

¿CÓMO FUNCIONABAN LAS EMPRESAS COMERCIALES EN LA CARRERA DE INDIAS? LO QUE NOS DICEN LAS CUENTAS DE FACTORAJE PERUANAS A COMIENZOS DEL SIGLO XVII (1617-1638)

HOW DID COMMERCIAL ENTERPRISES FUNCTION IN THE CARRERA DE INDIAS? WHAT THE PERUVIAN CUENTAS DE FACTORAJE TELL US AT THE BEGINNING OF THE 17TH CENTURY (1617-1638)

José Manuel Díaz Blanco^{1,a} 

¹Universidad de Sevilla, España

^adiazblanco@us.es

Recibido: 06/05/2021; Aceptado: 29/11/2021

Resumen

¿Cómo eran y cómo operaban las empresas comerciales de la Carrera de Indias? Este estudio pretende contribuir a responder esta pregunta, aún mal resuelta por los estudios especializados. La propuesta se basa en el análisis de una fuente poco utilizada hasta ahora, las cuentas de factoraje, que nos proporciona información sobre la forma de las empresas, la estructura de los gastos, la inversión en mercancías, el problema de la fiscalidad y el fraude o el cálculo de los beneficios y su distribución entre los actores económicos.

Palabras clave: Carrera de Indias; Perú; empresas comerciales; mercancías; fiscalidad

Abstract

What were the commercial companies of the Carrera de Indias like and how did they operate? This study aims to contribute to answering this question, which is still poorly resolved by specialized studies. The proposal is based on the analysis of a source little used until now, the cuentas de factoraje, which provides us with information on the form of the companies, the expenses structure, the investment in goods, the problem of taxation and fraud, or the calculation of profits and their distribution among the economic actors.

Keywords: Carrera de Indias (Spanish colonial trade system); Peru; commercial companies; goods; taxation.

La estructura de las empresas comerciales es uno de los temas menos conocidos de la Carrera de Indias. Esta afirmación puede resultar paradójica. Al fin y al cabo, los estudios clásicos sobre la Carrera nos habituaron a pensar en ella como un «ejercicio mercantil», priorizando la faceta comercial respecto a otras que también poseía (García-Baquero, 1992). Este olvido relativo puede atribuirse a factores diversos: la escasa innovación de aquellas empresas (frente a los atractivos avances de la economía mercantilista en el norte de Europa), la preferencia por estudiar la macroestructura que las alojaba (el sistema de flotas y galeones, su organigrama institucional y sus ciclos generales) y, por supuesto, la dificultad de hallar la documentación adecuada en un entorno en el que han tendido a preservarse los archivos institucionales en vez de los archivos privados de los

mercaderes. Este artículo, por tanto, pretende contribuir a responder una pregunta esencial pero mal resuelta aún: ¿cómo eran y cómo funcionaban las empresas comerciales que operaban en la Carrera de Indias?

Nuestra propuesta se basa en la utilización de una fuente que ha pasado bastante desapercibida hasta ahora en los estudios históricos. De manera general las llamaremos *cuentas de factoraje*, aunque en la época se empleaba una terminología relativamente variada para referirse a ella¹. Como es fácil suponer, se trata de los expedientes que se formaban entre los financieros y sus factores una vez que éstos concluían sus viajes de negocios, se cerraban los balances y se procedía a liquidar. La naturaleza conclusiva y la diversidad de sus contenidos convierten esta fuente en una de las herramientas más útiles para observar el desarrollo completo de las empresas mercantiles de la Carrera, desde el inicio hasta el final, y por ende de cada uno de los elementos individuales que las conformaban, incluyendo algunos de los más esquivos en la documentación de la Casa de la Contratación, como el detalle de las mercancías que iban de España a América o el registro de las prácticas fraudulentas. Entendemos, por tanto, que su valor informativo es más amplio que el de otras fuentes notariales como las escrituras de factoraje, las de recibo o los poderes; y más funcional para estos fines que los expedientes administrativos que conserva el Archivo de Indias, ya sean los registros de navíos o las cuentas de la receptoría de averías.

Si tan útiles son, como esperamos demostrar, ¿por qué no se han utilizado con mayor abundancia en el pasado? Es fácil imaginar que la respuesta guarda relación con el problema ya apuntado de la disponibilidad documental. Presumiblemente, todos los acuerdos de factoraje se cerraban elaborando unas cuentas generales y liquidando. ¿De qué otra forma podía ocurrir? El problema reside en que tales cuentas desaparecían junto con el resto de los archivos particulares de la Carrera, de los que no ha sobrevivido prácticamente nada. Ninguna alternativa que pensemos puede colmar esta pérdida original. Pero algunas de ellas ofrecen resultados parciales con los que merece la pena trabajar (Lamikiz, 2010; Díaz Blanco, 2019).

Una de las más interesantes pasa por esperar el acontecimiento problemático o conflictivo, que incitaba a detallar fuera del ámbito doméstico las menudencias de la empresa mercantil, ante un notario o, llegado el caso, ante un juez: la muerte del factor durante el viaje de negocios o el desacuerdo entre financieros y factores al término del mismo. El problema de esta estrategia de investigación es la dificultad de sistematizarla. No hay ningún fondo que seguir de manera seriada ni ningún modo particularmente preciso de prever dónde pueden surgir los hallazgos. La localización de la documentación se caracteriza por cierta aleatoriedad. Y no es tan sencillo tener suerte. Sin duda, circunstancias como las que hemos definido se dieron con frecuencia. Sin embargo, su reflejo en la documentación archivística no abunda tanto. Bien por la liviandad procesual de la justicia mercantil que dictaban los consulados, bien por las pérdidas que también han padecido los archivos consulares, bien por la opacidad que terminó imponiéndose en las prácticas notariales de algunas plazas, por ejemplo la de Sevilla (Pejovés Macedo, 2018; Heredia Herrera, 1979).

La presente investigación ha reunido un núcleo de cuatro expedientes, extraídos de los importantes fondos mercantiles conservados en el Archivo General de la Nación de Perú, entre los protocolos notariales de Lima y, sobre todo, entre los pleitos judiciales del Consulado². Cada uno de ellos podría haber justificado un ejercicio microhistórico, pero la combinación de los cuatro nos ha parecido más adecuada en el intento de afianzar conceptos y generalizarlos con mayor confianza. Obviamente, una muestra tan restringida numéricamente no permite obtener resultados estadísticos fiables. Queremos

hacer hincapié en estas limitaciones, sobre las que reincidiremos más adelante en diferentes puntos concretos del trabajo. Nuestra muestra es más útil para reconstruir algunos de los mecanismos que, entre otros posibles, hacían funcionar a muchas empresas mercantiles de la Carrera de Indias. Las cifras no pueden ser exactas ni lo pretenden. Solo se ofrecerán con el propósito de que resulten orientativas sobre fenómenos que requerirán mayor investigación en el futuro.

Tabla 1. Cuentas de factoraje (muestra estudiada)

Principal	Factor	Cronología	AGNP
Nicolás de Zavala	Andrés Martínez de Guillestegui	1617-1627	Cons., 203 ⁽¹⁾
Rodrigo Arias de Alarcón	Domingo de Olea	1623-1628	Cons., 146 ⁽²⁾
Juan Clemente de Fuentes	Esteban Navarro de Mora	1629-1634	Prot., 1441 ⁽³⁾
Francisco Sarmiento de Sotomayor	Gregorio de Ibarra	1634-1639	Cons., 208 ⁽⁴⁾

Fuente: Elaboración propia. (1) AGNP, Consulado, 203, n. 3; Liquidación hecha por mí, Baltasar de Soria, de las sentencias de vista y revista dadas y pronunciadas por los señores prior y cónsules de la Universidad de los Mercaderes de esta Ciudad de los Reyes y su juez de alzadas en la causa que ha tratado Nicolás de Zavala contra el capitán Andrés Martínez de Guillestegui sobre la cuenta del empleo de mercaderías que por su cuenta se hizo en los reinos de España el año pasado de 1620 [...], Lima, 1627. (2) AGNP, Consulado, 146, n. 13; Cuenta que se hace del empleo de mercaderías que Domingo de Olea trajo de la ciudad de Sevilla el año pasado de [1]627 procedido de las ocho barras de plata que le entregó en esta ciudad [de Lima] Rodrigo Arias de Alarcón [...], Lima, 6 de mayo de 1628. (3) AGNP, Protocolos, 1.441; Cuenta y ajustamiento del empleo y volumen que Esteban Navarro de Mora hizo en las provincias de Vizcaya y Guipúzcoa y de vuelta en la ciudad de Portobelo con las costas concernientes a ellos por cuenta de Juan Clemente de Fuentes hasta esta Ciudad de los Reyes donde los recibió el dicho Juan Clemente y liquidación de los quintos que le pertenecen [...], Lima, 25 de septiembre de 1634. (4) AGNP, Consulado, 208, n. 8; Cuenta y ajustamiento con don Francisco Sarmiento de Sotomayor, caballero de la orden de Santiago del empleo que le trajo de Castilla Gregorio de Ibarra, difunto [...], Lima, 7 de junio de 1639.

Tratándose de documentación peruana, nos referiremos fundamentalmente a empresas de la plaza mercantil de Lima y, en menor medida, otras ciudades como Cuzco. En definitiva, a los comerciantes que fueron conocidos en la Castilla y el México del XVII (y después en la historiografía moderna) como los «peruleros». Estos peruleros mantenían relaciones muy fluidas con el núcleo de Sevilla, pero invirtieron la lógica castellana de la Carrera y se convirtieron en uno de los colectivos que lograron liderarla, especialmente durante la primera mitad del siglo XVII, según demuestran los estudios esenciales de Margarita Suárez Espinosa (1995 y, especialmente, 2001)³, Lutgardo García Fuentes (1997) y Guillermo Lohmann Villena (2004). En vez de conformarse con llevar la plata andina a Panamá para adquirir en las ferias de Portobelo las mercancías traídas de Sevilla, los peruleros ignoraban las ferias con asiduidad, continuaban el viaje hasta Andalucía, adquirirían allí con mayor libertad las mercancías que les interesaban y las traían a Perú por su cuenta para venderlas en los mercados virreinales. Para ellos, el viaje de ida se realizaba desde América hasta Europa y el de vuelta, desde Europa hasta América, y no al revés. Y la plata no era el retorno de las mercancías europeas, sino todo lo contrario.

Nuestros expedientes, fechados entre 1617 y 1638, testimonian la eclosión de los peruleros. Nacidos entre accidentes y disputas de sus protagonistas, nos brindarán la posibilidad de afrontar varias cuestiones esenciales. En primer lugar, presentaremos la estructura general de estas empresas mercantiles y, a continuación, entraremos en las diferentes fases de su evolución. Comenzaremos por la financiación de las expediciones de comercio y dedicaremos la atención más detenida a los capítulos principales del gran viaje de negocios: la adquisición de mercancías europeas en España (o en Panamá), los costes fiscales y las prácticas fraudulentas que intentaban reducirlos, los fletes y los transportes y, finalmente, los gastos varios, algunos tan importantes como alquileres, almacenamiento, gastos administrativos, corretajes... Cerraremos nuestro estudio

observando la comercialización de las mercancías europeas en Perú y, en último término, el cálculo de las ganancias líquidas y su reparto. ¿Podremos entonces atender mejor la pregunta que nos hemos planteado?

1. Financieros y factores: la *commenda* en el Perú del siglo XVII

Dado su dinamismo y su capacidad para alterar los equilibrios de la Carrera, puede sorprender la sencillez de las estructuras empresariales de los peruleros, máxime si se comparan con las grandes corporaciones por acciones que se estaban implantando en el siglo XVII (Harris, 2020). En realidad, se trataba de una proyección indiana del modelo comercial de la *commenda*, que había funcionado en Europa desde la edad media (Pryor, 1977; González de Lara, 2002; Martínez Gijón, 1964 y 1966; Madurell Marimon y García Sanz, 1973; García Marsilla, 2002). En este trabajo nos referiremos a este sistema indistintamente como *acuerdos de factoraje* o *empleos por factoraje* y entre sus rasgos destacaremos los siguientes:

- 1) La separación entre capital y trabajo. Habitualmente, las empresas mercantiles se componían de un financiero —que aportaba el dinero que era necesario, generalmente en barras de plata o en pesos de a ocho⁴— y un factor o encomendero —que aportaba su esfuerzo personal en un viaje de ida y vuelta a España para adquirir mercancías y venderlas luego en Perú (entre otros fines posibles)—⁵.
- 2) La retribución del factor solía corresponder a la quinta parte de las ganancias. Desde luego, no es descartable que puedan encontrarse casos en los que el acuerdo económico fuese diferente. Pero lo común era un reparto del 80% de los beneficios para el financiero y el 20% para el factor.
- 3) Los acuerdos de factoraje no requerían exclusividad y, de hecho, no solían conllevarla, ni para el financiero ni para el factor. Éstos asumían varias encomiendas en un mismo viaje con bastante frecuencia.
- 4) Los acuerdos eran puntuales; no perduraban en el tiempo. Solo tenían vigencia para una expedición comercial. Por tanto, no generaban ninguna estructura societaria estable. Entre los protocolos notariales de Lima no encontramos escrituras de compañías comerciales que previeran un período de funcionamiento determinado.

En el marco de estas condiciones se desarrollaban enormes viajes de negocios, cuyo desarrollo cronológico solía corresponderse con la siguiente secuencia:

- 1) Inversión del principal conforme se registraba el acuerdo de factoraje.
- 2) Afrontamiento progresivo de los costes del viaje: sucesivamente en Perú, el océano Pacífico, Panamá, el océano Atlántico, España (Sevilla, sobre todo) y retorno.
- 3) Venta de mercancías en Perú y, en ocasiones, estimación del precio de la cargazón, que permitían calcular las ganancias brutas.
- 4) Reparto de beneficios entre el financiero y el factor.

Recalquemos que la mayor virtud de las cuentas de factoraje consiste en que nos permite captar todo este proceso al completo y no solo partes aisladas. Adentrémonos, pues, en aquellas aventuras comerciales del siglo XVII.

2. El viaje de negocios de los peruleros

1) Formalización del acuerdo

La empresa arrancaba cuando el financiero entregaba la plata ensayada o amonedada al factor de su elección y éste asumía la responsabilidad de su conservación y su inversión en España para adquirir las mercancías que, a su regreso, pondría a disposición del financiero. El acto solía registrarse ante notario y en el vocabulario de la época se designaba un «empleo de mercaderías»⁶.

Tabla 2. Formalización de empresas ante notarios de Lima (en mrs.)

Expediente (financiero-factor)	Escritura (fecha)	Escribano (Lima)	Financiación inicial
Zavala-Guillstegui	11 / IV / 1617	Cristóbal de Vargas	7.213.950
Alarcón - Olea	21 / IV / 1623	Antonio de Gibaja	2.876.400
Fuentes - Navarro	22 / V / 1629	Diego Nieto Maldonado	8.755.200
Sarmiento - Ibarra	14 / V / 1634	Diego Sánchez Vadillo	10.671.104

Fuente: Elaboración propia.

Estas escrituras constituían el primer gasto de las expediciones comerciales⁷. Los servicios de un escribano nunca eran baratos, huelga decirlo, pero en el conjunto de toda la empresa la firma de estos documentos representaba un desembolso bastante reducido. En aquellas décadas primeras del siglo XVII, la minuta que los notarios pasaban a los negociantes ascendía en torno a seis patacones por el asiento y el primer traslado de las escrituras de recibo, añadiendo otros tantos por cada traslado adicional que los interesados quisieran sacar⁸. Evidentemente, estas cantidades apenas representaban nada en el conjunto de empresas que llegaban a mover decenas de miles de pesos. Por tanto, la inversión no podía resultar mejor, dado que estos documentos revestían una importancia vital. El fundamento esencial de las empresas mercantiles en el Antiguo Régimen era la confianza entre los socios (Lamikiz, 2010). Cuando ésta se quebraba, las escrituras de factoraje aportaban seguridad jurídica, como puede observarse precisamente en los casos aquí analizados, en los que surgía alguna circunstancia conflictiva que enemistaba a las partes actuantes.

Las escrituras servían como pistoletazo de salida para el gran viaje de negocios. No obstante, antes de involucrarnos en su descripción, conviene advertir algo. La financiación del factor no tenía por qué limitarse solo a los momentos previos al viaje. A veces ocurría que al factor le hacía falta más dinero en algún momento de su odisea. La situación podía preverse en algunos casos y podía solucionarse de antemano concediendo al factor licencia para pedir dinero a daño, es decir, para endeudarse a cuenta del financiero que ordenaba la operación. En cambio, también podía suceder que el financiero aceptara aportar más dinero en mitad de la operación. El detalle es más que una anécdota. Primero, porque estas refinanciaciones podían ser por cantidades elevadísimas. Y segundo, porque demuestra que los financieros y los factores conservaban cierta comunicación durante la ausencia de éstos y que los correos funcionaban con agilidad suficiente para permitirles improvisar soluciones ante dificultades imprevistas⁹.

2) El gran viaje

El viaje de negocios de los factores era la parte más delicada y extensa de la empresa. Nuestra fuente, las cuentas de factoraje, revela sus pormenores con afortunada profusión. Las cuentas no seguían ningún modelo predeterminado, pero en la mayoría de los casos llegaron a fórmulas similares. En general, solían dividir el expediente en virtud de las etapas del viaje, a través de varios de los principales espacios económicos de la Monarquía Hispánica. Los factores peruleros salían de Lima y se hacían a la mar en el puerto del Callao; bordeaban las costas del Pacífico en la Armada del Mar del Sur hasta llegar a Panamá; superaban el istmo por tierra a través del camino real o navegando el río Chagres; en Portobelo se echaban al océano Atlántico en los Galeones de Tierra Firme; lo recorrían haciendo la Carrera de las Indias; y después de realizar paradas intermedias como la de las islas Canarias, culminaban el primer tramo de su aventura en Andalucía. Cuando sus negocios acababan, los peruleros acometían su segundo trayecto. Era igual que el primero, pero a la inversa. Cruzaban el Atlántico en sentido contrario; retrocedían el istmo; regresaban al Pacífico y, al fin, volvían al punto de partida. Cuando recorrían de nuevo las calles de Lima, habían pasado muchos meses. No era raro que incluso hubieran sucedido varios años.

Cada tramo de aquellas rutas inconmensurables era un viaje en sí mismo. De ahí que las cuentas de factoraje los empleasen como referencias para articular sus diferentes epígrafes¹⁰. Este enfoque les servía a los peruleros. A ellos les bastaba con apuntar todos los gastos que se habían realizado durante el viaje y aclarar qué podían sacar en limpio a su término. Nada más. Nuestro análisis irá un poco más lejos y propondrá otros epígrafes en torno a los cuales organizar los datos en bruto de las cuentas de factoraje. Optaremos por categorías conceptuales sencillas, que ilustren los aspectos más básicos de aquellas empresas comerciales del siglo XVII. En concreto, las siguientes:

- Adquisición de mercancías
- Gravámenes fiscales
- Fletes y transportes
- Varia

Establecer unas relaciones porcentuales genéricas entre estas categorías resultaría un ejercicio artificial, al menos en el estado actual de nuestros conocimientos. Cada empresa comercial estaba sometida a circunstancias particulares muy variables y los gravámenes fiscales aumentaron mucho durante la primera mitad del XVII, por lo que su peso específico cambia sustancialmente según la cronología exacta que escojamos (Domínguez Ortiz, 1983; Gelabert González, 1997). En todo caso, haría falta una muestra mucho más amplia que la nuestra para construir estadísticas sólidas. Lo más razonable que puede establecerse es que la adquisición de mercancías era siempre la partida principal; que los gravámenes fiscales y los fletes constituían los capítulos intermedios (con tendencia a descollar los primeros, más aun conforme la tributación se endureció); y que los gastos varios solían ocupar la parte menos significativa.

2.1.) Adquisición de mercancías

Los peruleros solían adquirir la mayor parte de sus mercancías en Sevilla. Ya veremos que hay excepciones y matices importantes que plantear a esta afirmación inicial. Pero, de momento, reflexionemos sobre ella. La capital andaluza era el gran mercado, para ellos y para muchos otros. Lógicamente, una función de ese calibre no podía sostenerse solo

sobre la producción local o regional próxima. Lo que se vendía y compraba en Sevilla no se creaba necesariamente en la ciudad. Sevilla era, como todas las plazas comerciales de la edad moderna, un núcleo de convergencia de productos propios, españoles y extranjeros, procedentes del Mar del Norte, el Mediterráneo, Portugal e incluso África. Las barras y los pesos de plata, que habían atravesado el Pacífico y el Atlántico a cargo de los factores, encontraban allí un lugar natural. El lugar donde podían intercambiarse por cualquier cosa (Domínguez Ortiz, 1984).

Las mercancías se agrupaban en las cuentas de factoraje bajo el rubro «memoria de mercaderías». Estas memorias constituyen una de las partes centrales y más minuciosas de los expedientes. A menudo, la información es generosa. Recoge ante todo cuatro aspectos principales: la identificación del artículo, el precio unitario, las unidades comercializadas y, consecuentemente, el precio final. Así, producto por producto, hasta completar toda la memoria¹¹. La operación es relativamente simple, pero no cuadra tan claramente como propone esta descripción. Con cierta frecuencia, cuando se multiplica el precio unitario por el número de unidades consignadas, se llega a un precio final teórico que no coincide con el precio final reflejado en la memoria¹². Estas divergencias, que además son aleatorias, no se deben a cuestiones impositivas; los costes fiscales, como ya se ha explicado, se encuentran registrados aparte. La razón estriba en la diferente calidad de los ejemplares de cada producto. En un contexto preindustrial no podía igualarse la seriación que se logra en una economía más mecanizada, donde las copias de cada modelo son prácticamente idénticas y, por tanto, se puede homogeneizar precios con mayor facilidad. En el siglo XVII la confección artesanal de las manufacturas provocaba ligeras variantes de calidad que, forzosamente, debían desembocar en pequeñas modificaciones de su tasación. El precio unitario, según pensamos, debía entenderse más bien como una referencia aproximativa.

La identificación de los artículos permite un análisis cualitativo más allá de estos cálculos de valor. Aunque las descripciones son escuetas —apenas se extienden más de un renglón—, no dejan de ofrecer claves sobre la calidad y las características de los productos o sobre sus procedencias. Tal como decíamos al comienzo del epígrafe, los peruleros adquirirían abundantes productos fabricados en España, mucho más en la Corona de Castilla que en la Corona de Aragón. Venían de Vizcaya; de Ávila o Segovia, en Castilla la Vieja; de Toledo o Alcaraz, en Castilla la Nueva; y de Granada, Córdoba, Cádiz, Jerez de la Frontera y, sobre todo, Sevilla, en Andalucía. Sin embargo, también se hacían con muchas mercancías de otros países europeos; productos procedentes de Alemania, Flandes, Francia, Inglaterra o Italia. Éste no es lugar para abordar las polémicas de la literatura arbitrista en torno a la competencia entre los productos españoles y los extranjeros. Pero sí diremos que las memorias parecen el reflejo de un mercado internacional donde imperaba la diversidad de la oferta, como era normal en una ciudad tan grande como Sevilla¹³.

Los peruleros cargaban una gran cantidad de productos, desde verdaderas obras de arte hasta los objetos más humildes de la vida cotidiana. Los restos materiales de la Carrera de Indias en Lima nos remiten a la ollería y la imaginería (incluyendo a escultores tan señalados en la escuela sevillana como Juan Martínez Montañés o Juan de Mesa)¹⁴. Sin embargo, éstos eran productos muy ocasionales y a veces con alto precio unitario, por lo que es normal que no predominaran en las memorias. Se trata de una buena advertencia ante el riesgo de identificar la cultura material que ha sobrevivido en el presente con la que fue más importante en el pasado. En realidad, los textiles y la metalurgia, especialmente la pequeña ferretería, constituían el principal objeto de deseo de los factores peruanos. Lógicamente, estos productos son de uso cotidiano y relativamente

frágiles, por lo que no han tendido a sobrevivir en los lugares públicos. Sin embargo, a poco que se escarba en la documentación, su presencia delata la relevancia primordial que ostentaban dentro de las rutas de comercio y, en particular, en las empresas mercantiles de los peruleros¹⁵.

Tabla 3a. Mercancías españolas en las memorias de peruleros

Origen	Mercancía
Alcaraz	Alfombras
Ávila	Rajas
Cádiz	Cera
Córdoba	Cintas de seda, toquillas
Granada	Tafetanes (varios colores), terciopelo carmesí llano
Jerez	Hilo de suela
Segovia	Jerguetas refinadas, paños veinticuadrados (varios tipos)
Sevilla	Bordados de oro a flores, candados, candeleros de azófar, cortes ricos, cortes de oro falso cuajados, dagas, damascos negros, dedales de sastre, escribanías finas guarnecidas, espadas, jerguetas, jerguetas cochinillas, lana encarnada llana (varios colores), mantos (y mantos de lustre), romanas, telas de alambre, terciopelos.
Toledo	Espadas viejas, mantos de lana y seda, maraña negra, medias de seda, sargas negras.
Vizcaya	Ferretería en general

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3b. Mercancías europeas en las memorias de peruleros

Origen	Mercancía
Alemania	Lienzo crudo delgado, lienzo grueso en arpilleras, manteles, servilletas
Bolduque	Cuchillos
Bruselas	Medias finas para hombre, medias de lana
Flandes	Candeleros de azófar, clavos, fuelleitos, lienzos boscajes al temple, pebeteros de azófar
Francia	Tijeras de barbero
Génova	Cintas de seda, tamenete carmesí, papeles de cintería (varios números)
Hamburgo	Bombacías llanos y dibujados
Inglaterra	Paños comunes, sempiternas, «cartagos», medias finas para hombre, medias de lana, perpetuanes anchos
[Inglaterra]	Bramantes finos, «cotonces»
Londres	Paños refinados
Lyon	Plata hilada
Milán	Tamenete carmesí fino, telas de oro, trencilla de oro y plata falsa
Nápoles	Cintas de seda, medias de seda
París	Oro hilado en carretilla, trompas
[Roma]	Cuchillos romanos
[Rouen]	Ruan de fardo, ruan florete, ruan de cofre

Fuente: Elaboración propia.

En Sevilla los peruleros podían encontrar de todo, como puede observarse. Evidentemente, operar en la ciudad andaluza era lo más cómodo. Pero no había ninguna obligación de hacerlo. También tenían la opción de buscar en otros mercados. Una alternativa lógica se encontraba en Vizcaya. De hecho, una de las cargazonas, la de Esteban Navarro de Mora, se compró allí, tras invertir 132.373 reales¹⁶. El dato podría desecharse como una simple casualidad; existe esa posibilidad. Pero si solo entre cuatro casos ha aparecido una memoria vizcaína y en otra, la de Guillestegui, aparecen productos vizcaínos contratados en Sevilla, la coincidencia azarosa se vuelve una explicación demasiado sencilla. El protagonismo vizcaíno se entiende mejor como una manifestación de la primacía vasca en la Carrera de Indias, en Sevilla y en Perú. De hecho, muchos peruleros eran vizcaínos o guipuzcoanos de nacimiento o descendientes (García Fuentes, 1991; Fernández González, 2000).

Las cuentas de Navarro de Mora no revelan solo esta alternativa. Tras haber comprado la mayoría de sus mercancías castellanas en Vizcaya, no en Sevilla, en el viaje de vuelta recibió una segunda partida de plata que le permitió participar con holgura en las ferias de Portobelo. Se trata del mejor ejemplo entre nuestra muestra para comprobar que, en efecto, la inversión comercial practicada por los peruleros no era necesariamente incompatible con la participación en las ferias. En la ciudad panameña, Navarro adquirió mercancías similares a las que se encontraban en Andalucía. De hecho, adquirió allí dos cargazones, que supusieron su operación más voluminosa. En total, sus compras terminaron tal como ilustra la tabla 4, un ejemplo de lo variados y flexibles que podían ser los negocios emprendidos por el comercio peruano en la Carrera¹⁷:

Tabla 4. Las mercancías adquiridas por E. Navarro de Mora, 1629-1634 (en mrs.)

Contratación	Valor
Vizcaya	4.221.508
Sevilla	232.526
Portobelo (I)	4.737.084
Portobelo (II)	2.169.710
Total	11.360.828

Fuente: Elaboración propia.

Los más de once millones de maravedíes invertidos por Navarro en la compra de mercancías constituían una cantidad verdaderamente elevada. La más abultada entre las cuatro que hemos recabado. No obstante, todas ellas alcanzaron sumas muy importantes y en todos los casos significaron el principal capítulo de costes para los peruleros. Por restringida que sea la muestra estudiada, no cabe duda de eso. Exceptuemos la cuenta de Martínez de Guillestegui, cuyos resultados vienen condicionados por unas fuertes penas económicas asociadas a un descamino de barras de plata, como enseguida veremos. Las otras tres arrojan cifras incuestionables: las memorias de mercancías rozan o superan holgadamente el 50% de los costes; todas las demás partidas juntas, definidas significativamente como «costas de mercaderías», solo podían aspirar como mucho a equilibrar su peso específico, cuando no representaban un porcentaje sensiblemente inferior. Cabe deducir que el éxito del viaje de negocios en sí (antes de la prueba de fuego que representaba la venta de las cargazones en Perú), consistía en desequilibrar los porcentajes a favor del gasto en mercancías y en detrimento de los otros capítulos. Como es bien conocido, eso ocurrió de forma especialmente visible al intentar disminuir la tributación en impuestos.

Tabla 5. La inversión en mercancías dentro de los costes totales (en mrs.)

Cuenta	Costes totales	Adquisición de mercancías	Otros gastos
Guillestegui	17.417.384	6.302.624 / 36,1%	11.114.760 / 63,8%
Olea	3.251.964	2.289.392 / 70,4%	962.572 / 29,6%
Navarro de Mora	23.625.104	11.360.828 / 48,1%	12.264.276 / 51,9%
Ibarra	5.311.004	3.253.052 / 61,2%	2.057.952 / 38,7%

Fuente: Elaboración propia.

2.2.) Costes fiscales

Comprar mercancías en España, llevarlas a Perú y venderlas allí traía aparejada una tributación exigente y variada. Había que satisfacer rentas aduaneras e impuestos al consumo, así como tasas dedicadas a la autofinanciación de los gastos colectivos del comercio o rentas generales para el fisco del rey. No se abonaban en un único lugar; a lo

largo del gran viaje, las empresas mercantiles se sometían a diferentes fiscalidades territoriales. El conjunto era tremendamente enrevesado y cambiante, tanto en su estructura como en el nivel de las tasas de exacción. No hay foto fija posible. Lógicamente, la repercusión sobre los balances era enorme. Después de la propia inversión en mercancías, se trataba de la segunda partida de gasto por volumen en los viajes de negocios. Los mercaderes, de hecho, intentaban aligerar la factura tanto como podían. El célebre problema del fraude, de importancia capital pero evanescente como pocos, era la manifestación del deseo generalizado entre los comerciantes de reducir el peso de la tributación sobre sus operaciones (Vila Vilar, 1982; Oliva Melgar, 1996 y 2004). Nuestros peruleros se contaron entre los muchos defraudadores de la Carrera de Indias. De hecho, las cuentas de factoraje se muestran también como una de las fuentes más fiables para percibir las prácticas irregulares.

Tabla 6. Impuestos aplicados a las expediciones comerciales (primera mitad del siglo XVII)

Impuesto	Utilización / destino de la recaudación	Territorio
Avería del Norte	Armadas de la Carrera de Indias	Castilla (Sevilla)
Almojarifazgo de Indias	Gastos de la Real Hacienda - Situado de juros	
Derechos menores de Consulado	Sostenimiento del Consulado de Cargadores y de sus rentas	
Almojarifazgo	Gastos de la Real Hacienda	Panamá (Portobelo)
Avería del Sur	Armada del Mar del Sur	Perú (Lima)
Alcabala	Gastos municipales en Lima	
Derechos de Consulado	Sostenimiento del Consulado de Lima	

Fuente: Elaboración propia.

Individualmente, la mayoría de estas imposiciones resultan conocidas. Lo que quizás no suele tenerse tan presente es la acumulación de tasas que los comerciantes de la monarquía debían pagar, una detrás de otra (García-Baquero, 1992). Los peruleros abonaban dos averías principales, entre otras. Siguiendo su terminología, las llamaremos avería del norte y avería del sur, o avería del Mar del Norte, y avería del Mar del Sur. Es decir, la que se pagaba en el océano Atlántico (Mar del Norte) y la que se pagaba en el Pacífico (Mar del Sur).

La primera es quizás la más conocida, pues financiaba el dispositivo militar de la Carrera de Indias, la Armada de la Guarda, que protegía la plata de los peruleros en el viaje de ida entre Portobelo y Sevilla y las cargazones de mercancías en el regreso de España al Caribe (Céspedes del Castillo, 1945). No obstante, no debe olvidarse la segunda, que sostenía la defensa del Pacífico procurada por la Armada del Mar del Sur, que protegía la plata peruana entre Callao y Panamá y las mercancías europeas en el tramo final de la odisea. Por si esto fuera poco, los peruleros tenían que pagar los almojarifazgos en Sevilla y en Portobelo; y al llegar a Lima, todavía les quedaba por satisfacer los derechos alcabalatorios y de consulado (un poco menores en comparación a los demás, pero que suponían un esfuerzo final nada desdeñable tras tantos otros realizados por el camino) (Pulido Bueno, 1993; Alloza Aparicio, 2019; Klein, 1999; Serrano Hernández, 2018).

La tendencia a defraudar no era más que el intento por aliviar esta partida de costes. La clave residía en registrar un valor de bienes y mercancías menor del que realmente se llevaba, puesto que este registro oficial servía como base imponible a la que aplicarle los tipos fiscales de la tributación comercial (Chaunu y Chaunu, 1955). Este infrarregistro parece haberse incrementado en los años que nos ocupan, precisamente como respuesta

al endurecimiento de las exigencias. Las estimaciones generales con las que contamos son realmente impresionantes; sugieren que podría alcanzar la mitad de la carga o incluso superarla levemente. La dificultad consiste en que, por la propia naturaleza de su práctica, la cuantificación global del fraude parece más una ilusión que una meta realizable (Oliva Melgar, 2013). Ante este problema, se ha comprobado que una reducción de la escala de análisis puede aportar resultados mucho más precisos que las observaciones macro, aunque sea al precio de dejar entre interrogantes la representatividad de los datos (Heredia López, 2019). Ahí reside uno de los grandes atractivos de las cuentas de factoraje, que ofrecen una de las pruebas documentales más claras de cómo mercaderes individuales engañaban a las autoridades de la Carrera de Indias.

Las vías para disminuir el registro serían tantas como el ingenio les dictase a los peruleros (que eran de ingenios fértiles). Sin embargo, parecen atisbarse dos estrategias principales. La primera consistía sencillamente en la ocultación de plata y mercancías a la ida o a la vuelta, mientras que la segunda se aprovechaba del inexacto método de aforamiento que se empleaba en la aduana de Sevilla antes de salir hacia América. Las mercancías se presentaban ante los oficiales reales ya empaquetadas y los privilegios ganados a lo largo del tiempo (frecuentemente a cambio de servicios económicos) impedían tanto abrir los fardos como exigir relaciones juradas de mercancías a los comerciantes (Lamikiz, en prensa). Por ejemplo, la aduana tasó los fardos de Gregorio de Ibarra en 1.390.000 maravedíes. Si los oficiales hubieran podido inspeccionarlos por dentro, se habrían encontrado una cargazón que, según la memoria de mercancías (que Ibarra jamás les mostró), había valido 3.253.052 en Sevilla (y que en Lima valdría aun más, como después veremos)¹⁸.

Tal vez la clave resida en que no tenían ningún interés en abrirlas... Pongámonos en situación. El desafuero podía planearlo solo el mercader, en completo secreto, pero a menudo también debía de producirse en connivencia con oficiales que aceptaban el soborno gustosamente. Las referencias más inequívocas aluden a Esteban Navarro de Mora, que a la ida «aminoró en el registro que hizo en Portobelo» 1.141 pesos y, a la vuelta, pagó el «buen pasaje en Portobelo de lo que vino fuera de registro en naos merchantas y galeones». No obstante, también figuran otras expresiones ambiguas, acaso eufemísticas, que también podrían relacionarse con este tipo de prácticas. Así, encontramos conceptos como «borrar firmas y guardas en el río [Guadalquivir]»¹⁹ o uno que se repite con cierta asiduidad, el de la «buena negociación», así, sin más, o con alguna aclaración adicional como la de «buena negociación en la Aduana [de Sevilla]». ¿Qué era aquella *buena negociación*? Tal vez no fuera más que el emolumento legal que cobraban los oficiales por expedir la documentación de los particulares, sujeto a tasas preestablecidas. Sin embargo, en este contexto es legítimo sospechar algo más, por complicada que sea su demostración positiva.

Si efectivamente hablamos de sobornos, las cantidades eran lo suficientemente jugosas para silenciar a oficiales y escribanos, pero mucho menores de lo que el perulero se ahorra defraudando. Tras haber satisfecho los gastos acumulados entre el Callao y Panamá, a Olea le quedaron 2.580.333 maravedíes para emplear en Sevilla. Dedicó la mayor parte a su cargamento de mercancías, por el que pagó exactamente 2.289.392 maravedíes. No obstante, cuando se presentó en la aduana hispalense y en la Casa de la Contratación se lo aforaron como si solo valiera 953.910²⁰. Las cifras hablan por sí mismas. Lo que declaró representaba el 41,6% de lo que realmente iba a cargar. De algún modo logró eludir casi el 60% de su memoria. Es decir, se esfumó más de la mitad de la base imponible con la que se calcularían sus adeudos hacia la Real Hacienda. Así, pagó casi 250.000 maravedíes por los almojarifazgos de Sevilla y Portobelo en el viaje de vuelta,

cuando en realidad tendría que haber pagado unos 600.000. Prácticamente, defraudó a la bolsa del rey 350.000 maravedíes, más de 930 ducados o, lo que es lo mismo, 1.285 pesos.

Tabla 7a. El fraude de Domingo de Olea en el trayecto España-América, circa 1626 (en mrs.)

Impuesto	Tipos (%)	Carga real (2.289.392 / 100%)	Registro (953.910 / 41,66%)	Fraude (58,44%)
Almojarifazgo (Sevilla)	7,17	164.149	68.363	95.786
Almojarifazgo (Portobelo)	19	434.984,5	181.243	253.741,5
TOTAL		599.133,5	249.606	349.527,5

Fuente: Elaboración propia. Los tipos son los aplicados en la documentación, en los que se observa una discrepancia sensible con los tipos teóricos que la fuente no aclara. Una posible explicación podría encontrarse en la adición de pequeñas tasas a los derechos principales, pero no es seguro.

La reducción de los costes fiscales era realmente importante. Eso explica que los mercaderes se arriesgaran, a pesar de que los costes de oportunidad eran muy altos cuando las cosas salían mal. A Andrés Martínez de Guillestegui, que también intentó defraudar, no le sonrió la fortuna. Nicolás de Zavala le había confiado veinticuatro barras de plata, pero él solo declaró doce²¹. Las otras doce intentó esconderlas, pero el maestre de plata Simón de Vidazar las localizó. La penalización que Guillestegui asumió, de la que se beneficiaron tanto el rey como Vidazar, fue ejemplar. Alcanzó un volumen muy superior a lo que hubiera pagado de haber actuado conforme a la ley.

Al ocultar la mitad de las barras, Guillestegui dejó de registrar aproximadamente la mitad del valor del dinero que llegaba (debe tenerse presente la diferencia de valor entre las barras, que no eran todas iguales). Su valor alcanzaba 16.031 pesos; registró 7.916 y descaminó 8.115. Expresado porcentualmente, iba registrado el 49,3% del capital y fuera de registro, el 50,6%. Como expresa la tabla 7b, pretendía defraudar de esa manera 219.105 maravedíes solo a la avería, una cantidad relativamente limitada en tiempos en los que todavía la avería no había iniciado su espectacular escalada.

Tabla 7b. El fraude de A. M. de Guillestegui en el trayecto América-España, circa 1617 (en mrs.)

Situación	Carga	Registro	Fraude	Avería	Neto
Legal	7.213.950	7.213.950	0	432.837	6.781.113
Real	7.213.950	3.562.200	3.651.750	213.732	7.000.218
Variación	0	- 3.651.750	+ 3.651.750	- 219.105	+ 219.105

Fuente: Elaboración propia.

Sin embargo, después de que le cazaran el fraude, el resultado fue distinto al que Guillestegui había esperado. Las doce barras ocultas salieron a la luz y, de acuerdo con la ley vigente, el rey se quedó nueve y el maestre de plata Simón de Vidazar, por localizarlas, las tres restantes. El perulero no solo debió pagar al completo los derechos de avería de los que había tratado de escabullirse. También tuvo que afrontar las condenas merecidas por el comiso y algunas facturas adicionales que surgieron de las negociaciones y los procedimientos judiciales derivados. Todo sumó más de dos millones de maravedíes. En consecuencia, no solo pagó 1.800.000 maravedíes más que si hubiera tenido éxito en su intento de defraudar a la Hacienda²². Es que, si hubiera respetado la normativa, le habría costado casi 1.600.000 maravedíes menos. El resultado fue un grave revés financiero, que luego dio pie a más complicaciones y a la postre resultó el origen de las discordias judiciales entre Guillestegui y Nicolás de Zavala.

Tabla 7c. El fraude de A. M. de Guillestegui en el trayecto América-España, circa 1617 (en mrs.)

Concepto	Valor
Carga real	7.213.950
Registro	3.562.200
Fuera de registro	3.651.750
Condenas y costes	2.015.416
Neto	5.198.534
Variación sobre gestión legal	- 1.582.579
Variación sobre fraude exitoso	- 1.801.684

Fuente: Elaboración propia

Guillestegui, probablemente, cayó víctima del rigor investigador que tuvo lugar durante la etapa en que Francisco de Tejada gobernó la Casa de la Contratación como comisario del Consejo de Indias. Estos comisos, que financiaron la incorporación de España a la guerra de los Treinta Años, podrían haber servido de castigo ejemplar y, tal vez, habrían desincentivado el fraude en otro contexto histórico. Sin embargo, el aumento de la fiscalidad en la Carrera de Indias se aceleró tanto en los siguientes años que sucedió lo contrario (Díaz Blanco, 2012). El varapalo de la incautación se consideró un riesgo que merecía la pena afrontar antes que asumir íntegros los costos de los gravámenes. Olea, Ibarra y Navarro de Mora se expusieron a ello, pero con mejor fortuna que Guillestegui.

2.3.) Fletes, transportes y gastos varios

Después del valor de las mercancías y del coste de los impuestos, los fletes y los transportes representaban la tercera partida de gasto de los peruleros. ¿Cómo podría ser de otra manera en aquellos inmensos viajes intercontinentales? Consideremos entonces los gastos efectuados en el traslado de la plata y las mercancías a lo largo de dos océanos y dos continentes; y recordemos en último término la inagotable diversidad de gastos varios que podían surgir durante aquellas epopeyas individuales.

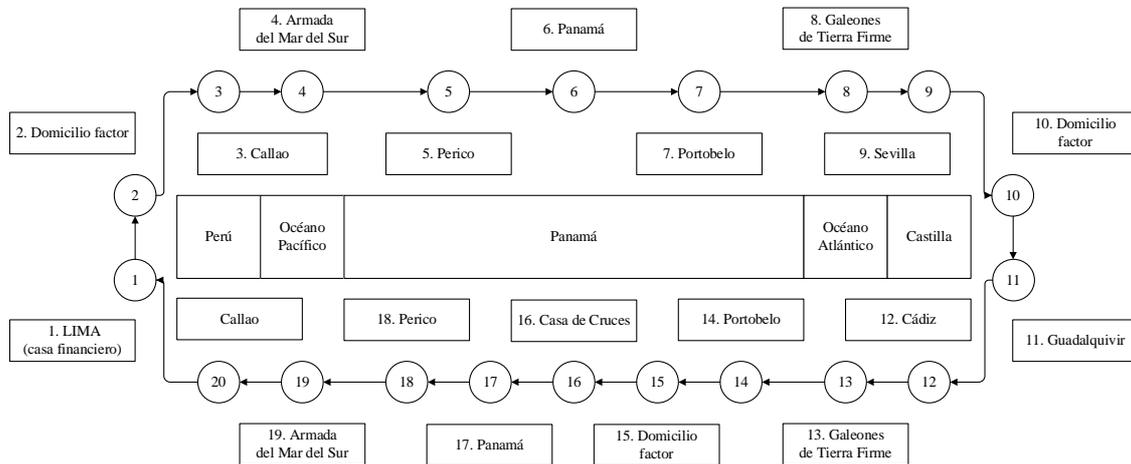
Lo primero que viene a la mente son los fletes de los grandes viajes oceánicos (Rodríguez Lorenzo, 2011; Martínez Gijón, 1983). Obviamente, los desembolsos por embarcar plata o mercancías en la Armada del Mar del Sur y en los Galeones de Tierra Firme constituían las dos facturas más llamativas y abultadas. Muchos fletes y transportes coincidían en aquellos viajes, con entidades bastante diferentes unos y otros, pero predominando los medianos y los pequeños. Aquellos más gravosos eran la minoría de casos que más destacaban.

Calcular el coste de estos últimos era tan sencillo como el de las mercancías en las memorias. Se valoraba el precio individual de cada unidad de carga, se especificaba la cantidad de unidades y se daba cuenta del precio total. En el caso de los transportes más cercanos (los que se realizaban dentro de una misma ciudad, por ejemplo), el procedimiento podía ser más simple aun y no consistir más que en un aforamiento general que cuadrara tanto al transportista como al mercader. Lógicamente, no puede haber una generalización cuantitativa de cuánto costaban a los peruleros los fletes ni, por tanto, una estimación concreta del porcentaje que les correspondía en los balances finales. Nunca se hacían exactamente los mismos recorridos, ni se cubrían las mismas distancias, ni se empaquetaba con la misma eficacia.

Lo que sí vamos a intentar sistematizar es un cierto repertorio de los transportes de capitales y mercancías que se encuentran en las cuentas de factoraje. Mirándolo al detalle, no se corresponde exactamente con el viaje de ninguno de los peruleros. Sin embargo, podría servir a modo de secuencia tipo para una explicación general de muchos viajes de

negocios hechos desde Perú, que es lo que pretendemos aquí. El resultado se expresa en el gráfico 1, donde aparece representado un circuito que une veinte puntos. Cada conexión implica un flete o un transporte pagado por la plata o las mercancías, tal como figuran en las fuentes consultadas. Es probable que hubiera más de los que se especifican explícitamente en la documentación. No obstante, esta sistematización mínima nos ratifica con suficiencia la variedad y amplitud de tales movimientos.

Gráfico 1. Fletes y transportes de las empresas comerciales (primera mitad del siglo XVII)



Fuente: Elaboración propia

Lógicamente, figuran los flotes de las grandes rutas oceánicas más generalmente conocidas. Como puede suponerse, había que satisfacer a los maestros de la Mar del Sur y la Mar del Norte el precio por embarcar entre Callao y Perico o entre Portobelo, Sevilla y Cádiz. Sin duda, eran los transportes más caros. Pero, efectivamente, había que pagar muchos más. En cada territorio que el factor atravesaba tenía que afrontar los traslados entre puertos y antepuertos regionales: en Perú había que cubrir la distancia entre Lima y Callao; en Panamá las que separaban Perico, la ciudad de Panamá, el intermedio ístmico de la Casa (o Venta) de Cruces y San Felipe de Portobelo; y en Castilla los desplazamientos entre Sevilla, Sanlúcar de Barrameda y Cádiz a través del río Guadalquivir. La permanencia continuada en alguno de estos puntos implicaba el traslado de la plata al domicilio del factor. En Lima, lo primero que se abonaba era el transporte desde la casa del financiero a la del factor; en Panamá, el resguardo en las estancias del factor tanto en Panamá como en Portobelo; y en Castilla, el almacenamiento en la morada sevillana del factor. Acto seguido, había que pagar el traslado desde esos alojamientos a las playas y la utilización de embarcaciones menores para cargar en los barcos mercantes o de guerra. Los pequeños y medianos transportes pueden pasar desapercibidos entre los traslados oceánicos, pero también formaban parte del gran viaje de negocios. De hecho, algunos de ellos constituían verdaderos puntos críticos tan delicados como los grandes tramos intercontinentales. Y, al final, todos contaban en mayor o menor medida a elevar la factura de flotes y transportes.

Esto nos introduce en el elenco de gastos de medianos y pequeños gastos que eran igualmente imprescindibles en la mecánica de las empresas mercantiles. Algunos pueden suponerse con mayor facilidad que otros. La tabla 8 sintetiza los que figuran en las cuentas de factoraje y adjunta las explicaciones específicas que cada uno pueda requerir.

Tabla 8. Gastos varios de las empresas comerciales en la Carrera de Indias (primera mitad del siglo XVII)

Concepto	Explicación
Acondicionamiento	Las mercancías tenían que atravesar territorios muy dispares a lo largo de diferentes épocas del año y, a veces, en condiciones bastante adversas. Frecuentemente, eran artículos de delicada factura y por eso se ponía un gran esmero a la hora de acondicionarlas para que sufrieran lo menos posible durante el viaje.
Administrativos	Eran variados, pero los más relevantes se asociaban a la formalización del registro documental de capitales y mercancías.
Almacenamiento	Los factores resguardaban capitales y mercancías en sus casas, por lo que los gastos de almacenamiento eran limitados. Sin embargo, resultaban inexcusables en el punto intermedio del trayecto a través del istmo de Panamá. La Casa de Cruces, punto de almacenamiento, era una cámara oficial situada entre el tramo navegable por el río Chagres y el sector que se realizaba a pie por el Camino de Cruces.
Alojamiento	Se solucionaba mediante el alquiler de casas particulares para los factores. Era más necesario en Sevilla y Portobelo, donde se producían las estancias más prolongadas, y algo menos en Panamá.
Intermediación comercial (corretaje)	La contratación de las mercancías solía beneficiarse de la intervención de intermediarios especializados en las condiciones de la plaza hispalense. La formalización y el registro oficial de intercambios comerciales estaban a cargo en la Sevilla moderna de los corredores de lonja. Los emolumentos de los corredores es lo que se conoce en la documentación como el corretaje (Heredia Herrera, 1970; García Ulecia, 1987; Carrasco González, 1996-1997; Aznar Vallejo, 2004).
Agentes comerciales en Castilla (encomiendas)	Como los factores no podían encargarse de todo personalmente, recurrían con cierta frecuencia a otras personas, que actuaban como encomenderos suyos. Estos factores de los factores podían servir, entre muchas otras posibilidades, para contratar cargazones en Vizcaya, realizar cualquier gestión en Madrid o actuar en la bahía de Cádiz mientras el perulero permanecía en Sevilla,
Cambios de moneda (trueques)	El mercado castellano funcionaba con un sistema monetario muy complejo que aceptaba numerario acuñado en diferentes metales: oro, plata y, sobre todo, vellón de cobre, que era el numerario de las pequeñas operaciones cotidianas (Santiago Fernández, 2000). Los peruleros no traían vellón, cuya circulación en la América colonial era infinitamente más restringida (Romano, 1998). Por tanto, requerían trocar moneda con frecuencia y pagar por el servicio.

Fuente: Elaboración propia.

3) La venta de las mercancías

El gran viaje terminaba en el mismo lugar donde empezaba, en Lima. En los meses o años anteriores las empresas peruanas habían invertido mucho dinero en adquirir mercancías europeas y afrontar los gastos necesarios para traerlas al virreinato. Ahora quedaba un último paso decisivo: vender las cargazones por un precio que amortizara todos estos egresos y dejara unos beneficios razonables al financiero y al factor. Por tanto, el éxito final de la empresa dependía de una última clave esencial: el encarecimiento drástico de los productos europeos en Lima respecto a los precios que se pagaban en Castilla. Solo así podían salir rentables las empresas de los peruleros (igual que las de los cargadores a Indias castellanos que operaban en las ferias de Portobelo).

La mera lógica nos permitiría defender con confianza la existencia de este sencillo mecanismo de comprar barato y vender caro. Sin embargo, las cuentas de factoraje nos permiten ir un paso más allá y documentarlo fehacientemente. Ya conocemos uno de los elementos necesarios para conseguirlo: la memoria de mercaderías, que marcaba el precio original que los peruleros pagaban en Castilla. El segundo era el listado de ventas

en Lima, que formaba un nuevo epígrafe de las cuentas, aunque también podía expresarse actualizando los precios sobre las propias memorias de mercancías.

La tendencia al encarecimiento es sistemática, por no decir infalible. Las empresas comerciales no permitieron que se les devaluara ni un solo producto, salvo en casos minoritarios de deterioro de la mercancía durante el trayecto. Por tanto, la proyección general no podía ser otra más que la ya adelantada. Las cargazones, al parecer, tendían a duplicar su precio cuando se vendían en Perú. La revalorización mínima detectada suponía un incremento superior al 85%, tal como ocurrió con la cargazón de Martínez de Guillestegui. Se alcanzaban con facilidad subidas cercanas al 100%, como puede observarse en los casos de Domingo de Olea y Gregorio de Ibarra. E incluso se constatan resultados tan espectaculares como el que cosechó Esteban Navarro de Mora, cuya memoria de mercaderías se vendió en Lima por un precio que puede calcularse en 245% superior a la inversión realizada.

Tabla 9. Incremento comercial de precios Castilla / Perú, circa 1620-1640 (en mrs.)

Cuenta	Adquisición	Venta	Variación
Guillestegui	6.302.624	11.775.594	+ 5.472.970 / 86,83%
Olea	2.289.392	4.527.644	+ 2.238.252 / 97,77%
Navarro de Mora	11.360.828	39.185.408	+ 27.824.580 / 244,91%
Ibarra	3.253.052	6.378.060	+ 3.125.008 / 96,06%

Fuente: Elaboración propia.

Por tanto, al llegar a Perú, los productos europeos de la Carrera se encarecían de manera necesaria y deliberada. Pensemos que, hasta que el consumidor colonial accedía a ellos, incluso podía encarecerse un poco más, en el último paso entre el importador mayorista y el distribuidor minorista. En realidad, no sabemos demasiado sobre cómo comercializaban los financieros las cargazones que les proporcionaban sus factores. No puede descartarse ni mucho menos que vendieran directamente una parte de su almacén. Sin embargo, no cabe duda de que en muchos otros casos facilitaron la mercancía a los tenderos de Lima y otras ciudades, a menudo empleando otros intermediarios. La tienda de Juan González, «mercader en el callejón», se proveía, a través de su socio Alonso Díaz Moreno, de la cajonería reunida en el almacén de Andrés Martínez de Amileta, que le proporcionaba objetos tan apreciados como cintas de Génova, jerguetas de Sevilla, rajas de Ávila, ruanes, puntas de Francia o candeleros de Flandes²³.

Si las mercancías abandonaban Lima, como frecuentemente ocurría, entonces estos sobrecostes adicionales eran prácticamente inevitables. Podía ocurrir que un minorista de provincias las adquiriese en Lima, tal como hacían los tenderos locales. Antonio del Pino, mercader del Cuzco, llenaba sus anaqueles con lo que le negociaban en la capital varios corresponsales, a los que escribía con un fino criterio comercial, sabedor de la diligencia de los diferentes chasquis y arrieros o de los géneros que habían funcionado mejor o peor²⁴. Por supuesto, también podía suceder lo contrario y que los poseedores de mercancías apostasen por los mercados regionales. En tales casos, una estrategia posible pasaba por concertar un nuevo factoraje. Es la que eligió Alonso Jiménez Vela, que entregó nueve fardos y dos cajas de mercancías europeas de su propiedad al capitán Francisco de Vela Ochaga, para que las colocase en las «provincias de arriba», en la opulenta ciudad de Potosí²⁵.

Lógicamente, las tiendas peruanas del XVII no se surtían solo de la oferta de la Carrera. De hecho, esta ni siquiera era la única fuente para el comercio marítimo limeño, según demuestran los registros del puerto del Callao, donde los navíos procedentes de Panamá se mezclaban con los que llegaban de las audiencias de Quito, Chile y Charcas y

de otras regiones del Perú, que se surtían a la capital virreinal de productos agrarios en abundancia, aunque también de manufacturas como la renombrada ropa de Quito²⁶. Lo que se veía en los comercios de Lima no eran sino indicios de un comercio crecientemente globalizado. Pasemos a otro de aquellos antiguos establecimientos, la tienda y bodega del capitán Pedro Vidal. En sus estantes había bretañas, ruanes, hilo de Flandes, listonería de Nápoles, estopa de Castilla o bisagras francesas. Sin embargo, también había bayetas «de la tierra» y otros productos de importación lejana como la seda de China, llegada a través del Galeón de Manila²⁷.

La carestía de las mercancías europeas en aquel mercado consolidado y diversificado del siglo XVII —por las relaciones interamericanas, la articulación comercial del Pacífico y las diferentes alternativas atlánticas, legales o no— debía de ser un reto cada vez más arduo para los productos de la Carrera. Cabe suponer que su objetivo pasaría más bien por competir por nivel de calidad o incluso distinguirse como bienes posicionales. No obstante, conservar cuotas de mercado tuvo que ser cada vez más difícil. Es evidente que este encarecimiento sistemático tiene que relacionarse con otros tópicos sobre la Carrera tan discutidos como las discusiones entre el Consulado de Cargadores y la corona por el tonelaje y la asiduidad de las flotas, la efectiva ralentización seiscentista en el envío de convoyes a América, más notable entre los galeones de Tierra Firme que entre las flotas de Nueva España, y en definitiva la crisis de aquéllos y de las ferias de Portobelo. Aquí no es posible abordar estas cuestiones con la profundidad que merecen, pero conviene al menos dejarlo apuntado. Debemos seguir y concluir nuestro análisis clarificando cómo se calculaban los beneficios finales y cómo se los repartían el financiero y el factor.

4) El cálculo y el reparto de las ganancias

Años después (en torno a un quinquenio, como recordaremos a continuación), los protagonistas de aquellas aventuras podían sentarse a la mesa y dilucidar qué habían sacado en limpio de tantos desvelos. Puesto que hemos empleado una documentación transida por la conflictividad entre ambas partes, no parece ocioso recordar que la mayor parte de estos acuerdos debieron de cerrarse con un grado aceptable de consenso. La ruptura tan fuerte que encontramos en la documentación judicial tuvo que ser comparativamente menor, aunque paradójicamente sea la ventana que nos haya quedado para entender este episodio de la historia. La mayoría de las empresas tuvieron que clausurarse de una manera relativamente amistosa a fin de que el sistema pudiera sostenerse.

No obstante, incluso entre tensiones judiciales, las cifras suelen expresar con claridad la viabilidad de aquel negocio. Su éxito era sencillo de definir. Se identificaba con el diferencial entre las ventas en Perú (ya realizadas o por valoración) y el todo el conjunto de gastos acumulados durante el viaje de negocios (inversión en mercancías, gravámenes fiscales, fletes y transportes, y conceptos varios). Tras años de esfuerzo los márgenes de ganancia y las rentabilidades conseguidas eran ciertamente notables, por no decir enormes. Dejemos aparte el caso de Nicolás de Zavala y Andrés Martínez de Guillestegui, a quienes la incautación de las doce barras descaminadas en España los introdujo en una espiral de la que no pudieron recuperarse. No solo no obtuvieron beneficios; ni siquiera lograron recuperar más de dos tercios de lo invertido, a pesar de que su cargazón se vendió bastante bien. Los otros tres casos, ajenos a represalias tan severas, consiguen encajar todas las piezas.

Es cierto que la variabilidad es muy intensa. Prever rentabilidades en el siglo XVII respecto a negocios con tanto riesgo inherente como los de la Carrera sería tan difícil, si

no más, que hoy en día. No obstante, todas ellas eran jugosas. Francisco Sarmiento de Sotomayor y Gregorio de Ibarra, que fueron los menos afortunados, lograron un 20%; Rodrigo Arias de Alarcón y Domingo de Olea duplicaron ese resultado y rozaron el 40%; y Juan Clemente de Fuentes y Esteban Navarro de Mora disfrutaron nada menos que un 65%, gracias sobre todo a la extraordinaria colocación de sus mercancías. Puesto que estas empresas se desarrollaron durante un período relativamente equivalente de cinco años, las medias que pueden aproximarnos a la rentabilidad anual de los negocios peruleros ofrecen unos resultados también disímiles, que oscilan entre el 4% y 13% en los balances positivos.

Tabla 10. Beneficios y rentabilidad de las empresas comerciales, circa 1620-1640 (en mrs.)

Cuenta	Inversiones	Ventas	Beneficios	Rentabilidad	Rentabilidad anual media ²⁸
Guillestegui	17.417.384	11.775.594	-5.641.790	- 32,39%	-3,2% (10 años)
Olea	3.251.964	4.527.644	1.275.680	39,22%	7, 8% (5 años)
Navarro	23.625.104	39.185.408	15.560.304	65,86%	13,1% (5 años)
Ibarra	5.311.004	6.378.060	1.067.056	20,09%	4,0% (5 años)

Fuente: Elaboración propia.

Una vez calculados los beneficios, tocaba repartir. Ya conocemos las proporciones establecidas por las escrituras de factoraje y las de recibo de plata. El financiero, por haberse privado temporalmente de su dinero y haberlo arriesgado, recibiría cuatro quintas partes; y el factor, por haber afrontado el viaje y haber arriesgado su propia vida, recibiría la parte restante. La documentación se refiere a esta porción como el «quinto de ganancia» del factor²⁹. Exceptuando a Zavala y Guillestegui, que solo se repartieron pérdidas, las otras empresas se cerraron tal como detalla la tabla 11. Tocaba recoger el dinero ganado.

Tabla 11. Reparto de beneficios en las empresas comerciales, circa 1620-1640 (en mrs.)

Cuenta	Beneficios	Financiero (80%)	Factor (20%)
Arias de Alarcón - Olea	1.275.680	1.020.544	255.136
Fuentes - Navarro de Mora	15.560.304	12.448.243,20	3.112.060,80
Sarmiento de Sotomayor - Ibarra	1.067.056	853.644,80	213.411,20

Fuente: Elaboración propia.

3. Consideraciones finales

Al abrir estas líneas, recordábamos una pregunta que, pese a su carácter general y básico, no ha podido ser atendida aún con la precisión adecuada: ¿cómo funcionaban las empresas mercantiles de la Carrera de Indias? En el estado actual de nuestros conocimientos, ningún trabajo puede despejar ese interrogante en el transcurso de unas breves páginas. No obstante, planteábamos que las cuentas de factoraje podían ser un instrumento muy adecuado para realizar avances significativos.

Al término de nuestro trabajo, la valoración que realizamos es positiva. Pensamos que la posibilidad de escrutar íntegro el arco de desarrollo de varias empresas, desde su formación hasta su extinción, ha supuesto un avance en la investigación. Recapitemos. Hemos fortalecido nuestro conocimiento sobre:

- a) La proyección americana de la *commenda* mediterránea como estructura mercantil habitual.
- b) El conjunto de costes empresariales, entre los cuales:

1. La inversión en mercancías europeas constituía la partida principal, adquiridas casi siempre en Sevilla, pero también en Vizcaya o en las ferias panameñas de Portobelo.
 2. Los costes fiscales resultaban onerosos por su volumen, diversidad e imprevisibilidad, de modo que se defraudaba con frecuencia a pesar del elevado riesgo que solían conllevar los decomisos.
 3. Los fletes y transportes eran continuos y los gastos varios acogían aspectos tan importantes como alojamientos, acondicionamiento de mercancías, almacenajes o corretajes.
- c) La construcción de beneficios, cuya clave residía en un encarecimiento drástico y sistemático de los productos europeos en Lima respecto a los precios pagados en origen. Este encarecimiento debía absorber el volumen de todos los costes y dejar un margen restante de ganancias.
- d) El reparto de beneficios, que solía reflejar una relación desigual entre el financiero (80% del total) y el factor (20%, correspondiente al «quinto de ganancia»).

Evidentemente, otras preguntas quedan en el aire o surgen de estas conclusiones: la voluntad de hallar más cuentas de factoraje, cómo reconstruir los volúmenes de negocios completos de financieros y factores³⁰, la comparación con las estructuras empresariales desarrolladas en México y Castilla, la convivencia de la *commenda* con otros modelos empresariales... La investigación, como siempre, queda abierta.

AGRADECIMIENTOS

Proyecto ANDATLAN II (HAR-2017-85305): «La construcción de un mundo nuevo: circuitos económicos, dinámicas sociales y mediadores culturales en las ciudades atlánticas del sur de España, siglos XVI-XVIII», financiado por el Ministerio de Economía y Competitividad del Gobierno de España, y proyecto I+D+i FEDER Andalucía 2014-2020 (US-1262566) «En torno a la Primera Globalización: circulaciones y conexiones entre el Atlántico y el Mediterráneo (1492-1824)». Agradezco encarecidamente a Bartolomé Yun Casalilla y a Xabier Lamikiz que discutiesen los contenidos de este artículo, lo mejorasen con sus críticas y me sugiriesen cómo seguir aprovechando en el futuro la información procedente de las fuentes analizadas. Antes de su publicación, los resultados de esta investigación fueron presentados y discutidos en el seminario internacional *El Perú en un mundo global, siglos XVI-XXI*, organizado por la Universidad Ricardo Palma (Lima, 2021). Mi gratitud también a todos aquellos que participaron en aquella instructiva jornada de trabajo.

Bibliografía

- ALLOZA APARICIO, Ángel (2019), *El sistema aduanero de la Corona de Castilla (1550-1700)*, Valladolid, Universidad de Valladolid.
- AZNAR VALLEJO, Eduardo (2004), «Los corredores de lonja en la Sevilla bajomedieval», *Historia. Instituciones. Documentos*, 31, pp. 41-49.
- BERNAL, Antonio Miguel (1993), *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Madrid, Tabapress.
- BONIALIAN, Mariano (2014), *China en la América colonial. Bienes, mercado, comercio y cultura del consumo desde México hasta Buenos Aires*, México-Buenos Aires, Instituto Mora-Conacyt-Biblos.

- CARRASCO GONZÁLEZ, Guadalupe (1996-1997), «Los corredores de lonja de Cádiz y Jerez de la Frontera», *Trocadero. Revista de Historia Moderna y Contemporánea*, 8-9, pp. 71-88. <<https://doi.org/10.25267/Trocadero.1997.i8-9.03>>.
- CÉSPEDES DEL CASTILLO, Guillermo (1945), *La avería en el comercio de Indias*, Sevilla, EEHA.
- CHAUNU, Huguette y CHAUNU, Pierre (1955), *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*, París, Armand Colin, t. 1.
- DÍAZ BLANCO, José Manuel (2012), *Así trocaste tu gloria. Guerra y comercio colonial en la España del siglo XVII*, Madrid, IUHS-Marcial Pons.
- DÍAZ BLANCO, José Manuel (2019), «El mundo de los comerciantes portugueses: ámbitos domésticos, cultura escrita y negocios globales en el siglo XVII», en Fernández Chaves, Manuel y Pérez García, Rafael (coords.), *Movilidad, interacciones y espacios de oportunidad entre Castilla y Portugal en la Edad Moderna*, Sevilla, Universidad de Sevilla, pp. 231-252.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, Antonio (1983), *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid, Pegaso.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, Antonio (1984), *La Sevilla del siglo XVII*, Sevilla, Universidad de Sevilla.
- FERNÁNDEZ GONZÁLEZ, Fernando (2000), *Comerciantes vascos en Sevilla, 1650-1700*, Vitoria, Gobierno Vasco-Diputación de Sevilla.
- GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, Antonio (1992), *La Carrera de Indias. Suma de la contratación y océano de negocios*, Sevilla, Algaida.
- GARCÍA FUENTES, Lutgardo (1991), *Sevilla, los vascos y América. Las exportaciones de hierro y manufacturas metálicas en los siglos XVI, XVII y XVIII*, Bilbao, Fundación BBV.
- GARCÍA FUENTES, Lutgardo (1997), *Los peruleros y el comercio de Sevilla con las Indias, 1580-1630*, Sevilla, Universidad de Sevilla.
- GARCÍA MARSILLA, Juan Vicente (2002), *Vivir a crédito en la Valencia medieval. De los orígenes del sistema censal al endeudamiento del municipio*, Valencia, Universidad de Valencia.
- GASCH-TOMÁS, José Luis (2018), *The Atlantic World and the Manila Galleons. Circulation, Market, and Consumption of Asian Goods in the Spanish Empire, 1565-1650*, Leiden-Boston, Brill. <<https://doi.org/10.1163/97890004383616>>.
- GARCÍA ULECIA, Alberto (1987), «Las ordenanzas de los corredores de lonja de Sevilla», *Historia. Instituciones. Documentos*, 14, pp. 11-179.
- GELABERT, Juan E. (1997), *La bolsa del rey. Rey, reino y fisco en Castilla (1598-1648)*, Barcelona, Editorial Crítica.
- GONZÁLEZ DE LARA, Yadira (2002), «Institutions for contract enforcement and risk-sharing: From the sea loan to the 'commenda' in late medieval Venice», *European Review of Economic History*, 6-II, pp. 257-262. <<http://dx.doi.org/10.1017/S1361491602000114>>.
- HARRIS, Ron (2020), *Going the Distance. Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporation, 1400-1700*, Princeton, Princeton University Press. <<https://doi.org/10.23943/princeton/9780691150772.001.0001>>.
- HEREDIA HERRERA, Antonia (1970), «Los corredores de lonja en Sevilla y Cádiz», *Archivo Hispalense*, 159, pp. 183-197.
- HEREDIA HERRERA, Antonia (1979), *Inventario de los fondos de Consulados: Sección XII del Archivo General de Indias*, Madrid, Ministerio de Cultura.
- HEREDIA LÓPEZ, Alfonso J. (2019), «Entre venalidad y corrupción: la venta de dos puestos de juez oficial de la Casa de la Contratación en la década de 1630», *Anuario de Estudios Americanos*, 76 (2), pp. 415-442. <<https://doi.org/10.3989/aeamer.2019.2.01>>.
- KLEIN, Herbert S. (1999), *Las finanzas americanas del imperio español, 1680-1809*, México, Instituto Mora.
- LAMIKIZ, Xabier (2010), *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World. Spanish Merchants and their Overseas Networks*, Woodbridge, The Royal Historical Society-The Boydell Press.
- LAMIKIZ, Xabier (en prensa), «Fiscalidad y fraude en la reactivación de la Carrera de Indias, 1660-1700», en Lanza García, Ramón (coord.), *Dinero del rey. Finanzas y cambio fiscal en la Monarquía Hispánica, siglos XVI-XVII*, Granada, Comares.
- LOHMANN VILLENA, Guillermo (2004), *Plata del Perú, riqueza de Europa. Los mercaderes peruanos y con el comercio con la metrópoli en el siglo XVII*, Lima, Congreso del Perú.

- MADURELL MARIMON, José María y García Sanz, Arcadio (1973), *Comandas comerciales barcelonesas de la Baja Edad Media*, Barcelona, Colegio Notarial.
- MARCOS MARTÍN, Alberto, *España en los siglos XVI, XVII y XVIII: economía y sociedad*, Barcelona, Crítica.
- MARTÍNEZ GIJÓN, José (1964), «La comenda en el Derecho español. I, la comenda-depósito», *Anuario de Historia del Derecho Español*, 34, pp. 31-140.
- MARTÍNEZ GIJÓN, José (1966), «La comenda en el Derecho español. II, la comenda mercantil», *Anuario de Historia del Derecho Español*, 36, pp. 379-456.
- MARTÍNEZ GIJÓN, José (1983), «La práctica del fletamento de mercancías con las Indias (siglo XVI)», *Historia. Instituciones. Documentos*, 10, pp. 119-155.
- MOREYRA Y PAZ-SOLDÁN, Manuel (1994), *Estudios históricos*, Lima, PUCP-Instituto Riva-Agüero, 1994, vol. 1.
- OLIVA MELGAR, José María (1996), «Fraude consentido y fraude legalizado: el fracaso de la fiscalidad ordinaria en la Carrera de Indias en el siglo XVII», en Butel, Paul y Lavallé, Bernard (eds.), *L'Espace Caraïbe. Théâtre et enjeu des luttes impériales, XVI^e-XIX^e siècles*, Burdeos, Maison des Pays Ibériques, pp. 151-181.
- OLIVA MELGAR, José María (2004), *El monopolio de Indias en el siglo XVII y la economía andaluza: la oportunidad que nunca existió*, Huelva, Universidad.
- OLIVA MELGAR, José María (2013), «Los insondables galeones del tesoro y las informaciones diplomáticas toscanas sobre las remesas de plata americana en la segunda mitad del siglo XVII», en Lobato Franco, Isabel y Oliva Melgar, José María (coords.), *El sistema comercial español en la economía mundial (siglos XVII-XVIII). Homenaje a Jesús Aguado de los Reyes*, Huelva, Universidad de Huelva, pp. 127-155.
- PEJOVÉS MACEDO, José Antonio (2018), *El Tribunal del Consulado de Lima. Antecedentes del arbitraje comercial y marítimo en el Perú*, Lima, Universidad de Lima.
- PRYOR, John (1977), «The Origins of the Commenda Contract», *Speculum*, 51-I, pp. 5-37. <http://dx.doi.org/10.2307/2856894>
- PULIDO BUENO, Ildefonso (1993), *Almojarifazgos y comercio exterior en Andalucía durante la época mercantilista, 1526-1740: contribución al estudio de la economía en la España Moderna*, Huelva, Artes Gráficas Andaluzas.
- RODRÍGUEZ LORENZO, Sergio (2011), «El fletamento de mercancías en la carrera de Indias (1560-1622): introducción a su estudio», *Procesos de mercado: revista europea de economía política*, 8 (1), pp. 161-207. <<https://doi.org/10.52195/pm.v8i1.264>>.
- RODRÍGUEZ VICENTE, María Encarnación (1960), *El Tribunal del Consulado de Lima en la primera mitad del siglo XVII*, Madrid, Cultura Hispánica.
- ROMANO, Ruggiero (1998), *Moneda, seudomonedas y circulación monetaria en las economías de México*, México, FCE. <<https://doi.org/10.2307/j.ctv512s1z>>.
- RUEDA RAMÍREZ, Pedro (2014), «Las redes comerciales del libro en la colonia: 'peruleros' y libreros en la Carrera de Indias (1590-1620)», *Anuario de Estudios Americanos*, 71-II, pp. 447-478. <<http://dx.doi.org/10.3989/aeamer.2014.2.03>>.
- SANTIAGO FERNÁNDEZ, Javier de (2000), *La política monetaria en Castilla dura>te el siglo XVII*, Valladolid, Junta de Castilla y León.
- SERRANO HERNÁNDEZ, Sergio T. (2018), *La golosina del oro. La producción de metales preciosos en San Luis Potosí y su circulación global en mercados orientales y occidentales durante el siglo XVII*, San Luis Potosí, El Colegio de San Luis.
- SUÁREZ ESPINOSA, Margarita (1995), *Comercio y fraude y en el Perú colonial. Las estrategias de un banquero*, Lima, Banco Central de la Reserva.
- SUÁREZ ESPINOSA, Margarita (2001), *Desafíos transatlánticos. Mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*, Lima, FCE-IFEA. <<https://doi.org/10.4000/books.ifea.4039>>.
- VILA VILAR, Enriqueta (1982), «Las ferias de Portobelo: apariencia y realidad del comercio con Indias», *Anuario de Estudios Americanos*, 39, pp. 275-340.
- YUN CASALILLA, Bartolomé (2004), *Marte contra Minerva. El precio del imperio español*, Barcelona, Editorial Crítica.

YUN CASALILLA, Bartolomé (2019), *Los imperios ibéricos y la globalización de Europa (siglos XV a XVII)*, Barcelona, Galaxia Gutemberg.

Notas

¹ Véase tabla 1, notas nº 1-4. Si se repasan los títulos de los expedientes, la generalización más fiel del vocabulario del XVII sería «cuentas de empleo de mercaderías», siempre bajo la advertencia de que el empleo era por cuenta de otro. Por su mayor brevedad y sencillez, preferimos la opción apuntada.

² Al depender en gran medida de la acción judicial consular, esta estrategia solo resulta útil a partir de 1613, fecha de instauración efectiva del Consulado de Lima, véase Moreyra y Paz-Soldán, 1994, pp. 269-398, y Rodríguez Vicente, 1960.

³ La obra de Suárez Espinosa, además de unas explicaciones generales óptimas, recoge los usos más profundos y sistemáticos de cuentas de factoraje realizados hasta la fecha, aunque la autora no utilice esta terminología.

⁴ Por tanto, desde este ámbito americano, donde las élites mercantiles controlaban la plata como aviadores del sector minero, las condiciones financieras son sustancialmente distintas de las que se daban en Castilla, tal como las ha determinado la exposición clásica de Bernal, 1993.

⁵ Aunque también podían reproducirse modelos en los que la separación entre capital y trabajo no fuera tan nítida. Por ejemplo, en Archivo General de la Nación de Perú (en adelante AGNP), *Protocolos*, 76, fol. 454: factoraje entre Miguel Núñez y Roque de la Canal, por 15.000 pesos de capital, 10.000 de Núñez y 5.000 de La canal, que este último llevaría a Panamá para emplearlo en las ferias.

⁶ Véase tabla 1, notas nº 1-4.

⁷ Generalmente, las escrituras están copiadas en los mismos expedientes judiciales donde se incluyeron las cuentas de factoraje. Lógicamente, contando con las referencias de los escribanos, también podrían buscarse los originales en los protocolos notariales correspondientes.

⁸ AGNP, *Consulado*, 203, nº 3; cuentas Zavala-Martínez de Guillestegui, fol. 16r.; AGNP, *Protocolos*, 1441: cuentas Fuentes-Navarro de Mora, fol. 1r.; AGNP, *Consulado*, 208, n. 8: cuentas Sarmiento de Sotomayor-Ibarra, fol. 205r.

⁹ Como más adelante veremos, les sucedió a Zavala y Guillestegui por los graves problemas que tuvieron en Sevilla y, sobre todo, a Fuentes y Navarro de Mora, con fantásticos resultados comerciales. El lugar más característico para reforzar la liquidez de los factores parece haber sido Portobelo en el viaje de vuelta.

¹⁰ Por ejemplo: «Descargo que da Andrés Martínez de Guillestegui de los pesos que gastó con las dichas 24 barras de plata desde esta ciudad hasta embarcarlas en la de San Felipe de Portobelo», «Costas de dichas mercaderías hasta embarcarlas en Sevilla», «Cargo del principal y costas que han tenido los empleos de España hasta el entrego que de ellos se hizo a Juan Clemente de Fuentes en esta ciudad [de Lima] con lo que causaron en él para el ajustamiento de los quintos», etc.

¹¹ Por ejemplo, artículo (felpas blancas), precio unitario (64 reales), unidades compradas (5), precio final (320 reales): AGNP, *Consulado*, 208, nº 8: memoria de Gregorio de Ibarra.

¹² Por ejemplo, artículo (bayetas de 60 hilos), precio unitario (16 ducados = 6.000 maravedíes), unidades compradas (4), precio final (23.936 maravedíes). En realidad, el precio debería haber sido de 24.000, AGNP, *Consulado*, 146, nº 13.

¹³ Sobre la expansión económica de Castilla en el siglo XVI y sus límites en el XVII, véase Yun Casalilla, 2004 y 2019, Marcos Martín, 2000.

¹⁴ Ejemplos en el convento de Santo Domingo, el de San Francisco, el de la Merced, la casa profesa de la Compañía de Jesús o la iglesia catedral.

¹⁵ Nuestras memorias no recogen el tráfico de libros; sin embargo, su presencia está brillantemente demostrada por Rueda Ramírez, 2014.

¹⁶ AGNP, *Protocolos*, 1441: cuentas Fuentes-Navarro de Mora, fols. 1v.-4v.

¹⁷ *Ibidem*, fols. 6v.-7r.

¹⁸ AGNP, *Consulado*, 208, n° 8: cuenta Sarmiento de Sotomayor-Ibarra, fol. 206.

¹⁹ AGNP, *Protocolos*, 1441: cuenta Fuentes-Navarro de Mora, fols. 1v y 6v.

²⁰ AGNP, *Consulado*, 146, n° 13: cuenta Arias de Alarcón-Olea, fol. 43r.

²¹ AGNP, *Consulado*, 203, n° 3: cuenta Zavala-Martínez de Guillestegui, fol. 22v.

²² AGNP, *Consulado*, 203, n° 3: cuenta Zavala-Martínez de Guillestegui, fol. 21r.

²³ AGNP, *Consulado*, 209, n° 9.

²⁴ AGNP, *Consulado*, 119, n° 623.

²⁵ AGNP, *Protocolos*, 56, fol. 12 (en fol. 58 hay otra escritura de factoraje muy parecida).

²⁶ AGNP, *Consulado*, 29, n° 86 y *Consulado*, 29, n° 87. Los dos registros datan respectivamente de 1678-1679 y 1680, y son por tanto algo posteriores a las cuentas de factoraje que aquí hemos analizado. Pensamos que esta circunstancia no invalida su funcionalidad para el presente estudio.

²⁷ AGNP, *Consulado*, 244, n° 2; «Memoria de los géneros que hay así en la tienda como en la bodega del capitán Pedro Vidal, difunto», Lima, 1616. Sobre la expansión americana de los bienes asiáticos, véase Bonialian (2014), Gasch-Tomás (2018).

²⁸ La empresa de Zavala y Guillestegui se alargó mucho tiempo de manera excepcional, a causa de la sucesión de adversidades encadenada tras el descamino de las barras de plata. Los otros casos parecen más significativos y resulta llamativo la repetición del quinquenio como duración estándar. No obstante, es probable que la estrategia de investigación seguida haya repercutido sobre estos resultados. En estos casos, ese lustro de duración abarcaba tanto la consecución de los objetivos comerciales como la aclaración judicial, completa o parcial, de los desacuerdos. Los factorajes cerrados sin estos sobresaltos pudieron haber sido más breves, lo cual podría tal vez producir un cierto ascenso de la rentabilidad anual media. Desafortunadamente, las fuentes consultadas no permiten desagregar el factor tiempo dedicado a la resolución de problemas judiciales.

²⁹ AGNP, *Consulado*, 203, n° 3, Cuenta Zavala-Martínez de Guillestegui, fol. 63r.; cuenta Arias de Alarcón-Olea, fol. 46v.; cuenta Fuentes-Navarro de Mora, fol. 10r.; cuenta Sarmiento de Sotomayor-Ibarra, fol. 209v.

³⁰ Cada cuenta solo representa un acuerdo de factoraje, pero es evidente que los factores llevaban varias encomiendas y, probablemente, que los inversores dividieran su capital entre varios hombres de confianza.