

PATRONES DE COMERCIO Y FLUJO DE INFORMACIÓN COMERCIAL ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA DURANTE EL SIGLO XVIII *

XABIER LAMIKIZ

RESUMEN

Este trabajo analiza varias transformaciones ocurridas dentro del comercio colonial español antes de la implantación del reglamento de libre comercio de 1778. Primero se muestran los cambios originados en el patrón de comercio a raíz de la adopción en 1739 del sistema de navíos de registro (o registros sueltos) en sustitución del tradicional sistema de flotas. En segundo lugar se examina el papel del correo transatlántico en la configuración de un nuevo patrón de comercio de creciente orientación minorista. Por último se aborda la evolución del flujo de información comercial en el eje Atlántico, destacando el creciente impacto de las modas. Las fuentes documentales utilizadas son principalmente cartas de comerciantes españoles interceptadas por los británicos durante las guerras del siglo XVIII.

Palabras clave: comercio colonial español, correo transatlántico, información comercial, moda, siglo XVIII.

* Received 06/28/2007. Accepted 10/23/2007. Una versión parcial de este trabajo fue presentado en el 52.º Congreso Internacional de Americanistas celebrado en Sevilla del 17 al 21 de julio de 2006. Agradezco tanto a los organizadores del simposio HIST. 71 como a los asistentes al mismo sus comentarios y observaciones. También quiero dar las gracias a los tres evaluadores anónimos por el mismo motivo.

ABSTRACT

This article analyses various transformations that took place within the Spanish colonial trade before the implementation of the 1778 free trade regulations. Firstly it shows the changes in the pattern of trade caused by the adoption in 1739 of the system of register ships (single «registered» ships), which resulted in the cancellation of the traditional system of fleets. Secondly it examines the role of transatlantic mail in shaping a new, increasingly retail-oriented pattern of trade. Finally, it deals with the evolution of the flow of commercial information crossing the Atlantic, stressing the growing impact of fashion. The primary sources used are mainly letters belonging to Spanish merchants that were confiscated by the British during the eighteenth-century wars.

Keywords: Spanish colonial trade, transatlantic mail, commercial information, fashion, eighteenth century.

JEL Classification: N73, N76.

1. INTRODUCCIÓN

El 29 de octubre de 1779, el *Sprightly* y el *Shark*, dos corsarios ingleses que navegaban cerca de las Azores, se toparon con una fragata española proveniente de América. La noticia de que Gran Bretaña y España acababan de entrar en guerra aún no había llegado a las colonias, así que los sorprendidos españoles se dejaron capturar sin apenas saber que estaban siendo capturados. La fragata española resultó ser el *San Francisco Xavier*, alias *La Perla*, un mercante de 400 toneladas que había salido del puerto del Callao (Lima) con rumbo a Cádiz hacía más de cinco meses y medio. Los ingleses condujeron a *La Perla*, junto con toda su carga y sus 60 tripulantes, al puerto inglés de Falmouth. Además de plata y oro, cascarilla de Guayaquil, lana de vicuña y cobre de Chile, al muelle de Falmouth fueron descargados unos paquetes cuyo contenido no despertó demasiado interés: se trataba de la correspondencia de particulares que transportaba *La Perla*, cerca de 2.000 sobres franqueados que los ingleses apenas se preocuparon de revisar. En la actualidad esa correspondencia se encuentra depositada en la The National Archives (antigua Public Record Office) de Londres, junto con multitud de papeles y cartas pertenecientes a cerca de 500 presas españolas capturadas durante las guerras del siglo XVIII¹. Este

¹ Los británicos capturaron al menos 131 barcos españoles en la guerra de 1739-1748, 92 en la de 1761-1763 y 140 en la de 1779-1783. El número de barcos capturados a princi-

artículo analiza parte de toda esa correspondencia con objeto de trazar la evolución del comercio colonial español desde una nueva perspectiva, una perspectiva que no se centra ni en los datos estadísticos ni en el reformismo borbónico, sino en el día a día de la actividad comercial, tal como la vivieron los propios comerciantes.

En concreto, este trabajo examina varias transformaciones ocurridas en el comercio entre España y América después de 1739 y antes de la publicación del famoso *Reglamento y aranceles reales para el comercio libre de España a Indias* de 1778, el cual, debido a la guerra con los ingleses, no pudo ser enteramente implementado hasta la llegada de la paz en 1783². Esas cuatro décadas han sido muy poco estudiadas en comparación al vanagloriado y mucho más debatido periodo del comercio libre. Sin embargo, en este artículo se defiende que el comercio colonial español experimentó sus más importantes transformaciones precisamente antes de la llegada del comercio libre. No fueron tanto las importaciones y las exportaciones las que se vieron afectadas, sino otros dos componentes fundamentales del comercio sobre los que se sabe muy poco: el patrón de comercio y el flujo de información comercial que cruzaba el Atlántico³.

La información extraída de la correspondencia interceptada ha sido completada con fuentes documentales consultadas en la British Library (Londres), el Archivo General de Indias (Sevilla) y el Archivo General de la Nación del Perú (Lima).

2. CAMBIOS EN EL PATRÓN DE COMERCIO

2.1. La generalización de los registros sueltos y sus efectos

El inicio de una nueva guerra con Gran Bretaña en octubre de 1739 y el subsiguiente ataque británico sobre Portobelo en diciembre de ese mismo año, fueron los dos hechos que forzaron al gobierno español a

pios y a finales de siglo es muy difícil de precisar al no encontrarse catalogados los nombres de las presas pertenecientes a esos dos periodos. Es necesario precisar que los británicos no consiguieron interceptar la correspondencia de todas sus presas, pues lo más habitual era que los capitanes españoles arrojaran el correo por la borda antes de que sus barcos fuesen capturados. Por eso, la documentación conservada en cada caso es muy desigual. El fondo en el que se encuentra la correspondencia es el High Court of Admiralty.

² Nueva España y Venezuela quedaron excluidas del libre comercio hasta 1789. Sobre el impacto del libre comercio véanse, por ejemplo, Fisher (1985), Bernal (1987) y García-Baquero (2003).

³ A la luz de esos dos componentes también se observa que las relaciones transatlánticas entre comerciantes se vieron fuertemente alteradas después de 1739. La correspondencia interceptada permite analizar la importancia de la confianza a la hora de tejer redes mercantiles. Sobre ese tema véanse Lamikiz (2006, pp. 166-202) y Lamikiz (2007a).

suspender el sistema de comercio que durante dos siglos había unido a la metrópoli con los virreinos de Nueva España y Perú. Como resultado, el doble sistema de flotas fue reemplazado por un sistema de embarcaciones sueltas conocidas como navíos de registro o registros sueltos. Con ellos, la manera de comerciar en el eje transatlántico iba a sufrir importantes mutaciones.

Para comprender mejor en qué consistieron esas mutaciones es necesario empezar distinguiendo entre *sistema* y *patrón* de comercio. El sistema de comercio vendría a ser el conjunto ordenado de leyes, normas y procedimientos que *regulaban* el funcionamiento del comercio colonial. Así, las flotas supondrían un sistema, mientras que los registros sueltos equivaldrían a otro sistema distinto. En el primer caso la ley ordenaba la salida anual de dos flotas para América: la así llamada *flota* con destino a Nueva España, y los *galeones* con destino a Tierra Firme (Istmo de Panamá, primera escala en la importante ruta a Perú). La ley establecía las fechas de salida y de regreso, el número de barcos y toneladas que debían transportarse y los impuestos que habían de pagarse en cada orilla del Atlántico. Asimismo se obligaba a los comerciantes españoles que viajaban en ambos convoyes —conocidos respectivamente como flotistas y galeonistas— a acudir a las ferias americanas de Veracruz y Jalapa (en Nueva España) y Portobelo (en el Istmo de Panamá) para vender sus mercancías a los americanos, con quienes, además, debían acordar los precios de las mercancías antes de la apertura de cada feria⁴. Este sistema había sido formalmente establecido en los años 1564-1566, aunque en 1720 sería ligeramente remodelado con la publicación del *Proyecto para Galeones y Flotas del Perú y Nueva-España*. En el siglo XVIII ambos convoyes fueron siempre despachados desde el puerto de Cádiz.

Por su parte, el sistema de registros sueltos tenía sus propias características normativas, las cuales habían sido en parte establecidas por un reglamento de 1642 y en parte por el propio *Proyecto* de 1720. Pese a todo, antes de 1739 los registros habían jugado un papel totalmente secundario. Su función principal había sido el de canalizar el comercio entre la metrópoli y las colonias alejadas de las dos rutas principales. Tal era el caso del comercio con Buenos Aires, por ejemplo. Este sistema se caracterizaba por el envío regular y sin fechas predeterminadas de embarcaciones sueltas —menos previsibles y detectables que los convoyes y, por tanto, más seguros en tiempos de guerra— a los puertos americanos. Es decir, su periodicidad no era anual sino mucho más frecuente. Sin embargo, bajo este sistema las limitaciones impuestas al comercio eran casi tan estrictas como con en el sistema de flotas: los dueños de las embarcaciones necesitaban licencia del gobierno para hacerse a la

⁴ Véanse Loosley (1933) y Real Díaz (1959).

mar, los derechos aduaneros eran los mismos de siempre, y, hasta 1765, todas las embarcaciones debían salir de Cádiz. En 1757 el sistema de flotas fue retomado para el comercio con Nueva España. Aun así, en el periodo 1739-1778 el 79,58 por 100 del total del comercio colonial se efectuó mediante registros sueltos (García-Baquero, 1976, p. 173).

Como se ha visto, las diferencias formales de cada sistema son fácilmente apreciables. Para poder hablar de *patrón* de comercio, sin embargo, es necesario prestar atención al funcionamiento real de cada sistema y a cómo ese funcionamiento afectaba a la manera en que los comerciantes afrontaban el comercio transatlántico. El patrón de comercio era fruto de un cúmulo extenso de factores tales como el sistema vigente en cada momento —con todo su aparato de rutas, regulaciones, restricciones, imposiciones, etc.—, la frecuencia y la calidad del correo transatlántico —es decir, el flujo de información—, la conducta de otros comerciantes, el nivel de concurrencia, las características del mercado, el influjo de la moda y el grado de regularidad del comercio, entre otros. No hay duda de que las decisiones empresariales de los comerciantes estaban supeditadas a la variabilidad de dichos factores. Fruto de todo ello, el patrón de comercio sería la manera más representativa de comerciar en cada momento.

De entre todos los factores que moldearon el patrón de comercio colonial español, fue sin duda el del grado de regularidad de intercambios el que tuvo mayores consecuencias. A partir de 1739 los registros sueltos dotaron de mayor frecuencia y flexibilidad al comercio [Stein y Stein (2000), pp. 191-199]. Ello trajo consigo otra transformación de la que la historiografía apenas se ha hecho eco: el comercio transatlántico español —principalmente basado en la exportación de ropas a cambio de metales preciosos— pasó de tener un carácter marcadamente mayorista a tomar una orientación minorista, dando cabida a comerciantes con menos caudales que contribuyeron decisivamente a que aumentara el nivel de concurrencia. Obviamente éste era un extremo sobre el que los distintos reglamentos no se pronunciaban. Fue la mayor frecuencia de intercambios la que obligó a los comerciantes a hacer compras menos abultadas. Al principio porque no tenía sentido hacer grandes compras sabiendo que otros registros sueltos podían estar de camino a las Indias —y con ellos la posibilidad de una súbita bajada de precios—, y poco más tarde porque los gustos y las modas de los consumidores americanos comenzaron a influir en la elección de mercancías, haciendo que la variedad de ropas enviadas a las colonias fuera tan extensa como cambiante.

Por desgracia ese proceso es difícilmente demostrable mediante la estadística. Antes de 1778 los impuestos sobre las mercancías (el denominado *derecho de palmeo*) no se devengaban atendiendo al valor de las

mercancías sino al volumen que ocupaban. Lo único claro es que el volumen de los intercambios aumentó a lo largo del siglo. En el periodo 1717-1738 se embarcaron para América una media anual de 10.483 toneladas; en 1739-1754 la media fue de 13.893 toneladas; y en 1755-1778 ascendió a 25.132 toneladas [García-Baquero (1976), vol. 1, pp. 172-174]. Las mercancías se embarcaban en cajones arpillados, cajones toscos y tercios, pero nada se sabe de lo que contenían exactamente, para frustración de quienes han tratado de cuantificar el valor y detallar el contenido de las exportaciones [García-Baquero (1976), vol. 2, pp. 116-118; Bernal (1992), pp. 349-353]⁵. En el periodo 1748-1753, bajo el ministerio del marqués de la Ensenada, se llevó a cabo cierto control estadístico sobre el valor general de las exportaciones. Esta excepción a la regla permite al menos comprobar su composición: las manufacturas (en su mayoría ropas de origen extranjero) ocupaban un tercio del tonelaje y suponían el 68 por cien del valor de las mercancías exportadas a Nueva España; en el caso del Perú las ropas ocupaban el 65 por cien de los fletes y suponían el 94 por cien del valor exportado [Bernal (1992), p. 352].

La evolución del tamaño de las casas comerciales o la incorporación al comercio de comerciantes con menos caudales son hechos igualmente difíciles de constatar con precisión. Quizá por eso los estudios sobre comerciantes se han centrado en destacar la pequeñez de los comerciantes españoles frente a las casas extranjeras de Cádiz, aunque empleando para ello fuentes muy poco fiables [Bustos (2005), pp. 158-165]. De modo que, por el momento, la única manera de verificar los cambios operados en el patrón de comercio pasa por prestar atención a datos puntuales, testimonios coetáneos y la lógica del comercio, pero sobre todo a la correspondencia comercial, la cual demuestra que, en la segunda mitad del siglo XVIII, bajo la denominación genérica de «ropas» se escondía una enorme cantidad de materiales, formas, diseños, texturas y colores.

El nuevo patrón de comercio permitió que, gradualmente, el consumidor colonial fuera dictando su ley. Ello supuso una novedad fundamental con respecto a la época anterior. Cuando en la historiografía se nos dice que en el siglo XVII el comercio colonial pasó a estar controlado por la «demanda» [Bernal (1992), pp. 223-224], esa demanda no estaba representada por los consumidores coloniales sino por los comerciantes de Indias que hacían valer su posición privilegiada sobre flotistas y galeonistas. Tras 1740, la demanda fue transformándose en los consumidores y sus gustos, y los comerciantes peninsulares y americanos se vieron

⁵ Hecho que contrasta con el periodo posterior a 1778, donde la cuantificación del comercio ha obtenido resultados notablemente más satisfactorios [Fisher (1985)].

obligados a adaptarse y a contribuir a esa nueva situación. Desde luego esto no se consiguió con el beneplácito de los consulados de ambas orillas del Atlántico, sino con el impulso del marqués de la Ensenada quien, una vez acabada la guerra en 1748, mantuvo los registros sueltos [Stein y Stein (2000), pp. 246-247]. Tal como se explicará más abajo, otras transformaciones acaecidas a nivel internacional (relacionadas con la emergencia de la sociedad consumidora en occidente) harían que la vuelta al antiguo patrón de comercio fuera sencillamente impracticable.

2.2. El ejemplo peruano

El impacto de la mayor frecuencia de intercambios se observa con especial nitidez en el caso del comercio con Perú. Para fines del siglo XVII la teórica periodicidad anual de los *galeones* —al igual que el de las *flotas*— había pasado a estar lejos de corresponderse con la realidad, y las ferias de Portobelo, que era el lugar donde se encontraban los peruanos que subían de Lima con los galeonistas, habían pasado a ser casi una rareza. En el siglo XVIII las cosas fueron a peor: entre 1690 y 1739 los *galeones* partieron de España únicamente en siete ocasiones, en los años 1691, 1696, 1708, 1722, 1726, 1731 y 1739; es decir, con una regularidad media de un convoy cada siete años.

La principal característica del comercio por medio de los *galeones* era que todas las mercancías llegaban a las colonias de una tacada. Este hecho concedía una clara ventaja a los comerciantes con más recursos. Tal como muestra George Dilg (1975, pp. 318-319), los lapsos de varios años entre feria y feria, unido a los grandes costos del viaje de Lima a Portobelo, hacían que unos pocos comerciantes ricos miembros del Consulado de Lima pudieran controlar los intercambios durante las tres o cuatro semanas que duraba cada feria. Sobre todo realizaban grandes compras. A las últimas ferias de Portobelo, comerciantes limeños como Juan Antonio Tagle Bracho, Isidro Gutiérrez Cosío, Tomás Muñoz y Martín de Zelayeta, entre otros, llevaron cada uno de ellos cantidades de plata que iban de 300 a 800 mil pesos. No era sólo que una gran compra compensara más por el largo viaje desde Lima. Igualmente importante era el hecho de que los galeonistas, deseosos de vender sus mercancías cuanto antes para poder regresar a España, estaban dispuestos a hacer importantes descuentos a quienes hicieran grandes compras.

Los largos intervalos entre feria y feria fueron motivados por la proliferación del contrabando inglés a través del Caribe —incluso durante la celebración de las ferias—, y por la llegada de numerosos barcos franceses por la vía del Cabo de Hornos en el periodo 1698-1725. El bajo precio de las mercancías de contrabando hizo que los comerciantes limeños

sólo acudieran a Portobelo cada varios años y a regañadientes, presionados por el virrey. Pero, tal como indica Carlos Malamud (1986, p. 181), los contrabandistas franceses solían realizar la mayoría de sus ventas en Perú al por mayor, de manera similar a como vendían los galeonistas en Portobelo. En realidad, los mejores clientes de los franceses resultaron ser los mismos comerciantes que controlaban las ferias de Portobelo, ricos limeños como los Tagle Bracho o los Solís Bango. Lo más probable es que la condición de «simples repartidores poco dignos de confianza» de los contrabandistas extranjeros —según los califica Geoffrey Walker (1979, p. 263)— los obligara a vender al por mayor, porque, siendo ellos quienes corrían con la mayor parte del riesgo en tan peligrosa empresa, les convenía realizar las ventas con premura⁶. Además, los franceses no traían mercancías que hubieran sido encargadas por nadie, sino un poco de todo. Es decir, el impacto del contrabando no hizo que el comercio diera el giro minorista que habría de dar después de 1739.

Los tres primeros registros sueltos con rumbo al Pacífico salieron de Cádiz en enero de 1742. Los oficiales de la Armada Jorge Juan y Antonio Ulloa [1826 (1749), pp. 219-220] fueron testigos de su llegada al Perú, de lo cual tomaron buena cuenta en un informe posteriormente publicado con el título de *Noticias secretas de América*. Ambos oficiales se mostraban convencidos de que el sistema de navíos sueltos era el mejor antídoto contra el contrabando: primero porque la ruta directa por el Cabo de Hornos abarataba los precios del comercio legal, y segundo porque con el comercio directo se pondría fin a los problemas de coordinación surgidos a raíz de los aparatosos preparativos necesarios para hacer que galeonistas y limeños coincidieran en el Istmo.

Los registros sueltos —por lo general barcos de gran tonelaje— fueron llegando al Callao varias veces cada año. Durante las décadas de 1740 y 1750 el número osciló entre uno y tres barcos anuales. La cifra iría en aumento en la década de 1760. Así, en el periodo 1768-1776 la media de registros que llegaron a Perú procedentes de Cádiz alcanzó los 4,5 por año [Lamikiz (2006), p. 123]. ¿Qué impacto tuvo el aumento de la frecuencia de intercambios? Para Carmen Parrón (1997, p. 469) prácticamente ninguno, pues afirma que con la adopción del comercio directo entre España y Perú mediante registros «lo que se varió fue la ruta de los intercambios, no el funcionamiento del sistema». Sin duda los propios comerciantes habrían estado en profundo desacuerdo con Parrón, porque con la nueva ruta fue precisamente el funcionamiento del sistema, o lo que es lo mismo, el patrón de comercio, el que sufrió los cambios más significativos. Así lo previó un importante miembro del Consulado de

⁶ Eso mismo se desprende de las memorias de Le Gentil de La Barbinais (1728, vol. 2, pp. 40-41), un francés que visitó Perú en 1715 a bordo de un barco mercante.

Cádiz, Andrés de Loyo, en 1750. Atendiendo a una petición del marqués de la Ensenada, Loyo —cuya opinión puede tomarse como representativa de los comerciantes más poderosos de Cádiz— redactó un informe que desaconsejaba la adopción permanente del sistema de registros sueltos. Loyo vaticinó que a la llegada regular de registros sueltos al Callao:

«seguirá por precisión que no queriendo comprar los comerciantes de Lima memorias crecidas, por tener en sus mismas puertas lo preciso para su vestuario, se verán obligados los cargadores españoles a vender por menor y fiar para la tierra adentro (que es bien dilatada y distante), donde es correlativo experimenten considerables demoras, y tal vez pérdidas de dependencias, precisados por esto a quedarse en el reino, y que de ellos resulten descubiertos considerables que causen atrasos y quiebras al comercio de España»⁷.

El gobierno desoyó las quejas de quienes, como Loyo, veían peligrar su posición de poder dentro del comercio con el Perú. Entre ellos se incluían los comerciantes más importantes de Lima, a los que el nuevo patrón de comercio también estaba restando supremacía. En los años posteriores las ventas tomaron un claro cariz minorista, lo cual permitió la participación en el comercio transatlántico de comerciantes con pocos caudales⁸. Fue así como el nivel de concurrencia se vio incrementado, haciendo que los cobros de las ventas comenzasen a efectuarse, cada vez más, a plazos. Además, a la expansión de las ventas a crédito se le unió otro factor que agudizó el nivel de riesgo: los más de cinco meses de tormentosa travesía que separaban a Cádiz de Lima hicieron que la mayor parte del comercio pasara a efectuarse mediante consignaciones, sin que los comerciantes tuviesen que cruzar el Atlántico cada vez que embarcaban mercancías —algo que había sido muy común en la época de los *galeones*.

La mayor frecuencia de intercambios hizo que los inventarios de mercancías enviados a Perú pasaran a ser de menor cuantía que en la época de los *galeones*. Según un informe remitido a los Cinco Gremios de Madrid en 1784, los inventarios individuales de ropas remitidos a Perú en la segunda mitad del siglo XVIII rara vez habían superado los 100.000 pesos de valor. El autor del informe (un comerciante anónimo)

⁷ BL, Add. Ms. 13.976, f. 272, Loyo a Ensenada, Madrid, 26/9/1750.

⁸ En 1791, tras pasar revista a casi tres siglos de comercio, al criollo José de Baquijano y Carrillo [1964 (1791), pp. 3-4] no le quedaban dudas de cuáles habían sido las consecuencias más notables de la venida de registros sueltos al Perú: «Ahora el comercio», afirmaba Baquijano, «con haberse subdividido en tantos ramos menores, mantiene mayor número de negociantes, aunque son más raras las fortunas que proporciona».

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»⁹. Esa es la razón que explica que los registros sueltos que hacían la ruta del Cabo de Hornos transportaran mercancías pertenecientes a muchos comerciantes, y que ni siquiera las firmas más ricas e influyentes se atrevieran a enviar grandes cargazones por su cuenta y riesgo¹⁰.

Los cambios ocurrieron en todos los aspectos del comercio, y la utilización del crédito, tal como había previsto Loyo, no fue una excepción. Fue precisamente después de mediados del siglo XVIII cuando el uso de la libranza o letra de cambio, que hasta entonces había sido escasamente empleada, comenzó a extenderse en las colonias y en el comercio transatlántico [Pérez Herrero (1988), pp. 222-225], aunque su importancia continuó estando muy por detrás de la escritura de riesgo. En efecto, el principal instrumento de crédito dentro del comercio colonial español fue la escritura de riesgo, también conocida como préstamo a la gruesa aventura [Bernal (1992), pp. 420-439]. Con este tipo de crédito era el prestamista (o dador) quien corría con el riesgo durante la navegación —parecido a un asegurador—, y era sólo cuando el barco llegaba a su destino que el prestatario (o tomador) se hacía cargo del préstamo —normalmente en forma de ropas—. El interés (o premio de mar) a pagar por el deudor no solía aparecer mencionado en las escrituras de riesgo, lo cual dificulta enormemente conocer sus fluctuaciones anuales. Sin embargo, algunos ejemplos sugieren que la tasa de interés en el comercio entre España y el Perú disminuyó a medida que aumentaron tanto la actividad comercial como el nivel de concurrencia. Según Alfonso Quiroz (1993, pp. 90-117), en 1739 —al comienzo de la guerra— el premio a pagar era de 130 por cien; en el periodo 1751-1765 estuvo entre 30 y 65 por cien; en 1773-1783 fue de 16 por cien; y para 1790 había descendido hasta 12 por cien.

Ante las mutaciones sufridas a partir de 1739, los propios comerciantes pasaron a percibir el comercio colonial de otra manera. Tanto fue así que para la década de 1770 el lema de los cargadores que negociaban con Perú había pasado a ser «poco y bueno y más adelantamiento es la regla hoy del comerciante»¹¹. Esta visión era compartida por los

⁹ BL, Add. Ms. 13.981, f. 24.

¹⁰ Por ejemplo, los barcos de la importante firma Uztáriz, San Ginés y Cía viajaron asiduamente a Lima en el periodo 1762-1770. Sin embargo, la carga perteneciente a la firma nunca superó el 20 por cien del total. El resto pertenecía a decenas de comerciantes [Ruiz Rivera (1979), p. 234].

¹¹ Esas palabras fueron anotadas por un comerciante anónimo en el encabezamiento de una nota de pedido enviada a España. TNA, HCA 32/334/9, *San Francisco Xavier*, f. 99.

flotistas de la segunda mitad de siglo. No es casualidad que el anónimo autor de un panfleto escrito en 1773 recordara con nostalgia que en tiempos de su madre las *flotas* habían viajado a Nueva España con unos pocos miembros del Consulado de Cádiz capaces de traer a su nombre «la cargazón de un navío». Esa situación contrastaba fuertemente con lo ocurrido con la última *flota* de 1772, la cual había llevado, en palabras del panfletista anónimo, «tantos [comerciantes] matriculados como fardos de mercaderías»¹².

Resumiendo: por un lado la orientación minorista del comercio trajo consigo un importante incremento de la competencia entre comerciantes; por otro obligó a los comerciantes peninsulares a conocer el mercado americano con mucho más detalle que en tiempos pasados. Ello ocurrió gracias a que el sistema de comunicaciones fue notablemente mejorado en la segunda mitad del siglo XVIII.

3. TRANSFORMACIONES EN EL CORREO TRANSATLÁNTICO

3.1. Las transformaciones

La función del correo transatlántico dentro del comercio colonial español es un tema al que se ha prestado escasa atención¹³. Sin embargo, burócratas españoles del dieciocho como José de Campillo y Cossío [1993 (1743), pp. 276-277] y Miguel Antonio de la Gándara [1988 (1759), p. 128], ambos defensores acérrimos del sistema de registros sueltos, no se olvidaron de destacar la importancia que tenía el mejorar las comunicaciones con América. En sus escritos reformistas, comercio y flujo de información estaban estrechamente unidos. En 1743, el año de su muerte, Campillo afirmaba que «todo el comercio que se deja de hacer por la interrupción de la correspondencia, es pura pérdida para el Estado».

Los trabajos de Campillo y Gándara no fueron publicados hasta 1789 y 1811 respectivamente, pero ambos circularon en forma manuscrita desde mucho antes. Es más, sus ideas reformistas fueron compartidas por un creciente número de personas relacionadas con el gobierno. Es muy significativo que la importancia atribuida por Campillo y Gándara a la comunicación transatlántica brillara por su ausencia en los trabajos de pensadores económicos más tradicionales como Gerónimo de Uztáriz

¹² AGI, México 2492, f. 5r. Los Stein (2003, pp. 126-127) confirman que hubo un incremento espectacular en el número de comerciantes a bordo de las últimas *flotas*.

¹³ Trabajos que a priori parecen tratar el tema o bien acaban escurriendo el bulto, como en el caso de Bernal (1995), o bien se centran, como Cid Rodríguez (1995), en el análisis económico de la institución responsable del correo.

[1742 (1724)] y Bernardo de Ulloa (1740), ambos defensores del sistema de *flotas y galeones*.

Las ideas reformistas de Campillo y Gándara serían adoptadas lentamente en la segunda mitad del XVIII, rompiendo así con la idea de que el número de toneladas para América debía ser controlado y embarcado desde un solo puerto peninsular. Pero dichas reformas iban a acarrear un problema añadido a los participantes en el comercio colonial: recabar información comercial fidedigna y puntual sobre las actividades comerciales de otros muchos puertos americanos y españoles se convirtió en una tarea muy complicada. Campillo [1993 (1743), p. 274] había previsto ese problema y había sugerido que la información sobre barcos, cargamentos y precios debía ser publicada todos los meses en una gaceta mercantil, «como he visto en otros países». Sin embargo, la precariedad del sistema transatlántico de correos hacía prácticamente imposible esa labor, y cuando las mejoras fueron introducidas, la prensa mercantil siguió sin dar información sobre el comercio colonial¹⁴. Es decir, en el siglo XVIII los cargadores a Indias dependieron enteramente de los informes que sus corresponsales les enviaban desde América.

Hasta la creación de la institución *Correos marítimos* en agosto de 1764, el sistema de comunicaciones transatlántico estuvo muy mal organizado. Sólo había funcionado medianamente bien cuando las *flotas* y los *galeones* se encontraban a punto de partir para América¹⁵. Varios intentos de mejorar el correo llevados a cabo durante el siglo XVII tuvieron escaso éxito. En 1664 el Consulado de Sevilla fue comisionado para enviar cada año cuatro *avisos* (paquebotes-correo) a las Indias —dos para cada virreinato—, pero su despacho siguió siendo irregular y poco fiable. En el caso del lejano virreinato peruano el problema era particularmente preocupante. No es de extrañar que en el diario de los Mugaburu, redactado en la segunda mitad del XVII, la llegada a Lima del correo de España fuese anotado como un acontecimiento sobresaliente: en el intervalo de cuarenta y cuatro años, entre noviembre de 1644 y diciembre de 1686, ambos, padre e hijo, anotaron la llegada de 33 despachos¹⁶.

A comienzos del siglo XVIII la situación era incluso peor. En junio de 1713, justo antes de su salida hacia el Perú, el recién nombrado virrey, príncipe de Santo Buono, escribía al ministro de Estado José de Grimaldi acerca de un plan para mejorar el sistema de comunicaciones y reducir los dos y tres años que se tardaba en recibir respuesta a las car-

¹⁴ Véase Enciso (1958).

¹⁵ Véanse, por ejemplo, Alcázar (1920, pp. 99-112), Garay (1987, pp. 29-35) y Cid Rodríguez (1991).

¹⁶ Mugaburu y Mugaburu (1975).

tas enviadas al Perú [Bose (1940), p. 429]. En 1718, el gobierno español barajó, por primera vez, la posibilidad de enviar anualmente ocho *avisos* a las colonias, en lugar de los cuatro que hasta entonces, al menos teóricamente, se venían enviando. Dos años más tarde vio la luz el primer reglamento imperial de correo, y el Consulado de Cádiz, con bastante reticencia, recibió el encargo de poner el nuevo proyecto en marcha [Heredia (1976), p. 167]. El Consulado de cargadores a Indias —que en 1717 había sido transferido de Sevilla a Cádiz— debía enviar dos avisos, uno para cada virreinato, cada tres meses. Los avisos debían ir primero a La Habana y de ahí a Veracruz (con el correo para Nueva España) o a Cartagena y Portobelo (con el correo para el Perú). Este proyecto tampoco cosechó los resultados pretendidos: durante los cuarenta años en que estuvo vigente, la correspondencia siguió llegando irregularmente y con grandes retrasos.

Tanta inoperancia sugiere un escaso interés por parte de los comerciantes en mejorar el correo transatlántico. Fue sólo tras la adopción del sistema de registros sueltos en 1739 que las cosas comenzaron a cambiar. Al principio los propios registros sueltos contribuyeron a que el correo fuera despachado con mayor frecuencia. Pero a medida que la información frecuente y puntual fue convirtiéndose en algo cada vez más imperioso, se fue haciendo patente la necesidad de reformar el sistema de correos. Así fue como nació la institución *Correos marítimos* en 1764. El motivo que animó al gobierno español a hacerse cargo de su administración aparecía claramente expuesto en el Real decreto que lo promovió: «El comercio de unos y otros dominios no puede tener curso constante, ni los propietarios de España saber el estado de sus mercaderías confiadas a sus comisionistas y factores»¹⁷. La historiografía atribuye el éxito de *Correos marítimos* a la determinación del gobierno español por hacerlo funcionar, pero es dudoso que el proyecto hubiese triunfado de la manera en que lo hizo si antes no se hubiese incrementado la necesidad de disponer de información puntual proveniente del otro lado del Atlántico¹⁸.

Con *Correos marítimos* los avisos pasaron a zarpar mensualmente de La Coruña con rumbo a La Habana. De La Habana a Veracruz el transporte del correo para Nueva España no ofrecía excesivos problemas. En cambio, llegar al virreinato peruano era mucho más problemático. El correo para Perú era primero llevado al sureño puerto cubano de Trinidad, donde era de nuevo embarcado, esta vez con rumbo a Cartagena de Indias. De ahí el correo podía seguir hacia el sur por dos rutas: bien por tierra vía

¹⁷ Garay (1987, pp. 49-50).

¹⁸ AGI, Correos 102A, Pedro Antonio de Cossío a Directores de la Renta de Correos, Lima, 18/7/1767.

Santa Fe de Bogotá, o bien por mar vía Portobelo y el Istmo. Ambas rutas eran conocidas en Lima como «Carrera de Cartagena». Sin embargo, esta vía siguió ofreciendo problemas durante algún tiempo [Ulloa, 2001 (1765)]. Un paliativo a esos problemas llegó en 1767 con la creación de la llamada «Carrera de Buenos Aires»: un aviso pasó a zarpar cada dos meses de La Coruña con rumbo a Buenos Aires, de donde el correo era posteriormente transportado a Lima por tierra [Lelo Belloto (1972)]. En cualquier caso la correspondencia del Perú tardaba al menos cinco meses en llegar a España.

Está claro que las comunicaciones entre España y América mejoraron sustancialmente tras 1764. Pero es importante subrayar, una vez más, que la clave de su éxito lo había cimentado el nuevo patrón de comercio promovido por los navíos de registro. Los comerciantes se habituaron a recibir y a contestar continuamente a las cartas que llegaban del otro lado del Atlántico. Sirva de ejemplo este párrafo escrito por el comerciante de Lima Joaquín de Lavena a su corresponsal en Cádiz:

«Somos 30 de abril de 1779. La de arriba es copia de los más sustanciales capítulos de la que escribí a vuesa merced en el *Buen Consejo* [el 4 de abril]. Se nos va el navío *La Perla*, de cuya ocasión me aprovecharé para contestar a la de usted de 13 de noviembre [de 1778] conducida en el de guerra *Santiago*, [alias] *la América*, que dio fondo en el Callao el 26 del presente mes»¹⁹.

3.2. La Perla

La carta de Lavena está tomada de *La Perla*, la fragata proveniente de Lima que fue interceptada por los ingleses en octubre de 1779 y que ya ha sido mencionada al inicio de este trabajo. *La Perla* ofrece una ocasión única para estudiar el contenido de la correspondencia remitida a España durante la década de 1770, y para ver los efectos del patrón de comercio nacido tras 1739. 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 insertos, 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 o letras de cambio, 23 cuentas corrientes y 14 muestras de tejidos²⁰. Los sobres franqueados

¹⁹ TNA, HCA 30/315/2, núm. 965, Lavena a Juan Martín de Aguirre, Lima, 30/4/1779.

²⁰ La correspondencia de *La Perla* se encuentra repartida en ocho cajas: TNA, HCA 30/275, 30/276, 30/311, 30/312, 30/313, 30/314, 30/315 y 30/316. También se conservan los papeles

fueron enviados por 540 personas (188 comerciantes) a 926 destinatarios (292 comerciantes) repartidos por toda Europa, siendo los comerciantes situados en Lima y en Cádiz los principales protagonistas.

El 98 por cien de las cartas fueron escritas en la propia Lima. El 2 por cien restantes están fechadas en 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 los que están al sur (Cuzco, Arica, Arequipa, Potosí...) lo hacían por Buenos Aires. Por el contrario, había un gran número de destinos: un total de 154 localidades europeas, aunque eran Cádiz, con un 54,47 por cien (1.052 sobres de 1.931), y Madrid, con un 21,18 por cien (409 sobres), los destinos principales. En tercer y cuarto lugar, lejos de Cádiz y Madrid, se encontraban Sevilla, con un 3,83 por cien (74 sobres), e Isla de León, con un 1,45 (28 sobres). Los otros destinos con más de diez sobres eran Puerto de Santa María (19 sobres), Roma (12), Pamplona (11), Bilbao (10), Ferrol (10) y Santander (10). Los sobres destinados a otros países europeos eran escasos: 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 inmensa mayoría de las cartas estuvieran escritas en castellano²¹.

La correspondencia de *La Perla* demuestra que el comercio de consignación promovido por los registros sueltos había hecho que las relaciones transatlánticas dependieran mucho más de la palabra escrita. Con ello, el propio arte de redactar cartas adquirió mayor trascendencia que en la época anterior. En la correspondencia enviada desde México a Sevilla a principios del siglo XVIII —parte de la cual también fue interceptada por los ingleses— eran habituales las referencias a «cartas vivas». Por ejemplo, en agosto de 1701 el comerciante Alonso de Ullívarri contestaba a la quejas del comerciante sevillano Juan Piñero Vellorino sobre lo magras que eran sus cartas diciendo que no se explayaba más porque ya habían salido para Sevilla «cartas vivas que lo harán contando tanto como ha pasado»²². El hecho de que esa expresión no aparezca

del barco y la correspondencia privada de su capitán, el vasco José Pérez del Munte, en TNA, HCA 32/334/9. En el periodo 1767-1780, los avisos dirigidos a Buenos Aires transportaron una media de 911 sobres dirigidos a Lima (Lelo Belloto, 1972, p. 181). Los 1.529 sobres franqueados de *La Perla* superan ampliamente ese número.

²¹ 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.

²² TNA, HCA 30/230/1, Ullívarri a Piñero Vellorino, México, 29/8/1701. Comentario similar en TNA, HCA 30/230/1, Lorenzo de Mendoza a Juan Martínez de Alzaga, México, 15/7/1701.

ni en *La Perla* ni en la demás correspondencia interceptada durante la segunda mitad del siglo es muy significativo: los comerciantes ya no se quedaban en América el tiempo que duraba una feria sino durante mucho más tiempo, por lo que les era imprescindible escribir todo lo que ocurría con gran detalle. Ahora escribían con más profusión que nunca y enviaban copias de cartas anteriormente remitidas. Por ejemplo, el sobre enviado en *La Perla* por José Antonio de Lavalle a Lorenzo de Asunsolo contenía, además de numerosas cuentas, tres cartas que sumaban un total de 3.800 palabras²³. Igualmente, las tres cartas que contenía el sobre enviado por Antonio de Elizalde a su hermano Matías contabilizaban nada menos que 4.330 palabras²⁴. Ninguna de las cartas interceptadas a comienzos de siglo era tan extensa.

En efecto, antes de la instauración del sistema de registros sueltos los comerciantes habían enviado muy poca información de carácter comercial desde el otro lado del Atlántico. Los años posteriores a 1739 iban a ser testigos de toda una revolución en ese sentido, tal como puede apreciarse en la correspondencia interceptada por los ingleses.

4. FLUJO DE INFORMACIÓN COMERCIAL

4.1. Listas de precios corrientes

Antes de 1739, la mayoría de mercancías embarcadas para Nueva España y Perú no se escogían atendiendo a la demanda real del consumidor colonial. El conocimiento que flotistas y galeonistas tenían del mercado al que dirigían sus mercancías era bastante limitado, y la probabilidad de cubrir con acierto la demanda americana dependía, en gran medida, de que las colonias se hallaran en situación de escasez general. Así se desprende de las 166 cartas interceptadas al flotista Pedro de Munárriz en diciembre de 1702: su correspondencia demuestra que los comerciantes eran muy conscientes de operar bajo un rígido sistema de comercio en el que las mercancías llegaban de una sola tacada y con intervalos de varios años²⁵. Inevitablemente esto hacía que las necesida-

²³ TNA, HCA 30/314/1, núm. 278, Lavalle a Asunsolo, Lima, 7/5/1779.

²⁴ TNA, HCA 30/313/3, núm. 1089, Elizalde a Elizalde, Lima, 8/5/1779.

²⁵ Munárriz permaneció en Nueva España durante cerca de tres años, en espera de la llegada de la siguiente *flota*. Su correspondencia privada fue interceptada por los ingleses en diciembre de 1702, cuando la *flota* que retornaba de Veracruz fue atacada cerca de Vigo. Del total de 166 cartas solamente cinco habían llegado de España (cuatro de Cádiz y una de San Sebastián). Un número tan reducido pudo ser consecuencia directa del inicio de la Guerra de Sucesión Española, pero no cabe duda de que su contenido es claro reflejo de la forma de comerciar bajo el sistema de flotas. La correspondencia de Munárriz y de la flota de 1702 se encuentra en las cajas TNA, HCA 30/230 y 30/231.

des americanas fuesen calculadas atendiendo más al tonelaje de las flotas que a las necesidades y los gustos de los consumidores coloniales. No es sorprendente comprobar que la correspondencia enviada por Munárriz a España —al igual que la de otros flotistas y galeonistas—, aparte de dar noticia de cómo iban las ventas, apenas incluyera información comercial²⁶.

Otro aspecto no menos esclarecedor emerge de la correspondencia de Munárriz: a principios del siglo XVIII las listas de precios corrientes solamente circulaban dentro de las colonias²⁷. Los precios se negociaban en las ferias americanas y aquellos comerciantes que decidían saltarse la feria y quedarse en las colonias por más tiempo —algo poco habitual a principios de siglo, sobre todo en el caso del Perú— utilizaban como referencia los precios previamente acordados con los americanos.

Por el contrario, con el sistema de registros sueltos las listas de precios corrientes comenzaron a cruzar el Atlántico. Entre 1740 y 1744 cerca de 120 barcos (sobre todo franceses) salieron de Cádiz con rumbo a las colonias, la mayoría de ellos con destino a Nueva España y el Caribe [Walker (1979), p. 259]. Ese ir y venir de embarcaciones permitió que la información fluyera como nunca antes. Así, la correspondencia comercial enviada desde Veracruz, La Habana y Cartagena de Indias a Cádiz en la década de 1740 pasó a incluir numerosas listas de precios corrientes de distintos artículos. Por ejemplo, escribiendo desde Veracruz en enero de 1745, Francisco de Vizcay indicaba al comerciante gaditano Lorenzo del Arco que «la adjunta relación, que un amigo fidedigno me acaba de enviar de México, informará a vuesa merced de los presentes precios de todos los géneros de Europa en dicha ciudad»²⁸. Toda esa información tenía como objetivo asegurar que los comerciantes de Cádiz no caminasen «a ciegas»²⁹. Naturalmente, para que los comerciantes de España tuvieran acceso a esa información, necesitaban tener corresponsales de confianza en las colonias. No es casualidad que en 1755 hubieran nada menos que 60 agentes de Cádiz residiendo en la ciudad de México, algunos de los cuales habían llegado al virreinato en la última *flota* de 1735 [Walker (1979), p. 260].

Muestra de la importancia que adquirieron las listas de precios corrientes en el eje Atlántico es la aparición de las primeras listas impresas en Nueva España. Impreso en francés, en agosto de 1746 fue envia-

²⁶ TNA, HCA 30/231/1, Munárriz a Juan Lamberto, Puebla, 5/8/1700 y 12/4/1701.

²⁷ Listas manuscritas de precios corrientes en TNA, HCA 30/231/1, Pascual de Agesta a Munárriz, México, 13/7/1700 y TNA, HCA 30/231/1, Francisco Ferrari a Munárriz, México, 2/8/1700.

²⁸ TNA, HCA 32/124/25, Vizcay a Arco, Veracruz, 25/1/1745.

²⁹ TNA, HCA 32/124/25, Juan Bautista de Arizón a Jacinto de Arizón, Cartagena de Indias, 6/10/1744.

do a Cádiz un papel titulado *Prix courans des Mzes. á la Vera-Cruz* que contenía los precios de 56 artículos europeos, la mayoría de ellos de naturaleza textil. Este documento compacto de 10,5 por 32 centímetros e impreso a una sola cara, también contenía once *articles qui manquent totalment* y ocho *articles sans demande*³⁰.

La historia de estas listas impresas de precios corrientes es bastante oscura debido a que muy pocas de ellas han llegado hasta nuestros días. John McCusker (1985, p. 8) afirma que merecen ser consideradas como periódicos de noticias (*newspapers*) y lamenta que, por tratarse de meras listas de nombres y cifras, la mayoría de ellas no hayan atraído la atención de los historiadores. El propio McCusker y Gravesteijn (1991, pp. 171-173) hallaron una lista similar a la de Veracruz en el *Archive de la Chambre de Commerce et d'Industrie* de Marsella; la suya lleva por título *Prix courans au Mexique le 30 May 1745* y recoge 77 artículos europeos; además está impresa a dos caras y tiene una dimensión de 9 por 15 centímetros. Comprensiblemente, ambos historiadores deducen —basándose en que está escrita en francés, que los artículos que recoge son europeos, que los precios aparecen en moneda española y que los extranjeros no podían participar en el comercio colonial español— que esa lista fue publicada en Cádiz. Sin embargo, la lista de Veracruz, que fue interceptada en un barco proveniente de las colonias, demuestra que ambas listas fueron en realidad impresas en Nueva España. Aparte de confirmar el control ejercido por los franceses sobre el comercio colonial español en la década de 1740, las listas impresas de precios corrientes son prueba inequívoca de los cambios que estaban siendo impulsados por los registros sueltos. Es importante destacar la presencia de las listas de precios —tanto impresas como manuscritas— porque no aparecen mencionadas en la historiografía³¹.

Pero las listas de precios sólo fueron el anticipo de una transformación más profunda. En efecto, los registros sueltos también proporcionaron a los comerciantes la oportunidad de ofrecer una amplia variedad de ropas europeas, y a los consumidores coloniales la ocasión de jugar un papel decisivo en el comercio transatlántico. En la correspondencia generada por flotistas y galeonistas como Munárriz a principios del siglo XVIII no se hacía mención alguna a la moda. En sus cartas los distintos tipos de ropas eran listados de acuerdo a su nombre genérico (bretañas, bramantes, creas y ruanas, por mencionar algunos), haciendo pocas referencias al color y otras características distintivas aparte del tamaño (anchas, angostas...). Es decir, los productores europeos recibí-

³⁰ TNA, HCA 30/250/9.

³¹ Por ejemplo, los Stein (2000, pp. 180-199) no las mencionan en el capítulo que dedican a los patrones de comercio transatlántico en el periodo 1720-1759.

an escaso *feedback* directo de los mercados donde sus ropas eran finalmente vendidas. Los registros sueltos iban a dar un vuelco a esa situación. Tras 1739 una cantidad sin precedentes de información comercial comenzó a cruzar el Atlántico, obligando a los productores europeos a adaptar sus productos (sobre todo textiles) a los gustos coloniales. Fueron los comerciantes quienes posibilitaron ese proceso. Escribiendo desde Veracruz en enero de 1745, Francisco Vizcay les aseguraba a los franceses Gallart de Cádiz que acababa de solicitar a un amigo suyo residente en la ciudad de México:

«razón del surtimiento en colores y dibujo de los tejidos de oro y plata más gastables y a propósito para este reino, y asimismo el de las cintas más de moda, con nota de sus anchos y dibujos, habiéndole encargado me envíe, si fuere dable, sus muestras»³².

En el caso del comercio con el Perú esos cambios ocurrieron más pausadamente, principalmente porque la enorme distancia hacía que todo —incluidos los vínculos de confianza entre comerciantes— se fraguara con mayor lentitud. El sexto navío de registro que partió de Cádiz con rumbo al Pacífico en la década de 1740 fue *El Henrique*, que arribó al puerto de Concepción (Chile) en abril de 1744. Nada más llegar, los comerciantes que viajaban a bordo alquilaron la misma casa que los tripulantes del *Marqués D'Antein* habían utilizado como almacén el año anterior. Durante los días posteriores a su llegada, los comerciantes del *Henrique* intentaron vender parte de sus mercancías. Uno de ellos, Pedro Hernández Dávila, informó a Cádiz que, desde que habían llegado, los comerciantes locales habían estado preparando sus pedidos³³. Finalmente, el 26 de mayo de 1744, los comerciantes y agentes del *Henrique* recibieron los pedidos de manos de los chilenos. Asemajándose a las negociaciones de Portobelo, Hernández y los otros pusieron el precio de cada artículo al margen del documento y se lo devolvieron a los chilenos³⁴, quienes hicieron su propia oferta días más tarde. Pero los chilenos estaban aterrorizados por «la internación de los navíos de Buenos Aires, las introducciones de la colonia y la incertidumbre de que puedan venir más navíos por el Cabo», y sus ofertas no satisficieron a los comerciantes del *Henrique*³⁵. Como resultado, Hernández y sus compañeros decidieron poner rumbo a Lima.

³² TNA, HCA 32/124/25, Vizcay a Esteban y José Gallart, Veracruz, 25/1/1745.

³³ TNA, HCA 32/124/25, Hernández a Diego José de Miranda, Concepción, 19/5/1744.

³⁴ Según señala Malamud (1986, p. 185), a comienzos del siglo XVIII los contrabandistas franceses también solían hacer pública la lista de mercaderías disponibles con sus precios respectivos.

³⁵ TNA, HCA 32/124/25, Hernández a Diego José de Miranda, Concepción, 19/5/1744.

Los miembros de las primeras expediciones al Perú también enviaron listas de precios corrientes a España. En mayo de 1744, Juan de Sobrevilla, otro comerciante que viajaba a bordo del *Henrique*, envió a su principal de Cádiz los precios de 46 artículos vendibles «en esta costa de Lima y la Concepción de Chile», añadiendo que «no es menester fiarse de ella mucho porque vienen [mercancías] a este puerto por vía del Brasil y por vía de Portobelo cuando menos se piensa»³⁶.

Sin embargo, las listas de precios corrientes iban a desaparecer gradualmente del comercio colonial, aunque no por culpa del contrabando. En 1759 aún se seguían enviando a España desde Lima, tal como demuestra el copiadore de cartas de Juan Cranisbro perteneciente a los años 1758 y 1759³⁷. Pero, a medida que la moda y las ventas al por menor fueron ganando importancia, los comerciantes fueron absteniéndose de enviar listas de precios. En 1779 ninguno de los 1.931 sobres de la fragata *La Perla* contenía una sola lista de precios. Naturalmente los comerciantes seguían hablando de precios en sus cartas, pero sólo para que sus corresponsales tuvieran noticia de las ganancias o las pérdidas que se estaban cosechando. Para la década de 1770 los comerciantes se habían habituado a emplear la denominada «nota de efectos aparentes», un tipo de documento que describía las ropas con mucho más detalle que las listas de precios corrientes, y que, por tanto, era reflejo de la creciente variedad de productos comercializados.

4.2. Notas de efectos aparentes

Los registros sueltos tuvieron dos efectos cruciales para el consumidor colonial: precios más baratos y mayor variedad de ropas. En su memoria de gobierno (1745-1761), el virrey del Perú, conde de Superunda, destacó que, gracias al nuevo sistema de comercio, los precios habían disminuido ostensiblemente. «Al presente visten exquisitas sedas los que no podrían hacerlo en otra constitución», señalaba Superunda [Moreno (1983), p. 284]. Años más tarde, en 1791, el criollo José de Baquíjano [1964 (1791), p. 246] también afirmaría que con el comercio directo vía Cabo de Hornos se habían extendido:

«los usos, gustos y comodidades que podían recibirse de Europa. Los precios se moderan, logrando hoy vestirse una familia de los más exquisitos tejidos con la misma cantidad con que antes no alcanzaba a conseguirlo de las groseras manufacturas del país».

³⁶ TNA, HCA 32/124/25, Sobrevilla a Juan Behic, Concepción, 24/5/1744.

³⁷ AGN, TC-GR 1, caja 119, doc. 644, f. 47, Cranisbro a Pedro Cranisbro, Lima, 1/3/1759.

Los comerciantes también dejaron testimonio de esa transformación. En el informe enviado a los Cinco Gremios de Madrid en 1784 (mencionado más arriba), se señalaba que «variando los fabricantes sus dibujos y colores, enseñan a aquellas mujeres el camino de la inconstancia en sus modas». Pero era precisamente misión de los comerciantes hacer que la información sobre los gustos y las modas coloniales llegara a las fábricas europeas, evitando así que los fabricantes actuaran a ciegas. No en vano, el anónimo autor del informe señalaba que el comerciante que pedía ropas a Cádiz «si consigue adaptarlas al gusto de las mujeres, ha logrado su fortuna»³⁸.

Antes de entrar a analizar la forma en que los comerciantes hacían sus pedidos, es importante subrayar que, de acuerdo con *La Perla*, el sistema de repartos forzosos de mercancías (o repartimientos) que efectuaban los corregidores a las comunidades indias tenía una incidencia mínima en el comercio transatlántico. Esta visión no se corresponde con lo señalado por historiadores como Jürgen Golte (1980, pp. 24-25) y Carmen Parrón (1995, pp. 307-308), que ven una estrecha relación entre el abusivo recurso al sistema de repartos y el crecimiento del comercio entre España y el Perú en la segunda mitad del siglo XVIII. *La Perla* muestra que en vísperas de la rebelión indígena de Túpac Amaru (1780), los comerciantes de Lima no contaban con los repartos para vender lo que importaban de España. Los indígenas no eran los consumidores que tenían en mente cuando encargaban medias de seda o sombreros de piel. Bien al contrario, la correspondencia constata la existencia de una competencia feroz entre comerciantes. Sus comentarios sobre los pedidos eran similares a las palabras escritas por Juan Bautista de Garate a su corresponsal en Cádiz: Garate aseguraba que los efectos que acababa de encargar eran «aparentes y necesarios para el giro de mi tienda»³⁹.

La historiografía sobre el comercio colonial español ha prestado mucha más atención a los aspectos legales y cuantitativos de los intercambios que a su vertiente cualitativa. Ni los gráficos ni las reformas se pronuncian sobre la amplia gama de colores, diseños y calidades de las ropas que se enviaban a América. Como ya se ha indicado más arriba, en gran parte el causante de esa carencia fue el derecho de palmeo. Sin embargo, la información detallada de las manufacturas era vital para los comerciantes, porque la suerte de las ventas no la determinaba únicamente el número de navíos y toneladas que llegaban a las colonias, sino la buena o la mala selección de ropas. En realidad el verdadero impacto de los registros sueltos sólo puede apreciarse si se conoce la formidable

³⁸ BL, Add. Ms. 13.981, ff. 25-26.

³⁹ TNA, HCA 30/313/2, núm. 50, Garate a Fermín Ramón de Barrera, Lima, 9/5/1779.

variedad de ropas embarcadas. El análisis de la información comercial que cruzaba el Atlántico permite desentrañar ese misterio.

En la década de 1760 —en gran parte gracias a las mejoras introducidas en el correo transatlántico— las listas de precios corrientes fueron gradualmente sustituidas por un tipo de documento que, a pesar de su trascendencia, no aparece mencionado en la historiografía: la así llamada «nota de efectos aparentes»⁴⁰. La correspondencia de *La Perla* contiene 50 notas⁴¹, a las que hay que sumar otras trece que llevaba entre sus papeles personales el capitán del barco, José Pérez del Muelle⁴². Teniendo en cuenta que en mayo de 1779 nada menos que 188 comerciantes escribieron desde Lima y que para entonces el Perú y España estaban conectados por un servicio de correos mensual, la cifra de 63 notas es ciertamente un número considerable que habla bien a las claras de la naturaleza regular y minorista del patrón de comercio.

Las notas tenían una extensión de uno a cinco folios y contenían listas cuidadosamente confeccionadas de los artículos que los comerciantes consideraban iban a tener mayor demanda en el Perú. Normalmente estaban divididas en cuatro apartados: sedas, lienzo, lanas y «surtimiento de algunos de los efectos puestos en la nota»⁴³. Las notas incluían, además, instrucciones y descripciones muy precisas. La increíble variedad de nombres de tejidos y prendas, colores y diseños, sólo era igualada en diversidad por un lenguaje extremadamente especializado. Por ejemplo, un comerciante anónimo pidió, entre otros muchos artículos, doce docenas de medias de mujer de distintos colores (sajón con blanco, azul hermoso con amarillo, verdegay con blanco...). Pero es que, además, las medias tenían que ser:

«de guardilla entera y rejilla, de cuchillas anchas y largo proporcionado, los colores vivos alegres de buen punto y mucho lustre con sus labores dentro de las cuchillas del color de la media, en

⁴⁰ A veces, términos como razón, factura, anqueta y memoria se empleaban como sinónimos de nota.

⁴¹ TNA, HCA 30/312/2, núm. 1.070; 30/312/3, núm. 1.506; 30/312/7, núm. 784; 30/312/13, núm. 172; 30/313/1, núms. 16 y 44; 30/313/2, núms. 50 y 1.072; 30/313/9, núm. 831; 30/313/16, núm. 1.093; 30/313/17, núms. 1.054 y 1.069; 30/314/2, núm. 589; 30/314/4, núm. 1.505; 30/314/5, núm. 368; 30/314/7, núms. 625, 849 (dos notas) y 1.298; 30/314/8, núm. 996; 30/314/11, núms. 972 y 975; 30/314/13, núm. 521; 30/314/17, núms. 770 y 774; 30/314/20, núm. 629; 30/315/1, núms. 162, 331, 517, 701 (tres notas) y 1.577; 30/315/4, 21, núms. 1.046, 1.075 y 1.106; 30/315/10, núm. 1.027; 30/315/13, núms. 380 y 394; 30/315/14, núm. 1.116; 30/315/18, sobre sin número; 30/316/1, núm. 844; 30/316/2, núm. 166; 30/316/4, núm. 1.198; 30/316/5, núm. 700; 30/316/12, núm. 501; 30/316/13, núm. 344; 30/316/15, núms. 658 y 659.

⁴² TNA, HCA 32/334/9, ff. 90, 91, 93, 95, 96-97, 99, 104, 107, 108, 109, 113, 119 y 121.

⁴³ TNA, HCA 30/312/2, núm. 1.070, Silvestre de Amenábar a Xavier Ignacio de Amenábar, Lima, 8/5/1779.

figura de dos palmas u otro dibujo armonioso, y no siendo bueno el rosado de mucho brillo y lucimiento y lustre no vale nada. Algunas docenas de dichas medias pueden venir sin bordadura dentro de la cuchilla pero de buenas guardillas de seda destorcida y no de realce, de buenos dibujos y colores»⁴⁴.

El envío de patrones y muestras era una forma adicional de proporcionar información a sus corresponsales. Diez sobres de *La Perla* contenían uno o más pedazos de tela. Por ejemplo, Gregorio de Sarasa le indicaba a Juan Miguel de Aguerrebere, su corresponsal en Cádiz, que en adelante tendría «cuidado de enviar notas y muestras con anticipación para que tengas tiempo de facilitar los efectos»⁴⁵. Esa era información vital para los fabricantes europeos. Hablando de unas medias de mujer fabricadas en las Reales Fábricas de Talavera, Antonio de Elizalde aseguraba a su hermano Matías que estaban «regularmente bien trabajadas», añadiendo que «solamente están defectuosas en los colores y su colocación, lo que es fácil remediar, y se conseguirá sin duda con muestras que ya han ido de aquí»⁴⁶.

Expresar en palabras lo que quería era un auténtico reto para el comerciante. Esa habilidad no sólo requería conocimiento del comercio, sino también de un vocabulario muy específico, algo que sólo estaba al alcance de los comerciantes mejor instruidos. Y es que componer una nota era todo un arte. En el verano de 1778, Francisco de Obregón, escribiendo desde Madrid, le había pedido a su amigo Gaspar de Orúe que le enviara una nota de los artículos con más demanda en el Perú. Seis meses más tarde, Orúe, que no era comerciante sino letrado, le envió a Obregón una nota de efectos aparentes. Justo al final de ese documento, Orúe añadió: «ahí va esa razón que es de buen pulso en este comercio. Yo no soy comerciante para dar dictamen, y por tanto si vuesa merced resolviese enviar alguna memoria, despáchesela a otro, porque no entiendo de esta farándula, que harto me pesa»⁴⁷. Pero los comerciantes no siempre estaban dispuestos a prestar sus servicios de esa manera. Cuando cierta María Andresa de la Cantolla le pidió al comerciante Juan Bautista de Garate que redactase una pequeña nota para ella —se trataba de un pequeño pedido de sólo 300 pesos—, éste confesó a su contacto de Cádiz que «aunque mi deseo es complacerla en todo, me hallo tan perplejo en esta parte que no sé a qué inclinarme»⁴⁸.

⁴⁴ TNA, HCA 32/334/9, f. 95.

⁴⁵ TNA, HCA 30/314/7, núm. 849, Sarasa a Aguerrebere, Lima, 3/4/1779.

⁴⁶ TNA, HCA 30/313/3, núm. 1.089, Elizalde a Elizalde, Lima, 26/4/1779.

⁴⁷ TNA, HCA 30/316/15, núm. 659, Orúe a Obregón, Lima, 8/5/1779.

⁴⁸ TNA, HCA 30/313/2, núm. 50, Garate a Fermín Ramón de Barrera, Lima, 30/3/1779.

Las notas eran, por definición, producto de la percepción personal de los comerciantes y, por eso, por su naturaleza subjetiva, contribuían a incrementar el nivel de concurrencia y a saturar el mercado. Sin duda, el estudio de las notas de pedido puede contribuir a un mejor entendimiento de los mecanismos que propiciaban la saturación del mercado colonial [Lamikiz (2007b)]. «El amigo don Manuel José de Amándarro me ha manifestado un borrador de razón de efectos que dice remite a vuesa merced», escribió Silvestre de Amenábar a su corresponsal en Cádiz, añadiendo que Amándarro tenía «bastante práctica de negocios en esta plaza; pero, sin embargo de ser menor la mía, pienso de modo diferente»⁴⁹. Es importante subrayar que, a pesar del riesgo de una inminente saturación del mercado —algo que la inmensa mayoría de comerciantes consideraba inevitable—, los comerciantes aún podían hacer un buen negocio si acertaban a traer tejidos y ropas que gustasen en Lima. «Con todo», le decía el navarro Joaquín Xavier García a su paisano Simón Babil de Uriz, «el que acertare a traerlas del gusto de estas madamas las venderá bien, porque el lujo cada día va en aumento»⁵⁰. Confiar en su propio juicio y enviar una buena nota a Cádiz eran los pasos ineludibles que debían tomar aquellos comerciantes que quisieran acertar con los gustos coloniales.

Especialmente importante es el hecho de que las notas de pedido dan testimonio de un fenómeno escasamente estudiado en el ámbito del Atlántico Sur: la emergencia a mediados del siglo XVIII de lo que se conoce como sociedad consumidora (*consumer society*). Este proceso, que algunos historiadores consideran revolución (*consumer revolution*), se caracterizó por un creciente gusto por las modas de una parte cada vez mayor de la sociedad [Berg (2005), pp. 9-16; De Vries (1994), pp. 107-121]. Su origen estuvo estrechamente vinculado al proceso de industrialización británica, y su impacto fue global. En la segunda mitad del siglo XVIII las redes transatlánticas que unían los puntos de producción con los de consumo pasaron a estar más integrados y a ser más eficientes que nunca [Hancock (1997), Morgan (2001), Smail (1999)]. Sin duda los comerciantes británicos tuvieron un protagonismo distinguido en ese proceso, pero eso no significa que otros comerciantes quedaran excluidos. La correspondencia de *La Perla* demuestra que los españoles contribuyeron a fomentar una sociedad colonial más consumidora. Además, sus redes mercantiles trascendieron los límites del imperio español. No es casualidad que comerciantes españoles empezaran a establecerse en Londres precisamente a partir de 1753. Nada menos que 25 de ellos pusieron casa en la capital inglesa durante la segunda mitad de

⁴⁹ TNA, HCA 30/316/2, núm. 166, Amenábar a Pedro Antonio de Ibarrola, Lima, 8/5/1779.

⁵⁰ TNA, HCA 30/314/7, núm. 483, García a Uriz, Lima, 8/5/1779.

siglo, la mayoría desde antes de 1778. Comerciantes como Pedro de Errecarte o Alfonso de Eguino (ambos con hermanos y sobrinos establecidos en Cádiz) operaban de intermediarios, de transmisores de información, en la larga cadena que ligaba a fabricantes ingleses como Philip Stannard o Jeremiah Ives con comerciantes de Cádiz y de la América española y, en última instancia, con los propios consumidores coloniales [Lamikiz (2006), pp. 56-64].

5. CONCLUSIÓN

La adopción del sistema de registros sueltos en 1739 trajo consigo mayor frecuencia de intercambios y más incertidumbre al comercio. Los comerciantes no tuvieron más remedio que adaptarse al nuevo sistema y contribuir a la formación de un nuevo patrón de comercio caracterizado por una creciente orientación minorista, donde las modas y los gustos coloniales pasaron a jugar un papel transcendental. Así, el consumidor colonial (la demanda) pasó a dictar la naturaleza de las manufacturas que llegaban de Europa. Como consecuencia, el flujo de información comercial que cruzaba el Atlántico se vio gradualmente incrementado, recibiendo un impulso decisivo en 1764 con la creación de Correos marítimos. Todo ello apunta a que años antes de la implantación del reglamento de libre comercio de 1778, el nivel de concurrencia en el eje Atlántico ya era considerable. Este es un hecho al que la historiografía ha prestado escasa atención pero cuya importancia es fundamental para entender el desarrollo del comercio colonial del siglo XVIII. Además, el incremento de la concurrencia y los dictados del consumidor colonial deben ser estudiados en el contexto de las transformaciones económicas ocurridas a nivel internacional, mirando más allá del ámbito del imperio español.

Las transformaciones aquí analizadas deben ser corroboradas, en la medida que las fuentes lo permitan, con datos estadísticos. En todo caso dichas transformaciones deben ser objeto de debate. En ningún caso se ha pretendido decir la última palabra ni sobre los cambios en el patrón de comercio ni sobre la evolución del flujo transatlántico de información comercial. El carácter de estas páginas es en gran medida tentativo, y muchas son las preguntas que quedan aún en el aire, sobre todo en relación al comercio con Nueva España. Es evidente que el comercio con Perú —mucho más analizado en estas líneas— guardaba importantes diferencias con el realizado con el virreinato mexicano, y que seguramente ambos tráficos merecerían ser estudiados separadamente. La gran duda para Nueva España surge con el retorno al sistema de flotas en 1757. ¿Fue esa decisión suficiente para deshacer los cambios promovidos por los registros sueltos desde 1739? Parece difícil que fuera así.

Entre 1757 y 1778 —el libre comercio llegaría a Nuevo España en 1789, aunque ninguna otra flota partió de España tras la de 1776— salieron únicamente seis flotas para Veracruz (en 1757, 1760, 1765, 1768, 1772 y 1776), transportando un total de 43.918 toneladas de carga (Stein y Stein, 2003, p. 126). La historiografía ha prestado gran atención a esas flotas, pero a menudo se olvida que esa cantidad en realidad sólo supuso el 13,32 por cien del total del comercio entre Cádiz y las colonias [García-Baquero (1976), pp. 173-174], y que mientras tanto se enviaron multitud de registros sueltos al Caribe, desde donde el comercio de reexportación a Nueva España, según algunos observadores contemporáneos, fue enorme a la vez que regular, sobre todo tras 1765 [Stein y Stein (2003), p. 149].

El autor de estas líneas pretende seguir revisando la correspondencia interceptada por los británicos y otras fuentes documentales con objeto de dar respuesta a esa y otras cuestiones. Con este artículo aspira a que otros historiadores se sumen al debate.

FUENTES

- Archivo General de Indias (AGI), Sevilla.
- Archivo General de la Nación, Perú (AGNP), Lima.
- British Library (BL), Londres.
- High Court of Admiralty (HCA), Londres.
- The National Archives (TNA), Londres.

BIBLIOGRAFÍA

- ALCÁZAR, C. (1920): *Historia del Correo en América (Notas y documentos para su estudio)*, Madrid.
- BAQUÍJANO CARRILLO, J. (1791, facsímile 1964): «Disertación histórica y política sobre el comercio del Perú», *Mercurio Peruano*, vol. 1, Lima, pp. 209-289.
- BERG, M. (2005): *Luxury and Pleasure in Eighteenth-Century Britain*, Oxford: OUP.
- BERNAL, A. M. (coord.) (1987): *El «comercio libre» entre España y América Latina (1765-1824)*, Madrid: Fundación Banco Exterior.
- (1992): *La financiación de la Carrera de Indias: Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*, Sevilla: Fundación El Monte.
- (1995), «Los medios de transporte y comunicación, soportes del crédito en la financiación de la Carrera de Indias», en *Las comunicaciones entre Europa y América (1500-1993)*, Madrid: Ministerio de Obras Públicas, pp. 33-48.
- BOSE, W. B. L. (1940): «El proyecto sobre “Correos Marítimos” a las Indias, de 1713», *Anuario de Historia Argentina*, 2, pp. 428-437.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, M. (2005): *Cádiz en el sistema Atlántico: La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil, 1650-1830*, Madrid: Sílex.

- CAMPILLO COSSÍO, J. [1993 (1743)]: *Nuevo sistema de gobierno económico para América*, Oviedo: GEA.
- CID RODRÍGUEZ, R. (1991): «Los correos marítimos a las Indias en el siglo XVIII», *Rábida*, 10, pp. 40-51.
- (1995): «Los correos marítimos a las Indias en el siglo XVIII y su repercusión económica», en M. Alcántara, M. Ramos y A. Martínez (eds.), *IV Encuentro de Latinoamericanistas*, Salamanca: Universidad de Salamanca, pp. 1132-1142.
- DE VRIES, J. (1994): «Between Purchasing Power and the World of Goods: Understanding the Household Economy in Early Modern Europe», en R. Porter y J. Brewer (eds.), *Consumption and the World of Goods*, London: Routledge, pp. 85-132.
- DILG, G. R. (1975): «The Collapse of the Portobelo Fairs: A Study in Spanish Commercial Reform, 1720-1740». Tesis doctoral inédita, Indiana University (USA).
- ENCISO RECIO, L. M. (1958): *Prensa económica del XVIII: El correo mercantil de España y sus Indias*, Valladolid: Universidad de Valladolid.
- FISHER, J. R. (1985): *Commercial Relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*, Liverpool: University of Liverpool.
- GÁNDARA, M. A. [1988 (1759)]: *Apuntes sobre el bien y el mal de España*, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.
- GARAY UNIBASO, F. (1987): *Correos marítimos españoles*, vol. 1: *Correos marítimos españoles a la América española (Yndias Occidentales) de 1514 a 1827*, Bilbao: Ediciones Mensajero.
- GARCÍA-BAQUERO, A. (1976): *Cádiz y el Atlántico (1717-1778): El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano*, 2 vols., Sevilla: EEHAS.
- (2003): *El comercio colonial en la época del absolutismo ilustrado: Problemas y debates*, Granada: Universidad de Granada.
- GOLTE, J. (1980): *Repartos y rebeliones: Túpac Amaru y las contradicciones de la economía colonial*, Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- HANCOCK, D. (1997): *Citizens of the World: London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*, Cambridge: CUP.
- HEREDIA HERRERA, A. (1976): «Asiento con el Consulado de Cádiz en 1720 para el despacho de avisos», en *La burguesía mercantil gaditana (1650-1868)*, Cádiz: Instituto de Estudios Gaditanos, pp. 163-172.
- JUAN, J., y ULLOA, A. [1826 (1749)]: *Noticias secretas de América*, Londres.
- LAMIKIZ, X. (2006): «Trust and Trade/Comerciar en Confianza: Overseas Networks of Basque and Castilian Merchants in Eighteenth-Century Spain». Tesis doctoral inédita, University of London (UK).
- (2007a): «Un “cuento ruidoso”: confidencialidad, reputación y confianza en el comercio del siglo XVIII», *Obradoiro de Historia Moderna*, 16, pp. 115-145.
- (2007b): «El impacto del “libre comercio” con América: Una revisión desde la microhistoria (1778-1796)», en *Actas del XII Congreso Internacional de la Asociación Española de Americanistas* (en prensa).
- LA BARBINAIS, L. G. de (1728): *Nouveau voyage autour du monde*, 3 vols., Paris.
- LELO BELLOTO, M. (1972): *Correio marítimo hispano-americano: a carreira de Buenos Aires, 1767-1779*, Sao Paulo: Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras.
- LOOSLEY, A. C. (1933): «The Puerto Bello Fairs», *Hispanic American Historical Review*, 13 (3), pp. 314-335.
- MALAMUD, C. D. (1986): *Cádiz y Saint Maló en el comercio colonial peruano (1698-1725)*, Cádiz: Diputación Provincial de Cádiz.

- MCCUSKER, J. J. (1985): *European Bills of Entry and Marine Lists: Early Commercial Publications and the Origins of the Business Press*, Cambridge: CUP.
- MCCUSKER, J.J., y GRAVESTIJN, C. (1991): *The Beginnings of Commercial and Financial Journalism: The Commodity Price Currents, Exchange Rate Currents, and Money Currents of Early Modern Europe*, Amsterdam: NEHA.
- MORENO CEBRIÁN, A. (ed.) (1983): *Relación y documentos de gobierno del Virrey del Perú, José A. Manso de Velasco, Conde de Superunda (1745-1761)*, Madrid: CSIC.
- MORGAN, K. (2001): «Business Networks in the British export trade to Northern America, 1750-1800», en J. McCusker y K. Morgan (eds.), *The Early Modern Atlantic Economy*, Cambridge: CUP, pp. 36-62.
- MUGABURU, J., y MUGABURU, F. (1975): *Chronicle of Colonial Peru: The Diary of Josephe and Francisco Mugaburu, 1640-1697*, Norman: University of Oklahoma Press.
- PARRÓN SALAS, C. (1995): *De las reformas borbónicas a la República: El Consulado y el comercio marítimo de Lima, 1778-1821*, Murcia: Academia de la Aviación.
- (1997): «Perú y la transición del comercio político al comercio libre, 1740-1778», *Anuario de Estudios Americanos*, 54, pp. 447-475.
- PÉREZ HERRERO, P. (1988): *Plata y libranzas: La articulación comercial del México borbónico*, México: Colegio de México.
- QUIROZ, A. W. (1993): *Deudas olvidadas: Instrumentos de crédito en la economía colonial peruana, 1750-1820*, Lima: PUCP.
- REAL DÍAZ, J. J. (1959): *Las ferias de Jalapa*, Sevilla: EEHAS.
- RUIZ RIVERA, J. B. (1979): «La Compañía de Uztáriz, las Reales Fábricas de Talavera y el comercio con Indias», *Anuario de Estudios Americanos*, 36 (1979), pp. 209-250.
- SMAIL, J. (1999): *Merchants, Markets, and Manufacture: The English Wool Textile Industry in the Eighteenth Century*, Basingstoke: Macmillan.
- STEIN, S. J., y STEIN, B. H. (2000): *Silver, Trade, and War: Spain and America in the Making of Early Modern Europe*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- (2003): *Apogee of Empire: Spain and New Spain in the Age of Charles III, 1759-1789*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- ULLOA, A. [2001 (1765)]: *Modo de facilitar los correos de España con el Reyno del Perú*, Sevilla: Padilla.
- ULLOA, B. (1740): *Restablecimiento de las fábricas, tráfico, y comercio marítimo de España*, Madrid.
- UZTÁRIZ, G. [1742 (1724)]: *Theórica y Práctica de Comercio y de Marina en diferentes discursos*, Madrid.
- WALKER, G. J. (1979): *Política española y comercio colonial, 1700-1789*, Barcelona: Seix Barral.