

UN “CUENTO RUIDOSO”: CONFIDENCIALIDAD, REPUTACIÓN Y CONFIANZA EN EL COMERCIO DEL SIGLO XVIII*¹

Xabier Lamikiz

RESUMEN. Este trabajo aborda el estudio de tres conceptos que incidían de manera fundamental en el comportamiento económico y social de los comerciantes del siglo XVIII: confidencialidad, reputación y confianza. El estudio está dividido en tres partes. En primer lugar se define y analizan los tres conceptos en el contexto del comercio del siglo XVIII. Seguidamente se presentan la metodología y las fuentes documentales que se emplearán para conocer el funcionamiento cotidiano de los tres conceptos. Finalmente, la tercera y más sustancial parte está dedicada al caso de Juan de Eguino y su viaje de negocios a la Lima virreinal; Eguino era un comerciante establecido en Cádiz que se vio obligado a viajar al Perú tras convencerse de que sus dos socios de Lima le estaban engañando.

Palabras clave: comerciantes, comercio colonial, confianza, confidencialidad, desconfianza, redes mercantiles, reputación, secretismo.

ABSTRACT. This article studies three concepts that had a fundamental impact upon the social and economic behaviour of the eighteenth-century merchant: confidentiality, reputation, and trust. The study is divided into three sections. Firstly, the three concepts are defined and analysed in the context of eighteenth-century trade, before moving on to a discussion on both the methodology and a collection of primary sources that may help to explore the daily operation of the three concepts. Finally, the third and more substantial part is devoted to the example of Juan de Eguino and

* Trabajo recibido el 30 de enero de 2007 y admitido para su publicación el 23 de febrero de 2007.

¹ Quiero dar las gracias a los profesores Penelope Corfield, Julian Hoppit, Jeremy Black y María Rosario Porres por sus valiosos comentarios y sugerencias. También guardo una profunda deuda de gratitud con la Royal Holloway-University of London, mi universidad durante cuatro años; y con la ‘British History in the Long Eighteenth Century Seminar’ (Institute of Historical Research, Londres), de la que tuve el gusto de ser asiduo asistente.

his business trip to Viceroyal Lima; Eguino was a merchant established in Cádiz, that was forced to travel to Peru after he became convinced that his two Lima partners were cheating him.

Keywords: merchants, colonial trade, trust, confidentiality, distrust, merchant networks, reputation, secretism.

EL 26 DE ABRIL de 1779 arribó al puerto del Callao, proveniente de Cádiz, el navío de guerra español *Santiago*, alias *La América*. Más de cinco meses de tormentosa travesía habían dejado a la tripulación totalmente extenuada y maltrecha, con cerca de 150 miembros enfermos de escorbuto. Algo mejor se hallaban los dieciseis pasajeros que traía el *Santiago* y cuya llegada se aguardaba en Lima con gran expectación. Entre ellos estaba, por ejemplo, Juan Casimiro de Ozta, miembro del Consulado de Cádiz que había sido nombrado Corregidor de la provincia de Cotabamba; o Vicente Hore, Corregidor de la provincia de Lampa, para quien la interminable singladura había sido un auténtico vía crucis, pues en ella había perdido a su joven esposa, María Josefa de Saldaña, hija del Marqués de San Antonio. Junto con Ozta y Hore desembarcaron otros personajes que no les iban a la zaga, personajes tales como Pedro Ignacio de Gálvez, Contador de la Visita General que se estaba llevando a cabo en el Perú por orden del Rey; o el presbítero Francisco Abarca Calderón, hermano del afamado comerciante limeño Isidro Abarca, quien recientemente había heredado el título de Conde de San Isidro. Sin embargo, fue la llegada de otro sujeto, veinticinco años mayor que el resto de los pasajeros, lo que despertó un interés inusitado entre los miembros de la poderosa comunidad de comerciantes de Lima. En efecto, quienes no habían tenido noticia de su llegada quedaron boquiabiertos al comprobar que Juan de Eguino, acaudalado comerciante de Cádiz, que rondaba ya los sesenta años, se contaba entre los pasajeros del *Santiago*. Semejantes comerciantes rara vez arriesgaban la vida en viajes tan peligrosos, y menos aún teniendo, como en el caso de Eguino, esposa e hijos en Cádiz. A su edad, nadie garantizaba que los volviera a ver.

La llegada de Eguino se convirtió en la comidilla del momento. Los comerciantes que desconocían el porqué de su venida –como se verá más adelante, había otros que sí sabían algo–, se preguntaban si ese hecho no guardaría estrecha relación con quien durante más de veinte años había sido corresponsal y socio de Eguino en Lima, Domingo de Larrea. El propio Eguino los iba a sacar muy pronto de dudas. En lugar de alojarse, como cabía esperar, en casa de su amigo Larrea, Eguino eligió hospedarse por su propia cuenta. El montañés Francisco Gallegos fue de los muchos que interpretaron ese hecho como lo que era. A Juan Antonio Santibáñez, su corresponsal en Cádiz, se lo expuso con extrema concisión: ‘Eguino llegó a ésta en el navío de guerra; no ha querido ir a vivir a casa de Larrea; se discurre podrá haber cuento ruidoso’².

2 The National Archives [TNA], High Court of Admiralty [HCA], 30/316/1, n° 429, Gallegos a Santibáñez, Lima, 8/5/1779.

Es precisamente ese 'cuento ruidoso' el tema central de este artículo. Como se verá, éste es un tipo de cuento que habitualmente se muestra silencioso ante el historiador, apenas audible, desde luego nada ruidoso, porque era fruto más del rumor y el secretismo que de una disputa abierta a la que todo el mundo tuviera acceso. Y, sin embargo, sin historias como la de Eguino difícilmente puede entenderse el comercio del siglo XVIII. Demostrar tal afirmación es el cometido principal de este artículo. La de Eguino es pues una historia universal, aplicable a cualquier comunidad de comerciantes de la época, fuesen éstos españoles, ingleses, franceses o de cualquier otra nacionalidad, y fuese el comercio que realizaban de ámbito colonial o no.

Las vicisitudes de Eguino ocupan la tercera y más sustancial parte de este trabajo. Antes se abordan dos puntos que sirven de antesala al caso Eguino. Primero se habla del trinomio que da título al artículo. Y es que la vida del comerciante como comerciante giraba en torno a tres conceptos estrechamente ligados entre sí: confidencialidad, reputación y confianza. En la segunda parte, la más corta, se presenta un conjunto de fuentes documentales muy útiles para estudiar algo a lo que la historiografía ha prestado escasa atención: el secretismo inherente al comercio de época moderna³.

1. Confidencialidad, reputación y confianza

En 1752, el inglés Wyndham Beawes afirmaba en su *Lex Mercatoria Rediviva* que un comerciante 'debería ajustarse a la verdad en todo momento, evitando fraudes y engaños como si fueran males que corroen su reputación y su fortuna; porque por muy astutamente que pueda llevarse una máscara, bien el azar o bien el tiempo acabaran finalmente por desenmascarar al tramposo, dejándolo a merced del desprecio y los insultos de sus víctimas'⁴. Beawes añadía que un comerciante jamás debería recurrir a los servicios de un agente del que no tuviera constancia de su integridad, ni aunque le cobrara comisiones más bajas de lo habitual. Por encima de todo, el primer cuidado de cualquier comerciante debía ser 'la elección de un corresponsal en quien pueda confiar'⁵.

El manual de Beawes proporcionaba información práctica a las gentes del comercio, y se conoce que tuvo muy buena acogida: entre los suscriptores de ese mamotreto de 922 páginas se hallaban buena parte de los comerciantes más importantes

3 Lo expuesto en las páginas que siguen está basado en el capítulo siete de mi tesis doctoral. LAM- IKIZ, X: "Trust and Trade/*Comerciar en confianza*: Overseas Networks of Basque and Castilian Merchants in Eighteenth-Century Spain", Tesis doctoral inédita, University of London, 2006, pp. 204-229.

4 BEAWES, Wyndham: *Lex Mercatoria Rediviva or the Merchant's Directory. Being a compleat guide to all Men in Business*, London, 1752, p. 33. Todas las citas en inglés han sido traducidas al castellano con objeto de hacer el artículo más comprensible y de dotarlo de mayor uniformidad.

5 *Ibidem*, pp. 33-34.

de Londres, nada menos. Pero, curiosamente, cualquiera de ellos debió de considerar mucho de lo escrito por Beawes como una retahíla de simples perogrulladas, como las referencias hechas a la reputación y la confianza, por ejemplo. ¿Es que había alguien que no se hubiera percatado de su importancia? A pesar de esa crítica predecible, lo cierto es que en ningún otro pasaje del libro se muestra Beawes más categórico en sus observaciones que cuando habla de la importancia de preservar la reputación de uno mismo y de asegurar la honestidad de sus corresponsales. En realidad, sus palabras no pretendían aleccionar a nadie; eran un recordatorio para aquéllos que sintieran la tentación de quebrantar una de las reglas más sagradas del comercio.

Aunque pueda parecer extraño, el interés de los historiadores por esa regla de oro es relativamente reciente. Tradicionalmente han sido antropólogos, sociólogos y economistas quienes se han mostrado más proclives al estudio de la reputación y la confianza. La buena –o mala, según se mire– noticia para los historiadores es que queda mucho por hacer, y mucho de qué aprovecharse. De los dos conceptos, es sin duda el de la reputación el que aparece más citado y estudiado en el campo de la historia, por más que el concepto de confianza, estrechamente ligado al de reputación, se encuentre siempre presente en esos trabajos⁶.

¿Por qué eran ambas cosas tan importantes para un comerciante del siglo XVIII? Pues por varios motivos, aunque siempre dependiendo del tipo de comercio que realizara. En el comercio al por mayor, o gran comercio, que es el que aquí se trata, eran diversas las razones que empujaban a un comerciante a seguir las directrices recogidas por Beawes; entre otras: las largas distancias, la lentitud de los medios de transporte, la precariedad del sistema de comunicaciones, el nivel de concurrencia, el patrón de comercio, el nivel de incertidumbre suscitado por el sistema legal y judicial, y el absoluto secreto en el que todos los comerciantes llevaban sus negocios. El resultado combinado de todas esas trabas era potencialmente muy pernicioso: se traducía en falta de información y altos grados de riesgo. La manera más efectiva de

6 Como ejemplos véanse GREIF, Avner: “Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders”, *Journal of Economic History*, 49:4, 1989, pp. 857-882; KOOLMANS, Luuc: “Risk and Reputation: On the Mentality of Merchants in the Early Modern Period”, en LESGER, C. y NOORDEGRAAF, L. (eds.): *Entrepreneurs and Entrepreneurship in Early Modern Times: Merchants and Industrialists within the Orbit of the Dutch Staple Market*, Den Haag, 1995, pp. 25-34; ZAHEDIEH, Nuala: “Credit, Risk, and Reputation in the Seventeenth-Century Colonial Trade”, en JANZEN, O.U. (ed.): *Merchant Organization and Maritime Trade in the North Atlantic, 1660-1815*, St. John’s, 1998, pp. 53-74; ANGULO MORALES, A.: “La ‘buena fama y crédito’ de la casa de comercio: Redes de relaciones mercantiles y empleo de mecanismos de dependencia a finales del Antiguo Régimen”, en IMÍZCOZ, J.M. (dir.): *Redes familiares y Patronazgo: Aproximación al entramado social del País Vasco y Navarra en el Antiguo Régimen (siglos XV-XIX)*, Bilbao, 2001, pp. 203-224; MATHIAS, P.: “Risk, Credit and Kinship in Early Modern Enterprise”, en McCUSKER, J. y MORGAN, K. (eds.): *The Early Modern Atlantic Economy*, Cambridge, 2001, pp. 15-35.

paliar esos efectos negativos era recurrir a corresponsales o agentes de confianza, lo cual implicaba que todo comerciante debía esforzarse por forjar, mantener y alimentar vínculos de confianza con otros comerciantes. Así, las vías de estudio que se abren ante el historiador son múltiples, sin duda demasiadas para ser abordadas en un único artículo. Por eso, será uno de los motivos citados arriba, el secretismo o confidencialidad inherente al comercio, el ángulo desde el que se intentará estudiar el funcionamiento de la reputación y la confianza en el contexto del comercio del siglo XVIII.

El sociólogo Niklas Luhman –que ha prestado especial atención al papel jugado por la confianza en facilitar los intercambios económicos y sociales– señala que ‘si eliges una acción en preferencia a otras, a pesar de la posibilidad de acabar decepcionado por la acción de otros, estás definiendo esa situación como un acto de confianza’⁷. En otras palabras, la confianza es un acto de fe que no precisa de la intervención de ninguna deidad sino de personas de carne y hueso. Además, su relación con el concepto de reputación es muy estrecha, tal como puede apreciarse en las palabras del economista Partha Dasgupta:

Antes de tratar con alguien, queremos saber de qué tipo de persona se trata. Pero solo lo sabremos de manera imperfecta. Nos formamos una opinión sobre la base de los antecedentes de esa persona, las oportunidades que ha afrontado, las acciones que ha realizado etc. Así, nuestra opinión estará parcialmente basada en la idea que tenemos sobre el efecto que la cultura, la pertenencia a una clase social, la raíces familiares y demás, tienen sobre las motivaciones de una persona (su disposición) y sobre sus acciones. La opinión que se forma y se mantiene públicamente es la reputación de esa persona. Básicamente, nuestro problema es inferir las cualidades de esa persona a partir de la información de que disponemos⁸.

Es decir, nuestro problema es decidir si confiamos o no en ese individuo. Las palabras del profesor Dasgupta aplicadas al comercio del siglo XVIII adquieren un significado especial, porque en temas comerciales y empresariales la información fidedigna disponible era extremadamente limitada. El comercio se sustentaba casi enteramente en algo tan etéreo como la reputación, y, por ende, demandaba grandes dosis de confianza entre comerciantes. El historiador británico Peter Mathias afirma que en el comercio de época moderna:

Se disponía de muy poca información: no había ni índices de confianza ni publicación de cuentas ni se hacían auditorías profesionales; cualquier trato de naturaleza

7 LUHMANN, N.: “Familiarity, Confidence, Trust: Problems and Alternatives”, en GAMBETTA, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking Cooperative Relations*, Oxford, 1988, p. 97.

8 DASGUPTA, Partha: “Trust as a Commodity”, en GAMBETTA, D. (ed.): *Trust: Making and Breaking...*, p. 54.

bancaría se dirimía en el plano personal. Más allá del cercano círculo de socios y los libros de cuentas privados (a los cuales no todos los empleados de la casa comercial tenían acceso) todo eran rumores y habladurías. La ley se limitaba a proporcionar una cobertura externa al sistema de negocios, pero eran la confianza personal, el prestigio personal y las presentaciones personales los que formaban ese sistema. [...] La reputación personal en los negocios lo era todo⁹.

A los comerciantes no les incomodaba vivir en un mundo de rumores y habladurías. Bien al contrario, eran precisamente ellos los primeros en defender el secreto de sus negocios a capa y espada. El caso de los comerciantes extranjeros establecidos en España es paradigmático en ese sentido. Continuamente se quejaban de la actitud de ciertos Gobernadores y Capitanes Generales que no tenían reparos en violar los tratados internacionales que protegían el secreto comercial de sus negocios en España. Así lo manifestaron varios comerciantes extranjeros en un memorial enviado al Rey en 1714:

Las órdenes, confianzas y secretos de estas negociaciones se ocultan con tan cuidadoso desvelo que nada miran los comerciantes como más preciso para la conservación, que el que no se reconozcan sus libros y papeles, no se averigüe ni se sepa el estado de sus caudales, y, en suma, ninguno tenga derecho a instruirse del modo con que manejan su versación en los negocios, de que solo deben dar cuenta a sus correspondientes¹⁰.

A lo largo del siglo XVIII el tema del privilegio –para muchos derecho– de confidencialidad siguió siendo un tema candente en España. Eran las autoridades locales y regionales quienes cuestionaban y atacaban ese privilegio, considerando que al amparo de la confidencialidad los comerciantes podían perpetrar más fácilmente todo tipo de trapicheos ilegales.

Tomemos el ejemplo de Bilbao y su consulado de comercio, cuyas ordenanzas de 1737 marcaron todo un hito en la historia jurídico-mercantil de España y su imperio. Algo que el Consulado de Bilbao siempre preservó con especial empeño fue el derecho de confidencialidad de todos los comerciantes establecidos en Bilbao, fuesen éstos miembros del Consulado o no. Este tema adquirió especial relevancia a principios de marzo de 1745, cuando el Corregidor de Vizcaya irrumpió en casa de los comerciantes bilbaínos Joaquín y Juan Matías de Sarachaga en busca de mercancías de contrabando. No halló nada ilegal, pero para asegurarse de que los Sarachaga no contrabandeaban, el Corregidor se incautó de los libros de cuentas de ambos comerciantes. Esa acción

9 MATHIAS: “Risk...”, p. 28.

10 CARRASCO GONZÁLEZ, M. Guadalupe: *Comerciantes y Casas de comercio en Cádiz (1650-1700)*, Cádiz, 1997, p. 58.

causó tal revuelo en la comunidad local que Domingo del Barco, Prior del Consulado, no tuvo más remedio que escribir con urgencia al Ministro de Estado, Marqués de la Ensenada. En su carta, Barco subrayaba que la acción del Corregidor había puesto en peligro nada menos que los mismísimos cimientos del comercio¹¹. Semanas más tarde, viendo que el Ministro no daba respuesta a sus quejas, el Consulado optó por enviar una petición al Rey. Inevitablemente, los bilbaínos sacaron a colación la situación privilegiada de los comerciantes extranjeros establecidos en España, quienes disfrutaban de total confidencialidad en sus negocios gracias a dos Reales Decretos de 1681 y 1714. El Consulado de Bilbao argumentaba que los españoles debían gozar de ese mismo privilegio porque sino, ‘desde el momento que las naciones extranjeras viesan que los españoles no gozaban del privilegio [...] en cuanto a lo sagrado de sus libros, cortarían su trato y negociación con éstos, por no exponerse a tan peligrosas contingencias.’ Los bilbaínos afirmaban, taxativamente, que:

violándose el sagrado de la fe pública, y abriéndose la puerta a que se sepan las correspondencias secretas de los comerciantes, sus ideas e intentos para acrecentar los tráficos, se retraeran todos temerosos de que llegue el día en que por una delación o mera sospecha se hagan públicos sus secretos. [...] Resultará también el grave inconveniente de que en la inspección de los libros se ha de descubrir no solamente el estado de una casa sino de todas cuantas comercian con ella, y perderán el crédito en que solo el secreto y la buena fe las mantienen¹².

Una Real Orden fue finalmente expedida el 10 de diciembre de 1745 otorgando a todos los comerciantes españoles el privilegio de confidencialidad. Al poco de llegar la noticia, el Consulado de Bilbao aseguraba, henchido de euforia, que los comerciantes bilbaínos ya guardaban las copias impresas de la orden ‘como el más importante papel en que aseguran la fe de sus comercios y el inviolable secreto que necesitan las negociaciones y dependencias’¹³. Días más tarde los apoderados del Consulado de Cádiz se pusieron en contacto con el Consulado de Bilbao para que les enviaran una copia de la Real Orden. Los bilbaínos no podían estar más contentos. ‘Cada día se conoce más la importancia de este logro’, aseguraba el Prior Barco, ‘porque a la verdad no vive en seguridad el negociante mientras sus libros estén a la ventura de ser expuestos a público examen’¹⁴. La consecuencia más importante de la necesidad de confidencialidad –consecuencia a la que la historiografía no ha prestado suficiente atención– era que no podía haber comercio sin la presencia de reputaciones comerciales y confianza entre comerciantes.

11 Archivo Foral de Bizkaia [AFB], Consulado 537, Barco a Ensenada, Bilbao, 8/3/1745.

12 Ibidem, Consulado de Bilbao al Rey, Bilbao, 2/5/1745.

13 AFB, Consulado 538, f. 80 v., Domingo del Barco a Pedro de Mendieta, Bilbao, 27/12/1745.

14 Ibidem, f. 84 r., Domingo del Barco a Pedro de Mendieta, Bilbao, 10/1/1746.

Sin embargo, las autoridades no cejaron en su empeño de indagar en los libros de los comerciantes. Por ejemplo, durante la verificación del Catastro de Ensenada realizada en 1762, se pretendió llevar a cabo una averiguación real del volumen de los capitales y beneficios de los comerciantes de Cádiz. Como era de esperar, los gaditanos se opusieron en rondando y, por medio de su Consulado, instruyeron un pleito para que nadie pudiese meter las narices en sus negocios. El Consulado puso el grito en el cielo argumentando que:

podría seguirse grave perjuicio a muchos individuos y grande descrédito en el mismo comercio el que se descubriese el fondo de cada uno, porque si no fuese tan considerable como la opinión en que está reputado en el público, pudiera recaer la buena fe de sus correspondientes y cesarle el lucro¹⁵.

Es decir, la confidencialidad era importante porque mantenía las reputaciones comerciales, a las cuales se les atribuía buena fe, y sin buena fe no podía haber comercio. El problema era evidente: el sistema dejaba un margen considerable para el engaño. Más aún, un comerciante podía encontrarse al borde de la bancarrota sin que nadie lo supiera, a veces ni tan siquiera él mismo. Los propios comerciantes eran muy conscientes de este problema, pero su afán por defender el secreto de sus negocios les dejaba poco margen de maniobra para paliarlo. La única manera medianamente factible de hacer algo era que los consulados de comercio controlasen a las compañías de comercio que se formaban en su jurisdicción. Esta era la única vía de no perjudicar, al menos directamente, la reputación personal de nadie. La iniciativa partió del Consulado de Bilbao. En sus afamadas ordenanzas de 1737, los comerciantes bilbaínos acordaron que todas las compañías de comercio debían registrarse ante notario y que una copia del contrato de compañía debía guardarse en el archivo del Consulado. La medida estaba destinada a dotar de transparencia y seguridad a los negocios en asuntos tales como cuantía del capital de la compañía, ganancias o pérdidas cosechadas, y atribuciones y responsabilidades de los socios¹⁶. Sin embargo, lo cierto era que solo aportaba una muy limitada transparencia al comercio. Primero, no estaba claro quién tendría acceso a esa información; segundo, la mayor parte del comercio no se realizaba mediante compañías sino a título individual (o familiar); tercero, los socios de una compañía podían seguir negociando por su cuenta, y podían incluso ser socios de otras compañías; y cuarto, muchos comerciantes continuaron formando compañías sin acudir al notario.

15 GARCÍA-BAQUERO, A.: *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): el comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, vol. I, Sevilla, 1976, p. 487.

16 *Ordenanzas de la Ilustre Universidad y Casa de Contratación de la M.N. y M.L. villa de Bilbao ... de 1737*, Madrid, 1769, Capítulo 10, Artículos 4 y 5, pp. 72-73.

En Cádiz, el grado de incertidumbre en torno a las compañías era aún mayor. En febrero de 1767, los miembros del Consulado de Cádiz pidieron al rey que obligara a todas las compañías de Cádiz –en particular a las casas extranjeras– a que registraran sus contratos fundacionales ante un notario y diesen una copia del mismo al Consulado. Los peticionarios le recordaban al Rey que en 1640 hubo un intento similar en el que Felipe IV había ordenado a las casas de Sevilla (por aquel entonces cabecera del comercio colonial) que facilitasen información sobre sus recursos. La orden había sido totalmente ignorada. Ahora, en 1767, el Consulado de Cádiz insistía sobre la necesidad de una medida similar alegando que:

por no haber habido ni haber quien cuide de presente tan importante inspección, se han experimentado y experimentan muchas quiebras de casas que se titulan de comercio y de compañías, que se ha visto unas veces no haberla, y otras haberse establecido sin fondos, o con caudales de corta consideración, y que los acreedores, creídos de la opulencia de ellas por el aparato exterior de sus individuos, se hallan engañados sin tener de dónde cobrar lo que se les debe¹⁷.

Una Real Orden expedida el 7 de junio de ese mismo año atendió la petición del Consulado de Cádiz, pero la orden no tardó en sucumbir a la presión diplomática ejercida por franceses y británicos. Un nuevo intento en octubre de 1775 habría de correr igual suerte¹⁸.

La incertidumbre y desasosiego que causaba la pura apariencia se veían agravadas por el fantasma de la quiebra súbita, que era como ocurrían la mayoría de las quiebras, de repente y sin previo aviso. Ni si siquiera los más ricos estaban a salvo del desastre, en parte porque más que ricos eran supuestamente ricos, ya que para el observador externo no era nada fácil distinguir entre riqueza y apariencia. Cuando un comerciante aparentemente rico –o una compañía supuestamente acaudalada– quebraba, la sorpresa era mayúscula. El terror se adueñaba de todos a su alrededor, porque todos sabían que las grandes quiebras producían reacciones en cadena, precipitando la ruina de muchos otros comerciantes. Escribiendo desde Cádiz en enero de 1772, el irlandés Alexis Macnamara informaba a los manufactureros de Norwich Richard y John Gurney de que ‘Ayer tuvimos aquí una sorprendente quiebra de la casa [francesa] de Behic, Tanevot y Cía, que según se dice sobrepasa el par de millones [de pesos]. Doy gracias a Dios por no haber tenido nada que ver con ellos, y espero que usted se halle igualmente libre’¹⁹.

17 TNA, State Papers [SP] 94/199, Josiah Hardy al Earl de Rochford, Cádiz, 18/11/1775.

18 Una copia impresa de la Real Orden fue enviada a Londres por el cónsul británico en Cádiz. TNA, SP 94/199, Josiah Hardy al Earl de Rochford, Cádiz, 18/11/1775.

19 Friends House Library (London), Gurney Papers 2/456, Macnamara a Gurney y Cía, Cádiz, 24/1/1772.

Declararse en quiebra era el último recurso, pero llegados a ese punto había quienes se declaraban en quiebra, concertaban una junta con sus acreedores, y trataban de encontrar una salida al problema, bien consiguiendo una prórroga o bien permitiendo que sus acreedores se hicieran con los bienes que les quedaban mediante prorrato²⁰. Estos eran los quebrados honestos. Pero no todos eran de ese tipo. Los más temidos eran los quebrados deshonestos, aquéllos que las Ordenanzas del Consulado de Bilbao denominaban ‘fallidos de tercera clase’²¹. Para evitar tratos con semejantes sujetos los comerciantes no tenían más recurso que prestar gran atención a la rumorología. Lógicamente, acceder a esa información resultaba más fácil cuando aquél sobre quien se precisaba información residía en la misma localidad que uno, aunque, en última instancia, tampoco eso era garantía de nada. El fraude podía estar gestándose en cualquier lugar. Por ello, los comerciantes tenían mucho cuidado de forjarse una buena reputación, y de preservar esa reputación. Todos ellos eran conscientes de que cualquiera de sus colegas –no necesariamente conocidos suyos– podía estar escrutando sus movimientos.

La reputación se forjaba sobre la doble base de comportamiento pasado y juicio colectivo. En el plano puramente económico, una buena reputación era el medio de asegurar la disponibilidad de crédito, algo esencial para cualquier comerciante. Como señala la historiadora británica Nuala Zahedieh, ‘la reputación se erigía sobre un código de conducta basada en obligadas normas de razón y religión, honor e interés: una esmerada unión de pragmatismo e idealismo que amenazaba con castigar a quienes incumplieran las normas’²². Los castigos podían llegar en forma de ira de dios o cargo de conciencia, pero, sobre todo, en forma de desprestigio profesional y quebranto económico. Por eso, no es exagerado afirmar que el mayor capital de un comerciante era su reputación. Sin embargo, es importante señalar que la reputación no se obtenía solamente haciendo alarde de un buen traje o un escudo de armas. El

20 Dos ejemplos de quebrados que actuaron de buena fe en GUTIÉRREZ LORENZO, M. Pilar: “Una quiebra comercial gaditana a finales del siglo XVIII: la compañía Blasco y Guerra”, *Estudios de historia social y económica de América*, 3/4, 1987/1988, pp. 111-121; y HERRERA GARCÍA, A.: “La quiebra de la casa y compañía de Gabriel Morales”, en GARCÍA-BAQUERO, A. (ed.): *La burguesía de negocios en la Andalucía de la Ilustración*, vol. II, Cádiz, 1991, pp. 73-86.

21 Los quebrados de primera y segunda clase no eran tomados por criminales, eran víctimas de diferentes grados de mala suerte y mala administración. Por contra, los de la tercera clase eran fallidos que se habían dado a la fuga llevándose con ellos todo lo que podían, incluidos los libros de cuentas. Según las ordenanzas del Consulado de Bilbao, estos quebrados eran ‘infames ladrones públicos, robadores de hacienda ajena’, porque creaban ‘notables perjuicios a los demás comerciantes de buena fe.’ *Ordenanzas...*, Capítulo 16, Artículos 1, 2 y 3, pp. 126-128. Un caso notable ocurrido en Bilbao fue el del comerciante local Pedro Matías de Loygorri, quien en 1758 se dio a la fuga llevándose todos sus libros de cuentas. AFB, Consulado 541, f. 73, Ventura Gómez de la Torre a Pedro de Mendieta, Bilbao, 20/3/1758.

22 ZAHEDIEH: “Credit...”, p. 61.

buen nombre, la buena fama, se creaba —o se destruía— a nivel local, y no era transmitida de padre a hijo, sino que era uno mismo quien debía ganársela.

Lógicamente los comerciantes, a la vez que se daban a conocer, también debían recabar información sobre otros comerciantes que pudiesen servirles como socios, agentes o corresponsales en ultramar. Teniendo en cuenta la lentitud de los medios de transporte y la precariedad de los sistemas de comunicación, las posibilidades de acabar siendo engañados o defraudados eran considerables. Ese era el mayor temor de cualquier comerciante. De ahí que la reputación y la confianza jugasen un papel esencial como mecanismos de reducción de riesgo. Pero no solo eso, ambos conceptos tuvieron un efecto crucial en la propia estructura del comercio de época moderna, el cual, a pesar de estar abierto a muchos participantes (incluso en el caso del teóricamente restringido comercio colonial español), estaba en realidad en manos de un número relativamente reducido de comerciantes con un alto grado de especialización regional. A este respecto, Nuala Zahedieh señala que ‘los comerciantes reducían riesgos no mediante el recurso a comerciar con el mayor número de comerciantes que les fuera posible, sino restringiendo ese número a unos pocos corresponsales de confianza, con quienes, siempre que fuera posible, trataban de estrechar lazos por medio de la reciprocidad y la promesa de futuros negocios’²³. Es decir, reducir riesgos implicaba restringir el número de confidentes.

Los argumentos y ejemplos hasta aquí expuestos presentan los conceptos de confidencialidad, reputación y confianza de una manera externa y generalista. No existen trabajos de investigación que los aborden desde dentro, desde la propia experiencia de un comerciante o de una compañía en particular. En realidad, los trabajos que estudian la relación entre los conceptos de reputación y confianza y el comercio de época moderna son principalmente de dos tipos. Por un lado están los historiadores (y economistas) que se mueven en una órbita teórica en la que la casuística histórica es acomodada, a menudo forzosamente, a modelos excesivamente rígidos que parecen hablar de autómatas más que de seres humanos; y por otro lado están aquéllos que echan mano de las fuentes primarias con profusión, pero de manera deslavazada y aleatoria, sin un objetivo definido aparte del de amasar información que corrobore la idea de que tanto reputación como confianza eran condiciones sine qua non para el desarrollo del comercio. Este artículo pretende aportar una nueva vía, una vía centrada en un caso concreto en el que tomó parte un grupo relativamente extenso de comerciantes, y que además tuvo lugar en un momento concreto y en el contexto de un determinado tipo de comercio. Es un enfoque que se destaca por su afán de acercarse a la cotidianidad. Aun así, pese a su especificidad, el caso en cuestión, el de

23 Ibidem, p. 74.

Juan de Eguino, aspira a trascender lo anecdótico para adentrarse en lo general. Lo verdaderamente importante es que los detalles sirvan para iluminar el pasado, y que no se queden en meras anécdotas carentes de significado.

2. Metodología y Fuentes

La mejor manera de acercarse al funcionamiento del trinomio confidencialidad-reputación-confianza es abordando la experiencia de un comerciante por medio de un conjunto de fuentes documentales habitualmente difícil de hallar. Primero habría que disponer de su correspondencia privada para conocer sus pensamientos y secretos empresariales; en segundo lugar habría que comparar lo que dicen esas cartas con lo dicho por ese mismo comerciante en esferas fuera de la privada (por ejemplo, su testimonio ante la justicia, bien en calidad de declarante o bien como imputado en un pleito); y, por último, habría que conocer las opiniones que otros comerciantes (asociados a él o no) tenían sobre él, opiniones que, a su vez, podían ser expresadas tanto en el ámbito privado (en sus respectivas correspondencias epistolares) como en el público. Sin duda, los distintos ángulos aportados por esa metodología permitirían analizar el funcionamiento de la confidencialidad, la reputación y la confianza con mayor profundidad que cualquier otro estudio realizado hasta el momento. La metodología es pues clara y sencilla. El problema es encontrar diversos testimonios (el suyo propio inclusive) en torno a un único comerciante. Pues bien, he aquí unas fuentes que hacen posible esa tarea:

Durante las investigaciones llevadas a cabo para mi tesis doctoral pude localizar miles de cartas que no habían sido consultadas por ningún historiador. Se trata de la correspondencia interceptada por los ingleses durante las guerras del siglo XVIII, en las que a España le tocó ser enemiga de Inglaterra en cinco ocasiones. Esta correspondencia se halla depositada en la sección High Court of Admiralty de la The National Archives (antigua Public Record Office) de Londres. Los ingleses capturaron en torno a 500 barcos españoles (barcos mercantes, corsarios, navíos de guerra, avisos etc.), muchos de los cuales se encontraban cruzando el Atlántico en el momento de la captura. Por ejemplo, en la Guerra de la Independencia de los Estados Unidos –en la que España tomó parte de 1779 a 1783– fueron atrapadas 140 embarcaciones españolas.

Aparte de la carga que transportaban esos barcos, los ingleses estaban muy interesados en hacerse con los papeles y la correspondencia que llevaban a bordo. Lógicamente los capitanes españoles preferían arrojar la correspondencia al mar antes que dejarla caer en manos inglesas, y, desafortunadamente para el historiador, eso mismo fue lo que ocurrió la mayoría de veces. Sin embargo, hubo varios casos en que los ingleses consiguieron su propósito. De entre ellos cabe destacar uno en particular: la

fragata *San Francisco Xavier*, alias *La Perla*, que salió del puerto del Callao (Lima) el 9 de mayo de 1779 con rumbo a Cádiz, y que, tras cinco meses de navegación, cuando se encontraba junto a las islas Azores a punto de completar su singladura, tuvo la mala fortuna de cruzarse con dos barcos de guerra ingleses. En esa ocasión los ingleses se hicieron con cerca de dos mil sobres²⁴.

Aparte de numerosa documentación oficial enviada por las autoridades coloniales, la correspondencia de *La Perla* incluía 1.529 sobres franqueados que contenían, a su vez, otros 402 sobres ocultos, 2.269 cartas, 470 conocimientos de carga, 308 cuentas de ventas y facturas, 87 documentos notariales (contratos, poderes, testamentos etc.), 54 notas de pedido, 44 libranzas, 23 cuentas corrientes, y 14 muestras de tejidos. Los sobres franqueados fueron enviados por 540 autores a 926 destinatarios repartidos por toda Europa, aunque los protagonistas principales de esa correspondencia eran los comerciantes de Lima y Cádiz. 1.529 sobres franqueados es una cantidad que se encuentra ligeramente por encima de la media de sobres transportados por los paquebotes-correo –denominados ‘avisos’– que cruzaron el Atlántico en el periodo 1767-1780²⁵.

Casi el 98 por ciento de las cartas están fechadas en la propia Lima. El dos por cien restante tenía como origen Callao, Arequipa, Valparaíso, Lambayeque, Jauja y Cañete. El predominio de Lima se explica por las prisas con que partió *La Perla*, y porque las ciudades al norte de Lima (Trujillo, Loja, Guayaquil...) enviaban su correo por la vía de Cartagena, mientras que las del sur (Cuzco, Arica, Arequipa, Potosí...) lo hacían por Buenos Aires.

Si los puntos de origen de los sobres eran pocos, con las localidades a las que estaban destinados ocurría todo lo contrario. Había un total de 154 destinos diferentes, aunque eran Cádiz, con un 54,47% (1.052 sobres de 1.931), y Madrid, con un 21,18% (409 sobres), los destinos principales. En tercer y cuarto lugar, muy lejos ya de Cádiz y Madrid, se encontraban Sevilla, con un 3,83% (74 sobres), e Isla de León, con un 1,45% (28 sobres). Los otros destinos con diez sobres o más eran Puerto de Santa María (19), Roma (12), Pamplona (11), Bilbao (10), Ferrol (10) y Santander (10). La inmensa mayoría de los destinos restantes solo iban a recibir uno, dos, o tres sobres.

Casi todos los sobres estaban dirigidos a España. Solo unos pocos tenían como destino localidades extranjeras: Roma (12 sobres) y Génova (3) en Italia; Bayona (3), París (2), Auch (1) y Asparren (1) en Francia; más Lisboa (1) y Londres (1). No es de extrañar, por tanto, que la mayoría de las cartas estuvieran escritas en castellano.

24 Para un detallado análisis de la correspondencia de *La Perla* véase LAMIKIZ: "Trust...", pp. 143-154.

25 LELO BELLOTO, Manoel: *Correio marítimo hispano-americano: a carreira de Buenos Aires, 1767-1779*, Sao Paulo, 1972, p. 181.

Solamente diez individuos utilizaron otras lenguas, y de ellos solamente dos eran comerciantes: el navarro Esteban de Urrutia, que escribió varias cartas en francés, y el genovés Antonio Vaccarezza, que lo hizo en italiano. En las cartas escritas por comerciantes vasconavarros hay, sin embargo, expresiones sueltas en euskera tales como ‘Nire adisquide maytea’ (mi querido amigo), ‘zurea veti vezela adisquidea’ (tuyo como siempre amigo), ‘goranciac’ (recuerdos), ‘urriendo artean’ (hasta la próxima) y ‘agur’ (adios), por poner solo algunos ejemplos.

El valor de esta fuente primaria tan sincrónica –casi todos los documentos y cartas fueron escritos entre finales de marzo y principios de mayo de 1779– yace tanto en su cantidad como en su calidad. Esta correspondencia permite comprobar algo sobre lo que apenas se sabe nada: quién tomaba parte en el comercio entre Cádiz y Lima, y quién se relacionaba con quién. Pero además de eso, la correspondencia de *La Perla* permite estudiar mediante ejemplos concretos los conceptos que se analizan en este artículo. *La perla* ofrece la oportunidad de acceder tanto a los contactos, amistades y parientes de multitud de comerciantes, así como a sus ideas y pensamientos. Y no solo de primera mano. Por ejemplo, el comerciante vizcaíno Matías de Landaburu (de quien se hablará más abajo) era el destinatario de catorce sobres, pero su nombre aparece mencionado en al menos otros nueve sobres. Igualmente, el alavés Juan Francisco de Veá Murguía era el destinatario de doce sobres, pero su nombre aparece citado en otros diecisiete. Aunque quizá el caso más interesante de entre todas las personas que aparecen en *La Perla* sea el del comerciante vasco Juan de Eguino. Para completar su experiencia, se ha utilizado documentación adicional localizada en diversos archivos de Inglaterra, España y Perú.

3. Juan de Eguino y su “cuento ruidoso”

Juan Bautista Ruiz de Eguino y López de Arregui, más conocido como Juan de Eguino, nació en Mezquía, pequeña localidad situada al este de la provincia de Álava. Por lo que sugieren sus andanzas comerciales y las cartas enviadas en *La Perla*, debió de nacer hacia 1725. Se desconoce igualmente la fecha exacta en que se incorporó al comercio colonial, pero es más que probable que lo hiciera en su adolescencia, atendiendo a la llamada de algún pariente suyo establecido en Cádiz. Fue en la capital andaluza donde aprendió el oficio de comerciante.

En 1753, cuando contaba cerca de treinta años, Eguino viajó a Lima, capital del Virreinato del Perú. Allí iba a permanecer hasta 1757. Lima era, tras México, la segunda ciudad española más importante de América, y, por tanto, uno de los destinos preferidos de numerosos comerciantes peninsulares ansiosos por enriquecerse en las colonias. Esa estancia sería fundamental para Eguino. Durante cuatro años no solo

adquirió conocimiento del mercado peruano, sino que también tuvo la oportunidad de entablar una estrecha amistad con otro vasco establecido en Lima, el vizcaíno Domingo de Larrea y Amez.

Parece que la idea de Eguino siempre había sido la de regresar a Cádiz después de permanecer algunos años en el Perú. Larrea, en cambio, planeaba desarrollar su carrera comercial en Lima, adonde había llegado de muy joven para asistir a un tío suyo allí establecido. Aprovechando la posibilidad de beneficiarse de la mutua amistad y confianza que los unía, Eguino y Larrea decidieron crear una compañía de comercio que explotara la todavía joven ruta directa entre Cádiz y Lima²⁶. Firmaron papeles de compañía en febrero de 1757, justo antes de que Eguino retornara a Cádiz en el navío *El Pilar*. Los dos amigos acordaron que tanto los beneficios como las pérdidas de la compañía serían divididos igualmente entre ambos. Cada uno sería responsable de las negociaciones de la compañía dentro de su ámbito geográfico: Larrea se haría cargo de los negocios en Lima (dirigiendo desde allí toda una red de distribución que llegaría a distintos lugares del Perú), mientras que Eguino sería el responsable de la compañía en el otro extremo del Atlántico, en Cádiz²⁷. El mismo año de su regreso a Cádiz, 1757, Eguino se matriculó en el Consulado de cargadores a Indias²⁸. Años más tarde, probablemente a fines de la década de 1760, habiendo adquirido una fortuna considerable y una buena reputación, Eguino contrajo matrimonio con María Josefa Diton²⁹.

A Eguino la suerte dejó de sonarle en octubre de 1776, mientras residía placidamente en su espaciosa casa de Cádiz junto con su esposa y dos hijos. Las malas noticias que habrían de dar un giro dramático a su vida llegaron de Lima en forma de rumores³⁰. Esos rumores bastaron para que Eguino comenzara a sospechar que Larrea, su socio y amigo durante más de veinte años, le estaba engañando. Las sos-

26 La ruta del Cabo de Hornos fue abierta al comercio en la década de 1740, tras la suspensión del sistema de flotas y ferias. El comercio entre España y el Perú, que hasta entonces se había realizado por el Istmo de Panamá, pasó a efectuarse directamente y con mucha más regularidad mediante navíos sueltos (navíos de registro). Para un análisis de las consecuencias de ese cambio véase LAMIKIZ: "Trust...", pp. 113-134.

27 LOHMANN VILLENA, Guillermo: "Los comerciantes vascos en el virreinato peruano", en ESCOBEDO, R. et al. (eds.): *Los vascos y América: el comercio vasco con América en el siglo XVIII*, Bilbao, 1989, pp. 71-76.

28 RUIZ RIVERA, Julián Bautista: *El Consulado de Cádiz: Matricula de comerciantes, 1730-1823*, Cádiz, 1988, p. 307.

29 En 1785, Eguino declararía que había contribuido con 120.000 pesos en su boda con María Josefa Diton, mientras que ella no había puesto dote alguna. Archivo General de la Nación Perú [AGNP], Protocolo n° 968 (notario Andrés Sandoval), 22/3/1785, f. 183.

30 Archivo Provincial del Territorio Histórico de Álava [ATHA], Fondo Prestamero [FP] 34/12, f. 287, Eguino al Marqués de Narros, Cádiz, 15/10/1776.

pechas continuaron creciendo hasta que finalmente, en noviembre de 1778, Eguino se vio obligado a pedir al Consejo de Indias licencia para viajar al Perú. La razón que esgrimió ante el Consejo reflejaba solo parte del problema: necesitaba viajar a Lima ‘con el fin de poner en cobro los gruesos intereses que tiene allí rezagados de resultas del embarco de ropas que hizo en el registro *El Aquiles* el año de 1774’³¹. Días más tarde Eguino subía a bordo del navío de guerra *Santiago*, alias *La América*, con rumbo al Callao. Lo acompañaba su sobrino y asistente, José de la Rosa.

Como ya se ha dicho, el *Santiago* llegó al Callao el 26 de abril de 1779. Las palabras de Eguino a su llegada son testimonio de lo dura que resultó la singladura: el *Santiago* había arribado ‘después de 158 días de navegación, haber pasado los trabajos que ésta ofrece, y echado al agua 10 muertos, [...] con 150 enfermos, los más de escorbuto’³². Eguino era muy consciente de que a un hombre de su edad no le convenía someterse a semejante ordalía. A su hermano Benito le aseguró que:

Estos trabajos no son para sufrirlos más de una vez y siendo mozo, como me sucedió a mí, pero a la vejez he tenido que volver a hacerlo con bastante sentimiento mío, pues puedes considerar cual sería el que tuve, tengo, y tendré de haberme alejado de todos ustedes, y no por poco tiempo, pues Dios sabe cuándo los volveré a ver³³.

Nada más llegar a Lima, Eguino envió diecisiete cartas a España por el correo de Cartagena de Indias. Pocos días más tarde, a principios de mayo de 1779, con objeto de asegurar que su correspondencia llegara a manos de los destinatarios, Eguino envió copias de esas mismas cartas en la fragata mercantil *San Francisco Xavier*, alias *La Perla*. La relación de Eguino con los destinatarios, la identidad de éstos, y, sobre todo, lo que Eguino esperaba de todos ellos, son tres aspectos clave para entender la importancia que para él tenían la confidencialidad, la reputación y la confianza. Su historia, además, adquiere un interés añadido si se tiene en cuenta que el relato de lo que estaba a punto ocurrir en Lima habría de ocupar la mayor parte del tercer y último testamento redactado por Larrea en 1800³⁴. Y adquiere un interés añadido porque la versión de los hechos proporcionada por Larrea difiere sustancialmente de la de Eguino. La imposibilidad por parte del historiador de determinar cuál de las dos versiones es la verdadera, viene a sugerir que la confianza no es una cuestión de verdad manifiesta sino más bien un asunto de persuasión y percepción.

31 Archivo General de Indias [AGI], Contratación 5524, N.1-R.93. La licencia tiene fecha de 17/11/1778.

32 TNA, HCA 30/312/5, n° 924, Eguino al Marqués de Obando, Lima, 5/5/1779.

33 TNA, HCA 30/316/7, n° 829, Eguino a Benito de Eguino, Lima, 5/5/1779.

34 AGNP, Protocolo 977 (notario Andrés Sandoval), 4/7/1800, ff. 787-791.

Eguino viajó a Lima con la intención de resolver un negocio que se había originado cinco años atrás. El 14 de septiembre de 1774, Eguino había creado una nueva compañía con Larrea a la que se habían unido otros dos socios: el compadre de Eguino, el granadino Blas Antonio Benito Jiménez, y un capitán de barco, el guipuzcoano José Miguel de Urezberroeta. Este último acababa de regresar de Lima en *El Toscano* con un documento firmado por Larrea para que lo representase en Cádiz con amplios poderes. La compañía fue acordada en la propia Cádiz sin recurrir a los servicios de un notario o escribano. Su duración la determinaría el tiempo que se necesitara para completar un único y muy arriesgado negocio³⁵. El plan era el siguiente: Jiménez y Eguino tendrían que adquirir un gran préstamo en Cádiz (préstamo que finalmente ascendió a la aparatosa cantidad de 800.000 pesos) para comprar una considerable cantidad de ropas en Cádiz e Inglaterra; por su parte, Larrea y Urezberroeta se encargarían de la venta de esas ropas en el Perú.

Semejante negocio entrañaba un riesgo enorme. Ningún comerciante había enviado un cargamento de tanto valor para Lima desde que se suspendiera el sistema de flotas a Portobelo —más conocidos como Galeones a Tierra Firme— en la década de 1730³⁶. De hecho, según un observador anónimo que redactó un informe para los Cinco Gremios de Madrid en 1784, los inventarios individuales enviados al Perú en la segunda mitad del siglo XVIII rara vez habían sobrepasado los 100.000 pesos de valor. El autor del informe (sin duda un comerciante) afirmaba que ‘no se podría expedir en poco tiempo una negociación de 500 a 600 mil pesos, respecto de que no habría lugar para reducirla a dinero en el corto término de 5 a 6 meses, en que regresan los navíos con caudales para España’³⁷. Obviamente, Eguino y sus socios no eran de la misma opinión. Rezumando optimismo, embarcaron nada menos que 800.000 pesos en ropas. El hermano de Eguino, Alfonso, debió de jugar un papel fundamental a la hora de animarlos a enviar tantas ropas a Lima. Alfonso era un comerciante establecido en Londres que contaba con muy buenos contactos entre los manufactureros ingleses, y que, por tanto, podía conseguir buenos precios para la compañía de su hermano. Como ya se ha dicho, las cosas en Lima salieron fatal y el negocio

35 Una copia del contrato de compañía se halla en AGNP, Cabildo, CAJO 1, caja 97, doc. 1486, ff. 14-19.

36 A partir de mediados del siglo XVII, los Galeones a Tierra Firme encargados de transportar mercancías al Istmo comenzaron a ser cada vez más escasos. Teóricamente debían salir una vez al año, pero lo cierto es que para principios del siglo XVIII los lapsos entre flota y flota se extendieron hasta los ocho años. Bajo esas condiciones, los comerciantes ricos, sabedores de que no habría otra flota en varios años, podían arriesgarse a enviar grandes cargamentos. Después de 1740, el comercio regular de los navíos de registro por el Cabo de Hornos acabaría rápidamente con ese patrón de comercio, y los envíos pasarían a ser más frecuentes pero más reducidos. Véase LAMIKIZ: “Trust...”, pp. 113-134.

37 British Library [BL], Add. Ms. 13,981, f. 24 r.

acabo siendo un rotundo fracaso. En 1778, es decir, cuatro años después del envío (efectuado en el navío *El Aquiles* y la fragata *La Aurora*), la mayoría de las ropas aún permanecía sin vender.

Fracasar y admitir el fracaso eran dos cosas distintas. Eguino y Jiménez no estaban dispuestos a reconocer que el negocio había sido en verdad un desastre, y mucho menos desde que en octubre de 1776 descubrieran que Larrea y Urezberroeta estaban enfrascados en la consignación de cacao, vino y licores a Chile, y en la construcción de navíos en los astilleros de Guayaquil. Esa información puso en serio entredicho la integridad de sus dos socios de Lima. Además, que Larrea y Urezberroeta no dijeran nada sobre esas actividades en sus cartas solo servía para echar más leña al fuego. Al comprobar que el dinero de las ventas de las ropas seguía sin llegar de Lima, Eguino y Jiménez se convencieron plenamente de lo que estaba ocurriendo: Larrea y Urezberroeta les estaban engañando. Siendo él mismo quien había recomendado a su viejo amigo Larrea a Jiménez, Eguino se ofreció voluntario para viajar a Lima con objeto de deshacer el entuerto.

Para su pesar, el primer encuentro con Larrea confirmó sus más lúgubres temores, y así se lo expondría a Jiménez días más tarde: '[Larrea] nada me ha negado y sí bien me lo confesó, con lo que me di margen para decirle cuanto usted puede discurrir, aunque con suavidad y buen modo, y lo vi turbado, sin poder contestarme a los cargos que le hice'³⁸. No contento con reprender a Larrea, Eguino hizo varias pesquisas para conocer la opinión que guardaban los comerciantes de Lima —entre quienes Eguino aún conservaba 'antiguos amigos— sobre Larrea y Urezberroeta. Tras recabar suficiente información, Eguino afirmaría que 'no hay uno siquiera que no hable mal de Urezberroeta y, al contrario, todos dicen que Larrea es hombre de bien, aunque usted y yo conocemos no obra como tal'³⁹. ¿Cuál fue la respuesta de Larrea ante las acusaciones de Eguino? Pues bien, *La Perla* también permite dar una respuesta a esa pregunta. En una carta que dirigió a Jiménez, Larrea ni tan siquiera mencionaba la conversación mantenida con Eguino. Larrea seguía en sus trece, afirmando que todas las cuentas que había enviado a Cádiz hasta ese momento eran escrupulosamente correctas⁴⁰.

Pero las preocupaciones de Eguino y Larrea no se limitaban a lo que Jiménez pudiese pensar de ellos en Cádiz. También debían preocuparse de la opinión que se estaban formando los comerciantes de Lima. Ciertamente la llegada de Eguino no había pasado desapercibida. Todos sus movimientos estaban siendo observados con lupa. Ya se ha mencionado en la introducción de este artículo como el comerciante

38 TNA, HCA 30/313/2, n° 921, Eguino a Jiménez, Lima, 5/5/1779.

39 Ibidem.

40 TNA, HCA 30/313/2, n° 673, Larrea a Jiménez, Lima, 8/5/1779.

montañés Francisco Gallegos informó a su paisano Santibañez sobre la llegada de Eguino en el navío *Santiago*, sobre la negativa de éste a residir en casa de Larrea, y sobre que se discurría en Lima la posibilidad de un 'cuento ruidoso'. La llegada de Eguino había sido sorpresiva y, por tanto, sospechosa, pero que decidiera irse a vivir por su cuenta era un signo inequívoco de desencuentro entre él y sus socios. Entonces, ¿si tanto se preocupaban los comerciantes por mantener sus problemas en secreto, por qué decidió Eguino dar un paso tan delator? Lo cierto es que se había visto forzado a ello. Su negativa a residir en casa de Larrea era una estrategia adoptada por pura necesidad, y cuyo objetivo era conseguir que Larrea y Urezberroeta le entregaran los libros de contabilidad de la compañía. Nada más llegar a Lima, Eguino les había asegurado a sus socios que 'si de buena fe me manifiestan todas las cuentas de todas las operaciones con sinceridad, pasaré a vivir con ellos'⁴¹. En otras palabras, Eguino se había propuesto dañar, al menos momentaneamente, la reputación de sus socios. Si querían poner freno a los rumores, a ese cuento ruidoso que ya se estaba propagando por Lima y que de seguro iba a dañar sus reputaciones, entonces Larrea y Urezberroeta no tendrían más remedio que entregarle los libros de contabilidad. Para pesadumbre de ambos, la artimaña de Eguino funcionó a la perfección. Veinte años más tarde, en 1800, Larrea declararía en su testamento que Eguino se había hecho con los libros de la compañía 'despóticamente'⁴².

Obviamente, tener acceso a los libros no solucionaba el problema. Aún quedaba una ardua tarea para deshacer el entuerto, y conservar la reputación era parte necesaria de esa tarea. Por eso no puede sorprender que, a pesar del resentimiento y la falta de confianza mutua, Eguino y Larrea acabaran residiendo en la misma casa durante años. Así lo declararía el propio Larrea en diciembre de 1785, en el primero de los tres testamentos que redactó a lo largo de su vida. En él Larrea afirmaba que desde la llegada de Eguino a Lima en abril de 1779, 'a excepción del mes primero, poco más o menos, ha vivido el dicho Don Juan de Eguino en mi casa'⁴³. La convivencia, sin embargo, no fue nada fácil.

Eguino había llegado a Lima con un claro objetivo: enviar cuanto antes a sus acreedores de Cádiz el dinero invertido en las ropas. Una vez se hubo instalado en casa de Larrea en posesión de los libros, Eguino y sus dos socios comenzaron a hablar del asunto. Las dos partes acordaron nombrar un mediador de su confianza, Francisco de Ocharan, para que les ayudara a resolver sus desavenencias sin necesidad de recurrir al Tribunal del Consulado de Lima, que era la institución competente para dirimir

41 TNA, HCA 30/313/2, n° 921, Eguino a Jiménez, Lima, 5/5/1779.

42 AGNP, Protocolo 977 (notario Andrés Sandoval), 4/7/1800, f. 789.

43 AGNP, Protocolo 1075 (notario Valentín Torres), 16/12/1785, f. 813.

pleitos mercantiles. Recurrir a un mediador era una práctica muy común entre comerciantes, ya que lo último que éstos deseaban era verse envueltos en un pleito que con toda probabilidad sería, además de costoso y dilatado en el tiempo, origen de rumores perniciosos. Un año más tarde, en otoño de 1780, los tres socios acabarían finalmente yendo por la vía judicial, pero por un asunto distinto al que ahora los enfrentaba. En primavera de 1779 la mediación de Ocharan parece que rindió los frutos deseados.

El problema al que se enfrentaban era la cancelación de una deuda formidable. Había que empezar a enviar plata a Cádiz lo antes posible, pues el retraso acumulado de los plazos de retribución acordados para quitar la deuda era ya de varios años. Desde 1775, Larrea y Urezberroeta habían vendido parte de las ropas a crédito a varios comerciantes establecidos en distintos lugares del Perú y Chile. Mientras esos comerciantes no retornasen a Lima para hacer los pagos, Eguino y sus socios no podrían embarcar plata para Cádiz. Así de simple, y así de complicado. Había quien les había pagado no con plata sino con cascarilla, cobre o cacao. Era posible que por el momento los acreedores se contentaran con lo que les reportasen las ventas de esos productos en Cádiz, pero eso no formaba parte del acuerdo y, en cualquier caso, distaba mucho de ser una solución definitiva. La única carta que les quedaba en la manga a Eguino y sus socios era la venta de las numerosísimas ropas que aún permanecían almacenadas en Lima.

Qué hacer con esas ropas fue un nuevo motivo de disputa. Se impuso el criterio de Eguino, quien había llegado a la conclusión de que la venta de las ropas, incluso si se efectuaba con pérdidas considerables, era la única forma factible de enviar plata a Cádiz. Así, haciendo oídos sordos a la oposición de Larrea, Eguino vendió todas las existencias —una gran cantidad de ‘bayetas, zarasas, pañuelos y lienzos’— a los comerciantes limeños José Antonio Lavalle (Conde de Premio Real), Bruno Antonio Polanco y Francisco Sánchez Navarrete. Esa fue una decisión de la que Eguino habría de arrepentirse durante el resto de su vida. Los rumores de una posible guerra contra Inglaterra llevaban circulando por las colonias desde hacía tiempo, pero nadie podía imaginar que la confirmación del conflicto habría de llegar justo después de que Eguino completara la venta de las ropas. En el Perú, al inicio de la guerra siguieron cuatro años de extrema escasez de artículos europeos que se prolongó hasta 1783. Con gran amargura, Larrea recordaría en su testamento de 1800 que en aquella desafortunada operación habían perdido cerca de 200.000 pesos, y habían dejado de ganar muchos miles más⁴⁴. Eguino había perdido, además, la oportunidad de un pronto reencuentro con su familia en Cádiz.

Un año más tarde, en otoño de 1780, los tres socios se presentaron ante el Tribunal del Consulado con una nueva disputa. La lógica de lo expuesto hasta ahora podría sugerir que fue Eguino quien presentó cargos contra Larrea y Urezberroeta.

44 AGNP, Protocolo 977 (notario Andrés Sandoval), 4/7/1800, f. 789.

Sin embargo, fue Larrea quien llevó parte del asunto al Tribunal. Y es importante subrayar lo de parte del asunto, porque el pleito nada tuvo que ver con la reputación y credibilidad de ninguno de los socios, sino con los gastos que habían surgido en Lima desde 1775 con motivo del almacenaje, mantenimiento y vigilancia de las ropas pertenecientes a la compañía. En los 47 folios de la causa –que tuvo lugar en octubre de 1780– Eguino no acusó ni una sola vez a sus dos socios de haberle engañado o de haber administrado los negocios de la compañía con desarreglo⁴⁵. Esas cuestiones tenían necesariamente que quedar entre ellos, en secreto, por mucho que le doliera a Eguino. Cabe también la posibilidad de que el pleito puesto por Larrea fuese una concesión a la rumorología, un mal menor encaminado a encubrir una situación de endeudamiento extremo que no convenía que se conociera. No hay que olvidar, además, que durante el pleito, y aun después, Eguino continuó viviendo en casa de Larrea. Mantener las apariencias lo era todo para los comerciantes.

Hasta aquí el relato de lo ocurrido entre Eguino y sus socios contado por ellos mismos, que sirve para destapar, mediante un ejemplo práctico y detallado, el estrecho vínculo entre confidencialidad y reputación. La reputación de los comerciantes, sin embargo, no era más que un requisito para una posible interacción en forma de intercambio comercial. Recuérdese que la buena fama, además de forjarla, mantenerla, y, a ser posible, aumentarla, había también que ponerla en práctica. Todo comerciante buscaba beneficiarse de su reputación, pero, debido a que el comercio implica necesariamente la participación de otros individuos, todo comerciante estaba obligado a conocer la reputación de aquéllos con quienes pensara comerciar. Y era entonces, indefectiblemente, cuando había que dar el paso más importante: determinar si el otro era merecedor de nuestra confianza. Así, la confianza surgía como el catalizador que hacía que la reputación sirviera para un fin tangible. Por eso es necesario ahora ampliar la perspectiva e incluir a más personajes en la historia de Eguino. Porque Eguino no se relacionaba solo con sus socios; Eguino, al igual que cualquier otro comerciante, mantenía relaciones sociales y comerciales con otras muchas personas. El análisis minucioso de esas relaciones ayuda a comprender mejor no solo la complejidad de los tres conceptos aquí tratados, sino la relación de dichos conceptos con la vida cotidiana, la mentalidad, la percepción, y, en definitiva, la cultura (siguiendo la definición de cultura propuesta por el antropólogo Clifford Geertz⁴⁶) de los comerciantes de la segunda mitad del siglo XVIII.

45 AGNP, Cabildo, CAJO 1, caja 97, doc. 1486.

46 El concepto de cultura que sostiene Geertz ‘denota un esquema históricamente transmitido de significaciones representadas en símbolos, un sistema de concepciones heredadas y expresadas en formas simbólicas por medios con los cuales los hombres comunican, perpetúan y desarrollan su conocimiento y sus actitudes frente a la vida.’ GEERTZ, Clifford: *La interpretación de las culturas*, Barcelona, 2000, p. 88.

Retomemos la correspondencia de *La Perla*. Como ya se ha dicho, en mayo de 1779 Eguino envió a Europa diecisiete sobres. En la **Tabla nº 1** pueden verse los nombres de todos los destinatarios de esa correspondencia, así como sus lugares de residencia, profesión, origen geográfico y relación que los unía a Eguino. A primera vista, los destinatarios pueden dividirse en tres grupos principales. En primer lugar su familia, que incluía a sus hermanos Alfonso y Benito, su primo Francisco Xavier, y su esposa, María Josefa Diton. El segundo grupo lo forman siete comerciantes vascos establecidos en Cádiz. Y el tercero tres firmas francesas afincadas también en Cádiz. Estos tres grupos permiten abordar el entramado social que rodeaba a Eguino. Como se verá, también ayudan a comprender el funcionamiento del comercio colonial español del XVIII –tan analizado en su vertiente económica pero tan poco conocido en sus aspectos sociales y culturales.

Eguino envió la carta para su esposa inserta en el sobre dirigido a su íntimo amigo, alavés y comerciante como él, Juan Francisco de Veá Murguía. En la carta, Eguino le indicaba a su esposa lo que debía hacer durante su ausencia. A tenor de esas instrucciones, la situación de la familia debía de ser bastante desesperada, porque Eguino quería saber cuántos parientes y miembros del servicio permanecían aún viviendo con ella. Además, habían tenido que arrendar parte de su casa de Cádiz a un tal Iglesias y a otro tal Pedro de Aguirre. Entre otras cosas, María Josefa tenía que cobrar del tío Perico el dinero que le habían prestado, y debía –en esto Eguino ponía especial énfasis– tener gran cuidado con la educación de Rufinito, el hijo de siete años de ambos. Sobre todo, María Josefa no debía mimarlo. En las palabras de Eguino se adivina un modelo de educación caracterizado por la sobriedad y la disciplina de la que toda familia de comerciantes debía hacer gala:

Cuidado por Dios con Rufinito. Pon el mayor cuidado y esmero en que juegue poco y haz que trabaje lo más que puedas para que tome gusto al trabajo y así se distraiga de pensar en juegos. Ten cuidado de que te tenga respeto y veneración, evitando de darle besitos ni hacerle cariños, y vale más eso que lo que puedes pegarle. No ponerle cosa de oro ni plata ni aun de seda; si puede ser que ande decente y humildito⁴⁷.

Para cualquier cosa que pudiese necesitar, María Josefa dispondría del apoyo de los familiares y amigos de su esposo. Eguino le pedía a su hermano Alfonso, residente en Londres, que le escribiera a María Josefa una vez al mes, dirigiendo sus cartas a Veá Murguía. Al propio Veá Murguía Eguino le escribió: ‘No dudo habrá evacuado o evacuará los encargos que dejé ahí a su cuidado, ni que lo tendrá con mi mujer y fa-

47 TNA, HCA 30/314/3, nº 756, Eguino a Diton, Lima, 5/5/1779.

milia para protegerlos y asistirlos en cuanto necesiten⁴⁸. Quizá con Vea Murguía no le cupiera ninguna duda, pero lo cierto es que Eguino no estaba totalmente seguro de la fidelidad de sus amigos de Cádiz. Había una manera de calibrar esa fidelidad: a María Josefa le pidió que le informara asiduamente sobre 'quiénes de mis amigos te visitan.'

Tal como indican los encabezamientos de las cartas, todos los destinatarios de Eguino que no eran parientes suyos eran sus amigos. Su compadre Jiménez, los seis comerciantes vasconavarros, y el hijo gaditano del comerciante vasco Andrés de Loyo, eran todos amigos de Eguino. Eran también, gracias a su condición de españoles, miembros del Consulado de Cádiz (todos ellos matriculados entre 1748 y 1764). Sin embargo, las tres firmas francesas no gozaban de ese privilegio, debido a que los extranjeros no podían tomar parte en el comercio colonial español, al menos legalmente. Esa condición no era óbice para que los franceses también fueran tratados como amigos, y, al igual que los vasconavarros, iban a ser informados sobre el resultado de las pesquisas de Eguino en Lima. Es importante precisar, no obstante, que Eguino solo refería el asunto a su compadre Jiménez y a su paisano Antonio de Zulaica. Ellos dos serían los encargados de informar a los demás amigos. A Vea Murguía, por ejemplo, Eguino le decía: 'escribo en esta ocasión a los señores Jiménez y Zulaica lo que ha ocurrido [...]; de este último podrá usted saberlo pues no tengo lugar para repetírselo'⁴⁹. A los demás, incluidos los franceses, les decía otro tanto. Es cierto que la decisión de informar de sus descubrimientos a tan solo dos de sus amigos (uno de ellos su socio) era una forma de economizar tiempo y papel, pero también se trataba de un medio de filtrar la información a través de aquéllos en quienes tenía depositada mayor confianza. Tras leer su carta, Jiménez y Zulaica podían determinar cuánto convenía que supieran los demás amigos sobre el asunto, algo que a Eguino, estando como estaba a más de cinco meses de distancia, le era prácticamente imposible calibrar.

Lo que Eguino sí que incluyó en sus cartas fue el ofrecimiento de sus servicios para cualquier cosa que sus amigos pudieran necesitar del Perú, insistiendo en que siempre podrían confiar en él. Es importante destacar que Eguino se mostraba más efusivo en los ofrecimientos realizados a sus amigos vasconavarros que en los dirigidos a los franceses. Al navarro Juan Pascual de Sorozábal, por ejemplo, le aseguraba: 'Crea usted que soy su íntimo amigo, y, con la confianza de tal, mándeme cuanto quiera, satisfecho de que deseo complacerle'⁵⁰. Que los lazos que lo unían a sus paisanos fueran más fuertes que su vínculo con los franceses es un hecho poco sorprendente, aun en el caso de que dicha cercanía solo atendiera a motivos emocionales

48 Ibid., Eguino a Vea Murguía, Lima, 5/5/1779.

49 Ibid.

50 TNA, HCA 30/312/9, n° 209, Eguino a Sorozábal, Lima, 5/5/1779.

y culturales. Pero es que también había motivos prácticos de por medio. En efecto, existía una diferencia crucial entre el papel que cumplían sus amigos vasconavarros y el que desempeñaban los franceses: los primeros podían ofrecerle a Eguino algo que los segundos apenas tenían: contactos en Lima que pudieran asistirle. Además, el interés de los franceses por conocer la suerte de Eguino se debía, casi exclusivamente, a que eran precisamente ellos los acreedores (posiblemente como representantes de un consorcio de inversores franceses) a quienes Eguino y sus socios debían tanto dinero. A los franceses Solier, Cabanes, Jugla y Cía, por ejemplo, les aseguró que no descansaría ‘hasta que logre la satisfacción de poner a ustedes y a los demás acreedores a cubierto de lo que se les debe, remitiendo los fondos para ello’⁵¹.

Las funciones de esos dos grupos reflejan algo que la historiografía no se cansa de recordar: que fueron los comerciantes extranjeros –en el siglo XVIII sobre todo los franceses– quienes financiaron la mayor parte del comercio colonial español, haciéndose con pingües beneficios⁵². Sin embargo, apenas si se ha dicho algo sobre los problemas que encontraron esos extranjeros para participar directamente en el comercio colonial a partir de 1740. En la segunda mitad del siglo XVIII, con el sistema de flotas ya cancelado y la creciente importancia del comercio de consignación, la clave del éxito pasó a estar en manos de aquellos comerciantes que contaban con sólidos contactos establecidos en América. Como demuestra la correspondencia de *La Perla*, los extranjeros afincados en Cádiz apenas disponían de corresponsales en Lima, y, por lo que se deduce de otros ejemplos de correspondencia interceptada, parece que ese mismo problema, quizá con la excepción del Caribe, era extensivo al resto de las colonias españolas⁵³. En lugar de comerciar directamente –recurriendo a testaferreros españoles que servían para encubrir sus nombres–, los extranjeros prefirieron dedicarse a conceder préstamos a reputados –que no necesariamente ricos– comerciantes españoles afincados en Cádiz. Normalmente estos comerciantes habían pasado varios años en las colonias, donde habían forjado estrechos vínculos de confianza con otros comerciantes allí establecidos, y habían, finalmente, regresado a Cádiz para afincarse, formar una familia y continuar con su vida profesional. El caso de Eguino es por tanto, en muchos sentidos, un ejemplo paradigmático.

51 TNA, HCA 30/312/2, nº 416, Eguino a Solier, Cabanes, Jugla y Cía., Lima, 8/5/1779. Pocos años después, las tres firmas francesas iban a participar en la creación del primer banco nacional español. TEDDE DE LORCA, Pedro: *El Banco de San Carlos (1782-1829)*, Madrid, 1988, pp. 42 y 46.

52 GARCÍA-BAQUERO: *Cádiz...*, pp. 488-497; BERNAL, Antonio Miguel: *La financiación de la Carrera de Indias: Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Sevilla, 1992, pp. 449-462.

53 Sobre la participación de extranjeros en el comercio colonial español y los problemas de falta de confianza con que se toparon en la segunda mitad del XVIII véase LAMIKIZ: “Trust...”, pp. 200-202.

No es casualidad que los amigos de Eguino, tanto los de Cádiz como los de Lima, fuesen en su mayoría de origen vasconavarro. Eguino y sus paisanos compartían una identidad étnica (de carácter lingüístico y regional) que los definía y unía marcadamente. De entre los destinatarios de sus cartas, puede tomarse el ejemplo del vizcaíno Matías de Landaburu, uno de los comerciantes españoles más importantes e influyentes de Cádiz⁵⁴. A comienzos de la década de 1780, Landaburu lideró un plan encaminado a traer un sacerdote vasco a Cádiz para que aquellos paisanos que apenas hablaban castellano pudiesen confesarse en euskera⁵⁵. Prueba de la unión entre los vasconavarros en Cádiz era la Cofradía del Santísimo Cristo de la Humildad y la Paciencia. Tanto Eguino y Landaburu, así como los otros cinco vasconavarros y el hijo de Andrés de Loyo, eran distinguidos y activos miembros de la cofradía⁵⁶. Además, existían réplicas de estas asociaciones en muchos lugares de América, especialmente en México y Lima (cada una contaba con una Cofradía de Nuestra Señora de Aránzazu)⁵⁷.

El propio Eguino era un activo miembro de la comunidad vasconavarra. Desde 1771 fue el representante en Cádiz de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País⁵⁸. La Bascongada había sido fundada a fines de 1764 con objeto de promover la educación, salud, cultura y progreso general del País Vasco. Para 1789, y en buena medida gracias a la labor realizada por el propio Eguino, la Bascongada habría de contar con nada menos que 102 miembros en Lima. Por eso, no sorprende ver entre los destinatarios de las cartas de Eguino a uno de los fundadores de la sociedad, el Conde de Peñaflovida. Además, tanto a Peñaflovida como a Juan Francisco de Lezeta, Eguino les escribió algunas palabras en euskera. Ambas cartas arrancan con 'Nire adisquide maytea' (Mi querido amigo), y terminan con 'Veti vezela Berorena vioz gustitic' (como siempre suyo de todo corazón)⁵⁹. En Lima, Eguino se mantendría activamente ligado a la Bascongada: desde 1786 en adelante fue el vicercaudador de la sociedad en el Perú, y continuó enviando las cuotas y donaciones de los miembros al País Vasco hasta 1790⁶⁰.

54 RUIZ RIVERA, Julián Bautista: "Éxitos y fracasos del comerciante durangués Matías de Landaburu", *Boletín de la Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País*, 47: 3-4, 1991, pp. 361-378.

55 FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma: *El rostro familiar de la metrópoli: Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz (1700-1812)*, Madrid, 1997, p. 44.

56 Cuatro de ellos fueron incluso elegidos priostes de la cofradía: Lezeta en 1777, Sorozabal en 1778, Vea Murguía en 1779, y Zulaica en 1787. GARMENDIA ARRUEBARRENA, José: *Cádiz, los vascos y la Carrera de Indias*, San Sebastián, 1990, p. 219.

57 LUQUE ALCAIDE, Elisa: "Coyuntura social y cofradía: Cofradías de Aránzazu de Lima y México", en MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO, P. et al. (coors.): *Cofradías, Capellanías y Obras Pías en la América Colonial*, México, 1998, pp. 91-118.

58 ATHA, FP 34/14, f. 289, Eguino a Miguel de Olaso, Cádiz, 29/10/1771. Sobre los miembros de la Bascongada en las colonias puede verse VIDAL ABARCA, Juan: "Estudios sobre la distribución y evolución de los socios de la RSBAP en Indias (1765-1793)", en VV.AA.: *La Real Sociedad Bascongada y América*, Madrid, 1992, p. 142.

59 TNA, HCA 30/316/12, n° 1154, Eguino a Peñaflovida, Lima, 5/5/1779.

60 UNZUETA, Antonio: *Juan Domingo de Zamácola y Jaúregui y su obra en el Perú (siglo XVIII)*, Vitoria, 1992, p. 100.

Por todo ello, no puede sorprender que, en el ‘cuento ruidoso’ de Eguino, la relación entre etnicidad –o paisanaje– y confianza fuese muy estrecha. Eguino sabía que su llegada a Lima había dejado claro a cualquiera que supiera un poco de comercio que algo no marchaba bien en sus negocios. Pero su venida también era un gesto de coraje y sacrificio que merecía el respeto de todos. Eguino sabía que tendría más posibilidades de resolver sus problemas si su reputación se mantenía intacta, especialmente en el caso de que tuviese que recurrir a un nuevo préstamo. Debido a su condición de recién llegado, necesitaba labrarse un buen nombre lo antes posible, haciendo ver a todos que él era, ante todo, un comerciante honesto que sabía lo que hacía. La correspondencia de *La Perla* –no solo las cartas del propio Eguino, sino también las de otros comerciantes de Lima– demuestra que eran sus amigos vasconavarros quienes podían darle el primer empujón en ese sentido. De hecho, Eguino había traído consigo a Lima cartas de recomendación escritas por sus paisanos de Cádiz y dirigidas a sus respectivos corresponsales residentes en Lima, la mayoría de los cuales eran, a su vez, de origen vasconavarro. En *La Perla* también se encuentran las respuestas de las personas a las que Eguino había venido recomendado.

Parece que las recomendaciones tuvieron un efecto positivo para Eguino, al menos sobre el papel. A Lezeta le aseguraba que ‘no correspondería yo a la fineza que a usted he merecido en haberme recomendado a sus amigos de ésta, si dejara de darle las atentas gracias por las finas ofertas que de su parte me han hecho’⁶¹. Las cartas enviadas a Cádiz por las personas a quienes Eguino había venido recomendado confirman esa buena disposición. El guipúzcoano Jacinto de Segurola le aseguraba a Veá Murguía que ‘a este sujeto [Eguino] procuraré servir en lo que me ocupare, conforme usted me lo encarga’⁶². Otro de los corresponsales de Veá Murguía, el también guipuzcoano Manuel Ignacio de Erasun, escribió diciendo que ‘Eguino llegó famoso y le tengo facilitada vivienda junto a mi casa’; y añadía: ‘Él me dice espera facilitar el fin a que ha venido y yo lo dudo’⁶³. Lo que ninguno de estos comerciantes estaba dispuesto a tolerar era que Eguino y sus socios levantaran un gran revuelo con sus desavenencias. El chileno Conde de Sierrabella (oidor de la Audiencia de Lima y gran conocedor de asuntos comerciales) le recordaba a Matías de Landaburu este extremo. Sierrabella decía haber recibido la recomendación de Landaburu de manos del propio Eguino, y aseguraba que ‘en su cumplimiento le tengo ofrecido [a Eguino] contribuir con cuantos oficios pendan de mi arbitrio a los fines de su venida, y me alegraré ajuste y liquide las cuentas con sus compañeros en paz y tranquilidad’⁶⁴.

61 TNA, HCA 30/313/1, nº 920, Eguino a Lezeta, Lima, 5/5/1779.

62 TNA, HCA 30/314/3, nº 1819, Segurola a Veá Murguía, Lima, 7/5/1779.

63 TNA, HCA 30/314/3, nº 1129, Erasun a Veá Murguía, Lima, 6/5/1779.

64 TNA, HCA 30/314/3, nº 1028, Sierrabella a Landaburu, Lima, 8/5/1779.

En contra de lo que se ha dicho en repetidas ocasiones sobre las malas relaciones que mantenían los miembros del Consulado de Lima con los del Consulado de Cádiz, lo cierto es que el caso de Eguino muestra una realidad muy distinta, una realidad en la que los comerciantes aparecen mucho más unidos por lazos de paisanaje que distanciados por afiliaciones consulares que supuestamente los enfrentaban. Eguino estaba dispuesto a aceptar con los brazos abiertos la ayuda de todos aquellos a quienes venía recomendado; a lo que no estaba dispuesto era a que nadie supiera de la gravedad de su situación, y prefería decir que las cosas estaban mejor de lo que había pensado. El guipuzcoano Joaquín José de Arrese, Consul del Consulado de Lima entre 1775 y 1777, le informaba a Juan Francisco de Lezeta de que había recibido:

dos estimadas cartas de usted con fechas la una de 13 de noviembre y la otra de 20 del mismo, ambas del año próximo pasado. En la primera, que me entregó nuestro paisano el señor don Juan de Eguino, me manda usted ayude al allanamiento y demás particulares que se le pueden ofrecer en los asuntos que le han motivado su venida a este Reyno a fin de que logre su retorno con la posible brevedad. Y en su consecuencia puede estar usted seguro de que haré por mi parte cuanto me mandare el indicado don Eguino, como se lo he prometido, bien que según lo que hasta ahora ha podido comprender y me ha expresado, ha hallado las cosas en mejor estado del que le informaron en ésa⁶⁵.

¿Qué ocurría mientras tanto con los acreedores de Eguino? Como acreedores, está claro que les convenía más que a nadie el éxito de Eguino en Lima. Sin embargo, es muy llamativo que ninguna de las tres firmas francesas hubiese enviado recomendaciones a favor de su deudor. Y el motivo no era que no estuviesen dispuestos a ayudarlo, sino que no disponían de contactos en Lima, algo que puede parecer sorprendente a primera vista pero que la correspondencia de *La Perla* confirma con claridad⁶⁶. Prueba de que hicieron todo lo posible por facilitar la tarea de Eguino es la carta enviada por la esposa del Virrey Guirior, María Ventura, a otro comerciante francés, el bayonés Jean Joseph Laborde. Ambos se habían conocido en Bayona años atrás y eran buenos amigos. En la carta dirigida a Laborde, María Ventura se mostraba dispuesta a ayudar a Eguino pero solamente porque Cayla, Cabanes, Jugla y Cía eran amigos de Laborde⁶⁷. Aunque la esposa del Virrey podía ser ciertamente muy influyente, su colaboración, por la forma en que había sido agenciada, presentaba claras limitaciones,

65 TNA, HCA 30/313/1, n° 1578, Arrese a Lezeta, Lima, 8/5/1779.

66 Entre los destinatarios de *La Perla* aparecen en total 46 casas extranjeras, y prácticamente todas parecen haber tenido ese mismo problema.

67 TNA, HCA 30/312/2, n° 1111, María Ventura de Guirior a Laborde, Lima, 10/5/1779. El sobre para Laborde iba dentro del que iba dirigido a París a la atención de Cayla, Cabanes, Jugla y Cía.

y no parecía muy prometedora. Eran los paisanos de Eguino quienes podían serle de mayor utilidad, aunque ni tan siquiera ellos podían darle garantías de éxito.

Eguino y sus socios jamás consiguieron saldar la deuda en su totalidad. Urezberroeta y Larrea morirían en América, ambos arruinados. Eguino no volvería a ver a su esposa con vida, pues María Josefa falleció pocos años después de la llegada de su esposo a Lima. Profundamente afligido por tantas calamidades personales, Eguino retornó a Europa en 1791 a raíz de otro infortunio: la muerte de su hermano Alfonso en Londres. Precisamente se dirigió a la capital inglesa para reclamar la parte que le correspondía en el testamento de su hermano. Eguino estaba convencido de que su sobrino Francisco, hijo de Benito y socio de Alfonso en Londres, mentía acerca del legado de Alfonso. Eguino le puso un pleito a su sobrino en la Chancery Court (Tribunal de la Chancillería) de Londres, aunque parece que sus acusaciones eran totalmente infundadas⁶⁸. Doce años después de haber viajado a Lima, hubo de ser, una vez más, la falta de confianza la que lo trajo de vuelta a Europa. Eguino falleció pocos años después (así lo atestigua Larrea en su testamento de 1800, pero sin precisar el año). Su carrera mercantil queda como un paradigmático testimonio de las vicisitudes del comercio del siglo XVIII, y de los problemas generados a raíz del colapso de la confianza.

4. Conclusiones

Este trabajo ha pretendido llamar la atención sobre la importancia del trinomio confidencialidad-reputación-confianza en el comercio del siglo XVIII. Para su estudio, se ha propuesto una nueva línea de investigación. Junto con la recopilación de fuentes documentales que corroboran la importancia de dichos conceptos, y la articulación de teorías e hipótesis que facilitan su comprensión –ambas tareas realizadas en la primera sección del artículo–, este trabajo ha defendido la necesidad de un mayor acercamiento a la propia experiencia de los comerciantes, para poder así ver cómo su comportamiento social y económico, sus decisiones diarias, sus pensamientos, y, en definitiva, sus vidas, se veían afectadas por la imperiosa necesidad de confiar e inspirar confianza.

Las relaciones entre comerciantes giraba en torno a la confianza de una manera tal que sin duda ese concepto merecería mayor atención por parte de los historiadores. No basta con destacar su importancia, que es lo que se limitan a hacer la mayoría de investigadores. Habitualmente, la confianza es tratada en la historiografía como un mero epifenómeno, como algo de lo que el comercio podría haber prescindido y

68 TNA, C 12/1401/24, Eguino vs. Eguino (1792).

seguir su curso sin mayores consecuencias. Son el capital, la oferta, la demanda, las infraestructuras, los instrumentos de crédito, o el marco legal, los elementos unánimemente reconocidos como imprescindibles, y por tanto unánimemente estudiados. Por contra, este estudio sostiene que era la confianza el aceite que engrasaba la acción conjunta de esos elementos y los ponía en marcha. La confianza era por tanto un requisito imprescindible para la creación de comercio.

Además, la narración detallada de la historia de Eguino demuestra que la actividad económica difícilmente puede ser entendida en su conjunto si se dejan de lado su dimensión social y cultural. A diferencia de otros trabajos que analizan esos aspectos separadamente, este estudio se ha centrado en la experiencia de Eguino para mostrar la compleja y a la vez esclarecedora interacción entre economía, sociedad y cultura. El estudio del trinomio confidencialidad-reputación-confianza es una línea de investigación con enormes posibilidades en ese sentido.

Las fuentes primarias proporcionadas por *La Perla* son sin duda excepcionales, pero el estudio de los temas aquí tratados no requiere necesariamente de fuentes excepcionales. Aunque en poca cantidad, existen archivos que contienen documentación privada perteneciente a comerciantes de época moderna, y que, sin duda, pueden aportar mucha información para el estudio de los temas aquí tratados. Sin embargo, desde un punto de vista estrictamente metodológico, es de suma importancia que el estudio de la reputación y la confianza no se ciña exclusivamente a una única fuente. Como se ha dicho en este trabajo, tanto la reputación como la confianza no eran cuestiones de verdad manifiesta; en realidad, ambas eran fruto de la percepción y la capacidad persuasión de las personas. Por eso, es imprescindible cotejar distintas visiones obtenidas de documentación variada que, a menudo, se encuentra muy dispersa geográficamente. En el caso de comerciantes dedicados al comercio internacional, acceder a distintos testimonios y visiones se traduce para el historiador en la necesidad de viajar tanto como los propios comerciantes. Por suerte, la distancia entre España y el Perú ya no es de cinco meses.

Tabla nº 1. Destinatarios de las cartas de Juan de Eguino (mayo 1779)

Destinatario(s)	Destino	Profesión	Origen geográfico	Relación con Eguino	Referencia TNA, HCA
Alfonso de Eguino	Londres	comerciante	Álava	hermano	30/315/10, nº 1431
Benito de Eguino	Cádiz	-----	Álava	hermano	30/316/7, nº 829
Francisco Xavier de Eguino	Madrid	clérigo	Álava	primo	30/315/5, nº 1573
María Josefa Diton	Cádiz	-----	-----	esposa	30/314/3, nº 756 *
Conde de Peñaflorida	Bergara (Guipúzcoa)	(cofundador de la Bascongada)	Guipúzcoa	amigo	30/316/12, nº 1154
Marqués de Obando	Cádiz	-----	-----	amigo	30/312/5, nº 924
Blas Antonio Benito Jiménez	Cádiz	comerciante	Granada	compadre	30/313/2, nº 921 30/315/11, nº 66 **
Antonio Zulaica	Cádiz	comerciante	Guipúzcoa	amigo	30/316/1, nº 206 30/315/11, nº 66 **
Juan Francisco de Veá Murguía	Cádiz	comerciante	Álava	amigo	30/314/3, nº 756 *
Matías de Landaburu	Cádiz	comerciante	Vizcaya	amigo	30/313/1, nº 925
Juan Francisco de Lezeta	Cádiz	comerciante	Guipúzcoa	amigo	30/313/1, nº 920
Juan Pascual de Sorozábal	Cádiz	comerciante	Navarra	amigo	30/312/9, nº 209
Juan Martín de Aguirre	Cádiz	comerciante	Navarra	amigo	30/315/2, nº 831
Pedro José de Loyo	Cádiz	comerciante	Cádiz (hijo del comerciante guipuzcoano Andrés de Loyo)	amigo	30/315/6, nº 670
Louis Lecouteulx	Cádiz	comerciante	Francia (París)	amigo	30/312/5, nº 922
Cayla, Solier, Cabanes, Jugla y Cía.	Cádiz	comerciantes	Francia (Saint Félix-de-Sorgues)	amigos	30/312/2, nº 416
Magon, Lefer y Cía.	Cádiz	comerciantes	Francia (Saint Maló)	amigos	30/312/4, nº 919

*Sobre dirigido a Veá Murguía que incluye cartas tanto para Veá Murguía como para la esposa de Eguino.
**Sobre dirigido a Jiménez y Zulaica.