

## LAS ACTIVIDADES DE LOS CINCO GREMIOS MAYORES EN EL PERU. APUNTES PRELIMINARES

POR

JOSE MIGUEL MEDRANO y CARLOS MALAMUD  
Universidad Complutense, Madrid

Si bien recientes investigaciones sobre las relaciones mercantiles entre España y sus colonias durante el siglo XVIII han puesto de manifiesto las repercusiones, importantes o no, del comercio libre sobre las distintas regiones españolas (1), de una forma inexplicable Madrid ha quedado relegado. En realidad, hasta la fecha son muy pocas las referencias, generalmente marginales, que vinculan a la Villa y Corte con el comercio colonial, ya que inclusive las investigaciones más tradicionales se han olvidado del papel que ha jugado en este sentido. Más allá de la presencia en la capital de comisionados de los Consulados de comercio de México y Lima, Madrid se había convertido, merced a las remesas de capitales, algunas efectuadas directamente desde América y otras gracias a la intermediación andaluza, en un importante centro para el desarrollo del comercio con las colonias americanas e inclusive para la contratación de seguros marítimos. Tampoco hay que descartar el papel jugado por la capital en tanto mercado consumidor de productos coloniales (cacao, azúcar, etc.), ya que la ubicación de la corte en la misma le otorgaba un gran poder adquisitivo (2). Esta situación privilegiada se verá reforzada en la segunda mitad del siglo XVIII gracias a la actividad de los Cinco Gremios Mayores de Madrid.

---

Siglas utilizadas:

ADA: Archivo Departamental, Arequipa.  
AGI: Archivo General de Indias, Sevilla.  
AGN: Archivo General de la Nación, Lima.  
BN: Biblioteca Nacional, Lima.

(1) Ver la obra coordinada por Antonio Miguel BERNAL, *El comercio libre entre España y América Latina, 1765-1824*, Madrid, 1987.

(2) David RINGROSE, *Madrid y la economía española, 1560-1850*, Madrid, 1985, págs. 377-387.

Quizá sea la obra de Capella y Matilla Tascón la única que incurSIONA con más profundidad en las actividades desarrolladas por los Cinco Gremios en América, aunque fundamentalmente su punto de vista es de carácter institucional y de forma especial se centra en las actividades pensinulares de los Gremios. Ella lleva a que sus aportaciones, más allá de su indudable valor, sean, en lo que a América se refiere, una mera acumulación de datos, y no una interpretación convincente de lo ocurrido con el funcionamiento de la Compañía de los Gremios en ultramar. Sin embargo, en las páginas que siguen gran parte del soporte fáctico está tomado de dicha obra (3), que hasta tanto no se publiquen los resultados de las investigaciones en curso seguirá siendo punto de referencia obligatorio.

Uno de los inconvenientes de los datos aportados por Capella y Matilla es que están basados en las Memorias oficiales de los Cinco Gremios, las cuales no siempre se corresponden con la realidad. Por ejemplo, señalan que las factorías de México, Veracruz y Arequipa se establecieron en abril de 1784 (4), y en esa fecha los comisionados propuestos todavía se encontraban en España, por lo que la constitución de la factoría en México, que no en el papel, tuvo que ser en fecha posterior. Recién el 2 de junio de 1784 los Diputados Directores de la Compañía de los Cinco Gremios comunicaron oficialmente al monarca la decisión de establecer una casa en México y el nombramiento de Manuel Dionisio de Urruela y Tomás Zaldo como principales factores de la misma. Se solicitó para ellos privilegios similares a los gozados por los mercaderes matriculados en el consulado de la capital de la Nueva España. En fechas posteriores, el 30 de septiembre del mismo año, el virrey de México acusó recibo de la orden del rey, que concedía los aludidos privilegios, al tiempo que ordenaba la aplicación de la medidas en su jurisdicción y señalaba que los comisionados aún no se habían presentado en la capital. Este hecho coincide con otra noticia que puntualizaba que dichos factores todavía se encontraban en el puerto de Cádiz el 29 de julio (5). Y si la instalación de la casa de México, que debía ser la máxima responsable de todas las proyectadas en las colonias americanas, iba con retraso a los planes previstos, que se podría pensar de las restantes, acerca de las cuales no hay ninguna noticia para estos años.

(3) Miguel CAPELLA MARTÍNEZ y Antonio MATILLA TASCÓN, *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Estudio crítico-histórico*, Madrid, 1957. En la actualidad José M. Medrano se halla realizando una tesis doctoral, bastante avanzada, sobre las actividades de los Cinco Gremios en México y Perú.

(4) CAPELLA y MATILLA [3], pág. 288.

(5) AGI, IG, 1622.

Se ha señalado que una de las motivaciones que llevaron a los Cinco Gremios a vincularse con el comercio colonial fue el haberse hecho cargo de las manufacturas reales de Guadalajara, San Fernando y Brihuega y la necesidad de colocar en los mercados americanos los enormes stocks de textiles que abarrotaban sus depósitos y almacenes y que no encontraban salida en la Península, ni siquiera como pago de salarios atrasados a oficiales y tropa de los ejércitos reales. En efecto, ya en 1724 la corona había intentado que los Cinco Gremios responsabilizaran de la gestión de las manufacturas, después de los primeros resultados que no habían sido nada esperanzadores. Sin embargo, hubo que esperar hasta mediados de siglo para que esto sucediera. Con este fin, en 1752 se creó la Compañía de Comercio de los Cinco Gremios Mayores, que entre otros objetivos tendría el de estimular el comercio entre Europa y América.

Más allá de esta interpretación, creemos que no hay necesariamente una relación lineal entre el control de las manufacturas y la presencia de los Gremios en el mercado americano, ya que se observa una previa y decidida vocación, por parte de los mismos, para asentarse en el mundo colonial. También se nota un cierto desfase cronológico entre la fecha de constitución de la Compañía (1752) y el momento en que la primera factoría de la que se hacen cargo los Cinco Gremios en plenitud, es decir, la de tejidos de seda, plata y oro de Valencia, lo que ocurrió en 1755. Ese mismo año la Compañía se ofreció a adquirir entre 800.000 y 900.000 reales en productos de la Real Fábrica de tejidos de seda de Talavera de la Reina, a cambio de la concesión de un permiso de 100 toneladas de ropa con destino a Honduras y de poder contar con un navío propio en las flotas de Veracruz, basándose en precedentes anteriores. Sin embargo, era frecuente que los Gremios pretextaran no encontrar ningún buque de esas características, y solicitaban que en su lugar se los autorizara a fletar navíos de superior tonelaje, en los que la Real Hacienda podría embarcar algunos pertrechos (6).

A los pocos días de creada la Compañía de Comercio, el 18 de diciembre de 1752, los Cinco Gremios alcanzaron un acuerdo con los hermanos Juan Miguel, Juan Agustín y Juan Bautista Ustáriz, de Cádiz, para el establecimiento de una compañía comercial, con seis años de duración, que funcionaría con el nombre de Ustáriz y Cía., bajo la dirección de los hermanos Ustáriz y con un capital social de 15 millones de reales. De éstos, los Cinco Gremios aportarían las

---

(6) AGI, IG 1622.

dos terceras partes y el tercio restante los Ustáriz (7). Esta compañía se creaba con el fin exclusivo de dedicarse a la empresa americana (8), quedando la compañía general a cargo de los restantes asuntos, principalmente los intercambios europeos. Se trataba de aprovechar las rentas de situación del emplazamiento gaditano y de adquirir una experiencia que posteriormente les permitiera acometer el negocio en solitario.

En 1758, los antiguos socios decidieron crear una nueva compañía, con una duración similar a la anterior, y si bien la documentación consultada nos impide concretar las bases contractuales de la misma, se puede observar una mayor independencia entre ambas partes. Los Cinco Gremios ya iban adquiriendo el rodaje necesario. A la vista de los problemas existentes y al considerarse ya capacitados para emprender el negocio autónomamente, los Cinco Gremios decidieron en 1763 que a fines del año siguiente la anterior compañía quedaría disuelta y que comenzarían a operar a través de la Compañía General y de Comercio de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, bajo la advocación de Nuestra Señora del Rosario y de San Francisco de Asís, con una duración mínima de doce años y con un capital inicial de 15 millones de reales, a aportar a partes iguales por cada uno de los gremios. De ellos sólo se desembolsaron en estos momentos cinco millones. Una de las medidas adoptadas fue la apertura de una casa propia en Cádiz, para el comercio con América y su inscripción en el consulado de comercio local. Igualmente nombraron dos apoderados directores, con facultad para participar en otros ramos, como seguros marítimos, rentas vitalicias, operaciones cambiarias, etc. (9).

Ya en 1748 encontramos a los Cinco Gremios enviando en dos embarcaciones de la corona diversos géneros a Cartagena de Indias, con un valor cercano a los 400.000 reales de vellón. En 1751 despachan otro cargamento de casi 300.000 reales a Veracruz, compuesto fundamentalmente por vidrio y papel, y simultáneamente los vemos dedicados a la intermediación de productos coloniales en la Corte. Tras la creación de la compañía con los Ustáriz y en medio de los esfuerzos del gobierno para que los Cinco Gremios se hicieran cargo de la Administración y gestión de las manufacturas reales, la corona autorizó, en 1753, al envío de un buque con destino a América. En 1755 se otorgó un permiso, para una carga de 200 toneladas de ropa y abarrotés, con la intención de dar salida a la producción de la

(7) CAPELLA y MATILLA [3], págs. 155 y ss.

(8) Julián RUIZ RIVERA, "La casa de Ustáriz, San Ginés y Compañía", *La Burguesía Mercantil Gaditana, 1650-1868*, Cádiz, 1976, pág. 184.

(9) CAPELLA y MATILLA [3], pág. 120.

fábrica de Valencia, que tendría como destino la costa de Honduras. Al año siguiente se decidió conceder un permiso anual, con una carga de 100 toneladas e igual destino, en cumplimiento del contrato relacionado con la fábrica de Talavera. En 1763, y de forma circunstancial tras los años de guerra, el permiso se amplió a 400 toneladas. Los permisos recibidos por los Gremios le permitieron ampliar el volumen de sus exportaciones, cuando a partir de 1757 el Gremio de Mercaderes de Paños, en solitario, se responsabilizó de la administración de las Reales Fábricas de San Fernando, Guadalajara y Brihuega. Una de las contrapartidas solicitadas era la de contar con un navío propio, de 400 a 500 toneladas, en las Flotas y Galeones. A partir de 1763 esta autorización se hizo extensiva a los convoyes en los que se remitía azogue a las colonias americanas. En 1761 también encontramos al Gremio de Paños remitidos al Perú más de 18.000 varas de tejidos en los navíos «San Miguel» y «Diamante». Se trata del primer envío al Perú remitido por los Cinco Gremios que hemos podido documentar.

Aparte de metales preciosos y pese a las numerosas prohibiciones, los retornos efectuados por los Gremios incluyeron distintas partidas de grana y añil, y en la medida en que extendieron sus actividades a La Habana y Veracruz, azúcar y tabaco. Rápidamente comenzaron a argumentar la saturación de los mercados hondureños, y correspondientemente la de sus depósitos, con el fin de que el virrey de Nueva España autorizara la internación de sus productos por el puerto de Veracruz (10).

Los rendimientos de la Compañía fueron más que notables. De hecho, en 1768 se decidió completar los 10 millones de reales de capital que faltaban, con cargo a las utilidades obtenidas. En 1772 se incrementó el capital social con cuatro millones más. Pero lo más importante de todo esto es que en ningún momento se dejaron de repartir dividendos (11).

En realidad, la pretensión de los Gremios era penetrar en los más ricos mercados americanos, allí donde pudieran realizar mayores negocios, y tras un tiempo prudencial, en 1784, decidieron abrir factorías en la ciudad de México (12), en el puerto de Veracruz y

---

(10) AGI, IG 1622.

(11) CAPELLA y MATILLA [3], pág. 120.

(12) Se trataba también de vincularse al comercio con Filipinas. Según M.<sup>a</sup> Lourdes Díaz Trechuelo, en 1783 (antes de su establecimiento en Nueva España) los Cinco Gremios cargaron al menos la quinta parte del galeón de Acapulco, *La Real Compañía de Filipinas*, Sevilla, 1965, pág. 19.

en la peruana Arequipa. Entre otras razones se trataba de aprovechar al máximo la nueva coyuntura de paz, abierta tras la firma del Tratado de Versalles y las medidas liberalizadoras en materia comercial.

En 1793, y dependiendo de la factoría de México se abrió una nueva dependencia en Guatemala. Sin embargo, desconocemos la fecha exacta de la apertura de las casas americanas, aunque sí sabemos que en 1804 se decidió refundir la de México con la de Veracruz, a la vista de los malos resultados obtenidos. Queda la duda acerca de si la mala gestión duró estos veinte años, o la medida respondía a una situación más coyuntural. Creemos que dos décadas son un período suficientemente largo como para que una factoría aguante con pérdidas permanentes. En este sentido, si bien es cierto que la factoría de Veracruz tenía en 1795 deudas valoradas en casi 470.000 pesos y la de México una cantidad ligeramente inferior, desconocemos el volumen de sus ingresos netos. Nos queda la duda acerca de si el traslado a Veracruz se debió sólo a que allí se encontraba el puerto o también a las presiones de los comerciantes del Consulado de México nada interesados en que los Cinco Gremios pudieran internar libremente sus mercancías en el interior del virreinato y de ese modo llegaran a controlar los circuitos de la plata (13).

De todas formas, para sus actividades en México, al igual que en el resto de América, se valieron de su enorme red establecida en España y en el resto de Europa (que incluía casas en Londres y París y estrechos contactos en Amsterdam), y vemos cómo en 1799 despacharon un bergantín desde su factoría de Hamburgo con destino a Veracruz. Se trataba de aprovechar, en medio de la coyuntura bélica, los resquicios legales aprobados por el gobierno en materia de navegación en buques de bandera neutral, o neutralizados, lo que demuestra una vez más la habilidad de los Gremios para adaptarse a las circunstancias. Ya en el siglo XIX, y como consecuencia de la liquidación de algunas deudas pendientes comenzaron a hacerse cargo de haciendas y otras propiedades en los alrededores de Veracruz (14).

Simultáneamente a la apertura de las factorías novohispanas, los Cinco Gremios decidieron instalarse en el Perú, aunque lo más sorprendente es que pretendieran comenzar a vincularse con los mer-

---

(13) Ver el trabajo de Pedro PÉREZ HERRERO, "Actitudes del Consulado de México ante las reformas comerciales borbónicas (1718-1765)", *Revista de Indias*, núm. 171 (1983).

(14) CAPELLA y MATILLA [3], págs. 288-289 y 292-294.

cados peruanos a través de Arequipa y no de Lima. En parte esta decisión respondería a la situación creada después de la promulgación de las medidas liberalizadoras de 1778, del auge de la región como relevante centro productor agrario, estrechamente vinculado al Alto Perú y también a un deseo de no enfrentarse directamente a los poderosos mercaderes limeños. En realidad, Arequipa era el pretexto para una más rápida vinculación a Potosí (integrada desde 1776 en el virreinato del Río de la Plata), ya que en 1796 los directores de Madrid solicitaban operar a través del puerto de Quilca, en las cercanías de Arica. Sin embargo, el comisionado José González de Villa firmó en abril de 1795 un poder a favor del cura de Quilca para que éste se hiciera cargo de todos los asuntos legales de los Cinco Gremios en la zona (15). Como se ve, se trataba de aplicar una política de hechos consumados.

Si bien teóricamente la factoría de Arequipa dependía de la de México, parece ser que la apertura en 1786 de una casa en Lima es anterior. De todas formas se trataba de la primera que se instaló en el Perú y de hecho Arequipa dependería de ella (16). En realidad se pretendía convertir a Lima en el centro del comercio del Pacífico y mantener desde allí relaciones con Chile, Guayaquil, Panamá y aún con Guatemala, Acapulco y Filipinas.

La llegada de los Cinco Gremios al Perú, y su imperiosa necesidad de hacerse con una cuota del mercado, de un mercado de características oligopólicas, debida a las prácticas de los miembros del Consulado limeño, dieron pie a un profundo debate. El mismo se agravó por la política desarrollada por la compañía madrileña de vender a precios más bajos, otorgar préstamos en mejores condiciones y contar con una política de ventas mucho más hábil que la del resto de sus colegas, que incluía, entre otras cosas, la posibilidad de cambiar determinadas mercancías.

Los comerciantes arequipeños, que ya comenzaban a tener relaciones directas con sus colegas gaditanos (17), no vieron con buenos ojos la llegada de los madrileños, que podían convertirse en importantes competidores. Esta postura no fue sólo recogida, sino también alentada, por el Consulado de Lima, que veía con preocupación la expansión de la Compañía, tanto en el sur del virreinato, como

---

(15) ADA, Escribanía Salazar, Libro 403, fols. 488v-489v.

(16) CAPELLA y MATILLA [3], págs. 294-301.

(17) Ver, de Carlos MALAMUD, "El fin del comercio colonial: una compañía comercial gaditana del siglo XIX", *Revista de Indias*, núms. 151-152 (1978), y "La consolidación de una familia de la oligarquía arequipeña: los Goyeche", *Quinto Centenario*, núm. 4 (1982).

también en Guayaquil, donde habían instalado un importante almacén. Tras varias peticiones previas encontramos en 1791 a 41 comerciantes arequipeños, encabezados por Juan de Goyeneche, Juan José de Aguerrevere, José Manuel de Alvizuri, Juan Fermín de Errea, José Nieto y Andrade, Juan Pedro de Zelayeta y José Hurtado y Villafuerte, enviar un memorial al Consulado de Lima, donde señalaban que si bien el mercado local estaba en condiciones de absorber importaciones por un valor anual que oscilaría en torno a los 500.000 y 600.000 pesos, los Cinco Gremios importaban una suma mayor, y que no se limitaban a vender al por mayor, sino que inclusive habían habilitado tiendas en la ciudad, donde vendían a precios más competitivos que los ofertados por ellos. Si bien el Consulado limeño se hacía eco de las quejas de sus colegas sureños, se mostraba mucho más duro que ellos en sus conclusiones. Donde los comerciantes arequipeños pedían el cierre de la delegación local, los limeños prácticamente exigían la expulsión del Perú. Al tiempo, elevaron las mismas inquietudes al virrey, que antes de tomar una determinación decidió consultar a los cabildos de Lima, Arequipa y Cuzco. Una vez más encontramos a los comerciantes americanos reclamando medidas proteccionistas en su propio beneficio. Como solución a la situación creada propusieron que o bien los Cinco Gremios limitaran el volumen de sus importaciones, en función de las acuñaciones de la Casa de Moneda de Lima, o que por el contrario centraran su actividad en el desarrollo de obras públicas o el fomento de fábricas, lo cual era una forma poco elegante de dejarlos fuera del negocio (18).

Sin embargo, entre los comerciantes no existía una posición unánime, ya que muchos avizoraron la posibilidad de realizar excelentes negocios con los madrileños. Esto fue señalado en el citado petitorio arequipeño, que en uno de sus párrafos decía: «En el presente asunto es necesario considerar también, que no todos tal vez tendrán discernimiento para preveer el término que se proponen los Cinco Gremios, y si se lo tienen, y conocen claramente que la Ruina de esta Población y de los Comerciantes particulares es inevitable, como sabemos que la confiesan privadamente no pocos de los que dejan de firmar, estos no es de extrañar que se hayan excusado a la subscripción porque se contemplan beneficiados por las havilitaciones que han tenido y esperan tener de esta Casa Factoría, y es lo regular que no quieran exponer a la indignación de su Comisionado, ni experimentar una ejecución bergonzosa y perjudicial al vencimiento de sus Plazos; y acaso no faltarán algunos que lisonjeados, o preocu-

(18) AGI, IG 1623.



pados con la facilidad de havilitaciones que pudieran no tener en otras circunstancias conciban que el mayor beneficio de este comercio consiste en el excesivo aumento de Tiendas que ha proporcionado la Factoría acaso con perjuicio de otros destinos más adaptables a que pudieran y devieran aplicarse los nuevos Tenderos» (19).

También hubo otras voces que se elevaron en defensa de la presencia de los Gremios y de los beneficios que podía aportar al Perú la libre competencia. Así, por ejemplo, José Baquíjano y Carrillo, en su «Disertación histórica y política sobre el comercio del Perú», publicada en las páginas del *Mercurio Peruano*, señalaba que las críticas realizadas no eran ciertas, que la nueva compañía carecía de privilegios y, sobre todo, insistía en las enormes ventajas con que se podían beneficiar los consumidores por su presencia (20). También en 1792, en una larga descripción de Arica y su región, el oficial mayor de la Tesorería de la Aduana de Lima, Pedro de Ureta y Peralta, señalaba que a fin de lograr sus fines, la representación de Arequipa de los Cinco Gremios tendría que instalarse en Tacha, de manera de poder introducir en todo el sur peruano las mercancías arribadas de Europa (21).

Dos de los factores de Lima, Fernando del Mazo y Ramón Caballero (el tercero era José González de Villa), comenzaron una serie de maniobras dilatorias con la intención de proteger los negocios de la Compañía, y solicitaron al virrey que antes de trasladar el expediente a los cabildos se hiciera con un informe del Administrador de la Real Aduana donde se recabaran datos acerca del giro mantenido tanto en Lima como en las provincias del interior por las casas comerciales de los hermanos Antonio y José Matías Elizalde (que en 1786 habían sido comisionados de los Cinco Gremios y que en 1791 encabezaban la oposición del Consulado contra la Compañía) y la de Matías Larreta, así como que se puntualizaran las consignaciones provenientes de España que entre 1785 y 1788 se remitieron a los mencionados comerciantes. La solicitud fue denegada por el fiscal, quien entendía que tras ella se escondían maniobras claramente dilatorias (22). Al parecer, y gracias a la ayuda de algunos sectores de la Administración, las maniobras dilatorias cumplieron su papel, ya que en 1795 el Consulado volvió a repetir sus propuestas anteriores, ahora directamente ante las autoridades peninsulares.

(19) AGN, Consulados 250.

(20) JOSÉ BAQUIJANO Y CARRILLO, «Disertación histórica y política sobre el comercio del Perú», *Mercurio Peruano*, 7-IV-1791, Lima, págs. 255-256.

(21) PEDRO DE URETA Y PERALTA, «Descripción de la ciudad de Arica, y su vasta jurisdicción correspondiente a la Intendencia de Arequipa en el Perú», *Mercurio Peruano*, 28-X-1792, págs. 130-131.

(22) AGN, Consulados 250.

Pese a la fuerte oposición encontrada, la actividad de los Cinco Gremios se extendió por el Perú, y muy pronto, gracias a la posición de privilegio que habían alcanzado, encontramos a la Compañía desarrollando actividades no relacionadas directamente con los intercambios entre Perú y la metrópoli, sino más vinculadas con el comercio interno. Así los vemos comprando y vendiendo esclavos, cereales, mulas, vinos y géneros de todo tipo. Esta situación es la que debió haber llevado a los comerciantes arequipeños a reconsiderar su actitud anterior y a terminar negociando con los madrileños. El tema de los esclavos plantea un problema adicional, y es el de las relaciones entre la Compañía de los Cinco Gremios y la de Filipinas, ya que la primera no sólo era accionista de la segunda, sino que sus representantes ocupaban destacados cargos de dirección.

Los mismos comerciantes arequipeños se daban cuenta de las ventajas que favorecían la actividad de los Cinco Gremios, que para ellos se centraban en cuestiones comerciales y financieras, y también en las mayores facilidades otorgadas a los comerciantes americanos, tanto en lo que se refiere a una mayor variedad de la oferta como a la posibilidad de cambiar aquellos productos que no hubieran encontrado una salida en el mercado. Por un lado apuntaban a que los Cinco Gremios afrontaban gastos menores, como consecuencia de que se abastecían en sus propias fábricas, de la variedad de los objetos negociados, de amplia red comercial con la que contaban tanto en América como en España y Europa y que al emplear los Cinco Gremios a trabajadores asalariados, sus gastos eran un 25 por 100 inferiores a las comisiones por ellos abonadas. Por otro lado se manifestaba que los costos financieros eran inferiores, ya que obtenían capitales en préstamo con un interés cuyas tasas eran menores en casi un 50 por 100 a las habituales (23). Es evidente que los Cinco Gremios habían impuesto una política de precios inferiores a los hasta entonces existentes en el mercado junto con unas favorables condiciones de venta a crédito para sus clientes.

La situación existente fue, con todo, bastante conflictiva debido fundamentalmente a las continuas acusaciones de mala gestión y malversación de fondos, lo que entre otras cuestiones provocó constantes cambios de autoridades. Mientras en Arequipa, hasta 1799 los delegados fueron Villate y Joseph González Villa, y luego Ramón Caballero (24); a principios del siglo XIX los comisionados de la

---

(23) AGN, Consulados 250.

(24) ADA, Escribanía Salazar, Libro 403.

factoría de Lima eran Gaspar Rico de Angulo, José García de Santiago y Antonio Ortiz de Taranco. A principios de 1804 se declaró la intervención de la factoría de Lima por el Conde de Villar de Fuente Gomales (25). Inclusive hubo un intento en 1802 de crear, mediante orden de la corona, un tribunal especial que atendiera los asuntos de los Cinco Gremios (26), lo cual es importante si se tiene en cuenta que las deudas contraídas con la factoría de Arequipa superaban el millón de pesos. En este punto cabría preguntarse acerca de los efectos que los mecanismos comerciales utilizados por la Compañía en sus intercambios en el Perú tuvieron sobre la actividad mercantil local e inclusive sobre la situación de la misma Compañía. Así, por ejemplo, ¿el millón de pesos en deudas que tenía la factoría de Arequipa se debía a una serie de deudores e impagos importantes, que podrían conducir a la empresa a la quiebra en un corto plazo, o sólo se trataba del ciclo natural de retorno de la inversión efectuada (téngase en cuenta que era normal que los Cinco Gremios aceptaran pagos a dieciocho meses)?

Uno de los puntos más importantes de la expansión de los Cinco Gremios en el Perú es su intento de establecerse en Potosí (27), donde nuevamente se pone de manifiesto la vocación de la compañía madrileña de intervenir en todo tipo de negocios, ya que la memoria presentada no se limitaba a abordar el problema de la importación de géneros de Castilla. En realidad se trataba de una invitación efectuada por algunos comerciantes potosinos, encabezados por Indalecio González de Socasa y Manuel de Bulucua, que mantenían importantes relaciones con la Administración local, y que buscaban hacerse con el control del negocio, así como gozar del respaldo institucional y financiero de los Gremios para poder acometer nuevas y mayores empresas, como el abastecimiento de azogues.

Un hecho importante es que las tratativas para la negociación se hicieron en Lima y no en Buenos Aires, pese a la integración de Potosí en el virreinato del Río de la Plata. Más allá del hecho de que la casa principal de los Cinco Gremios estuviera radicada en Lima, quisiéramos resaltar aquí la permanencia de los vínculos comerciales, y de todo tipo, entre el Alto y el Bajo Parú, pese al trazado de nuevas jurisdicciones políticas. Los mismos comerciantes potosinos trataban de que las importaciones de productos europeos les llegaran vía Arica con el menor coste posible, ya que por Buenos

(25) AGN, Consulados 250 y BN, Correspondencia Goyeneche, CG, D 192.

(26) BN, CG D 9572.

(27) Archivo General de la Nación, Buenos Aires, Manuscritos Biblioteca Nacional 307.

Aires se presentaban «innumerables motivos de dilación invencibles». La nueva preferencia de la ruta del Pacífico iba contra los tradicionales argumentos sostenidos por Buenos Aires para señalar su superioridad sobre Lima y mantener su vinculación con el Alto Perú.

Las motivaciones esgrimidas por los comerciantes potosinos como reclamo para que los Cinco Gremios se establecieran en la Villa Imperial aparecen muy claros, y son los siguientes: «Potosí está colocado en el seno interior de la distancia que separa las dos casas de los Cinco Gremios de los Mayores de Lima y Buenos Aires; dispuesto a facilitar la íntima reunión que determinen los acuerdos de ambas en orden a la eficaz circulación compatible a sus miras; inmediato a auxiliarlas con dinero efectivo, y oportunamente al crece (sic) y propagación de sus giros, con el tributo de sus continuas remesas; mirado como Puerto, y Estrecho preciso adonde concurren los Traficantes de estos Países; y finalmente reputado por el Cádiz de la Sierra.»

Mucho se ha hablado del fracaso de la empresa madrileña en América, lo que según las descripciones tradicionales sólo se tradujo en deudas y permanentes conflictos (28). Esta interpretación choca con la decidida vocación de los Cinco Gremios de vincularse con los mercados americanos, con la frontal oposición del «establishment» mercantil americano y con la larga pervivencia de sus factorías, lo que sería inexplicable si sólo funcionaran a pérdida. Es más, la compañía madrileña decidió establecerse en América después de casi treinta años de práctica exitosa del comercio colonial, y con un conocimiento bastante preciso de la que se iba a encontrar en ultramar.

Veamos algunas cifras. En los tres años posteriores a su establecimiento en el Perú, los Cinco Gremios importaron productos por un valor de 4.571.911 pesos. Si se calcula un consumo anual de entre 4 y 5 millones de pesos, se puede decir que entre la tercera parte y la mitad del comercio exterior peruano estaba controlado por ellos (29). Según estos mismos datos se enviaba anualmente a la factoría de Arequipa productos por un valor de medio millón de pesos al año, lo que supondría que la deuda de 1799, estimada en

---

(28) Esta visión es reproducida acriticamente por una serie de historiadores. Uno de los últimos ejemplos es el caso de John E. KICZA, *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, 1986, quien señala que “lo más que puede decirse de esta sucursal reorganizada [Veracruz] es que perseveró; ciertamente nunca hizo dinero”, pág. 79.

(29) AGI, IG 1623.

un millón de pesos, podría ajustarse perfectamente a las condiciones de crédito otorgadas. Todo indicaría que las verdaderas causas de la ruina de las factorías americanas de la Compañía no hay que buscarlas en las colonias ni en motivaciones estrictamente económicas, sino en los sucesos políticos ocurridos en la metrópoli, especialmente la invasión napoleónica y la consiguiente división en dos de la casa matriz (Madrid y Cádiz), junto con la utilización abusiva que de sus fondos hicieron ambos bandos en pugna.

La presencia de los Gremios en América permite constatar una vez más las enormes diferencias existentes entre la realidad peruana y la mexicana. Mientras en la Nueva España, la oposición de los mercaderes llevó a la Compañía a confinarse en Veracruz, lo que le restaba posibilidades de internar directamente las mercancías importadas en Perú, pese a la oposición de los limeños, pudieron establecerse allí donde lo creyeron conveniente. De hecho, el estudio a nivel microeconómico de la actividad de la compañía comercial formada por los Cinco Gremios permitirá precisar aún más las diferencias existentes entre ambos mercados.

Por último es importante señalar que si bien los Cinco Gremios tenían una dilatada trayectoria en el comercio colonial, su presencia en América habría que vincularla a los apuros financieros de la Hacienda española, a la sanción de medidas liberalizadoras (especialmente el *Reglamento* de 1778), y en general al proyecto reformista de los Borbones. En efecto, sólo la premura de la corona explica la diligencia de los órganos de gobierno en contestar y acceder a las peticiones de los Gremios.