regidores interpretaron esto como un agravio a su condición, por lo que exigían que se respetase el correcto ordenamiento en las ceremonias, tal sucedía en la ciudad de México.<sup>118</sup>

Un par de años después, en 1623, Melchor Malo de Molina estuvo nuevamente involucrado en un incidente relacionado a las preminencias en los cortejos festivos. Durante la procesión de Santa Ana, Malo de Molina abandonó abruptamente el cortejo del virrey Guadalcazar, aduciendo que el capitán de la escolta del virrey poseía un lugar más destacado que el dado a los regidores. Como consecuencia de esta acción, el virrey Guadalcazar lo penalizó con una proscripción en Chilca de seis meses, dos años de suspensión de sus labores en el cabildo y 300 pesos de multa (Lohmann 1983: 190). Este interés por velar que se le otorgue el lugar correcto en las ceremonias de acuerdo a su nueva condición es un indicador de la forma como Melchor Malo de Molina intentaba personificar aquel nuevo estatus que le correspondía por el hecho de ser regidor. Defender su lugar en las celebraciones públicas era velar por una imagen pública en construcción donde cada oportunidad de lucirse junto a las más altas autoridades le permitía afianzar su posición como miembro de la élite local.

Su siguiente paso en el escalafón social fue su adquisición de la vara de alguacil mayor de corte de la Audiencia de Lima. Como se señaló anteriormente, esta le fue cedida por voluntad de su yerno Agustín Mesía de Córdova en 1633 (Suardo 1936: 291). Una vez conseguido este título, no dudo en hacer gala de él. En octubre del mismo año, con motivo de su toma de posesión de la vara de Alguacil Mayor de la Audiencia de Lima, Malo de Molina realizó “una comida muy espléndida” para todos los miembros de esta

---

<sup>117</sup> AGI, Lima, 183, n°39. Confirmación de Oficio de Melchor Malo de Molina.

<sup>118</sup> Libros de Cabildo, Vol. 19. Pg. 199-200

institución e incluso llegó a enviarla “con muy grande largueza” a aquellos que no pudieron asistir. Este evento parece no haber pasado desapercibido por la población, ya que quedó registrado en el diario de Juan Antonio Suardo (Suardo 1936: 292).

Estas adquisiciones de títulos y cargos tuvieron un correlato en la manera como Malo de Molina se auto percibía y era visto por la sociedad. Las escrituras notariales --además de otorgar un soporte legal negocios comerciales y legales tenían un carácter simbólico en tanto fijan de manera textual la identidad de cada una de las partes involucradas. El escribano, al firmar el documento, valida con la consumación de un hecho jurídico. Un recorrido social de ascenso que otorga validez al estatus consignado de las partes. En ese sentido, las escrituras notariales nos otorgan luz sobre el estatus de las personas y la manera cómo estos varían con el tiempo.

En el caso de Melchor Malo de Molina es posible observar cómo existe un proceso progresivo de cambio en el status. Durante el tiempo que se desempeñaba como mercader en el interior del virreinato, las escrituras lo nombran “morador de la ciudad de Huamanga”<sup>119</sup>. En los primeros años de su residencia en Lima, Melchor Malo figura simplemente como “mercader”<sup>120</sup> o “residente”<sup>121</sup>. Ya comentamos al inicio de esta sección como Melchor Malo era susceptible a ataques por su vinculación con el comercio, por lo que para él fue necesario desligarse a nivel discursivo con dicha ocupación. Por lo menos en este caso, no es posible observar una reafirmación de esta condición, sino más bien su distanciamiento simbólico de la misma.

Es recién a partir de 1616 que es posible verlo identificado como “vecino morador”, una categoría que todavía estaba relacionada con los estratos altos de la sociedad limeña como los beneméritos, los altos funcionarios y la corte del virrey. Más tarde, en 1621, llegaría el primer cargo público que tomaría un lugar central en definir su identidad al presentarse como “vecino y regidor del Cabildo de Lima”<sup>122</sup>. El siguiente paso lo daría con su posesión del cargo de Alguacil Mayo de Corte, título que reemplazó a las demás categorías al momento de presentarse en las escrituras notariales<sup>123</sup>. Al parecer, para

---

<sup>119</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #4, Fol. 419r-423r

<sup>120</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #226. Fol. 553

<sup>121</sup> AGN. Protocolos Notariales siglo XVII, #1201. Fol. 826-831

<sup>122</sup> AGN. Protocolos Notariales siglo XVII, #1209. Fol. 2562-2663

<sup>123</sup> AGN. Protocolos Notariales siglo XVII, #263. Fol. 497-503v

Malo de Molina este era el título que denotaba más prestigio sobre los demás, ya que se presentó de esta forma hasta su fallecimiento en 1639. Estas fluctuaciones de la identidad de nuestro personaje denotan un alejamiento constante del estatus del mercader hacia otro tipo de identidades vinculadas a los cargos públicos y al servicio al Rey, adaptándose a las categorías tradicionales que componían las jerarquías sociales en Europa.

Otro de los indicadores que nos otorgan más luz sobre las expectativas sociales que Melchor Malo de Molina tenía con respecto a su linaje es la creación de su mayorazgo. Este fue creado en febrero de 1638 y en él especifica cuál debería ser el patrimonio inalienable que debía poseer la cabeza del linaje. Los mayorazgos fueron una herramienta empleada por las familias de la nobleza europea para evitar que la fortuna familiar se divida entre sus múltiples descendientes. Pero además, como ha demostrado Enriqueta Vila Vilar, en el caso de las familias de mercaderes, la creación de los mayorazgos fue una estrategia que ayudaba a “revestir el capital, adquirido de forma más o menos “respetable”, de una aureola de nobleza” (Vila Vilar 1991: 154). Un mayorazgo podía disimular el hecho de que la fortuna familiar haya provenido de una ocupación como el comercio y otorgarle un disfraz de respetabilidad y legitimidad señorial.

Los mayorazgos también cumplieron un papel muy importante en la creación de una memoria familiar en los linajes de la élite hispanoamericana. Como ha señalado, Magdalena Chocano, la noción de pertenecer a un linaje era fundamental para demostrar la posesión de un estatus privilegiado. Por linajes se entendía la conciencia genealógica de poseer un ancestro en común, que en muchos casos podía ser el resultado de una mitificación más que de un hecho objetivo y verificable. Durante el siglo XVIII, muchas familias de la élite peruana lograron construir estos linajes a partir de la creación de un mayorazgo y el cultivo de la genealogía familiar. En ese sentido, la elaboración de estos linajes es un proceso subjetivo, pero lo suficiente fuerte como para redefinir la forma como una familia se relaciona con su medio social (Chocano 1995: 130-131).

Este mismo proceso de creación de una conciencia genealógica está detrás de la fundación del mayorazgo de la familia Malo de Molina. Cabe señalar que, en la ciudad

de Lima durante la primera mitad del siglo XVII, los mayorazgos eran todavía reducidos. El padre Bernabé Cobo, en su *“Historia de la Fundación de Lima”* escrita en 1639 -un año después del mayorazgo aquí estudiado- deja registro que solo existían catorce o quince de estos en todo el territorio (Cobo 1882: 78-80), número que se iría incrementando durante la segunda mitad del siglo. Poseer un mayorazgo en Lima en un periodo tan temprano nos otorga algunos rastros de la importancia que debe haber tenido la familia Malo de Molina para la década de 1630 y de las ambiciones por establecer su linaje de la misma forma que las familias nobles en Castilla.

Como era de esperarse, el mayorazgo no provee ningún indicio del pasado de esta familia en el comercio. Por el contrario, al momento de hacer la presentación de las partes se resalta únicamente el pasado acorde con la imagen que se busca personificar. Por el lado de Malo de Molina, se consignan los dos cargos públicos que desempeñaba hasta el momento de su muerte, el de regidor perpetuo y alguacil mayor de corte. No se hace mención de la ocupación del padre, solo su lugar de origen en España. Por la parte de Mariana Ponce de León, sí se hace gala de estos datos. Se resalta la procedencia de una familia de encomenderos e incluso se retrocede dos generaciones anteriores – datos que no estaban en el caso de Malo de Molina- y se señala el cargo desempeñado por su abuelo como gobernador de Tierra Firme<sup>124</sup>.

Naturalmente, en el mayorazgo es posible observar la formación de lo que vendría a convertirse el patrimonio central de la familia Malo de Molina durante dos generaciones más. Destaca, por un lado, su casa principal y unas tiendas ubicadas “en la calle que va de la esquina de la iglesia mayor al monasterio de la pura y limpia concepción”<sup>125</sup>, actual cuadra tres del jirón Huallaga, calle que llevó el apellido de la familia hasta el siglo XIX (Bromley 2005: 236). Esta propiedad fue comprada en marzo de 1620, un año antes de su ingreso al Cabildo de Lima, por la suma de 27,800 pesos de ocho reales<sup>126</sup>.

Por otro lado, se encuentran las tierras agrícolas, una parte fundamental de cualquier familia noble o, como en este caso, que busca presentarse como tal. Debido a la ausencia de tierras en Lima por parte de la familia de su esposa Mariana Ponce de León, Melchor

---

<sup>124</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 259

<sup>125</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 261

<sup>126</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 261

Malo de Molina tuvo que construir su hacienda progresivamente, proceso que es posible rastrear en la escritura del mayorazgo. La primera compra para este fin se realizó en 1616, seis años de su posible mudanza a la ciudad de Lima e abarcó 450 fanegadas de tierras para sembrar en el valle de Late. A partir de este momento, Melchor Malo empezó a comprar las tierras de los alrededores con el objetivo de unificar todo en una sola propiedad. Dos años después compró 200 fanegadas de tierras para sembrar en el mismo valle. Finalmente, en los siguientes diez años realizó cuatro compras más de aproximadamente setenta fanegadas todas en el valle ya mencionado<sup>127</sup> y aparentemente en los linderos de las tierras anteriormente adquiridas. Además, en la fundación se hace mención de todo lo que contiene esta hacienda:

están en ellas hechas y plantadas huertas árboles frutales y cañaverales [Quemado] alfalfares y fundadas y labradas casas de vivienda corrales de ganados ranchos y dos trapiches de moler caña con cuatro calderas grandes y otras cosas y pertrechos de su [Quemado] y asimismo un molino de pan moler y una calera en todo lo cual están y tenemos cien negros y negras nuestros esclavos de [Quemado] y beneficio y [Quemado] ganado mayores y menores y cantidad e mulas caballos yeguas burros y otros pertrechos<sup>128</sup>.

Parece ser que la decisión de Melchor de invertir en tierras se inscribe dentro de una nueva tendencia en la tenencia de tierras durante el siglo XVII. A partir de 1580, la pequeña propiedad fue reemplazada por haciendas consolidadas de gran tamaño (mayores de 70 fanegadas), adjuntas a unidades productivas, como molinos o ingenios. Estas propiedades rurales dejaron de ser tierras complementarias a algunas encomiendas para convertirse en empresas comerciales con potencial económico (Evans 1972: 72-75). Por la presencia de calderas, trapiches, esclavos y ganado, se puede intuir que tuvo una finalidad comercial para dotar a las siguientes generaciones de ingresos para mantener su posición social.

Asimismo, la posesión de una hacienda proveía también de prestigio. Este tipo de propiedades en las afueras de Lima otorgaban a la familia del abuelo propio de la nobleza: podía fungir de residencia de descanso donde podían elaborar banquetes o servir de alojamiento momentáneo a grandes personalidades de la ciudad como virreyes o altos funcionarios (Evans 1972: 80-90). Sin negar el valor económico que esta

---

<sup>127</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 261-263

<sup>128</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 263

propiedad puede haber tenido, esto no se contradice con las ansias de poseer una hacienda con tierras y casas que denoten el estatus que buscaba construir y que se complementen con los demás atributos de estatus como los cargos y títulos que había obtenido. Este interés por preservar de manera correcta la propiedad dentro de la familia se comprende mejor si se tiene en cuenta que una de las condiciones para los herederos del mayorazgo es que en todo momento se cuente con sesenta esclavos para el servicio y cuidado de la misma<sup>129</sup>.

En la segunda parte del mayorazgo, tanto Melchor como Mariana incluyeron una serie de condiciones que debían cumplir aquellos que aspirasen a heredar dichas propiedades. Estas cláusulas resultan interesantes para el presente análisis, pues permiten conocer las expectativas que esta pareja tenía para su linaje. Las condiciones funcionan como un mecanismo de vigilancia permanente para evitar que alguna persona indeseable logre hacerse con el patrimonio principal de la familia y denigre su estatus. Por lo tanto, estos requisitos expresan cuáles son los ideales bajo los cuales una familia de la élite limeña que busque preservar su prestigio debía conducirse.

En primer lugar, se puede identificar una preocupación por mantener al linaje libre de mezclas no deseadas. Para esto se especifica que el matrimonio de su nieto futuro Melchor Malo de Molina y Ribera debía ser aprobado por ambos de sus padres bajo pena de perder el mayorazgo de no ser así<sup>130</sup>. Seguidamente, se declaró que es necesario que el pretendiente no se vincule a familias de menor estatus y que “se case con mujer noble hija dalgo limpia de todos cuatro abolengos sin raza ni macula de judía ni moro ni penitencidas por el Santo Oficio por ningún delito descendiente de quemados y de lo contrario se hiciese luego piedad y se revoque de este dicho nuestro vinculo”<sup>131</sup>. Es explícita la idea de que un linaje que se considera a sí mismo de calidad no puede permitir estos tipos de uniones. Incluso profundizan en este aspecto y mencionan “que se ha visto que de la generación y descendencia que no sea limpia de haber tenido errores en ella han sucedido y suelen suceder grandes daños así para el ánima malo para

---

<sup>129</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 270r.

<sup>130</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 271

<sup>131</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 271

el honor y la hacienda”<sup>132</sup>. Preservar la limpieza de sangre era también proteger la honra y la prosperidad del propio linaje

Lo más interesante de esta sección es el tratamiento de nobles e hidalgos que la familia se da a sí misma. Tanto Melchor Malo de Molina y Alarcón como Mariana Ponce de León -como gran parte de la élite peruana- carecían de un título nobiliario. Por las declaraciones que realizaban sobre sus antepasados, no se ha identificado ni un solo vínculo con alguna familia de la nobleza. Sin embargo, dentro de mayorazgo se consigna que se debe evitar uniones indeseables como las expuestas anteriormente “para que el dicho don Melchor Malo de Molina conserve la nobleza de sangre de hidalguía de sus progenitores queremos que el susodicho después de nuestros días o de cada uno de nos tomare estado de matrimonio”<sup>133</sup>. Se da por sentado la existencia de estado hidalguía caso de la familia Malo de Molina y la necesidad de protegerla.

¿Cómo se explica este tratamiento? El mayorazgo fue la culminación de un largo recorrido de esta familia por lograr el estatus deseado. Ellos se permiten referirse a sí mismos de esta manera porque ya habían cumplido con adquirir los demás atributos que en la sociedad limeña de la primera mitad de siglo XVII manifestaban hidalguía. Parece ser que frente a la ausencia de los elementos tradicionales existentes en las élites europeas para demarcar las fronteras de la nobleza, la élite limeña construyó su hidalguía a partir de otros indicadores que en muchos casos coincidían con los esquemas tradicionales castellanos y en otros no. Pero el resultado era el mismo, lograr el tratamiento propio de los nobles y, por consiguiente todas los derechos, privilegios, mercedes y el respeto que les debían tanto el monarca como los demás miembros de la sociedad. Era una nobleza no titulada, pero una nobleza al fin y al cabo, por lo menos desde las pretensiones de sus miembros.

Así se generó una necesidad de realimentar constantemente su condición de manera pública, dándole énfasis a la conducta como al despliegue de símbolos. En estas mismas condiciones se estipula que el heredero del beneficio debía poseer una conducta que denotase fidelidad al monarca y a la Iglesia, por lo que sería causal de desheredamiento e indignidad si comente “crimen lese mayestatis divina Vel human [...] el pecado

---

<sup>132</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 271

<sup>133</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 271.

nefando ni ninguno de otro”<sup>134</sup>. Más importante aún, es requisito indispensable que los beneficiarios

Se hagan llamar publica y secretamente los apellidos de Malo de Molina y traigan sus armas y e insignias por armas principales en los escudos e blasones y sellos en el lado derecho en las escrituras que otorgaren y cartas que lo escriben y demás cosas que debieran de hacer y firmar se llamen por sobrenombre<sup>135</sup>

Así, la familia se asegura la prioridad el apellido por encima de los demás y que se reafirme constantemente de manera pública su imagen, preservando su lugar en el imaginario nobiliario de la élite limeña. Por esto y todo el anterior, el mayorazgo, además de ser un mecanismo para evitar la desintegración del patrimonio, tenía por objetivo dar un soporte a la formación de una conciencia genealógica en las siguientes generaciones de la familia. Es decir, esta institución dotaba a sus sucesores de una noción de identificación de nobleza y de pertenencia a un linaje que, sin importar sus verdaderos orígenes, era fuente de prestigio, estatus y legitimidad como hidalgos.

El mayorazgo no fue el único patrimonio simbólico legado a sus descendientes. En su testamento, Melchor Malo de Molina incluyó algunos atributos más que ayudasen a consolidar la posición social de su descendencia. Para empezar legó a su primogénito los cargos de regidor perpetuo del Cabildo de Lima y Alguacil Mayor de Corte de la Audiencia de Lima de manera que ya desde muy joven accedió a dos títulos acompañados de prestigio (Lohmann 1983: 192-193). Previamente, el fundador del linaje había iniciado las diligencias para que este mismo hijo acceda a un hábito de la orden de Santiago, un honor que el mismo Melchor Malo no había podido acceder; dejó para su descendiente 400 ducados con el objetivo de obtener el título, lo que logró en julio de 1646<sup>136</sup>. A todo esto se le suma una serie de propiedades ligadas a su segundo hijo Pedro Malo de Molina y una suma de dote para cada una de sus hijas y nietas, para que pudiesen encontrar un matrimonio provechoso, como analizamos en la sección anterior.<sup>137</sup>

---

<sup>134</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 272

<sup>135</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #347. Fol. 271

<sup>136</sup> AHNE. OM-EXPEDIENTILLOS, N.2033. Fol. 6

<sup>137</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #1798. Fol. 1938-1942

Melchor Malo de Molina falleció el 22 de agosto de 1639. En su testamento dejó instrucciones para que su funeral se celebre a la misma usanza que la nobleza, haciendo un despliegue público de su riqueza y estatus. Legó una cantidad de dinero donada a un hospital de niños en la ciudad de Lima<sup>138</sup>. Además, instruyó que se fundase una capellanía (“memoria y aniversario de misas”) de 600 pesos de ocho reales, que incluía 200 misas anuales por su alma y por la de su esposa; también señaló que si no había dinero para solventarla, debía salir del mayorazgo de la familia<sup>139</sup>.

En cuanto a su funeral, pidió tener su cuerpo en depósito en la iglesia de Santo Domingo en la bodega de Ventura de Aliga, la suegra de su hijo, mientras se realizaban las diligencias para encontrar un lugar propio<sup>140</sup>. El 28 de abril de 1640, le fue cedida por el cabildo eclesiástico la Capilla de los Reyes en la Catedral de Lima (Lohmann 1983: 192). Esta era una de las capillas más lujosamente adornadas de la Iglesia Mayor. Poseía cuadros con las acciones de personajes de la sociedad limeña reconocidos por su santidad y tenía un mausoleo de mármol adornado en “cedro de barniz blanco con perfiles de oro” (Echave y Assu 1688: 95), en el cual también descansarían los restos de su hijo y nieto.

De esta forma, Melchor Malo de Molina se aseguró de crear una imagen pública asociada a los estándares nobiliarios de la época. El consumo suntuario y el despliegue público de todos estos atributos lograron que con el pasar de los años su apellido fuese asociado al grupo de familias más prestigiosas del reino. Interiorizó su rol de “noble” al momento de exigir un lugar acorde a sus estatus en las celebraciones públicas y utilizó el mayorazgo para dar un soporte simbólico a la noción de crear un linaje que dotó a su descendencia de un patrimonio compuesto por los mismos elementos que las familias nobles en Europa. Asimismo reglamentó cuestiones como la limpieza de sangre y la conducta pública para acceder al patrimonio familiar. A todo esto se le suma la creación de una capilla sumamente lujosa que mantuviese en el imaginario de la sociedad limeña el estatus que buscaba personificar.

---

<sup>138</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #1798. Fol. 1938

<sup>139</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #1798. Fol. 1942

<sup>140</sup> AGN, Protocolos notariales siglo XVI, #1798. Fol. 1972

Sus hijos mantendrían y reproducirían estas mismas identidades. Cabe señalar que ellos no recorrieron el mismo camino de ascenso que el padre. A ellos, la condición de élite les fue otorgada desde la infancia. No se ve un cambio en sus identidades a partir de la forma como son presentados en las fuentes notariales. El estatus fue heredado y consolidado como una propiedad más. A los títulos ya mencionados se les sumarían otros más como el de teniente de caballería para su hijo Melchor Malo de Molina y Ribera (Mugaburu 1918: VII 150). Las dos generaciones siguientes tendrán lugares preferenciales en los ritos y ceremonias más importantes de la ciudad como lo tuvo Melchor Malo de Molina y Ribera en el recibimiento del Conde de Lemos en noviembre de 1663 (Mugaburu 1918: VIII 150) o en el acompañamiento que hizo el nieto Melchor Malo de Molina y Aliaga a los embajadores del virrey Duque de la Palata (Mugaburu 1918: VIII 126). Finalmente, su nieto Melchor Malo de Molina y Aliaga lograría recibir un título nobiliario como marqués de Monterrico gracias a una donación de treinta mil pesos a la Corona para construir unas fortificaciones en la ciudad de Portobelo<sup>141</sup>. Este título no hizo más que reafirmar la condición de nobleza que para muchos sectores de la sociedad ya poseía desde tiempo atrás. Si la familia continuaba o no con la labor comercial como principal fuente de ingreso, a partir de la información revisada, no podemos saberlo, pero se puede afirmar que esta ocupación desapareció de la narrativa genealógica que tenían sobre sí mismos.

Dentro de la averiguación para otorgar a este mismo personaje el hábito de la orden de Calatrava, la pregunta número nueve del cuestionario para el interrogatorio de los testigos rezaba “si sabes que el dicho pretendiente, su padre o alguno de sus abuelos hayan sido mercaderes de cualquier género de mercancía, residiendo en ella por su persona o por sus ministros o cambiador que haya tenido banco y trato de dar dineros a cambio, por si o por sus factores”<sup>142</sup>. Sorprendentemente, los más de ochenta testigos respondieron de manera negativa. La mayoría lo recordaba como el descendiente de Jerónimo de Aliaga, pero en ningún caso mencionan la profesión del abuelo Melchor Malo de Molina y Alarcón, quien amasó la riqueza de la familia en las Indias<sup>143</sup>.

---

<sup>141</sup> AGN. Real Audiencia, Causas Civiles, legajo 154, cuaderno 1299, año 1765.

<sup>142</sup> AHNE. OM-CABALLEROS\_CALATRAVA. Expediente 1476. Fol. 3

<sup>143</sup> AHNE. OM-CABALLEROS\_CALATRAVA. Expediente 1476. Fol. 10r-10v

## Conclusiones

De manera paralela a la formación y acumulación de riqueza, Melchor Malo de Molina emprendió dos estrategias para lograr que su familia sea aceptada dentro de la élite limeña. Por un lado, emprendió una serie de alianzas matrimoniales con el objetivo de formar vínculos con diversos sectores de la élite local. Estas relaciones le permitieron consolidar su posición legítima dentro de la élite peruana. Como en el caso de la élite quiteña en el siglo XVII, el ascenso iba de la mano de una integración social dentro de los círculos más exclusivos de las jerarquías superiores. Este conjunto de redes sirvió como un capital social que lo ayudasen a emprender a sus propios proyectos personales. El alto grado de integración de la familia Malo de Molina es un ejemplo de que el ascenso social de los mercaderes a inicios del siglo XVII no significó la creación de un sector distanciado de la élite tradicional sino por el contrario, su integración dentro de círculos ya establecidos.

Por otro lado, está el tema de cómo creó una imagen pública acorde al estatus y la identidad que buscaba obtener. En primer lugar, Melchor Malo de Molina se rodeó de los atributos asociados en la época con el estatus de hidalgo. Los cargos públicos como el de regidor del Cabildo de Lima y Alguacil Mayor de Corte de la Audiencia sirvieron para otorgarle una identidad dentro de las jerarquías sociales existentes. Esta era desplegada constantemente en las festividades, procesiones y entradas de virreyes donde era visto por los diferentes sectores de la sociedad. En segundo lugar, la creación de un mayorazgo tuvo un papel importante en la creación de una narrativa genealógica sobre la nobleza de la familia. En este documento es posible observar la creación de un patrimonio familiar a la misma usanza de la nobleza en Europa (casas principales, hacienda y esclavos). Asimismo, se observa una reglamentación sobre la conducta de los herederos de dicho beneficio, en la cual debe primar la protección de la limpieza de sangre y el despliegue público de los símbolos de la familia.

En la segunda y la tercera generación de la familia, ya es visible como la identidad de mercader anteriormente asociada a la familia desaparición por completo. Esta fue reemplazada por los cargos heredados y los nuevos títulos adquiridos por sus descendientes como los hábitos de órdenes militares, los rangos militares y un título nobiliario. La familia construyó una nueva narrativa sobre su pasado donde la hidalguía

siempre estuvo presente. Esta memoria fue exitosamente interiorizada por los demás sectores de la población, especialmente la élite, la cual tuvo a dicha familia como una de las más prestigiosas del reino.



## Conclusiones

En noviembre de 1673, Melchor Malo de Molina y Aliaga llegó a su morada para encontrar en condiciones sospechosas a su esposa con don Agustín de Bracamonte, un criado del virrey Conde de Lemos, quien al parecer estaba armado esperándolo. La situación no pasó a mayores gracias a la intervención del padre de Malo de Molina, quien pudo calmar los ánimos de ambas partes. Esta situación sospechosa fue esclarecida cuando, después de la anulación del matrimonio, su ex esposa se unió en nupcias con el dicho Agustín de Bracamonte, escándalo tras el cual la familia Malo de Molina tuvo que vender la vara de Alguacil Mayor para devolver la dote<sup>144</sup>. El 21 de noviembre a las diez del día, Agustín de Bracamonte fue asesinado mientras regresaba a su morada en su carroza junto a su mujer. Rápidamente se corrió el rumor de que el agresor había sido Melchor Malo de Molina, quien había esperado la muerte del virrey Conde de Lemos, protector de Bracamonte, para vengar la ofensa cometida. El juicio llegó a su fin en 1680, gracias a un indulto otorgado por el arzobispo virrey Melchor de Liñan y Cisneros. Melchor Malo de Molina, cuyo abuelo había sido atacado anteriormente por ser “mercader de tienda y de cortos principios”, era ahora para dicho virrey merecedor de piedad e indulto por pertenecer a “casa tan condecorada de este reyno<sup>145</sup>”. Es evidente que, en un periodo menor a ochenta años y en tan solo tres generaciones, una familia de mercaderes logró ascender hasta lo más alto de las jerarquías sociales en la ciudad de Lima.

En esta tesis se ha visto que las primeras décadas del siglo XVII se configuraron como un periodo propicio a la movilidad social ascendente de los mercaderes. En primer lugar, el auge de la minería generó un efecto de arrastre en el resto de las actividades económicas. Esto dinamizó los circuitos comerciales tanto a nivel intercolonial como dentro del propio territorio del Virreinato del Perú. En segundo lugar, los mercaderes progresivamente empezaron a controlar algunas de las funciones clave de la administración. Agrupados en el Tribunal del Consulado, usaron su posición ventajosa en algunos rubros de la economía para negociar privilegios económicos y sociales. En

---

<sup>144</sup> AGI, Lima 79.

<sup>145</sup> AGI, Lima 79. Fol. 7

tercer lugar, el declive de los beneméritos provocó un espacio de apertura dentro de la élite virreinal. Esto permitió a los mercaderes entablar relaciones con dicho sector. Los mercaderes usaron hábilmente diversas estrategias para adquirir ciertos atributos que anteriormente estaban reservados solo a los beneméritos. Una vez poseedores de estos, los mercaderes pudieron construir su legitimidad como miembros de la élite local.

La fortuna de Melchor Malo de Molina fue construida a partir de las ganancias provenientes del comercio ultramarino. En sus inicios se desempeñó como mercader en los circuitos comerciales del interior del Virreinato, especialmente en las ciudades de Huamanga y Cusco. En estos espacios, aprovechó las diferencias de precios entre Lima y las demás ciudades para obtener cuantiosas ganancias. Una vez acumulado suficiente dinero, dio el salto hacia la importación de bienes de manera directa, asentándose en la ciudad de Lima. Su experiencia en estos circuitos le sería de mucha utilidad posteriormente cuando se desempeñase en Lima como importador de mercaderías.

Una vez superada una primera fase como mercader en el interior del virreinato, Melchor Malo de Molina se introdujo en el laberinto del comercio de bienes importados desde Sevilla. El éxito de su empresa comercial se debió, en primer lugar, al uso de rutas complementarias que le permitieron disminuir los riesgos en caso de que la ruta principal Lima-Panamá fracasase. En segundo lugar, su éxito se debió al hábil uso de las redes y vínculos que se encargaban de llevar los bienes de un puerto a otro reduciendo los riesgos. Se ha identificado dos grupos de agentes. Un primero grupo estuvo conformado por los miembros principales de un consorcio liderado por Melchor Malo de Molina, los cuales estuvieron presentes en casi todos los negocios del mercader. Un segundo grupo constituido por los mismos factores pertenecientes al consorcio del banquero Juan de la Cueva. Este gran grupo de agentes son los enlaces que permitieron a Malo de Molina transportar bienes por casi dos décadas sin mayores interrupciones, lo cual corrobora la importancia que tenía poseer una gran red de factores para el éxito comercial. No sorprende entonces que los mercaderes con más éxito hayan sido aquellos vinculados a los grandes consorcios comerciales, como el del banquero Juan de la Cueva, que podían movilizar gran cantidad de agentes y apoyarse mutuamente en caso de algún imprevisto.

Un segundo factor para el éxito de Malo de Molina en la acumulación de su riqueza fue su vínculo cercano a dos de los bancos públicos más importantes. Los bancos de Juan de la Cueva y Bernardo de Villegas jugaron un factor crucial en el otorgamiento del crédito, algunos de los cuales fueron a parar a manos de Melchor Malo. Más importante aún, el uso de cuentas corrientes en los bancos para las libranzas de dinero facilitó enormemente sus transacciones comerciales. Durante los períodos en que estuvieron abiertos, este mercader hizo un uso activo de los bancos para realizar pagos, otorgar préstamos, hacer compras, etc. El uso de las libranzas le permitió realizar una gran cantidad de actividades comerciales en diferentes lugares del virreinato sin la necesidad de manipular o transportar directamente la plata.

Por lo menos en la primera generación, no se observa ninguna tendencia hacia el rentismo. Si bien Malo de Molina logró construir progresivamente un patrimonio con bienes inmuebles como casas y tierras, se mantuvo en el negocio de la importación de mercancías hasta los últimos años de su vida. El dinero obtenido de los bienes muebles como los alquileres y las tierras era mucho más estable, pero significativamente inferior a aquel proveniente del comercio. Fueron las ganancias provenientes del comercio de cabotaje con las que amasó gran parte de su fortuna.

El ascenso social de Malo de Molina se consolidó a través del establecimiento de relaciones matrimoniales con miembros de la élite local. En primer lugar, él mismo se vinculó con la familia Ponce de León, antigua familia de beneméritos en Huamanga. Esto le permitió realizar peticiones al rey o el virrey por mercedes en nombre de los servicios realizados por la familia de su esposa. El segundo lugar, los matrimonios de su hija le otorgaron acceso a cargos públicos y redes de influencia. Por un lado, Agustín Mesía de Córdova, su primer yerno, le cedió el cargo de Alguacil Mayor de la Audiencia de Lima al momento de su muerte. Por otro lado, el segundo matrimonio de su hija con Bernardino Hurtado de Mendoza le dio acceso a las redes de influencia política de la familia Hurtado de Mendoza.

De mano de la riqueza y la elaboración de alianzas matrimoniales, también hubo un cambio en la identidad de la familia expresado en su estilo de vida y en la narrativa genealógica que poseían sobre su historia familiar. Melchor Malo de Molina y Alarcón construyó su imagen pública que lo distanció de su vinculación con la labor del comercio.

Para esto, adquirió diversos cargos públicos y participó constantemente de las celebraciones y procesiones públicas. Además, utilizó el mayorazgo para dotar a su familia de un patrimonio indivisible acorde a la usanza de la nobleza en Castilla. La segunda y la tercera generación interiorizaron esta identidad y ensancharon el conjunto de atributos de la familia que denotaban prestigio. Para finales del siglo XVII, todo rastro de su participación en el comercio había desaparecido y la familia Malo de Molina era considerada como de las más nobles del reino.

El ascenso social de Melchor Malo de Molina demuestra que, a nivel discursivo, las categorías para nombrar a las jerarquías más altas en el Virreinato del Perú fueron similares a las europeas. Sin embargo, en este espacio no era necesario la posesión de un título para lograr el tratamiento de noble por parte de la sociedad como lo demuestra el caso estudiado. Al no poder acceder a los títulos, la élite limeña construyó su base de poder a partir de otros atributos como los cargos públicos, los mayorazgos, la propiedad de esclavos y tierras, posesiones en la época estaba profundamente asociados a la nobleza. Así pudieron construir una imagen pública a la usanza de la nobleza castellana, lo suficientemente fuerte como para redefinir la forma como se relacionan con su entorno. La fuerte vinculación entre capital simbólico y posición social, al mismo tiempo que ayudó a mantener distancia de la élite con otros grupos, permitió el ascenso de ciertas familias hábiles en conseguirlo.

Este caso demuestra que el ascenso social de los mercaderes no implicó la creación de un grupo de poder distanciado de la élite local ya existente. Por el contrario, este nuevo sector se mimetizó dentro de esta y en unos cuantos años ya no era posible diferenciar a las familias procedentes del comercio de aquellas que descendían de los beneméritos. Los mercaderes demostraron poseer un alto grado de integración y adaptabilidad a los códigos culturales de las sociedades a las que migraron. En ese sentido, su ascenso no significó una amenaza al orden establecido, sino más bien un rejuvenecimiento de las jerarquías sociales existentes que fortaleció la posición de la élite local frente a actores como la Corona.

Si se tiene en cuenta que fueron los mercaderes los encargados de financiar y sostener la administración virreinal, la integración de los mercaderes a la élite local limeña implicó también la vinculación de las antiguas familias de beneméritos con las instituciones

administrativas. Esta unión otorgaría más fuerza a la élite local al momento de contrarrestar los proyectos de la Corona que amenacen sus intereses o sus privilegios, ya que poseían el capital simbólico, el dinero y los vínculos con instituciones clave. Por lo tanto, una de las mayores fortalezas de la élite limeña durante el siglo XVII fue su capacidad integrar nuevos miembros que pudieran aportar algún tipo de beneficio en la defensas de sus intereses.



## Bibliografía

### Fuentes Primarias:

#### **Archivo Histórico Nacional de Madrid (PARES):**

OM-EXPEDIENTILLOS, N.2033, Expediente para la concesión del Título de Caballero de la Orden de Santiago de Melchor Malo de Molina Ponce de León

#### **Archivo General de la Nación (Perú):**

**Juzgado de Aguas:** 3.3.2.1, 1643

#### **Protocolos notariales<sup>146</sup>:**

Agustín de Atencia: #171

Alonso Carrión: #269, #271

Bartolomé Cívico, #346 (1637b), #347 (1638a), #348 (1639b), #336 (1633c), #337 (1634a), #338 (1634b), #338 (1635a), #339 (1635a)

Cristóbal de Arauz: #123 (1612), #127, #128, #130, #133, #135, #139, #140

Cristóbal Aldana: #8, #11, #83

Cristóbal Aguilar de Mendieta: #4, #52, #53, #54, #55, #56, #58, #63

Diego Nieto Maldonado: #1197 #1198 #1199 #1201 #1202 #1203 #1204 #1205 #1206 #1207 #1208 #1209 (1621b), #1210 (1621-1622), #1211 (1622), #1213 (1624<sup>a</sup>), #1214 (1624b), #1215 (1624-1625), #1216 (1625), #1217 #1218 #1219 (1627a), #1220 (1627b), #1221 #1222 (1628b), #1223 (1628-1629). #1224 #1225 #1226 #1227 #1228 #1229 #1230 #1231 #1232 #1233 #1234 #1235 #1236 #1237 #1239 #1240 #1241 #1242 #1243 #1244 #1245 #1246 #1247 #1248 #1249 #1250

Diego Sánchez Vadillo: #1798

Francisco Acuña: #4 (1627), #6 (1629), #17 (1637), #18 (1638)

Francisco Bustamante: #234

Juan Carvajal: #253

Miguel Alférez: #88, #89, #92

Pedro Carranza: #263

Pedro Bernardo de Quiroz: #226, #227

---

<sup>146</sup> Los protocolos pertenece al fondo siglo XVII a menos que se especifique algún otro.

### **Fondo Contencioso**

SO-CO 117-980

SO-CO 56

SO-CO 94-651

SO-CO, 94, 651

### **Cabildo, causas civiles**

CA-JO, legajo 37, cuaderno 64, 1635

### **Real Audiencia, causas civiles**

Legajo 100, cuaderno 370

Legajo 93 – cuaderno 346 – 1634

### **Archivo General de Indias (PARES):**

AGI, Lima 79

Lima, 183, N.39

Lima, 571, Libro 19.

### **Fuentes primarias Impresas:**

Cobo, Bernabé. *Historia de la fundación de Lima*. Lima: Imprenta Liberal. 1882.

Echave y Assu, Francisco de. *La estrella de Lima convertida en sol sobre sus tres coronas: el B. Toribio Alfonso Mogrobexo su segundo Arzobispo celebrado con epitalamios ... : descripcion sacropolitica de las grandezas ... de Lima y compendio historico eclesiastico de su Santa Iglesia Metropolitana*. Amberes: por Juan Baptista Verdussen. 1688.

León Portocarrero, Pedro. 2004. *Descripción del Virreinato del Perú / Pedro de León Portocarrero*. Lima: Universidad Ricardo Palma. Editorial Universitaria. 2004

Libros de Cabildo de Lima. Transcrito por Juan Bromley y BEtram T. Lee. Lima: Consejo Provincial 1935

Mugaburu, Josephe de. *Diario de Lima (1640-1694)*. Lima: imprenta y librería Sanmardi. 1918.

Suardo, Jose Antonio del. *Diario de Lima (1629-1639)*. Lima: Instituto de Investigaciones Históricas PUCP. 1936.

### **Bibliografía secundaria.**

Alarcón, Marcos. *El papel de los cabildos en el primer orden colonial peruano, 1529-1548*. Tesis de licenciatura en Historia. Lima: Pontifica Universidad Católica del Perú. 2017

Amadori, Arrigo. 2008. "Redes sociales y ejercicio del poder en la América Hispana: consideraciones teóricas y propuestas de análisis. Revista Complutense de Historia de América". Nº 34: pp. 15-42. 2008.

Amadori, Arrigo. *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. 2013.

Andrien, Kenneth J. *Crisis y decadencia: el virreinato del Perú en el siglo XVII*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú, IEP Instituto de Estudios Peruanos. 2011.

Assadourian, Carlos Sempat. *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: IEP. 1982

Bertrand, Michel. "La élite colonial en la Nueva España del siglo XVIII: un planteamiento en términos de redes sociales". En Buschges, Christian y Bernal Schrater, *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América hispánica*. Madrid: Vervuert. 1999

Brading, David. *Mineros y comerciantes en el México Borbonico*. México: FCE. 1971.

Braudel, Fernand. *El Mediterráneo y el mundo mediterráneo en la época de Felipe II*. 2 volúmenes. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica. 1976.

Bromley, Juan. *Las viejas calle de Lima*. Lima: Municipalidad Metropolitana de Lima. 2005

Bronner, Fred. "Peruvian encomendero in 1630: Elite circulation and consolidation". *Hispanic American Historical Review* 67, 1977. n°4. 633-659.

Bronner, Fred. "El tesoro del perulero: Martín de Ysasi y la armadilla de 1632", en *Historia. Problema y promesa. Homenaje a Jorge Basadre*, tomo 1. PUCP. Lima 15-32. 1978.

Burkholder, Mark A. *De la impotencia a la autoridad: la Corona española y las Audiencias en América, 1687-1808*. México D.F: FCE. 1984

Burke, Peter. *Venecia y Amsterdam: estudio sobre las élites del siglo XVII*. Barcelona: Gedisa. 1996.

Buschges, Christian y Bernal Schrater. *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América hispánica*. Madrid: Vervuert. 1999.

Busto, José Antonio del. *Diccionario Histórico Biográfico de los Conquistadores del Perú*. Dos Volúmenes. Lima: Librería Studieum. 1986.

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

Chaunu, Pierre. *Sevilla y América siglos XVI y XVII*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. 1983

Chocano, Magdalena. "Linaje y Mayorazgo en el Perú colonial". *Revista del Archivo General de la Nación*. Número 12. 1995.

Contreras, Carlos. *Los mineros y el rey. Los andes del norte: Hualgayoc (1770-1825)*. Lima: IEP. 1995

Caracuel Moyano, Rocío. 1996. "Los mercaderes del Perú y la financiación de los gastos de las Monarquías, 1605-1700". En *Actas y memorias del XXXVI Congreso Internacional de Americanistas*, Vol. IV. Sevilla.

Clayton, Lawrence. 1974. "Local initiative and finance in defense of the Viceroyalty of Perú: the development of self-reliance". *Hispanic American Historical Review*. Mayo: 284-304.

Costa Miguel. *Patronage and bribery in sixteenth-century Peru: The government of Viceroy Conde del Villar and the visita of Licentiate Alonso Fernandez de Bonilla*. Tesis Phd. Miami: Florida international University. 2005.

Evans, Madeleine G. *The landed aristocracy in Perú: 1600-1680. Tesis de doctorado en Filosofía*. Londres: University College London. 1972

Domínguez Ortiz, Antonio. *Orto y ocaso de Sevilla*. Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla. 1974.

Dominguez Ortiz, Antonio. *Las clases privilegiadas en el Antiguo Régimen*. Madrid: Istmo.

Elliott, John Huxtable. *España y su mundo, 1500-1700*. Madrid: Taurus.

Espinoza Ríos, Augusto. "Anexo cuantitativo, el Perú en los siglos XVI-XVII". En Contreras, Carlos. 2009. *Compendio de Historia Económica. Economía del Periodo Colonial Temprano*. Tomo II. Lima: IEP, BCR. 2009

Espinoza Ríos, Javier Augusto. *Las finanzas del fervor. Las prácticas económicas en el monasterio de Santa Catalina (1621-1682)*. Tesis de Licenciatura en Historia. Lima: PUCP. 2012

García-Baquero González, Antonio. *Andalucía y la carrera de Indias (1492-1824)*. Granada: Universidad de Granada. 2002

García Fuentes, Lutgardo. *El comercio español con América, 1650-1700* Sevilla: Escuela de Estudios Hisoano-Americanos, Diputación Provincial de Sevilla. 1980.

Gruzinski, Serge. *Las cuatro partes del mundo: historia de una mundialización*. México, D.F: Fondo de Cultura Económica. 2010

Guibovich, Pedro. "Cultura y élites: las historias sobre lima en el siglo XVII". Buschges, Christian y Bernal Schrater. *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y*

*estructuras sociales de las capas altas urbanas en América hispánica*. Madrid: Vervuert. 1999.

Cross, Harry. "Commerce and orthodoxy: a spanish response to portuguese commercial penetration in the viceroyalty of Peru, 1580-1640". *The Americas*, XXXV, 1978. n°2: 151-167.

Herzog, Tamar. *Defining nations: immigrants and citizens in early modern Spain and Spanish America*. New Haven: Yale University Press. 2003.

Herzog, Tamar. "Merchants and Citizens: On the Making and Un-making of Merchants in Early Modern Spain and Spanish America," *Journal of European Economic History* 2014 n° 52: 137-163.

Hoberman, Louisa Schell. *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660. Silver, State and Society*. Durham y London: Duke university press. 1991.

Kamen, Henry. *La sociedad europea, 1500-1700*. Madrid: Alianza editorial. 1983

Kicza, John E. *Colonial entrepreneurs: families and business in Bourbon Mexico city*. Albuquerque: University of New Mexico. 1983

Konetzke, Richard. *Colección de Documentos para la Historia de la Formación Social de Hispanoamérica 1493-1810*. Dos Volúmenes. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas. 1953.

Latasa, Pilar. *Administración virreinal en el Perú: gobierno del Marqués de Montesclaros (1607-1615)*. Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces. 1997.

Latasa, Pilar. "Transformaciones de una élite: el nuevo modelo de "nobleza de letras" en el Perú (1590-1621)". En *Élites urbanas en Hispanoamérica*. Sevilla: Universidad de Sevilla. 2005

Lockhart, James. *El mundo hispanoperuano, 1532-1560*. México, D.F: FCE. 1982

Lohmann Villena, Guillermo. *Notas sobre el conde de Cañete, virrey del Perú*" *Revista de indias*, n°3. 1942

Lohmann Villena, Guillermo. "Las compañías de gentilhombres lanzas y arcabuces de la guardia del Virreinato del Perú". *Anuario de Estudios Americanos*, Volumen XVIII. 1956

Lohmann, Guillermo. *Los regidores perpetuos del Cabildo de Lima (1535-1821): crónica y estudio de un grupo de gestión*. Dos volúmenes. Sevilla: Excma. Diputación Provincial de Sevilla. 1983.

Lohmann, Guillermo. *Plata del Perú, riqueza de Europa: los mercaderes peruanos y el comercio con la Metrópoli en el siglo XVII*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú. 2004.

Marichal, Carlos y Johanna von Grafenstein (coords.) . *El secreto del imperio español: los situados coloniales en el siglo XVIII*, México: El Colegio de México/Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora. 2012

Mazzeo, Cristina Ana. *El comercio libre en el Perú: las estrategias de un comerciante criollo: José Antonio de Lavalle y Cortés, Conde de Premio Real, 1777-1815*. Lima: PUCP. Fondo Editorial. 1994

Mazzeo, Cristina Ana. *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII: capacidad y cohesión de una élite, 1750-1825*. Lima: Fondo editorial PUCP. 1999

Melzer, John T. S. *Bastion of commerce in the City of Kings: the Consulado de Comercio de Lima, 1593-1887*. Lima: Concytec. 1991

Mendiburu, Manuel de. *Diccionario histórico biográfico del Perú*. 12 volúmenes. Lima: Imprenta Enrique Palacios. 1931.

Moore, John Preston. *The cabildo in Peru under the Hapsburgs: a study and powers of the Town Council in the Viceroyalty of Peru 1530-1700*. Durham: Duke University Press. 1954,

Morner, Magnus. "Economic factors and stratification in colonial spanish america with special regard to elites". *Hispanic American Historical Review* 63, n°2. 335-369. 1983

Moutoukias, Zacarías. "Power, corruption and commerce: the making of the local administrative structure in seventeenth-century Buenos Aires". *Hispanic American Historical Review* 68, n°4: 771-801. 1988

Ponce Leiva, Pilar. *Certezas ante la incertidumbre. Élite y cabildo de Quito en el siglo XVII*. Quito: Abya-Yala. 1998

Peña, Federico de la. *Oligarquía y propiedad en Nueva España, 1550-1624*. México. FEC. 1983.

Pike, Ruth. *Aristócratas y comerciantes: la sociedad sevillana en el siglo XVI*. Barcelona: Ariel. 1978

Puente Brunke, José de la. "Los encomenderos y la administración colonial en el Virreinato del Perú (Siglo XVI-XVII). *Boletín del Instituto Riva Agüero* 17. 383-399. 1990

Puente Brunke, José de la. *Encomienda y encomenderos en el Perú: estudio social y político de una institución colonial*. Sevilla: Excma. Diputación Provincial de Sevilla. 1991

Ramírez, Susan. *Patriarcas provinciales: la tenencia de la tierra y la economía del poder en el Perú colonial*. Madrid: Alianza Editorial. *Patriarcas provinciales: la tenencia de la tierra y la economía del poder en el Perú colonial*.

Ramos, Gabriela. 1994. Diezmos, "Comercio y conflictos sociales a inicios del siglo XVII. (Arzobispado de Lima): 1630-1630". En Ramos, Gabriela, (comp.) *La venida del reino: religión, evangelización y cultura en América. Siglos XVI-XXI*. Cusco: Centro de Estudios Regionales Andinos Bartolomé de Las Casas. 229-281.

- Rizo-Patrón Boylan, Paul. *Linaje, dote y poder: la nobleza de Lima de 1700 a 1850*. Lima: PUCP. Fondo Editorial. 2000
- Rodríguez s, María Encarnación. *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII*. Madrid: Cultura Hispánica. 1960.
- Romano, Ruggiero. *Mecanismo y elementos del sistema económico colonial americano, siglos XVI-XVIII*. México, D.F: El Colegio de México, Fideicomiso de Historia de las Américas, FCE. 2004
- Suárez, Margarita. *Comercio y fraude en el Perú colonial: las estrategias mercantiles de un banquero*. Lima: IEP, BCRP, Fondo Editorial. 1995
- Suárez, Margarita. *Desafíos trasatlánticos: Mercaderes, banqueros y el estado virreinal, 1600-1700*. Lima: IFEA, FCE, PUCP. 2001
- Suárez, Margarita. "El Perú en el Mundo Atlántico 1520-1739. En Contreras, Carlos. *Compendio de Historia Económica: colonial temprano*. Lima: IEP, BCRP. 2009
- Suarez, Margarita. Prólogo. En Pejovés, José Antonio. *Tribunal del Consulado de Lima. Antecedentes del arbitraje comercial y marítimo del Perú*. Lima: Fondo Editorial Universidad de Lima. 2018
- Suárez, Margarita. 2019 "Lima and the Introduction of Peru in the Global trade in the 16th Century". In Engel, Emily, ed. *A Companion to Early Modern Lima*. Leiden, Boston: Brill. En prensa.
- Socolow, Susan Migden. *The merchants of Buenos Aires 1778-1810: family and commerce*. London: Cambridge University Press. 1978
- Stone, Lawrence. *La crisis de la aristocracia 1558-1641*. Madrid: Alianza Editorial. 1985
- Thompson, I.A.A. *Guerra y decadencia. Gobierno y Administración en la España de los Austrias 1560-1620*. Barcelona: Editorial Crítica. 1981
- Torres Arancivia, Eduardo. *Corte de virreyes: el entorno del poder en el Perú del siglo XVII*. Lima: Pontifica Universidad Católica del Perú, Instituto Riva-Agüero. 2014
- Vila Vilar, Enriqueta. *Los Corzo y los Mañara: tipos y arquetipos del mercader con Indias*. Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas. 1991
- Vila Vilar, Enriqueta y Guillermo Lohmann. *Familia, linajes y negocios entre Sevilla y las Indias: los Almonte*. Madrid: Fundación Mapfre Tavera. 2003
- Yun, Bartolome y Aram, Be thany. *Global goods and the spanish empire. Circulation, resistance and Diversity*. Nueva York. Palgrave MacMilliam. 2014
- Wallerstein, Immanuel. "The bourgeois(ie) as a concept and reality". En *New Left Review*, n°167 (Jan-Feb) pp. 91-106.
- Wallerstein, Immanuel. *El moderno sistema mundial*. México: Siglo XXI. 3 tomos. 1984

