

Las familias piuranas y su capacidad de comercialización en la segunda mitad del siglo XVIII

Elizabeth Hernández García
Universidad de Piura

Introducción

Corregimiento y partido sucesivamente, el espacio piurano desde mediados del siglo XVII aproximadamente, consolidó una elite de gran importancia, uno de cuyos pilares fue el comercio. El hecho de contar con el puerto de Paita posibilitó a aquella minoría el control de las mercaderías que ingresaban o salían del interior de la provincia. Con sus actividades económicas Piura se constituyó, en la segunda mitad del siglo XVIII, en un centro de acopio menor pero muy significativo en el conjunto virreinal peruano. El control de su espacio local convirtió a los vecinos piuranos en grandes proveedores y mercaderes de enorme prestigio dentro y fuera de su entorno: peruanos y foráneos establecieron con ellos estrechas y duraderas relaciones mercantiles, que en el fondo, eran estrategias de control de ambos lados.

En estas líneas la intención es profundizar en la proyección económica que determinados vecinos piuranos y, en algunos casos, empresas familiares consiguieron dentro y fuera de los límites virreinales. Dentro destacó siempre la conexión con Lima; y fuera, la que se estableció con otros puertos en Sudamérica y con la Península. Esta capacidad de comercialización tuvo que ver con los productos que controlaron sobre todo como intermediarios: la cascarilla, el algodón, el jabón de las tinas piuranas, y los esclavos. Los grandes comerciantes no descuidaron la cercanía y conexión constante con los hacendados, tineros y mercaderes de esta provincia; es más, aquellos habían establecido con antelación un interesante conjunto de intereses económicos con las zonas más productivas y representativas de la economía del norte colonial.¹

¹ Este último ángulo se viene profundizando cada vez más en las más recientes publicaciones sobre estudios de caso de comerciantes capitalinos. El tema recurrente es, como fundamental estrategia de control, la conexión estrecha con mercaderes de provincia. Respecto al caso piurano, los archivos locales aún tienen mucho que aportar.

Es verdad que en Piura, en mayor o menor medida, todos los vecinos intervenían en el comercio del lugar. Sin embargo, siempre hubo nombres representativos que resumían en su vida y en sus movimientos cotidianos el potencial económico de la localidad; nombres que, a su vez, brindaban una imagen de clanes familiares que, en algunos casos concretos, llegaron a formar emporios económicos en el espacio norte.

Piura en el comercio económico virreinal

El proceso de definición económica del espacio piurano estuvo determinado por varios factores: su posición y realidad geográfica, su lejanía respecto a la capital del virreinato del Perú, su cercanía a provincias sur ecuatorianas, la importancia en ese contexto del puerto de Paita, y el hecho de ser Piura uno de los mercados de paso en la “Carrera de Lima”. La consecuencia de ello fue una peculiar organización económica en el norte, con unas rutas comerciales que dependieron exclusivamente del esfuerzo de los que vivían allí;² intereses particulares que determinaron un espacio geográfico distanciado de los objetivos gubernamentales y, por ello, con una vida bastante aparte del centro del poder.

Las rutas tejidas por iniciativa de los propios vecinos del lugar tuvieron más que ver con las cercanas y productivas provincias del sur de Quito, dando origen a un macro espacio económico norteño colonial que superó desde el comienzo las fronteras virreinales y administrativas territoriales. La denominada región surquiteña-norlimeña,³ contó con un factor geográfico que condicionó su integración hacia el norte: el desierto que se extendía varios kilómetros al sur, y que fue prácticamente un límite natural. El amplio desierto de Sechura privilegió la tendencia económica hacia un relativo aislamiento de Piura del resto del virreinato.⁴ Esta situación continuó hasta finales de la colonia, aunque con matices determinados por la presión fiscal del período borbónico y por el considerable incremento de la imagen económica en ascenso que Piura consiguió a finales del siglo XVIII, cuando la economía norteña se consolidó en manos del grupo de privilegio.

Está suficientemente demostrado que la base del poder económico de la provincia fue siempre el trabajo de la tierra. La palabra “hacienda” se hizo sinónimo en Piura de un crecimiento económico continuo y generacional. En torno a aquella se articuló toda la actividad productiva de la región: la agricultura, la ganadería y la incipiente industria de jabones

² Susana ALDANA RIVERA, *Poderes de una región de frontera. Comercio y familia en el Norte (Piura, 1700-1830)*. Lima, Panaca, 1999, pág. 26.

³ Término acuñado por Susana Aldana Rivera en su producción bibliográfica.

⁴ Heraclio BONILLA y Christine HÜNEFELDT, *Piura: propuestas para una historia regional*, (Documento de Trabajo n°10). IEP, CIPCA, 1986, pág. 6.

y cordobanes.⁵ En la “Descripción geográfica del partido de Piura”, José Ignacio de Lecuanda sostenía que para finales del siglo XVIII era la nación española la que monopolizaba el mayor comercio y mucha parte de la industria.⁶

Los estudios económicos sobre Piura confirman la idea de la administración de grandes haciendas y de una intensa actividad comercial como ámbitos privativos de la elite de esta provincia.⁷ Esta afirmación la corroboraba indirectamente el peninsular Joaquín de Helguero, juez diputado de comercio en Piura, en el “Informe económico de 1802”, al mencionar que eran indios y mestizos los dueños de las tierras, estancias pequeñas y de los potreros, donde, no obstante, se obtenía frutos proporcionados y efectos comerciables.⁸

De la misma manera que el crecimiento económico en Piura dependió en un inicio del esfuerzo personal de su vecindad –a semejanza de la “iniciativa privada” de nuestros días, según Aldana,⁹ la vinculación de los comerciantes del interior y del exterior del reino con este espacio norteño, tuvo que ver con un interés particular y bilateral. Por un lado, los piuranos buscaban mercados para sus producciones y, al mismo tiempo, el control de las mercancías que ingresaban a esos espacios, el control de los precios de los productos, la dependencia hacia ellos de los estratos socio-económicos “inferiores”; por lo que la conexión con medianos y grandes mercaderes foráneos y con otros puertos era imprescindible. Por otro lado, los grandes comerciantes buscaban en provincias como la piurana, los intermediarios indispensables de los productos importantes de esa localidad; así como las conexiones con otros espacios económicos pues, de alguna manera, los mercaderes provincianos eran la extensión efectiva de su poder hasta puntos importantes del circuito comercial: conectarse con mercaderes en Paita suponía negocios con Guayaquil por añadidura; vincularse a Piura era relacionarse con Cuenca y Loja; de tal manera que, sea por cualquiera de las razones expuestas, los comerciantes piuranos consiguieron una gran proyección mercantil.

⁵ Susana Aldana habla de la hacienda estanciera como la unidad básica productiva piurana, término, afirma, que permite englobar los regímenes de tenencia de tierra en la costa y en la sierra de la provincia. ALDANA RIVERA, S., *Poderes de una región de frontera...*, pág. 21

⁶ “...ella es poseedora de las Haciendas más poderosas; y en fin de todo lo más importante de su universal giro y producciones naturales. José Ignacio de Lecuanda, “Descripción geográfica del partido de Piura”, en *Mercurio Peruano*, julio de 1793, fol. 173.

⁷ Ver la producción bibliográfica de Susana Aldana, Alejandro Reyes, Alejandro Diez, Miguel Jaramillo, entre otros.

⁸ Joaquín DE HELGUERO Y GORGOYA, “Informe económico de Piura 1802”, transcrito por Carnero, Nadia, *Seminario de Historia Rural Andina*, Colección Historia Piurana, n°1, Piura, 1984, pág. 18.

⁹ ALDANA RIVERA, S. *Poderes de una región de frontera...*, pág. 26.

Es muy frecuente encontrar a vecinos piuranos como representantes de comerciantes mayores, quienes introducían por Paita mercaderías procedentes del puerto panameño que a su vez las habían conseguido en Europa. Esto no solo importa para ver el estrecho contacto de mercaderes de estos puntos, sino también para advertir que el hecho de que piuranos se constituyeran en representantes de los grandes negociantes, les concedía la posibilidad de comerciar directamente con ellos, acaparando parte de las mercaderías que aquellos llevaban de paso a Lima, y así en Piura ser ellos a su vez los grandes comerciantes.

El año 1800 Agustín Sánchez Navarrete entregó a la aduana de Paita, a nombre de José de Erauzquin, 3.274 pesos de almojarifazgo por mercancías ingresadas por Panamá de cuenta de varios interesados; almojarifazgo al 3% por efectos del país y de Europa sobre 6.746 pesos: 202 pesos; almojarifazgo al 7% por efectos extranjeros sobre 42.662 pesos: 2.986 pesos; alcabala al 6% sobre 1.408 pesos: 84 pesos.¹⁰ En 1801 otro piurano, José Gonzales de la Cotera, depositó en la aduana de Paita 9.750 pesos de almojarifazgo, también por efectos de Europa que había ingresado desde Panamá, “a nombre del maestro de la fragata *Jesús María* [...] de cuenta de varios interesados.” Los efectos extranjeros sumaban 134.724 pesos.¹¹

El objetivo común de los “grandes” mercaderes de esta provincia fue hacerse presentes en Lima y en distintos mercados de la región que más cerca les quedaba. La documentación da cuenta de negocios con varios comerciantes en distintas ciudades a la vez; ciudades donde, por lo general, les había precedido alguien de su familia, ya sea en los contratos mercantiles, en los estudios, o ya sea en los matrimonios entre pares. El peninsular y vecino piurano, Pío Garrido, por ejemplo, mantuvo comercio con mercaderes de Cuenca y de Loja, se conectó a Panamá a través del panameño Vicente Robles, y con Lima mediante Lorenzo Lequerica, comerciante capitalino. Solo tenemos indicios de que Garrido consiguió ser un hombre adinerado a inicios del siglo XIX, y que había ingresado en el comercio del algodón.¹²

En los siguientes apartados presentaremos algunos ejemplos representativos de la elite mercantil piurana: de aquellos que, desde Piura, extendieron sus intereses hacia otras ciudades y puertos del Pacífico y del Atlántico. Haremos el estudio desde el ángulo de las familias o individuos

¹⁰ Administración de la alcabala de Paita. Archivo General de Indias (AGI), Quito, 529. Año 1800.

¹¹ *Ibidem*, Año 1801.

¹² Una de sus inversiones fue adquirir “una prensa de hacer pacas de algodón.” Archivo Regional de Piura (ARP), Serie: Notarial. Notario: Manuel Rebolledo. Leg. 6. Año 1826. Fol. 232.

comerciantes. Así, en orden cronológico, el primer clan mercantil significativo lo encabezó Nicolás Gonzales de Salazar en el puerto de Paita.

Familia y comercio en Piura: contactos con grandes comerciantes

*Nicolás Gonzales de Salazar: el control desde el puerto de Paita*¹³

El peninsular Nicolás Gonzales de Salazar, natural de Puerto de Santa María, llegó al puerto de Paita a inicios del siglo XVIII. Se insertó en el estamento privilegiado de la provincia gracias al matrimonio con la criolla paitaína Francisca Enríquez de Santoyo en 1708. A partir de este momento, Nicolás fue incrementando sus giros mercantiles, hasta el punto de ser uno de los comerciantes de provincia con mayores conexiones fuera del virreinato del Perú, y, por consiguiente, con una notable influencia en este corregimiento. Nicolás comerciaba cascarilla, lo que le permitió hacerse presente en Lima. Su proyección fue mayor por el comercio de esclavos y la brea de Amotape, llegando por ello a tener intereses con comerciantes de Panamá, Portobelo y Chagres, en América del Sur, y de Cádiz y Sevilla en la península.

Alrededor de 1750, Nicolás Gonzales mencionaba en su testamento tener convenio con el P. José de Armendáriz, procurador del Colegio Máximo de San Pablo de Lima, en la provisión de negros.¹⁴ La investigación demuestra que Nicolás Gonzales, desde la década de 1720, tenía el control del tráfico ilegal negrero por Paita, sirviéndose de su cargo de contador oficial real y de sus relaciones con otras autoridades. Por este comercio ilegal, en 1724 Nicolás tuvo graves problemas con el representante del real asiento de Gran Bretaña en Paita, que le llevaron hasta la cárcel en Lima. Sin embargo, y evidencia de su influencia en el entorno y en la administración de justicia de la capital, Nicolás fue procesado por este delito, se le embargaron sus bienes y, pocos años después, fue colocado de nuevo en Paita con el mismo cargo de contador oficial real.

El comercio de la cascarilla era uno de los más rentables al ser solicitada también por la Real Botica de Madrid.¹⁵ A mediados del siglo

¹³ Para un estudio completo de este emporio familiar, ver: Elizabeth HERNÁNDEZ GARCÍA, "Los Sánchez Navarrete y Gonzales de Salazar: una poderosa familia en el puerto de Paita en la segunda mitad del siglo XVIII", en *Revista Complutense de Historia de América*. Madrid, 2008, págs. 183-207.

¹⁴ ARP, Serie: Corregimiento. Causas Ordinarias. Leg. 33. Exp. 687. Año 1761.

¹⁵ Sobre el comercio de la cascarilla ver: Martine PETITJEAN e Yves SAINT-GEOURS, "La economía de la cascarilla en el corregimiento de Loja (Segunda mitad del siglo XVIII-principios del siglo XIX)", y Miguel JARAMILLO, "El comercio de la cascarilla en el norte peruano-sur ecuatoriano: evolución e impacto regional de una economía de exportación, 1750-1796", en Scarlett O'PHÉLAN GODOY e Yves SAINT-GEOURS (comp.), Lima, 1998, págs. 15-49 y 51-94 respectivamente.

XVIII, Nicolás entró en tratos con el peninsular Pedro Gutiérrez de Cosío, cónsul del Tribunal del Consulado de Lima (1744-1748).¹⁶ Sin embargo, el comercio de Nicolás no estaba dirigido directamente a la exportación; él era uno de los muchos intermediarios locales de los que se servían los grandes mercaderes para agenciarse de este recurso.¹⁷ A pesar de todas las desavenencias propias de la actividad mercantil, Gonzales de Salazar consiguió establecerse como autoridad portuaria, así como comerciante a mediana escala en el virreinato, gozando de una gran cuota de poder que supo aprovechar en las situaciones más comprometedoras.¹⁸

Uno de sus yernos, el también peninsular Francisco Sánchez Navarrete, fue quien consolidó los negocios familiares en Ecuador. Francisco se estableció en Guayaquil por la cascarilla de Loja y Cuenca, y por la brea de Santa Elena. Fue prestamista de muchos comerciantes ecuatorianos. Su familia política, Sánchez Navarrete y Gonzales de Salazar tenía larga tradición en este comercio, como él mismo mencionaba a la metrópoli en un recurso, afirmando que, en el comercio de la quina, se ajustaba a la experiencia de la casa de Nicolás Gonzales, “cuyo apellido y marca ha sido bastantes tiempos conocido en el comercio de Cádiz” durante más de cincuenta años, y a su propia experiencia, que pasaba de tres décadas en Guayaquil.¹⁹ Francisco también comerciaba la brea desde Guayaquil hasta el Callao.²⁰ Finalmente, fue de los pocos comerciantes locales de quien se ha registrado un par de viajes a la península por razones mercantiles.²¹

El clan Gonzales de Salazar era el estrato más alto de la sociedad piurana y paiteña, y era, sin lugar a dudas, la familia de comerciantes más importante de esta provincia hasta fines del siglo XVIII. No está de más recordar que su centro de operaciones era el mismo puerto de Paita, cuyo

¹⁶ Jesús TURISO SEBASTIÁN, *Comerciantes españoles en la Lima borbónica. Anatomía de una elite de poder (1701-1761)*. Universidad de Valladolid, IRA, PUCP, Valladolid, 2002, pág. 98.

¹⁷ En páginas siguientes mencionaremos otros ejemplos que ratifican el interés de los limeños en el negocio de la cascarilla, uno de los cuales fue José Antonio de Lavalley y Cortés, Conde de Premio Real, vecino limeño y que fuera corregidor de Piura: en 1793 concedió un poder de representación a Tadeo Encalada, vecino piurano, para la compra de esta corteza. Cristina MAZZEO DE VIVÓ, *El Comercio Libre en el Perú, las estrategias de un comerciante criollo José Antonio de Lavalley y Cortés 1777-1815*. Lima, PUCP, 1994, pág. 147.

¹⁸ Estuvo en la cárcel de Lima por deudas en tres ocasiones, saliendo siempre airoso de ellas y volviendo a sus labores mercantiles y de administración en el corregimiento piurano.

¹⁹ AGI, Quito 246. N. 48. Año 1788. Fol. 9.

²⁰ El negocio era rentable en tanto que entre uno y otro puerto el precio de la brea ascendía de 6 a 40 ó 50 pesos por quintal. A cambio del copé, Francisco adquiriría en Lima ropas y artículos europeos que, vendidos en Guayaquil, le reportarían aún mayores beneficios. María Luisa LAVIANA CUETOS, *Guayaquil en el siglo XVIII. Recursos naturales y desarrollo económico*. Sevilla, EEHA, CSIC, 1987, pág. 332-333.

²¹ Licencia de pasajero a Indias de Francisco Sánchez Navarrete, 22-XII-1758. AGI, Contratación, 5501, N. 3, R. 35, ff. 2.

control le permitió logros en otros ámbitos²², que dependieron directamente de las posibilidades económicas del grupo familiar en su conjunto.

La familia Espinosa de los Monteros: diversificación económica

Nos atrevemos a afirmar que los Gonzales de Salazar, y los Sánchez Navarrete –extensión de la misma familia– eran sinónimo de holgura económica y capacidad de comercialización en la ciudad de Piura desde la primera mitad del siglo XVIII. Sin embargo, no fueron los únicos. Casi en la misma intensidad de transacciones y vínculos con otras ciudades y puertos, se coloca otra familia piurana-peninsular: Espinosa de los Monteros.

Gregorio Espinosa de los Monteros fue uno de los comerciantes más influyentes en el conjunto piurano colonial tardío. Con él podemos aplicar el término “diversificación económica” pues invirtió en todas aquellas áreas fundamentales para la adquisición de un caudal monetario de consideración. Natural de Piura, por matrimonios de las mujeres de su familia se contactó con los peninsulares Miguel de Arméstar y Blanco, importante comerciante sevillano que giraba entre Piura y Cuenca, y con Juan Miguel de Larraondo, quien cubría el comercio desde Trujillo; su hijo natural y otra hermana con su esposo vivían en Loja y eran el punto de contacto en la ruta de costa-sierra.

En la década de 1780 alquiló parte de la hacienda Tangarará, donde sembraba algodón que vendía en Loja y Cuenca, criaba mulas, y tenía ganado caprino que luego convertía en cecinas, jabón y cordobanes. Explotaba una mina de brea cerca a Guayaquil e importaba azúcar de Ayabaca y Loja,²³ comerciaba mercaderías de Castilla y de China en Lima y en la sierra de Ecuador donde eran vendidas por su hijo Manuel.²⁴ También extraía sal de Sechura y la comerciaba hasta Ecuador.²⁵ Finalmente, y al igual que Gonzales de Salazar, Espinosa fue otro gran intermediario en el expendio de la cascarilla. Lo fue de José Matías de Elizalde, quien desde

²² Nos referimos a los nombramientos más importantes en la esfera judicial: las oidorías. Dos de los miembros de este clan consiguieron ser oidores: Pedro Celestino Gonzales de Salazar, oidor de Quito; y José Antonio Sánchez Navarrete, oidor de Canarias y de La Coruña. Ver: Elizabeth HERNÁNDEZ GARCÍA, *Peregrinación y desconcierto. El diputado peruano en Cádiz, José Antonio Sánchez Navarrete, y su opción por la independencia*. Alemania, Editorial Académica Española, 2012.

²³ JARAMILLO, Miguel, “El comercio de la cascarilla en el norte peruano-sur ecuatoriano”, pág. 90.

²⁴ Por ejemplo, Gregorio Espinosa remitió a Loja efectos de Castilla por considerables cantidades de pesos: 5.762 en 1786; 2.641 en 1787 y 14.016 en 1790. Elizabeth HERNÁNDEZ GARCÍA, *La elite piurana y la independencia del Perú. La lucha por la continuidad en la naciente república (1780-1850)*, Lima, Universidad de Piura/Pontificia Universidad Católica del Perú, 2008, pág. 55.

²⁵ ARP, Serie: Intendencia. Causas Civiles. Leg. 4. Exp. 63. Año 1787.

Lima y a nombre de Isidro Antonio de Icaza, vecino de México, pretendía introducir el consumo de la cascarilla en Nueva España.²⁶ Aprovechándose de esos contactos y experiencia, su cuñado Miguel de Arméstar también se vinculó con Ecuador, sobre todo por la cascarilla.²⁷

Gregorio Espinosa y todo su clan en bloque extendieron sus relaciones y transacciones fuera del Perú.²⁸ Consiguieron por ello ganarse un sitio especial dentro de la cúpula mercantil de Piura, ciudad que los vio siempre como vecinos ilustres y grandes mercaderes hasta fines del siglo XVIII. Al terminar esta centuria, al perder un juicio, tuvieron que deshacerse de sus bienes, posesiones y estatus. El bloque económico Espinosa-Arméstar-Larraondo se desintegró; únicamente se repuso Miguel de Arméstar, quien mantuvo su estatus de privilegio hasta la década de 1820. La siguiente centuria, por tanto, se inició con una familia de mercaderes venida a menos en la economía de la provincia.²⁹

Los hermanos del Castillo: el monopolio del comercio local

En el estudio de los grupos familiares con gran impronta económica en esta centuria, destacan los privilegiados “hermanos del Castillo”, conocidos así por la historiografía piurana. Se trata de cuatro hermanos piuranos, Silvestre, Miguel Serafín, Diego y Mariana del Castillo y Velásquez Tineo, herederos de una tradición hacendada y tinera de varias décadas; pero fueron ellos los que en realidad consolidaron la riqueza del clan hasta finales del siglo XVIII.

De los cuatro hermanos, el que manejaba los negocios familiares era Silvestre, presbítero y pilar económico de la familia. Fue el primer dueño de la hacienda Somate, localizada en el valle del Chira, hacienda que, según lo informaba Helguero, seguía en réditos a Tangará, propiedad de los Fernández de Paredes.³⁰ Silvestre tenía “conquistado económicamente” el espacio del casco antiguo de la ciudad de Piura con sus tiendas, y el campo con su actividad de hacendado. Tenía varias casas tina en Piura, cuatro casas en las calles principales de la ciudad –donde se habían implementado

²⁶ José Matías afirmaba: “...se hizo efectivo el apresto de 50 cajones de 5 y medio arrobas cada uno en el puerto de Paita, por mano de D. Gregorio Xavier Espinosa de los Monteros, quien por su cuenta agregó 10 cajones más...” Archivo General de la Nación de Lima (AGN), Superior Gobierno. GO-BI1. Leg. 22. Cuad. 607, ff. 1v.

²⁷ ARP, Serie: Intendencia. Leg. 17. Exp. 300. Año 1799.

²⁸ HERNÁNDEZ GARCÍA, E., *La elite piurana y la independencia del Perú*, pág. 56.

²⁹ Sobre el litigio al que se hace referencia, ver: ALDANA RIVERA, S., *Poderes de una región de frontera...*, pág. 271-273. Y también: Elizabeth Hernández García, “Un litigio muy sonado en Piura a fines del siglo XVIII”, en José María Sesé Alegre (dir.). *Luces y reformas en el Perú. Siglo XVIII: IV Jornadas de Historia*, Piura, Universidad de Piura, 2005, págs. 177-209.

³⁰ HELGUERO Y GORGOYA, J., “Informe económico Piura 1802”, pág. 18.

quince tiendas de su propiedad-, entre dos de las calles principales de la ciudad.³¹ ¿Hasta dónde consiguió proyectarse esta familia?

Se tiene conocimiento de que Silvestre organizó los contactos del clan hasta Trujillo y Ecuador a través del peninsular Pedro Martín Ramos, su cuñado, quien comerciaba efectos de Castilla y de la tierra hacia aquellos puntos. Silvestre consiguió, además, que la familia intervenga en el expendio de la cascarilla de Huancabamba: al parecer, su hermano Diego, también presbítero, le apoyó en ello al ser cura párroco de esta localidad.

Silvestre del Castillo fue uno de los pocos hacendados que tuvo la propiedad de 38 esclavos, 27 de ellos solo en la hacienda Somate; esta cantidad llama mucho la atención en tanto que es la más elevada que se conoce en la localidad en la segunda mitad del siglo XVIII.

Los demás miembros de la familia también se dedicaron, aunque en menor medida, a la actividad mercantil. Silvestre siempre fue la pieza clave de este grupo de poder. A su muerte, a finales del siglo XVIII, la cuenta testamentaria daba noticia de un caudal de 138.000 pesos, cantidad significativa en la ciudad y que ningún otro pariente consiguió.

Joaquín de Helguero y Gorgoya: de Paita a Nueva España

De las familias piuranas consideradas más importantes en el inicio del siglo XIX, destacan los Helguero y Carrión, cuyos descendientes mantuvieron esa fuerte presencia económica en la vida de la provincia hasta las dos primeras décadas del siglo XX. La base de su poder la constituyeron las actividades mercantiles que el “patriarca” de este clan realizó en Piura desde 1790. Joaquín de Helguero y Gorgoya, peninsular, se estableció en el Virreinato peruano, en fecha no precisada, en la capital donde se hizo mercader de la Carrera de Lima.

Sus intereses le llevaron hasta el norte alrededor de 1796. Un año después contrajo nupcias con la piurana Juana Josefa de Carrión e Iglesia, asentándose así en un grupo local de gran influencia y caudal monetario que aprovechó. Helguero tuvo frecuentes contactos mercantiles con Ecuador. Los vínculos económicos con provincias ecuatorianas fueron en su caso más sencillos de realizar; primero, porque antes de afincarse como vecino piurano había residido en Lima e iba y venía hasta el norte; segundo, porque la familia de su esposa procedía de Loja, los Carrión y Merodio;³² y por último, Helguero tenía la ventaja de haber sido juez diputado de comercio en Piura y Paita, por lo que sus relaciones fueron

³¹ ARP, Serie: Intendencia. Causas Ordinarias. Leg. 23. Exp. 414. Año 1803.

³² En Cuenca y Loja, varios miembros de esta familia se posicionaron en el alto clero, por ello los parientes piuranos podían argumentar que, por generaciones, habían estado en nombramientos de importancia civiles y eclesiásticos.

intensas con Guayaquil y con la sierra ecuatoriana.³³ Sus contactos se extendieron más allá de este macro espacio.

Quizás uno de los más importantes logros de los vecinos piuranos fue vincularse con el punto medular del comercio por excelencia en esta parte del Pacífico Sur: Panamá. De más está decir la importancia de este puerto en el tráfico mercantil americano, pero sí cabe insistir en que los libros de alcabala muestran cómo este fue un destino recurrente a lo largo de estas centurias, así como las cantidades de dinero que se invertían desde aquí hacia los demás puertos sudamericanos, entre los que se hallaba Paita.³⁴ Como centro de acopio y redistribución, lugar de contacto de distintas economías coloniales, y punto de llegada de los barcos mercantes peninsulares y americanos, Panamá fue el contacto más fuerte que la elite piurana estableció. Sirviéndose de Panamá, se llegó más lejos.

Nueva España fue la meta de Joaquín de Helguero y Gorgoya. Estableció vínculos con otro mercader peninsular, Tomás Cavieses,³⁵ quien tenía intereses en otros puertos de América hispana. Cavieses era comerciante de la Carrera de Lima como Helguero; quizá por ello se conocían. En 1811 formaron una compañía para traer productos desde México hasta Paita. Helguero y Cavieses se encargarían de fletar el navío con mercaderías solicitadas en el puerto de Acapulco y Guatemala.³⁶ Con esta sociedad, desde Paita Helguero extendió sus vínculos comerciales hasta México y Centroamérica. Es el único caso encontrado de una compañía formada por vecinos piuranos que se proyectó hacia realidades americanas tan distantes; la generalidad de mercaderes se manejaba como grupo familiar, representándose a ellos mismos o a otros, pero no formando compañías.

Acapulco apareció con frecuencia en los orígenes de las mercancías que ingresaron por Paita. Joaquín de Helguero, siendo además autoridad en el partido, fue requerido constantemente por otros mercaderes conectados a puertos novohispanos. Desde 1801 aparecía como representante de otros comerciantes que ingresaron mercaderías mexicanas al puerto

³³ ARP, Serie: Notarial. Notario: Farfán de los Godos. Leg. 86. Año 1819. Fol. 198.

³⁴ Sin embargo, vinculaciones sanguíneas entre panameños y piuranos no fueron frecuentes, por lo menos en el período que trabajamos.

³⁵ Sin embargo, vinculaciones sanguíneas entre panameños y piuranos no fueron frecuentes, por lo menos en el período que trabajamos.

³⁶ *Ibidem*, Fol. 412.

de Paita.³⁷ La mayoría de comerciantes y hacendados concedieron poderes de representación en las ciudades donde tenían establecidos vínculos económicos, por la distancia y la imposibilidad de realizar viajes frecuentes. Helguero, por ejemplo, mantuvo transacciones con Lima, lo que se deduce por su trayectoria como comerciante, y por algunos poderes que gestionó.³⁸ Por otro lado, Joaquín de Helguero y/o el padre de su esposa, Miguel de Carrión y Valdivieso, ya tenían vínculos con la capital virreinal desde antes de la fecha de matrimonio de este peninsular, puesto que uno de los testigos de las nupcias, Gabino Gaínza, era oidor de la Audiencia de Lima.³⁹

Los comerciantes piuranos y sus vínculos con la ciudad de Lima

Consideramos importante, para finalizar, dedicar un punto aparte a la relación que tuvieron los comerciantes piuranos con la capital del Virreinato del Perú, fundamentalmente por dos razones. En primer lugar, por la importancia que tuvo Piura para los grandes apellidos limeños ligados al comercio en gran escala; y en segundo lugar, por el interés con que, a su vez, el Consulado de Lima vio a esta provincia norteña preocupándose por su control mercantil. Para ejemplificar todo esto, nos serviremos también de algunos estudios de caso emblemáticos de estas vinculaciones económicas.

Piura no estuvo al margen del “polo de arrastre” capitalino limeño, pues la conexión con Lima y sus mercaderes, y la posibilidad de abastecerse de los grandes almacenistas eran factores clave en la consolidación del apellido y la fortuna en la localidad. Luego los comerciantes piuranos se dedicaban a la redistribución en su ámbito regional,⁴⁰ como ha quedado claro. Aun así, las inversiones realizadas por aquellos en su contacto con Lima fueron de enormes proporciones.

Uno de los vecinos piuranos que destacó en esos vínculos fue el ya mencionado Nicolás Gonzales de Salazar desde el puerto de Paita. El producto estrella fue siempre la cascarilla. Comerciantes limeños se

³⁷ AGI, Quito, 529. Alcabala de Paita. Año 1801. En otro nivel de transacciones, consta que Helguero también comerciaba libros. El obispo de Trujillo, José Carrión y Marfil, escribe en 1814 al vicario eclesiástico en Piura, Tomás Diéguez Florencia, diciéndole: “Se me asegura que a Helguero le han traído unos cajones de libros; no sé si habrá algo de provecho, y vea VM si hay de ese ejercicio cotidiano y cómpreme una docena de ellos si son en pasta y arcados, y que vengan por encomienda en el primer correo...” Archivo documental del Instituto de Historia Argentina y Americana “Dr. Emilio Ravignani”. Miscelánea 1802-1874. Documento 11. Fol. 13.

³⁸ ARP, Serie: Notarial. Notario: Manuel Rebolledo. Leg. 40. 1820. Fol. 137v.

³⁹ Isabel RAMOS SEMINARIO y Guillermo GARRIDO LECCA FRÍAS, *San Miguel de Piura: vínculos de sangre*. Piura, s.e., 1996, pág. 97.

⁴⁰ ALDANA RIVERA, S., *Poderes de una región de frontera...*, pág. 149-150.

conectaron con Piura por esta razón. Así, por ejemplo, el peninsular Antonio de Elizalde, residente en Lima, en 1775 se puso en contacto con un vecino piurano muy influyente, Vicente Fernández de Otero, quien ese año adquirió mercaderías europeas por un valor de 8.750 pesos, comprometiéndose a pagarlas con cascarilla de Acobamba o Loja.⁴¹ Fernández de Otero nació en Sevilla y residía en Piura. No obstante ser dueño de tres haciendas y de una casa tina,⁴² lo que le dio mayor prestigio siempre fueron sus nexos mercantiles. Fernández de Otero entró en contacto con Matías Larreta, importante comerciante en Lima y miembro del Consulado limeño. Comerciabán efectos de Castilla, de la tierra, pero sobre todo, cascarilla.⁴³

Fernández de Otero contrajo nupcias en Piura con Josefa Ruiz Martínez, hermana de otro comerciante piurano de mucho prestigio, Baltasar Ruiz Martínez. La interconexión Fernández-Martínez fue muy fuerte en Piura. Ambos se interesaron por la quinina y se relacionaron también con comerciantes en la propia península.⁴⁴ En 1789, Luis Niño, vecino piurano y comerciante en Quito, afirmó que se obligaba a pagar a Fernández de Otero 30.000 pesos “que en efectos de Castilla y demás de Europa me ha dado y entregado.”⁴⁵ Llamamos la atención sobre esta cantidad por ser mucho dinero para el común denominador de mercaderes en Piura. Luis Niño había formado compañía con Vicente Fernández para el expendio de la cascarilla, la cual extraían de Quito, Cuenca y Loja.

Fernández de Otero murió a fines de la década de 1790, dejando en su testamentaría un caudal líquido de 223.578 pesos.⁴⁶ Era un capital muy grande en la economía piurana. Pero la actividad comercial de Fernández de Otero no se entiende al margen de su hermano político, Baltasar Ruiz Martínez. Este también se vinculó estrechamente a los comerciantes de la capital. Baltasar Ruiz era otro típico criollo descendiente de un peninsular, Juan Ruiz Martínez, y de Petronila Ortiz y Sierra, natural del puerto de Paita. Nunca se casó ni consta que haya tenido descendencia, por lo

⁴¹ Deolinda VILLA ESTEVES, “Liderazgo y poder: la elite comercial limeña entre el comercio libre y la guerra de la independencia (el caso de Antonio de Elizalde)”, en Cristina MAZZEO (comp.), *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una elite 1750-1825*. Lima, PUCP, 1999, p. 140.

⁴² AGN, Real Audiencia. Causas Civiles. Leg. 5. Cuaderno 45. Año 1800. 118 folios.

⁴³ *Ibidem*, fol. 85.

⁴⁴ “... como igualmente varias partidas de cascarilla que existen en España, y para cuya entrega a dichos señores [los acreedores], está dado el correspondiente libramiento para que abonen su líquido producto...” ARP, Serie: Notarial. Notario: Farfán de los Godos. Leg. 81. Prot. 2. Año 1794. Fol. 22v.

⁴⁵ ARP, Serie: Notarial. Notario: José Miguel Zavala y Castilla. Leg. 74. Año 1789. Fol. 238v.

⁴⁶ ARP, Serie: Notarial. Notario: Farfán de los Godos. Leg. 81. Prot. 2. Año 1794. Fol. 22v.

que se dedicó enteramente al cuidado de la testamentaría de su cuñado Fernández de Otero, en beneficio de una de sus hermanas.⁴⁷

Baltasar Ruiz fue otro de los importantes comerciantes de la cascarilla que estuvo ligado a Matías de Elizalde. Con él consiguió no solo el contacto con Lima, sino también los negocios con Cádiz, lugar hasta donde extendió su radio de acción.⁴⁸ Manufacturas y quinina constituyeron la puerta de ingreso al competitivo mundo mercantil de la capital. Ruiz decidió vivir finalmente en Lima. Fue tanto o igual de importante que el peninsular Fernández de Otero. Ambos se colocan como el prototipo de aquellos vecinos de una provincia distante de la capital que, no obstante, hicieron girar en torno a ellos personas de considerable importancia en el centro del poder político del reino.

Por todo lo mencionado, se entiende la cercanía de los patricios piuranos al Tribunal del Consulado de Lima⁴⁹, eran vínculos de interés de ambas partes que se reflejaron en la presencia de representantes del Tribunal en esta provincia. En efecto, el Consulado limeño colocó a un juez diputado de comercio en Piura, paralelo al receptor de los reales derechos del rey en Paita. Esta figura se mantuvo hasta 1780, en que se hizo una innovación: el establecimiento de otro juez diputado de comercio para el puerto paitaño, de tal modo que ahora había dos personas que representaban la autoridad del Tribunal del Consulado de Lima en el partido de Piura. La razón de este nuevo nombramiento era la agilización de los trámites de uno y otro punto.⁵⁰ Además, recordemos que para 1780 las medidas reformadoras habían abierto más puertos al comercio en América Hispánica, por lo que el control por parte del gremio consular tenía que ser mucho más firme, sobre todo en el norte del Perú de donde se extraía la cascarilla para la Botica Real de Madrid.⁵¹

En los nombres de aquellos que fueron elegidos como jueces diputados de comercio en Piura y Paita, se advierte un denominador común:

⁴⁷ La segunda hermana, Andrea, contrajo nupcias con otro peninsular, Marcos Sanz del Rusco, y a través de él, Baltasar tenía asegurado el mercado de Lambayeque. ALDANA RIVERA, S., *Poderes de una región de frontera...* pág. 244.

⁴⁸ ARP, Serie: Notarial. Notario: Farfán de los Godos. Leg. 81. Prot. 2. Año 1794. Fol. 24v-25.

⁴⁹ No fue la única institución de importancia con la que se relacionaron. Los Cinco Gremios de Lima tenían apoderados piuranos en el partido, que traficaban efectos de Europa y esclavos desde el puerto de Paita. AGN, Libro Manual de la Real Administración de Paita. C-15. Leg. 150. Libro 672. Año 1796. ARP, Serie Notarial. Notario: Zavala y Castilla. Leg. 4. Año 1789. Fol. 209v.

⁵⁰ HERNÁNDEZ GARCÍA, E., *La elite piurana y la independencia del Perú...*, pág. 66.

⁵¹ Sobre la actitud del Consulado de Lima frente al comercio interregional, ver: Cristina MAZZEO, *Gremios mercantiles en las guerras de independencia. Perú y México en la transición de la Colonia a la República, 1740-1840*, Lima, Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos, 2012, pág. 98-100.

sus giros mercantiles dentro y fuera del espacio virreinal. Así tenemos, por ejemplo, a Vicente María Fernández de Otero, Esteban de Blas y Fernández, Juan Miguel de Larraondo, Joaquín de Helguero y a Baltasar Ruiz Martínez, entre otros.

También los vínculos entre esta institución y los comerciantes piuranos se reflejan en las inversiones monetarias en este Tribunal, funcionando aquel como si de un banco se tratara, y en un momento de grandes dificultades para la corona y el virreinato, como fue el gobierno del virrey Abascal y todo el período juntista.⁵² En este tiempo el Consulado de Lima fue un defensor acérrimo de la autoridad del monarca y fue el mejor aliado de Abascal para obtener los recursos a utilizarse en la guerra contrainsurgente.⁵³ Entre otras acciones, el Consulado limeño solicitó a los comerciantes del virreinato empréstitos a devolverse con intereses, los cuales fueron ascendiendo, entre el 2% y el 6% para el año 1810. Como afirma Carmen Parrón, para el tiempo de la independencia, existían muchos capitales privados invertidos en el Consulado a razón de 6% de réditos anuales. De este modo, aquel movilizaba ingentes sumas de capital privado que se invertían, no en el fomento de la producción o en la infraestructura comercial, como hubiera sido deseable, sino en el puro y simple gasto fiscal.⁵⁴

Muchos de esos préstamos no pudieron ser cancelados por el Consulado de Lima, puesto que los cambios vertiginosos suscitados por la independencia trastocaron el orden y las necesidades de instituciones clave en la economía, pero dejaron en evidencia el poder adquisitivo y monetario de que podían ser capaces comerciantes de una región distante para Lima como podía ser el norte del Perú.

Consideraciones finales

En estas páginas se ha procurado estudiar sucintamente a contadas familias o individuos comerciantes que, desde el norte virreinal, fueron evidencia de la intensa actividad mercantil de la localidad en el período en cuestión. Si bien sus acciones tuvieron como base los intereses particulares de sus clanes, ilustran a su vez las posibilidades económicas de un espacio geográfico distante del centro de poder capitalino, posibilidades que concitaron el interés de instituciones y mercaderes de este y de otros virreinos. La capacidad de comercialización y la proyección que

⁵² La inversión de algunos vecinos piuranos en el Tribunal del Consulado de Lima a inicios del siglo XIX, en: HERNÁNDEZ GARCÍA, E., *La elite piurana y la independencia del Perú...*, págs. 65-77.

⁵³ MAZZEO, C., *Gremios mercantiles en las guerras de independencia...*, p. 134.

⁵⁴ Carmen PARRÓN SALAS, *De las Reformas Borbónicas a la República: el Consulado y el comercio marítimo de Lima, 1778-1821*, Academia General del Aire, San Javier (Murcia), 1995, p. 324.

tuvieron son las primeras y fundamentales características en el estudio económico de esta región y de su grupo de privilegio.

Su condición de “intermediarios” de los grandes comerciantes, lejos de encerrarles en su espacio geográfico y económico regional, potenció su movilidad en distintos puntos de la geografía americana. En este sentido, es interesante considerar que, desde Piura y Paíta, mercancías de su cuenta y riesgo tuvieron como puntos de desembarque puertos tan lejanos como Cádiz y Sevilla (Gonzales de Salazar, Sánchez Navarrete, Ruiz Martínez); Nueva España y Guatemala (Helguero y Gorgoya, Cavieses), así como ciudades ecuatorianas y el puerto del Callao, en lo que no caben excepciones, puesto que todos los comerciantes piuranos, de alguna o de otra manera, dirigieron sus expectativas hacia los negocios en Cuenca, Loja, Quito y Lima.

La capital del Perú era el gran mercado del virreinato hacia donde llegaban todas las mercancías del interior y exterior, así como de donde salían estas mismas; convenía, por ello, penetrar en la maraña de intereses mercantiles que era Lima. Para los piuranos, en líneas generales, esto no fue difícil, teniendo en cuenta la dependencia casi absoluta de aquella ciudad –y de sus mercaderes– respecto de las provincias, tanto para su subsistencia, como para la diversificación de sus mercancías. Los comerciantes piuranos supieron aprovechar esta situación dado que Lima era el inicio de muchos otros contactos.

Aunque la variedad de productos que interesaba a los limeños era amplia –brea, esclavos, manufacturas de Cuenca–, en esa relación entre Piura y los demás mercados, el recurso fundamental lo constituyó la cascarilla. Podemos afirmar, inclusive, que para la segunda mitad del siglo XVIII, la conexión mercantil con Piura se buscaba sobre todo por eso: porque suponía introducirse en este negocio por demás de muy buenos réditos.⁵⁵ La cascarilla interesó a comerciantes de distinto origen, pero sobre todo a los grandes almacenistas limeños. Como se ha podido advertir, aquellos vecinos de la capital considerados comerciantes a gran escala tuvieron que buscarse contactos en Piura para traficar con este recurso, dada su importancia aquí y en la metrópoli. Desde Lima no se podían desaprovechar las relaciones que estos vecinos habían tenido que estructurar para llegar a los lugares en que se producía la quinina.

⁵⁵ No siempre el negocio de la quinina supuso ganancias para los comerciantes. Había muchos riesgos que correr: la dificultad en su reconocimiento; la limpieza de la cascarilla, separando lo útil de lo inútil; los indígenas a quienes se encargaba la faena, con quienes sólo había un trato de palabra; las contingencias bélicas, que dificultaban la llegada de algunos cargamentos hasta la península, etc. Una exposición detallada de todos los problemas de este negocio, la brindó Francisco Sánchez Navarrete ante el Consejo de Indias. AGI, Quito 246. Año 1788.

Por otro lado, es de gran significación que Francisco Sánchez Navarrete, miembro del clan Gonzales de Salazar, residiera en Ecuador, habiéndose casado con una hija de Nicolás Gonzales, el jefe del clan económico-familiar. Definitivamente era necesaria su presencia allá para consolidar el negocio de la cascarilla, sin desconectarse en realidad del comercio familiar en Paita.⁵⁶ A los comerciantes piuranos les interesó ser los principales proveedores de esta corteza al punto de ubicar a un familiar en los centros de producción para conseguir sus objetivos. No perdamos de vista que nos movemos en un mundo donde las estrategias de consolidación en un período tan cambiante –segunda mitad del siglo XVIII– incluían distintas maneras de proyección del apellido.

Si bien había comerciantes piuranos que realizaban transacciones con sumas de dinero consideradas de grandes proporciones en su localidad, comparativamente con otros comerciantes sus caudales eran medianos. Por ello insistimos más en un análisis que refleje las relaciones económicas, la bien elaborada cadena de contactos que construyeron desde sus lugares de residencia o a partir de ellos, y las distancias que unieron con su tráfico mercantil, que en un estudio que privilegie las cantidades invertidas o las ganancias obtenidas. Solo así se entiende la importancia que adquirieron y que motivó el interés de variopintos mercaderes y de instituciones de tanta tradición mercantil como el Tribunal del Consulado de Lima, relaciones que fueron el día a día de las transacciones mercantiles en la colonia.

Muchos de los nombres que aquí hemos estudiado no llegaron al siglo XIX, tampoco presenciaron el cambio de sistema político que supuso, en términos teóricos, la república. Pero hubo varios que sí vivieron entre las dos centurias, que administraron las seculares redes de poder forjadas de antiguo adaptándolas al nuevo escenario económico, que se sirvieron de los antiguos lazos y siguieron adelante. Por ello en otros escritos manejamos la idea de que la independencia del norte, en términos económicos, no hizo tantos estragos como en otros espacios del Perú. Aquí existía una plataforma fuerte, con bases sólidas que difícilmente la nueva demarcación limítrofe republicana, o la administración central capitalina podría desestabilizar por mucho tiempo.

Si bien hubo nuevos nombres entre quienes controlaron el comercio de la región, estos procedían de, o estaban relacionados con las mismas conocidas familias de mediados del siglo XVIII, que tuvieron la suficiente

⁵⁶ Además, por otras referencias documentales, sabemos que, muerto Nicolás, Francisco no se desvinculó en absoluto de los parientes paitenos. Junto con la viuda de Nicolás, María Antonia Márquez Caballero, fueron la cabeza del clan las tres últimas décadas del siglo XVIII.

fortaleza para sortear las reformas de esta época y todo el proceso político que luego se desencadenó.

Bibliografía

- ALDANA RIVERA, Susana, "Un norte diferente para la independencia peruana", Madrid, *Revista de Indias*, Vol. LVII, n° 209, 1997, pp. 141-164.
- _____, *Empresas coloniales. Las tinajas de jabón en Piura*. CIPCA, IFEA, Lima, 1988.
- _____, *Poderes de una región de frontera. Comercio y familia en el Norte (Piura, 1700-1830)*. Lima, Panaca, 1999.
- BASADRE, Jorge, *Historia de la República del Perú*. Tomo I, Lima, Editorial Universitaria, 1983.
- BONILLA, Heraclio y Christine HÜNEFELDT, *Piura: propuestas para una historia regional*, (Documento de Trabajo n°10). IEP, CIPCA, 1986.
- FLORES GUZMÁN, Ramiro, "El Tribunal del Consulado de Lima frente a la crisis del estado borbónico y la quiebra del sistema mercantil (1796-1821)", en O'PHÉLAN GODOY, Scarlett (comp.), *La Independencia del Perú. De los Borbones a Bolívar*. IRA, PUCP, Lima, 2001.
- HELGUERO Y GORGOYA, Joaquín, "Informe Económico de Piura 1802", transcrito por Nadia Carnero, *Seminario de Historia Rural Andina*, Colección Historia Piurana, n°1. Piura, 1984.
- HERNÁNDEZ GARCÍA, Elizabeth, "Estrategias de supervivencia de una elite regional: las familias piuranas (1750-1824)", en Luis Navarro García, (coord.), *Elites urbanas en Hispanoamérica. De la conquista a la independencia*. Sevilla, Universidad de Sevilla, 2005a, pp. 435-450.
- _____, *La elite piurana y la independencia del Perú. La lucha por la continuidad en la naciente República (1750-1824)*, Lima, 2008a, Universidad de Piura, Instituto Riva-Agüero.
- _____, "Los Sánchez Navarrete y Gonzales de Salazar: una poderosa familia en el puerto de Paita en la segunda mitad del siglo XVIII", en *Revista Complutense de Historia de América*, Madrid, 2008b, vol. 34, pp. 183-207.
- _____, *Peregrinación y desconcierto. El diputado peruano en Cádiz, José Antonio Sánchez Navarrete, y su opción por la independencia*. Alemania, Editorial Académica Española, 2012.
- _____, "Un litigio muy sonado en Piura a fines del siglo XVIII", en José María SESÉ ALEGRE (dir.), *Luces y reformas en el Perú. Siglo XVIII: IV Jornadas de Historia*. Piura, Universidad de Piura, 2005b, pp. 177-209.

- JARAMILLO, Miguel, "El comercio de la cascarilla en el norte peruano-sur ecuatoriano: evolución e impacto regional de una economía de exportación, 1750-1796", en O'PHELAN GODOY, Scarlett e Yves SAINT-GEOURS (comp.), *El Norte en la Historia Regional. Siglos XVIII-XIX*. Lima, IFEA-CIPCA, 1998, pp. 51-94.
- LAVIANA CUETOS, María Luisa, *Guayaquil en el siglo XVIII. Recursos naturales y desarrollo económico*. Sevilla, EEHA-CSIC, 1987.
- LECUANDA, José Ignacio de, "Descripción geográfica del partido de Piura", en *Mercurio Peruano*, julio de 1793.
- MAZZEO DE VIVÓ, Cristina (comp.), *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una elite 1750-1825*. Lima, PUCP, 1999.
- _____, *El Comercio Libre en el Perú, las estrategias de un comerciante criollo José Antonio de Lavalle y Cortés 1777-1815*. Lima, PUCP, 1994.
- MAZZEO, Cristina, *Gremios mercantiles en las guerras de independencia. Perú y México en la transición de la Colonia a la República, 1740-1840*, Lima, Banco Central de Reserva del Perú, Instituto de Estudios Peruanos, 2012.
- O'PHELAN GODOY, Scarlett e Yves Saint-Geours (comp.), *El Norte en la Historia Regional. Siglos XVIII-XIX*. Lima, IFEA-CIPCA, 1998, pp. 51-94.
- O'PHELAN GODOY, Scarlett (comp.), *La Independencia del Perú. De los Borbones a Bolívar*. Lima, IRA, PUCP, 2001.
- PARRÓN SALAS, Carmen, *De las Reformas Borbónicas a la República: el Consulado y el comercio marítimo de Lima, 1778-1821*, Academia General del Aire, San Javier (Murcia), 1995.
- PETITJEAN, Martine, e Yves SAINT-GEOURS, "La economía de la cascarilla en el corregimiento de Loja (Segunda mitad del siglo XVIII-principios del siglo XIX)", en O'PHELAN GODOY, Scarlett e Yves SAINT-GEOURS (comp.), *El Norte en la Historia Regional. Siglos XVIII-XIX*. Lima, IFEA-CIPCA, 1998, pp. 15-49.
- RAMOS SEMINARIO, Isabel y Guillermo GARRIDO LECCA FRÍAS, *San Miguel de Piura: vínculos de sangre*. Piura, s.e., 1996.
- REYES FLORES, Alejandro, *Hacendados y comerciantes. Piura-Chachapoyas-Moyabamba-Lama-Maynas (1770-1820)*. Lima, UNMSM, 1999.
- RODRÍGUEZ VICENTE, María Encarnación, *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII*. Madrid, Cultura Hispánica, 1960.
- SESÉ ALEGRE, José María (dir.), *Luces y reformas en el Perú. Siglo XVIII: IV Jornadas de Historia*. Piura, Universidad de Piura, 2005.
- TURISO SEBASTIÁN, Jesús, *Comerciantes españoles en la Lima borbónica. Anatomía de una elite de poder (1701-1761)*. Valladolid, Universidad de Valladolid, IRA, PUCP, 2002.

VILLA ESTEVES, Deolinda, "Liderazgo y poder: la elite comercial limeña entre el comercio libre y la guerra de la independencia (el caso de Antonio de Elizalde)", en MAZZEO, Cristina (comp.), *Los comerciantes limeños a fines del siglo XVIII. Capacidad y cohesión de una elite 1750-1825*. Lima, PUCP, 1999.