

## ¿«*Self-made man*» en el virreinato del Perú? Trayectorias de inmigrantes italianos y su incursión comercial en Lima borbónica (1790-1820)

Diego LÉVANO MEDINA

Miembro del Grupo Inmigración Europea y Asiática al Perú, siglos XVIII-XX

Instituto Riva Agüero, Lima, Perú

[dlevano@pucp.edu.pe](mailto:dlevano@pucp.edu.pe)

Código ORCID: 0009-0005-6121-5253

### RESUMEN

Este artículo analiza las trayectorias de inmigrantes italianos insertos en el entorno comercial limeño entre 1790-1820. A partir de pliegos matrimoniales, protocolos notariales (poderes, obligaciones, compañías, ventas, fianzas) y testamentos, reconstruimos itinerarios, vínculos y estrategias de integración. Sostenemos que su movilidad no dependió de corporaciones o consulados —ausentes para este colectivo en Lima—, sino de redes de confianza basadas en familia, paisanaje y amistades (testigos y fiadores). Cádiz operó como nodo de

aprendizaje y tránsito; Lima, como espacio de asentamiento, arraigo e inserción mercantiles. Propongo una lectura de estas trayectorias con el concepto «*self-made man*», matizando la hazaña individual, con la creación de capital relacional convertido en crédito, información y acceso a mercados. La trayectoria de «garzone» al «hombre de comercio» organiza el relato del ascenso social. El artículo aporta una nueva lectura sobre los «extranjeros» al final del periodo borbónico y evidencia las oportunidades de movilidad en la Monarquía Hispánica.

**PALABRAS CLAVE:** *italianos, inmigración europea, extranjeros, Hispanoamérica, redes comerciales, comercio a larga distancia*

### **A «Self-Made Man» in the Peruvian Viceroyalty? Italian Immigrants' Trajectories and Mercantile Engagements in Bourbon Lima (1790-1820)**

#### **ABSTRACT**

This article analyzes the trajectories of Italian immigrants embedded in Lima's mercantile sphere between 1790–1820. Drawing on marriage dossiers (pliegos matrimoniales), notarial protocols—including powers of attorney, obligations, partnerships, sales, and sureties—and wills, we reconstruct itineraries, ties, and strategies of integration. We argue that their mobility hinged less on corporate bodies or consulates—absent for this cohort in Lima—than on trust-based networks grounded in family, *paisanaje* (co-ethnic ties), and friendships (witnesses and sureties). Cádiz functioned as a node of training and transit; Lima as a space of settlement, embeddedness, and incorporation into commerce. We read these trajectories through the lens of the «self-made man,» recasting it in a Hispanic key: less heroic individualism than the creation and conversion of relational capital into credit, information, and market access. The path from *garzone* to «man of commerce» structures the narrative of social ascent. The article offers a new reading of «foreigners» in the late Bourbon period and highlights opportunities for mobility within the Hispanic Monarchy.

**KEYWORDS:** *Italians, European immigration, foreigners, colonial Spanish America, commercial networks, long-distance trade*

## INTRODUCCIÓN

DURANTE LAS ÚLTIMAS DÉCADAS del virreinato del Perú diversos inmigrantes europeos se establecieron en Lima e ingresaron en corporaciones, redes económicas y cuerpos sociales. Aun sin representación institucional propia —consulados, gremios o cofradías—, muchos lograron adaptarse al orden colonial y participar activamente de la vida comercial de la ciudad. Entre ellos, los italianos destacaron por trayectorias de movilidad que, en determinados casos, los llevaron de posiciones subalternas a ser reconocidos en la sociedad y comercio de Lima virreinal.

El marco temporal 1790-1820 estuvo marcado por la apertura del comercio, conflictos europeos y reacomodos atlánticos que alteraron costos, seguros y rutas. Superado el ciclo más intenso de expulsiones de extranjeros de la década de 1760, los foráneos asentados en ciudades virreinales reorientaron sus flujos y alianzas hacia circuitos locales y la cuenca del Pacífico, apoyándose en estrategias de diversificación, protección y movilidad. En Lima, italianos —en su mayoría genoveses, milaneses, napolitanos o piemonteses—, carentes de un cuerpo que los representara como en Cádiz, aprovecharon las oportunidades de la sociedad de acogida mediante vínculos personales, asociaciones mercantiles y presencia en cuerpos sociales. Las trayectorias documentadas muestran mecanismos de inserción, ascenso y negociación del estatus que no dependen solo de etiquetas corporativas, sino de la conversión de capital relacional en crédito, información y reputación.

El estudio de trayectorias individuales de migrantes en contextos imperiales ha cobrado un renovado interés en la historiografía global, particularmente desde una perspectiva que valora la habilidad, la movilidad y las redes transnacionales. Sanjay Subrahmanyam (2011, 2017, 2023) y Cátia Antunes (2014) han demostrado cómo los circuitos comerciales y las estrategias de actores móviles permiten repensar las estructuras imperiales más allá de las jerarquías formales, incorporan-

do a comerciantes, financieros y mediadores culturales como agentes fundamentales en la articulación de los espacios atlántico, ibérico y euroasiático. En esta línea, el enfoque de Francesca Trivellato (2016) y Catia Brillì (2016, 2017) sobre comerciantes sefarditas y genoveses en el Mediterráneo y el Atlántico aporta herramientas para analizar cómo redes de confianza, capital relacional y estrategias de adaptación facilitaron la movilidad de individuos sin respaldo institucional, pero con fuerte capacidad de negociación.

Sobre ese trasfondo, proponemos discutir el alcance del concepto de *self-made man* en el mundo hispanoamericano colonial. Si bien se trata de una noción de raigambre anglosajona decimonónica —centrada en el mérito, el esfuerzo y la perseverancia—, algunos estudios permiten explorar su aplicabilidad en ámbitos como el comercio trasatlántico. Pérez-Mallaína (2010, p. 320), al estudiar al militar Juan Gutiérrez Garibay, lo califica como «un hombre hecho a sí mismo»: de soldado con recursos mínimos a caballero acomodado en Sevilla, con reconocimiento político y lujos orientales. De forma semejante, Montserrat Cachero (2011, p. 37) reconstruye la trayectoria de Alonso de Nebreda, burgalés que partió de una modesta tienda de semillas y, mediante alianzas económicas y matrimoniales, se insertó con éxito en el comercio americano. En ambos casos se trata de actores inicialmente ajenos a círculos mercantiles o nobiliarios que se apoyan en ellos para prosperar, reforzando su condición de *outsiders*.

Para el ámbito liguero, Luca Lo Basso (2016, p. 73) subraya la movilidad de marineros genoveses dedicados al cabotaje de larga distancia y la excepcionalidad de los enriquecimientos, logrados por «habilidad y suerte». Sus estimaciones sugieren que apenas un 10 % acumuló fortunas superiores a 60,000 francos —unos 10,000 pesos fuertes de plata peruana—. Estas figuras, todavía poco visibles en la historiografía tradicional, combinan intensa movilidad con adaptación: quienes supieron integrarse en redes de grandes comerciantes ascendieron desde posiciones marginales, especialmente tras el libre comercio,

expandiendo circuitos de confianza e inversión y asumiendo riesgos en flotas, comercio de esclavos y mercancías coloniales. Con todo, en el contexto americano colonial, la idea de *self-made man* requiere matices: el éxito individual estuvo estrechamente ligado a paisanaje, vínculos familiares y clientelares, matrimonios estratégicos, participación en instituciones locales (consulados, gremios, cabildos, cofradías, milicias) y acceso a circuitos de protección política; además, implicó cumplir normas de convivencia y de honor —catolicismo, limpieza de sangre y condición de vasallo útil y leal—.

Desde esa perspectiva, este artículo analiza —a partir de protocolos notariales, pliegos matrimoniales y testamentos— las trayectorias de italianos insertos en el ámbito mercantil limeño (1790-1820) y propone releerlas a la luz del *self-made man* en clave hispánica: menos aventura individual y más fortalecimiento de la confianza activada a través de la familia, firmas y amistades. Trabajamos una muestra de 85 protocolos notariales (poderes, obligaciones, compañías, ventas, fianzas, entre otros), complementada con pliegos matrimoniales, testamentos y otros fondos documentales producidos en las fechas seleccionadas. Aunque numéricamente minoritarios, su dinámica y presencia en las escrituras revelan una actividad comercial cualitativamente significativa. Distinguimos explícitamente la categoría amplia de «hombre de comercio» de las denominaciones «mercader/comerciante» solo cuando la documentación lo acredita, evitando generalizaciones y precisando el papel de estos actores en el comercio limeño.

## SER EXTRANJERO EN LA MONARQUÍA Y EL VIRREINATO DEL PERÚ

En las últimas décadas, el estudio de los extranjeros en la Monarquía Hispánica ha dejado de enfocarse únicamente en los marcos legales o en categorías rígidas de pertenencia. En su lugar, la historiografía ha puesto énfasis en la movilidad, la inserción social y las estrategias

empleadas por los actores migrantes para consolidar su presencia en los territorios hispánicos. Esta perspectiva parte del reconocimiento de que, desde el siglo XV, la expansión del comercio y las rutas transoceánicas incentivaron flujos migratorios europeos que dieron forma a redes transnacionales. En ese contexto, comerciantes, artesanos y financieros extranjeros no solo actuaron como intermediarios económicos, sino también como agentes activos en la configuración del mundo atlántico (Crespo, 2010a, pp. 15-19).

Los estudios recientes han planteado que ser «extranjero» no debe entenderse como una condición estática ni exclusivamente jurídica. Más bien debe abordarse como una categoría relacional, activada en función de contextos específicos de competencia, conflicto o colaboración. Oscar Recio (2011, p. 14) propone que, mediante alianzas matrimoniales, vínculos clientelares y el uso estratégico del capital social, numerosos extranjeros accedieron a espacios de poder y reconocimiento dentro de la administración y economía hispánica. Se hace evidente cuando lograron tejer relaciones con élites locales o insertarse en redes consolidadas. Cádiz es un ejemplo de la flexibilidad jurídica, tolerancia e integración de comunidades genovesas, irlandesas o flamencas —véase la concesión de cartas de naturaleza o habilitación al comercio colonial— que en muchos casos derivaron en procesos de ennoblecimiento y consolidación patrimonial (Fernández, 1997, pp. 39-45).

En el ámbito americano, y especialmente en el virreinato del Perú, la figura del «extranjero» adquirió matices propios. Tamar Herzog ha señalado que esta condición no funcionaba como una categoría jurídica predeterminada, sino como un estatus que se negociaba socialmente. Su activación dependía de dinámicas locales, como la competencia económica, el acceso a recursos o los conflictos políticos. Así, más que una barrera infranqueable, esta condición era maleable, y podía modificarse a través del asentamiento, la vecindad o la pertenencia a instituciones coloniales. La distinción entre un forastero sin

vínculos y un acercamiento con redes sólidas resulta fundamental para entender la diversidad de trayectorias foráneas en América colonial (Herzog, 2008, pp. 245-255).

El caso limeño ofrece un terreno fértil para observar estas dinámicas. Investigaciones como las de Gleydi Sullón han puesto en evidencia que, en el siglo XVII, los portugueses no fueron actores marginales ni elementos externos al orden colonial. Al contrario, su participación en cofradías, cabildos, milicias y circuitos comerciales demuestra una integración funcional y aceptada socialmente (Sullón, 2016, pp. 71-94). Estas prácticas —como el matrimonio, la adquisición de bienes raíces o el ingreso a instituciones— fueron claves para consolidar su posición en una sociedad jerárquica, regulada por valores religiosos, de honor y utilidad.

Las investigaciones de Carmen Parrón (1997), Xabier Lamikiz (2014) y Raúl Alencar (2024) han examinado las tensiones generadas por la competencia comercial entre foráneos y comerciantes limeños. Las acusaciones de competencia desleal, uso de testaferros y la operación de redes paralelas al consulado reflejan un campo de disputa donde los extranjeros desplegaron habilidades de adaptación, resiliencia y negociación. Estas estrategias no solo permitieron su supervivencia económica, sino también su inserción en los engranajes de la economía virreinal.

En conclusión, la categoría «extranjero» en la Monarquía Hispánica —y particularmente en el virreinato peruano— debe ser entendida como una condición dinámica, modulada por relaciones sociales, marcos institucionales y oportunidades económicas. Lejos de ser figuras marginales o meramente toleradas, los extranjeros actuaron como protagonistas de procesos de articulación local y global. Su estudio permite repensar las fronteras de la pertenencia política y social en el mundo hispánico, contribuyendo a insertar la historia virreinal peruana en debates más amplios sobre movilidad, integración y migraciones en los territorios de la Monarquía Hispánica.

**PRESENCIA ITALIANA EN CÁDIZ Y LOS REYES**

Los estudios sobre población extranjera en Cádiz durante el siglo XVIII han subrayado la necesidad de abordar críticamente las fuentes fiscales, ya que los padrones solían registrar únicamente al cabeza de familia, omitiendo a otros integrantes del hogar, incluidos los transeúntes. Según Manuel Bustos (2005, p. 106), entre 1713 y 1791 la población extranjera aumentó de 773 a 5,028 individuos, incluyendo en los últimos padrones a los residentes temporales. Este crecimiento se relaciona directamente con la relevancia estratégica y comercial del puerto gaditano, cuyo monopolio sobre el tráfico americano atrajo a numerosos inmigrantes europeos. Muchos de ellos se integraron en la economía local, fundando casas comerciales o desempeñándose como mayordomos, contables y empleados vinculados a la actividad marítima (López, 2010, p. 217).

Tomando la información de los jefes de familia extranjeros residentes en Cádiz, Catia Brillí nos da la siguiente información:

Tabla 1  
*Extranjeros cabezas de familia en Cádiz siglo XVIII*

Naciones/Años	1713	1773	1791	1819
Italianos	45.25 %	52.20 %	53.81 %	69.82 %
Franceses	31.77 %	36.96 %	34.30 %	12.93 %
Portugueses	0.41 %	2.63 %	3.80 %	5.23 %
Irlandeses	2.89 %	3.23 %	3.09 %	1.39 %
Flamencos	15.54 %	1.03 %	0.75 %	0.85 %
Alemanes	0.41 %	1.79 %	2.36 %	4.54 %
Ingleses	2.34 %	0.57 %	0.94 %	2.69 %
Suizos	0.28 %	0.49 %	0.60 %	1.00 %

Griegos	0.83 %	0.57 %	0.04 %	0.92 %
Suecos	0.14 %	0.27 %	0.26 %	0.31 %
Holandeses	0.14 %	0.27 %	0.04 %	0.31 %
Total	<b>727</b>	<b>3688</b>	<b>4659</b>	<b>1299</b>

Fuente: Brillì (2016, p. 36).

Entre los factores que facilitaron esta expansión destacan el decreto de libre comercio de 1778 y la flexibilización de los requisitos para obtener la naturalización en 1786 (Bustos, 2005, p. 107). En este contexto sobresale la notable presencia italiana, en particular la genovesa. José María Molina (2004, pp. 269-281) estima que, entre 1700 y 1775, el 12 % de las defunciones registradas en Cádiz correspondían a extranjeros, y de estos el 44 % eran italianos. Durante el siglo XVIII los italianos desplazaron a los portugueses como principal comunidad extranjera, seguidos por los franceses. En 1791 se contabilizaron 8,734 extranjeros en Cádiz, de los cuales un 57 % eran italianos. Según Paloma Fernández (1997, p. 36), los genoveses —con presencia documentada desde el siglo XIII— representaban alrededor del 70 % de los italianos residentes.

Este patrón se refleja, aunque con menor magnitud, en el virreinato del Perú. Patrucco (2005, pp. 84-86) identificó 27 italianos en Los Reyes a inicios del siglo XVIII, de los cuales un 56 % eran genoveses. Esta cifra aumentó temporalmente con la llegada del virrey Príncipe de Santo Buono y su séquito, para luego disminuir tras su partida. Entre 1770 y 1810, nuestra propia investigación ha documentado una presencia sostenida de italianos en la capital virreinal.

Aunque los extranjeros representaban apenas el 1 % de los varones considerados «españoles» en Los Reyes, los genoveses constituían el grupo más numeroso. El censo parroquial de 1813 indica que, entre los 62 extranjeros registrados en la Catedral, el 47 % eran genoveses y el 29 % otros italianos. Campbell (1972, pp. 158-160) confirma esta

tendencia: en 1775, el 44 % de los extranjeros en Lima eran genoveses. Asimismo, los registros matrimoniales del arzobispado (1775-1825) muestran que el 47 % de los enlaces de foráneos correspondían a genoveses, seguidos por otros italianos (26 %), portugueses (8 %) y franceses e ingleses (6 % cada uno), con un alza particular en la primera década del siglo XIX.

### **CRUZAR EL AMPLIO MAR PARA PROSPERAR. FORMAS DE ARRIBO E INTEGRACIÓN**

Me centraré en las trayectorias de inmigrantes italianos —milaneses, piemonteses, napolitanos, entre otros— asentados en la ciudad de Lima entre 1790 y 1820. A través del análisis de pliegos matrimoniales conservados en el Archivo Arzobispal de Lima, se reconstruyen itinerarios personales que revelan las formas de arribo y asentamiento de estos actores, así como las redes de paisanaje, trabajo y confianza que tejieron durante su tránsito. Este corpus documental, aunque fragmentario, ofrece una ventana privilegiada a los entornos más cercanos de estos individuos, incluso cuando en algunos casos los nombres, edades y lugares de origen aparecen modificados según el momento o necesidad.

El procedimiento de autorización para el matrimonio permite rastrear tanto la duración de la residencia como las etapas previas del desplazamiento. En los expedientes aparecen fórmulas como «morador en esta ciudad de Lima», «residente... y de partida a...», «vecino de esta ciudad» o «residente hace... años». Estas fórmulas están acompañadas por testimonios que detallan relaciones de larga data entre los migrantes y sus testigos, muchos de los cuales eran paisanos o compañeros de viaje.

Desde edades tempranas, estos migrantes partían de sus hogares, pasando primero por Cádiz. Allí se formaban en oficios, aprendían el

comercio marítimo o se integraban como aprendices en casas mercantiles. Lorenzo Flores, veneciano, fue descrito por varios testigos como «muchacho acabado de salir del abrigo de sus padres» al llegar a Cádiz. El genovés Antonio Guiarino lo conocía desde su infancia, «sin un pelo de barba»,<sup>1</sup> y otros paisanos como Domingo Rolando o Bartolomé Vela declaraban haber nacido en su mismo pueblo, aunque luego afirmarían provenir de otros lugares.<sup>2</sup> Cádiz funcionaba como el primer nodo articulador, donde se entablaban relaciones que más tarde serían activadas para facilitar el paso hacia América.

El testimonio del andaluz José del Rosario detalla cómo, junto a Lorenzo Flores, calafatearon barcos venecianos en la bahía de Cádiz, antes de embarcarse hacia La Guaira y recorrer la costa norte peruana hasta establecerse en Los Reyes.<sup>3</sup> Casos similares muestran que la infancia y adolescencia en Cádiz fue un espacio de formación comercial y social, y a la vez, un escenario donde se fortalecían redes de paisanaje que serían reactivadas en América, como el caso del veneciano Juan de Arizo y los genoveses Sobrera y Perfumo.<sup>4</sup>

Los napolitanos Silvestre y Thomas Jacabolli conocían a su paisano Francisco Serio desde Cádiz y convivieron en Madrid durante cinco años, cultivando una amistad que definían como fraternal: «amistad y relación de cariño como si fuéramos parientes».<sup>5</sup> El milanés Juan Bau-

---

1 Archivo Arzobispal de Lima (en adelante, AAL), Expedientes Matrimoniales, n.º 12, 1795.

2 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 29, 1813. Domingo Rolando declara ser natural de Bagnasco en Génova.

3 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 12, 1795.

4 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 23, 1812. En 1811, como testigo del genovés Giambatista Perfumo, se presenta Juan de Arizo (39), del comercio de la ciudad con tendejón público en la plazuela de Santo Domingo, y que vivía en los Polvos Azules. Indicaba conocer a Perfumo desde Génova, inmediato a su patria, más de dieciséis años y luego encontrado en España y Lima. AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 7, 1811.

5 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 45, 1785.

tista Blanco relataba que, junto a su paisano Dussola, permanecieron en Cádiz tres años, viajaron a Montevideo y luego se reencontraron en Lima.<sup>6</sup> En la trayectoria del napolitano Salvador Ambrosin se observa con claridad esta circulación: a su llegada a Lima, tras pasar por Panamá y Jamaica, sus testigos (comerciantes y mercachifles italianos avecindados en Lima) daban fe de conocerlo más de una década, viajando entre ciudades italianas, puertos ibéricos, Londres y finalmente América, y navegando en las embarcaciones como San Antonio, La Marina o Júpiter.<sup>7</sup> Ambrosin pasó a Lima en la fragata Reina de los Ángeles (propiedad del genovés José Rodulfo) y en Los Reyes contaba con la amistad cercana del genovés Giambatista Perfumo (34), quien aseguraba conocerlo más de catorce años e incluso a su familia en Nápoles.<sup>8</sup>

Este acompañamiento entre hombres originarios de diversos espacios, que hacen referencia a su movilidad, la encontramos en el genovés Félix Valega (40), quien aseguraba haber arribado a Los Reyes, procedente de Cádiz, junto al milanés José María Montani en el navío La Dolores.<sup>9</sup> Incluso puedo indicar que el paisanaje no hacía referencia a un espacio toponímico exacto, sino a compartir determinadas costumbres culturales, tener referencias históricas cercanas o incluso sentirse parte de un espacio geográfico más amplio, como el fondero genovés Cayetano Ferrer<sup>10</sup> (35), quien trataba de paisano al milanés Pedro Ransoni, haciendo referencia al haber compartido años

---

6 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 16, 1809.

7 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 29, 1814.

8 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 29, 1816.

9 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 15, 1802. En la sección de Real Aduana, del Archivo General de la Nación, se encuentran las partidas de registro de la fragata Nuestra Señora de los Dolores (alias La Aurora) que arribó al Callao en 1795. Si el dato es correcto, en siete años estos italianos consiguieron asentarse en Lima y alcanzar éxito económico.

10 Archivo General de la Nación (en adelante, AGN), Protocolo Notarial (en adelante, PN) 1087, Manuel de Udías, 1793. En su testamento Ferrer indica ser natural de Nervi, en la República de Génova.

de niñez y a cruzar el Atlántico juntos.<sup>11</sup> Los argumentos de testigos matrimoniales también pueden estar sesgados por la necesidad de tener algún conocido asentado y vecindado en el lugar de arribo, que dé testimonio de su buena conducta, catolicismo y sobre todo fama, con lo cual el origen puede quedar de lado y hablar de un paisanaje de oriundos de la península itálica.

Cádiz fue el principal punto de tránsito, pero no el único. Otros testimonios mencionan rutas que pasan por Cartagena del Levante, Panamá, Brasil e incluso Jamaica. El clarinete del batallón de Soria, Francisco Efen, natural de Milán, zarpó hacia el Callao junto al comerciante Thomas Ormazza desde Cartagena del Levante.<sup>12</sup> Miguel Peri, romano, fue conocido por Pedro Munarris en el Brasil portugués;<sup>13</sup> Miguel Ezano, napolitano, fue conocido por funcionarios virreinales en Panamá.<sup>14</sup> Estos desplazamientos podían durar años y articular múltiples etapas de trabajo, asentamiento y relaciones.

En este contexto, el trabajo comercial funcionó como uno de los vehículos principales de inserción. Muchos migrantes formaban parte de redes de comerciantes o eran captados por paisanos para integrarse en circuitos de intermediación. El milanés Dussola aparece vinculado a los comerciantes Capadona y Roso, este último declarando conocer a toda su familia en Milán.<sup>15</sup> El piemontés José Velia contaba con el respaldo de su antiguo patrón, Domingo Ponce de León, y del comerciante Pedro Sierra, quien afirmaba haber comerciado con él durante más de dieciséis años.<sup>16</sup> Estas asociaciones revelan un aprendizaje progresivo del oficio mercantil y el valor del vínculo personal como credencial de confianza.

---

11 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 6, 1789.

12 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 20, 1784.

13 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 6, 1802.

14 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 26, 1783.

15 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 16, 1809.

16 AAL, Expedientes Matrimoniales, s. n., 1817.

Como he tratado de esbozar, el viaje de los italianos hacia Lima no fue directo ni espontáneo. Se trató de un proceso largo, iniciado desde la adolescencia, atravesando distintos puertos, consolidando redes de contacto y forjando algún capital. La ciudad de Cádiz operó como espacio de tránsito y formación, y Los Reyes como escenario final de asentamiento. Las trayectorias aquí reconstruidas permiten visibilizar cómo estos migrantes supieron adaptarse, desplazarse y activarse socialmente en función de las oportunidades que generaba el mundo transatlántico.

### **COMO UN VECINO MÁS. BUSCANDO LA FORTUNA EN LOS REYES**

Los italianos avecindados en Lima ejercieron una amplia variedad de oficios: desde mozos de pulpería, vendedores ambulantes y mercachifles, hasta comerciantes formales e incluso funcionarios del aparato virreinal. Esta diversidad ocupacional ha sido abordada con mayor profundidad por Sandro Patrucco (2005) y, para el caso de los genoveses, artículos de mi autoría (Lévano, 2014, 2019). En este apartado me centraré en esbozar los resultados de sus trayectorias a través de testamentos, documentos notariales y otras fuentes complementarias, con el objetivo de evaluar si, tras años de movilidad y adaptación, lograron alcanzar cierta fortuna o bienestar.

Las experiencias fueron muy dispares. Algunos no dejaron rastro documental más allá de sus expedientes matrimoniales o una mención secundaria en relación con otro paisano. En otros casos, encontramos indicios claros de ascenso económico o, por el contrario, testimonios de fracaso. Juan Andreo, por ejemplo, aparece asociado con el genovés Juan Monasi en una compañía de hacer chocolate ubicada en la calle Santa Polonia, donde ambos aportaron 300 pesos.<sup>17</sup> En contraste, el

---

17 AGN, PN 182, Juan Castañeda. Lima, 1793, f. 631.

milanés Nicolás Patoni terminó sus días viviendo de la caridad de su yerno, el comerciante Francisco de Meangolaria,<sup>18</sup> a pesar de haber sido un comerciante activo. A finales de la década de 1780, Patoni adquirió géneros a Martín de Osambela por 1,140 pesos,<sup>19</sup> destinados a negocios en Huánuco y Tarma. Además de un préstamo de más de 2,000 pesos en metálico. La operación incluía pagos con «cascarilla de la buena calidad sacadas de Huánuco», alrededor de 400 arrobas a exhibir en Lima al término de dos años.<sup>20</sup> Lo que indica su inserción en el comercio regional y su capacidad de movilizar recursos. Sin embargo, también reconocía la pérdida de 10,000 pesos —herencia familiar de su mujer— «[con ellos] emprendí viaje al mineral de Pasco para adelantarlos y en los negocios que tuve se perdió».<sup>21</sup>

Las pérdidas económicas no eran infrecuentes, producto de inversiones fallidas, guerras, cuentas incobrables o inestabilidad política. Santiago Migoni, italiano, lo perdió todo en Ica con la entrada del ejército libertador, «de la cual salí fugitivo [de Ica] abandonándolo todo»,<sup>22</sup> quedándole solo 400 pesos para costear sus curaciones en Lima. En cambio, José Boquí, platero parmigiano, encontró mayor éxito. Llegó a Lima desde Córdoba en 1810, recomendado por el exvirrey Santiago Liniers.<sup>23</sup> Años más tarde, y a pocos días del 28 de julio de 1821, Boquí prestó al cabildo limeño 4,000 pesos en metálico «para los precisos e indispensables gastos de la solemnísima jura

---

18 AGN, PN 151, José Cobián, Lima, 1823, f. 491.

19 AGN, PN 28, José de Aizcorbe. Lima, 1788, f. 139.

20 AGN, PN 30, José de Aizcorbe, Lima, 1790, f. 214v.

21 AGN, PN 28, José de Aizcorbe. Lima, 1788, f. 139.

22 AGN, PN 151, José Cobián, Lima, 1822, f. 397.

23 AGN, Diversos, Leg. 1, n.º 175, 1810. Carta de Liniers al virrey Pezuela presentando al platero y haciendo referencia de sus habilidades y exquisita custodia que portaba. Diez años después, la custodia es depositada en el Tribunal del Consulado para su venta o rifa, y es tasada en 40,000 mil pesos. AGN, PN 35, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1820, f. 728.

de la Independencia». <sup>24</sup> Este gesto lo ubica dentro de los vecinos contribuyentes a la causa patriota, al igual que otros miembros de la élite y del común.

El caso del turinés Carlos Guaretti es particularmente ilustrativo de integración social y económica. Inició su carrera en el Regimiento de Infantería de Nápoles y luego sirvió en Cuba, Panamá, <sup>25</sup> y entre 1785-1794 en Piura como subteniente de milicias. <sup>26</sup> En 1790 solicitó licencia «para pasar a Turín a arreglar asuntos pendientes por la muerte de su padre». <sup>27</sup> Reapareció en Cádiz en 1792 embarcándose hacia Cartagena de Indias. <sup>28</sup> En 1794 figura ya como teniente en la plana mayor del Regimiento de Pardos de Lima. <sup>29</sup> Su testamento muestra una vida articulada entre comercio y redes familiares. Estaba casado con Rosa María de Losa, residente en Piura, y confiaba en su cuñado Carlos Rubio como agente comercial en el norte. A través de este operaba en la venta de aguardiente, algodón y géneros de la tierra, participando en negocios de escala mayor junto con comerciantes como Antonio Baras, Sebastián Comparet y Francisco de Ynda. Además de invertir 1,750 pesos en una oficina de hacer albalalde. <sup>30</sup>

24 AGN, PN 637, José María de la Rosa, Lima, 1821, f. 685r. Ortemberg (2012, p. 240) refiere que el gasto de la proclama de la independencia fue de 4,000 pesos. Y se le encargó a José Boquí reparar la maquinaria de la Casa de la Moneda para acuñar moneda de 200 marcos de plata que serían arrojadas por las autoridades durante la proclamación. Estima que se acuñaron unas 4,348 monedas.

25 Marchena (2008, pp. 14-17) indica que el Regimiento de Nápoles sirvió como redistribuidor de oficiales italianos en los territorios americanos como La Habana en 1780, Puerto Rico en 1784, Panamá, Quito y Lima (para apoyar la tropa del virrey).

26 Archivo General de Simancas (en adelante, AGS), Secretaría de Guerra (en adelante, SGU), Leg. 7286, 12.

27 AGS, SGU, Leg. 7096, 83.

28 Archivo General de Indias (en adelante, AGI), Arribadas, 516, N. 203.

29 AGI, Lima, 703, N. 61.

30 Sustancia del plomo, que metido en vinagre fuerte se disuelve y evapora en polvo a manera de cal, blanquísimo, que se queda pegado a la superficie de la

Las transacciones de Guaretti reflejan el funcionamiento del crédito transatlántico: triangulaba pagos entre Cádiz, Madrid y Lima, utilizando agentes y libranzas, y movilizaba productos como la cascarilla para saldar préstamos. En uno de sus negocios embarcó casi 10,000 libras de cascarilla hacia Cádiz en la fragata *Minerva*, operada por su agente Baltazar Ruiz Martínez, quien debería entregar cincuenta cajones de cascarilla de Loja (casi 10,000 libras netas) al comerciante Ventura Lacomba, para su venta. Además, hace referencia a un valor adicional como premio al éxito de la transacción.<sup>31</sup> Esta operación se enmarca en las prácticas estudiadas por Xabier Lamikiz (2023) sobre préstamos garantizados con mercancía entre América y la península. La cascarilla enviada probablemente servía como devolución de un crédito o inversión en nuevos cargamentos.

En conjunto, estas trayectorias demuestran que, aunque las condiciones del ascenso social estaban limitadas por el estatus de extranjero y las restricciones legales del sistema colonial, los italianos que lograron asentarse en Lima supieron emplear redes de confianza, adaptarse a los circuitos locales y regionales, y participar activamente en la vida económica de la ciudad. Algunos alcanzaron un bienestar notable, otros sucumbieron a las incertidumbres del comercio virreinal. Pero todos compartieron una voluntad de integración que fue, en buena medida, exitosa.

## UNA COMPAÑÍA MILANO-GENOVESA. JOSÉ MARÍA MONTANI

A menudo los italianos han sido representados en la historiografía virreinal como simples pulperos, mercachifles o trabajadores de oficios menores. Sin embargo, algunos lograron insertarse con éxito en el

---

plancha o lámina infundida en el vinagre, y raído, o raspado se coge para varios usos, incluso cosmético.

31 AGN, PN 231, Juan Pío de Espinoza, Lima, 1808, f. 99.

núcleo del comercio limeño, gestionando tiendas públicas, realizando inversiones sustanciales y vinculándose con las redes mercantiles regionales y transatlánticas. El caso de José María Montani, natural de Milán, es uno de los más ilustrativos en este sentido.

Montani llegó a Lima hacia 1795 junto con el genovés Félix Valega. Un par de años después será testigo del matrimonio de otro paisano, Esteban Giulfo, a quien declaraba conocerlo más de nueve años, desde los reinos de España.<sup>32</sup> En 1802 la alianza comercial entre Montani y Giulfo se consolidará mediante el matrimonio de Montani (35) con Josefa Mayo (14), hermana de la esposa de Giulfo e hija del también genovés Juan José Mayo.<sup>33</sup>

En septiembre de 1798, los tres amigos fundaron formalmente una compañía dedicada al comercio de «toda clase de efectos de Europa, medicinales y del reino»,<sup>34</sup> abriendo tienda en la Calle de los Judíos. Para iniciar sus actividades recibieron un préstamo de 2,000 pesos del genovés Bartolomé Guerci, quien justificaba la entrega como un acto de amistad «por hacernos amistad, bien y buena obra». El préstamo, con un interés del 6 % anual, fue saldado recién en 1825 a los herederos de Guerci.<sup>35</sup>

Previo a la asociación formal, Montani realizó negocios independientes. En 1797 se asoció con Juan Vivas para comprar mercancías a Tirso Estébanez con destino a Pasco, por un valor de 1,000 pesos.<sup>36</sup> En esa región ya se encontraba vecindado Andrés Montani, su hermano, quien más adelante se sumó a la compañía. Es así que en 1799 invirtieron 10,000 pesos en efectos diversos, y dos años más tarde reportaron utilidades de 3,500 pesos.<sup>37</sup> Sin embargo, Andrés

32 AAL, Expedientes Matrimoniales, 1, 1797.

33 AAL, Expedientes Matrimoniales, 15, 1802.

34 AGN, PN 17, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1812, f. 223r.

35 AGN, PN 658, Joseph Pascual de Marques, Lima, 1798, f. 563r.

36 AGN, PN 43, Emeterio Andrés de Valenciano, Lima, 1797, f. 228r.

37 AGN, PN 242, Gervacio de Figueroa, Lima, 1801, f. 121r.

no fue un socio confiable; en 1800 se vieron obligados a nombrar como apoderado a Rafael Lezeta, vecino de Pasco, para exigirle la rendición de cuentas.<sup>38</sup> Lezeta volverá a aparecer en 1814, ayudando a José Montani a cobrar las cuentas tras la muerte de su hermano.<sup>39</sup>

La inserción de la compañía en el mercado limeño fue rápida y sólida. En 1801 adquirieron 137 cajones de vidrios a los Cinco Gremios Mayores por más de 15,000 pesos, deuda saldada a los dos años.<sup>40</sup> Entre 1803 y 1805 realizaron ventas por 14,600 pesos en diversas regiones: Lima, Piura, Huánuco, Jauja y Cuenca. En 1806 se asociaron con Tadeo López para gestionar un cajón de comercio en la calle de Bodegones, entregándole 5,000 pesos en efectivo y mercancías a consignación valoradas en unos 4,000 pesos. Afirmaban haberlo «protegido, auxiliado y acreditado en su género [...] facilitándole crédito, firmas y dinero»,<sup>41</sup> lo que sugiere que también actuaban como prestamistas o testafierros. De los tres, Valega era la voz decisiva en los negocios «por los vastos conocimientos que tiene adquiridos en los gastos de la tienda».<sup>42</sup>

El almacén ocupaba dos fincas contiguas alquiladas al marqués de Montemira, con una renta mensual de 86 pesos. En 1809 decidieron adquirir la propiedad bajo censo por 1,032 pesos anuales.<sup>43</sup> Hasta 1812 la compañía realizó tres liquidaciones formales: en la última, el capital declarado asciende a 13,700 pesos para Giulfo, 18,200 para Valega y solo 64 pesos para Montani, remanente de los 2,000 aportados inicialmente. Aunque su participación en capital era menor, Montani atendía el almacén, tarea que reconocía como su principal aporte, junto

---

38 AGN, PN 241, Gervacio de Figueroa, Lima, 1801, f. 884v.

39 AGN, PN 21, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1814, f. 314v.

40 AGN, PN 122, Lucas Bonilla, Lima, 1801, f. 414v.

41 AGN, PN 85, José Bancos y García, Lima, 1806, f. 12v.

42 AGN, PN 17, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1812, f. 223r.

43 AGN, PN 880, Miguel Antonio de Aranda, Lima, 1809, f. 679r.

al trabajo de su hijo: «trabajé no sólo con mi persona e industria [...] mi hijo José estuvo sirviendo por más de ocho años en el almacén».<sup>44</sup>

Tras la muerte de Giulfo en 1827, su viuda e hijos solicitaron recuperar su capital, proponiendo la compra del almacén, valorado entonces en más de 39,000 pesos.<sup>45</sup> Transacción que no obtuvo frutos y la asociación se desarticuló. Aunque el vínculo familiar de la siguiente generación se mantuvo, ya que en 1826 los primos Antonio Giulfo y José Montani adquirieron la goleta colombiana Estrella.<sup>46</sup>

Este caso nos muestra la participación de extranjeros en el comercio colonial. Y como el funcionamiento de las redes mercantiles dependía menos de instituciones formales, y más de mecanismos de confianza personal, reputación y reciprocidad. Muchas veces reforzados por vínculos familiares o de origen común. Lejos de ser figuras marginales, estos individuos articularon redes locales y extranjeras, operaron en circuitos de crédito, invirtieron en bienes raíces, consolidaron capital familiar y actuaron como agentes económicos bien integrados en el comercio virreinal. En este sentido, las alianzas entre Montani, Giulfo y Valega en Lima reproducen patrones similares a los observados en redes comerciales mediterráneas o sefarditas, donde el capital social funcionaba como aval principal en contextos de riesgo y circulación de crédito (Trivellato, 2016, pp. 13-17). En esta misma perspectiva Cátia Antunes insiste en la necesidad de abordar las redes de comerciantes extranjeros no de forma aislada, sino desde su capacidad de operar dentro de estructuras imperiales flexibles, como la Monarquía Hispánica, adaptándose a las normativas locales sin dejar de mantener circuitos de intercambio interconectados (Antunes, 2009, pp. 345-366). En el caso limeño, los italianos no formaron corporaciones identitarias, pero supieron insertarse en el comercio virreinal activando esas redes transnacionales.

---

44 AGN, PN 45, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1827, f. 1139r.

45 AGN, PN 44, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1827, f. 500r.

46 AGN, MH OL152, caja 59, doc. 328, Lima, 1826, f. 1r.

## QUEBRAR EN LOS ANDES. CAYETANO PIZARROSO Y GENARO AGGIURO

Del universo de italianos avecindados en Lima no todos alcanzaron el éxito o la consolidación económica. Muchos se desarrollaron dentro de lo que podríamos considerar el rango de comerciantes intermedios o *middling sort*,<sup>47</sup> insertos en el comercio regional y articulados al sistema de repartos (Bebin, 2016, p. 53). Este mercado funcionaba mediante redes de intermediarios, donde el comerciante itinerante cumplía un rol central, abasteciendo corregidores, hacendados o propietarios de minas con mercancías del reino o de Castilla, muchas veces bajo régimen de consignación (Flores Galindo, 1991, pp. 52-56). Este fue el caso del siciliano Cayetano Pizarroso y del napolitano Genaro Aggiuro, ambos involucrados en redes de habilitadores y comerciantes que apostaban por mercados de la sierra central, especialmente en Tarma y Cerro de Pasco.

Aggiuro aparece en Lima en la década de 1780, regentando una pulpería en la calle de Las Recogidas. En 1790 contrajo matrimonio con la india Liberata Altamirano en la parroquia de Santa Ana.<sup>48</sup> También se desempeñó como oficial del gremio de veleros, junto al italiano Salvatore Martorano.<sup>49</sup> En 1793 se asoció con Juan Domínguez para invertir en la plaza de Tarma, iniciando con 1,669 pesos en efectos de Castilla. Aggiuro aportó 395 pesos, pero asumió el compromiso de

---

47 Término acuñado por Cristina Mazzeo (1994, p. 66) haciendo referencia a la propuesta de Braudel, quien, al referirse a las jerarquías comerciales, deja claro para el caso italiano la diferencia entre *mercante a taglio* y *el negociante*. Indicando que no se trata de simples palabras, sino de diferencias sociales. El comercio al menudeo se consideraba *et de gente piii bassa* (de poca importancia). En los niveles inferiores de la jerarquía mercantil circulaban buhoneros, vendedores de mercancías, vendedores ambulantes, revendedores, tenderos, merceros miserables, tratantes de granos, entre otros; labores que vivían por y del mundo mercantil (Braudel, 1984, T. 2, pp. 323-324).

48 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 11, 1790.

49 AGN, PN 231, Juan Pío de Espinoza, Lima, 1808, f. 108r.

las operaciones comerciales, viajando y cobrando en la sierra «de ser menor monto [su porte], llevo el mayor peso en esta negociación, con el giro y transiciones que tengo que hacer por esas tierras». Dos años duró esta sociedad, tras la cual comenzó a trabajar como cobrador de Benito Ambrosio Carnicoba, quien también lo habilitó con 1,500 pesos en mercancías «que por hacerme buena obra me ha fiado en efectos de castilla». <sup>50</sup>

A lo largo de la década siguiente, Aggiuro expandió sus operaciones. En 1806 adquirió una casa de velería cerca de la Portada de las Maravillas, <sup>51</sup> y entre 1807 y 1808 compró 300 zurrone de cebo por más de 5,000 pesos. <sup>52</sup> En Jauja, además de vender efectos de Castilla, abastecía minas con velas. En 1809 se casó nuevamente, esta vez con Petronila Carranza, <sup>53</sup> sobrina del comerciante Mariano Carranza. Para entonces ya había alquilado la hacienda y mina de Santa Bárbara de Anticona, donde afirmaba haber invertido más de 5,000 pesos en mejoras. <sup>54</sup> Por correspondencia de su socio, Andrés del Castillo, se sabe que lo acompañaba su hijo Pedro y que la veta no daba muchos frutos «por los pocos marcos que se han sacado». Hacia 1813 las deudas comenzaron a acumularse: 6,000 pesos con Ignacio de Sobrado, sobrino de su socio, otros 2,000 con Martín de Osambela y diversas cuentas por mulas habilitadas en Matucana y San Mateo. <sup>55</sup>

---

50 AGN, PN 42, Emeterio de Andrés Valenciano, Lima, 1794, f. 208r.

51 AGN, PN 9, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1807, f. 722r.

52 AGN, PN 10, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1808, f. 668r.

53 AAL, Expedientes Matrimoniales, n.º 18, 1809.

54 AGN, TC-JU3, Caja 240, Doc. 313, Lima, 1814-1817. Carlos Contreras (1995, p. 39) indica que el usufructo de las minas a través del arrendamiento era una práctica común por algunos meses o hasta por dos o tres años. Llegándose a pagar incluso más de 1,000 pesos por vetas muy productivas.

55 AGN, Tribunal de Minería, Caja 8, Doc. 280. Lima, 1811. Sobrado, importante comerciante de la plaza limeña; y del Castillo, además de minero y azoguero, diputado y teniente gobernador de Huarochirí, y empresario arriero del circuito Salta-Bajo Perú.

Aggiuro pidió al Tribunal del Consulado un plazo de cuatro años para liquidar a sus acreedores; su patrimonio fue valorado en 7,380 pesos, aunque esa cifra incluía las mejoras de la mina como capital hipotético. En 1816 perdió su velería por no pagar la alcabala y los alquileres. Murió en 1817, insolvente y sin dinero para ser enterrado, asistido por la caridad de su familia política.

Cayetano Pizarroso, siciliano, tuvo un recorrido similar. En 1792 compró un cajón de ribera en la plaza mayor de Lima, que revendió meses después por 800 pesos.<sup>56</sup> Se avecindó como comerciante en el Cerro de Pasco, donde movilizó unos 11,000 pesos en mercancías en apenas dos años.

Tabla 2  
*Transacciones Cayetano Pizarroso 1794-1795*

Fecha de otorgamiento	Fecha de finiquito	Compañero solidario	Tipo transacción	Producto transacción	Valor transacción (en pesos)	Beneficiario	Modalidad de pago	Interés	Lugar
Sep - 1794	Oct - 1795		Obligación	Efectos de Castilla	3,995	Manuel López Díaz; Roque Salinas			Lima
Sep - 1794	Sep - 1795		Obligación	Efectos de Castilla	1,082	Francisco Javier de Yzcue; Damaso de Arias	Plazo de 8 meses	Medio por ciento al mes	Lima
Oct - 1795	May - 1799		Obligación	Efectos de Castilla	1,694	Francisco Javier de Yzcue; Damaso de Arias	600 p es enero de 1795 // saldo a los nueves meses	Medio por ciento al mes	Lima
Oct - 1795			Obligación	Efectos de Castilla	3,185	Pedro Villacampa	1,071 p a los cuatro meses // 2,123 p a los nueves meses	Interés corriente por incumplimiento	Lima
Oct - 1795	Sep - 1796	Domingo Fernández	Obligación	Efectos	978	Juan Macho	Plazo de 8 meses	Del 6 % al año	Lima

Fuente: AGN, Protocolos Notariales del s. XVIII, n.º 33, 43, 96, 586, 1086.

Sin embargo, en 1796 se presentó ante el Tribunal del Consulado debido a un atraso en sus pagos. Su deuda ascendía a 13,583 pesos, debiendo sumas significativas a Manuel López Díaz, Pedro de

56 AGN, PN 586, Pedro Lumbreras, Lima, 1792, f. 75. La venta se realiza a José Bustince, quien se comprometía a pagar la mitad del precio pactado en el próximo barco procedente de Cádiz.

Villacampa y otros comerciantes. Alegó tener cuentas por cobrar por 11,855 pesos, además de una remesa de barreta de plata desde Yauricocha y bienes muebles tasados en 2,000 pesos. El proceso se prolongó hasta 1799, cuando fue liberado de sus obligaciones al acreditar el pago completo de sus deudas: «tengo satisfecho el importe de todos mis créditos y a mayor abundamiento».<sup>57</sup> Ambos casos muestran los riesgos inherentes al comercio de habilitaciones en los Andes. La inversión en minas, el transporte a largas distancias, la dependencia de intermediarios y las frecuentes demoras en el pago generaban un éxito volátil, donde la bancarrota era una posibilidad constante. Si bien Pizarroso logró estabilizarse, Aggiuro no tuvo la misma suerte. Los ejemplos nos permiten matizar que el ascenso social, incluso cuando era posible, estaba siempre supeditado a contingencias económicas y personales que podían revertir con rapidez cualquier éxito previo.

### **EL ÉXITO DE UN TURINÉS Y UN NAPOLITANO. ESTEBAN CADORNA Y LUIS PAVARIN**

Como señaló Chabrol a inicios del siglo XIX, solo una fracción de los marineros y comerciantes italianos que migraban alcanzaban una fortuna significativa. Quizás Esteban Cadorna y Luis Pavarin representan ese 10 % de individuos que lograron consolidar capitales importantes gracias a sus estrategias comerciales. A través del análisis de sus testamentos y transacciones, se puede delinear un perfil de comerciantes trasatlánticos plenamente insertos en los circuitos del comercio virreinal.

Luis Pavarin, natural de Turín, aparece en Lima a inicios del siglo XIX. En 1808 otorgó poder de cobranza al comerciante Bernardo

---

57 AGN, TC-JU2, Leg. 228, Exp. 159. Lima, 1799.

Doblo<sup>58</sup> y suscribió un préstamo de 4,000 pesos con Francisco Valdez.<sup>59</sup> En 1811 adquirió 31 mulas al subdelegado de Ica, Pedro Baldelomar, por más de 1,100 pesos,<sup>60</sup> que probablemente destinó al transporte de mercancías hacia el interior. Doblo no solo era su habilitador, sino también socio: en 1815 ambos se endeudaron por 5,000 pesos con el comerciante Francisco Valles.<sup>61</sup>

En 1816, Pavarin contrajo nupcias con Josefa Terrazas, natural de Cochabambas. En su testamento de 1818 declaraba no haber tenido noticias de sus padres en más de veinte años, indicador de su andadura fuera de la tierra natal. Estimaba su capital neto en más de 83,000 pesos, además de los 4,000 aportados por su esposa en plata labrada y esclavos. Pavarin destinó 20,000 pesos como depósito al Tribunal del Consulado, que ofrecía réditos al 6 %. En sus mandas distribuyó legados a iglesias limeñas, a instituciones de Cádiz y a personas de su entorno cercano. Uno de estos fue de 2,000 pesos para una joven en Huarautambo (Pasco), a quien reconocía como hija suya, aunque sin declararlo explícitamente.<sup>62</sup> A su amigo Antonio Masa también le asignó la misma cantidad, como agradecimiento por «los honrosos y activos servicios [prestados] durante nuestra antigua amistad».<sup>63</sup> Pavarin continuó activo en el comercio hasta 1823. En 1821 fue habilitado con 4,000 pesos por Esteban Cadorna y, dos años más tarde, tramitó nuevos préstamos antes de partir rumbo a la península. Su trayectoria muestra una notable capacidad para acumular capital, diversificar inversiones y operar con fluidez en un contexto volátil.

---

58 AGN, PN 437, Juan Morel de la Prada, Lima, 1808, f. 78.

59 AGN, PN 10, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1808, f. 858r.

60 AGN, PN 877, Manuel Suarez, Lima, 1811, f. 400r.

61 AGN, PN 25, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1815, f. 2429r.

62 AGN, PN 30, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1818, f. 621v.

63 AGN, PN 32, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1819, f. 71r.

Tabla 3  
*Capital de Luis Pavarin. Lima 1817*

<i>Dependencia activas cobrables</i>	<i>valor</i>	<i>Créditos pasivos</i>	<i>valor</i>
Dependencias activas cobrables en Cerro de Pasco, carrera de Ica y otros lugares del reino	63,800	a Francisco Valles, cuyos réditos le tengo satisfechos	-5,000
Negociaciones pendientes en Lima con mi compañero Manuel Martínez Gorriti	9,000	a Nicolas García, residente en la Paz, de quién soy apoderado	-5,000
En los reinos de Europa en negocios interesados con mi compañero...me corresponden	4,000	a Juan Otarola vecino de Ica	-950
En los reinos de Europa por mis negocios particulares, tengo dinero en efectivo	9,350	a mi compañero Manuel Martínez Gorriti, según cuenta corriente	-2,000
Existencias en mi casa en botijas de aguardiente, vino y otros efectos de mis giros terrestres	6,000	un depósito pertenecient a José Recio	-1,500
Una partida de zurrones de añiles	6,000	A la Real Hacienda por derechos reales adeudados de los efectos de mi giro	-2,000
Emprestitos al Tribunal del Consulado y Vales Reales, todo al interes del 6%	4,000	un deposito de Gregorio Leyseca	-3,000
En muebles, plata labrada, utensilios y dies esclavos	5,100	La legitima de mi mujer	-4,000
Total	107,250		-23,450

Fuente: AGN, PN 29, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1817.

El primer paso encontrado del napolitano Esteban Cadorna, septiembre de 1787, es una habilitación por 2,500 pesos, valor considerable para un principiante, lo que hace pensar que Cadorna era parte de una compañía comercial.<sup>64</sup> En 1798 el platero francés José

64 AGN, PN 1190, Francisco Zambrano, Lima, 1787, f. 273r.

Lions lo respalda con una fianza de 2,000 pesos por un traspicé.<sup>65</sup> Al año siguiente se recupera y habilita a Juan de Pertica con casi 5,000 pesos.<sup>66</sup> Para 1800 ya era reconocido como artífice de oro y plata, con tienda propia en la esquina de Mercaderes.<sup>67</sup> Entre 1800 y 1806 realizó ventas de alhajas y piedras preciosas por más de 10,500 pesos. Esa acumulación de capital le permitió incursionar en negocios de mayor escala.

En 1804, Cardona incursiona en el tráfico de esclavos, asociado con Francisco y Luis de Montes, quienes viajaron a Buenos Aires para adquirir 150 piezas. Cada socio aportó 12,000 pesos.<sup>68</sup> Meses más tarde encontramos a Luis de Montes vendiendo esclavos en Lima, e indicando que los introdujo vía Valparaíso en la fragata Breñaña.<sup>69</sup> En 1805 invirtió 16,000 pesos en aguardientes en Ica, en sociedad con Francisco Núñez Gago.<sup>70</sup> Su operación más ambiciosa fue una inversión de 147,000 pesos en la Compañía de Filipinas,<sup>71</sup> junto con José Rodulfo y la familia Olazagarre, una muestra clara de inserción en negocios de élite.

En 1808 se casó con Josefa Ramos, limeña con quien no tuvo descendencia. Su sobrino César Benedetti Cadorna vivía con él, y en su testamento expresaba deseos de que su otro sobrino, Antonio, regresara de Buenos Aires para continuar el negocio familiar. Al momento de casarse, Cadorna estimaba su patrimonio en 116,000 pesos, distribuidos entre dinero, joyas, plata labrada, muebles, esclavos, un rancho en Miraflores y cuentas por cobrar.<sup>72</sup> En su testamento de 1813 nombró como albaceas a Juan de Pertica y José Rodulfo. En

---

65 AGN, PN 471, Gervasio de Figueroa, Lima, 1798, f. 127r.

66 AGN, PN 472, Gervasio de Figueroa, Lima, 1799, f. 263r.

67 AGN, PN 112, Hilario de Ávila, Lima, 1800, f. 276r.

68 AGN, PN 245, Gervasio de Figueroa, Lima, 1804, f. 412r.

69 AGN, Colección Miscelánea, Caja 21, Doc. 1311, Lima, 1805.

70 AGN, PN 246, Gervasio de Figueroa, Lima, 1805, f. 89r.

71 AGN, PN 877, Manuel Suarez, Lima, 1810, f. 180r.

72 AGN, PN 19, Ignacio Ayllón Salazar, Lima, 1817 f. 95v.

1821, César y Pertica estaban en Bilbao, mientras Rodulfo le era deudor de más de 50,000 pesos. A su esposa legó más de 20,000, y el resto del capital fue destinado a sus hermanos en Italia, a través del comerciante Juan Antonio de Uriarte en Cádiz.

Cadorna continuó activo al menos hasta 1826, ayudando a Rodulfo durante su proceso de quiebra. Su trayectoria refleja una inserción sólida en el comercio limeño, con vínculos familiares, redes de crédito e inversiones diversas buscando insertarse en el comercio transatlántico con visión estratégica, una red transnacional y soporte financiero.

## CONCLUSIONES

Las fuentes revelan un proceso migratorio muy diverso. Al compulsar pliegos matrimoniales, protocolos notariales (poderes, obligaciones, compañías, ventas, fianzas) y testamentos, nos ha permitido reconstruir prosopográficamente las trayectorias de nuestros protagonistas, con un mayor entendimiento de la cronología de sus acciones y la construcción de sus redes. Las fuentes permitieron identificar apellidos, vínculos (familia, negocio, amistad/testigos), reconstrucción de itinerarios e identificar y construir un análisis relacional de casos y patrones. Las trayectorias muestran cómo familia, paisanaje, albaeazgos y amistades operaron como capital relacional convertible en crédito, información y acceso a mercados. En Cádiz muchos italianos aprendieron oficios, establecieron paisanajes y entramaron lealtades que luego activaron en Lima —sea para asociarse, afianzar deudas o introducirse en nuevos giros—; los testigos de expedientes matrimoniales y los fiadores notariales conectan esos mundos y pueden impactar en los saltos de escala social. Este ejercicio nos ha permitido medir (y no solo describir) la movilidad mediante la frecuencia y variedad de vínculos activados, y justifica hablar del *self-made* con matiz hispánico: menos individualidad y más arquitectura relacional de soporte.

Mi investigación ha buscado reconstruir, a partir de protocolos notariales, pliegos matrimoniales y testamentos, las trayectorias de italianos asentados en Lima, y sobre todo participando en el ámbito mercantil entre 1790 y 1820. La lectura cruzada de estas tipologías permitió identificar apellidos, codificar vínculos (familia, firmas, amistades/testigos), reconstruir itinerarios —con el eje Cádiz-Lima como secuencia formativa operativa— y medir la movilidad mediante la frecuencia y variedad de vínculos activados. Este enfoque prosopográfico relacional aportó cronología de acciones y densidad de redes a casos que, por su dispersión documental, suelen presentarse como episodios aislados. El estudio asume límites claros. Las fuentes privilegiaban a quienes dejaron huella notarial o matrimonial. Estos sesgos se mitigaron triangulando tipologías de información y contrastando las fuentes encontradas. Con ello construimos nuestra propuesta en función de la evidencia encontrada contextualizada en el tiempo histórico elegido.

Lejos de ocupar una posición marginal, estos individuos —genoveses, milaneses, napolitanos, piemonteses, turineses— desplegaron una variedad de estrategias que les permitieron insertarse en las redes comerciales locales y transnacionales, formar familias, adquirir propiedades, operar en circuitos de crédito y, en algunos casos, consolidar patrimonios importantes. La movilidad fue un componente esencial: muchos de estos individuos partieron en su adolescencia, se formaron en Cádiz o en otros puertos del Atlántico, y luego de años de tránsito, arribaron a Lima con redes previamente construidas, que activaron para su inserción. La condición de extranjero, lejos de ser una barrera, funcionó como un factor que impulsó la inserción y adaptación a la sociedad de acogida, a través de estrategias matrimoniales, participación en cuerpos sociales o acceso a la naturalización.

El análisis de las fuentes nos revela tres propuestas. Primero, la inserción y el ascenso no dependieron exclusivamente de categorías corporativas, sino de la conversión de capital relacional en crédito,

información y reputación. Familia, paisanaje, albaceazgos y amistades funcionaron como dispositivos de confianza: los testigos en pliegos y los fiadores en fuentes notariales conectaron mundos y habilitaron saltos de escala social y económica (acceso a giros, ampliación de crédito, diversificación de negocios, ingreso a cuerpos sociales). Segundo, la diversificación de actividades y la movilidad —geográfica, ocupacional y social— operaron como estrategias adaptativas frente a coyunturas cambiantes (reformas, guerras, reorientación de rutas). Tercero, la distinción analítica entre la categoría amplia de «hombre de comercio» y las denominaciones «mercader/comerciante» (solo cuando el documento lo acredita) evita sobregeneralizaciones y permite calibrar con mayor precisión las trayectorias.

Los ejemplos presentados buscan matizar el concepto de *self-made man* en el contexto hispánico. Lejos de una épica individual, los casos muestran arquitecturas de confianza que sostienen la movilidad en sociedades de Antiguo Régimen. Este encuadre dialoga con los debates atlánticos sobre actores móviles y redes y, a la vez, aporta una lectura situada desde Lima: el papel de Cádiz como nodo de aprendizaje y tránsito, la ausencia de corporaciones de paisanaje con poder en la ciudad y la capacidad de los italianos para insertarse mediante alianzas locales. El éxito fue una construcción de largo plazo, donde siempre se asomaba el fracaso —como muestran los ejemplos de Aggiuro o Patoni—. Quienes lograron acumular capitales importantes, integrarse en negocios regionales y transatlánticos, e incluso participar en sectores estratégicos como el comercio de esclavos, la minería o el crédito a gran escala, evidencian una inserción plena, sostenida y socialmente reconocida. Los casos de Montani, Cadorna o Pavarin ilustran claramente esta propuesta. Su clara identificación dentro del entramado económico de Lima evidencia su exitosa inserción, sumado a su papel como agentes transnacionales en una Monarquía que, pese a sus restricciones jurídicas y jerarquías sociales, ofrecía márgenes de integración a quienes supieran activarlos.

En suma, sí es pertinente hablar de *self-made* en el virreinato, siempre que se entienda como proceso relacional: la conversión estratégica de vínculos en recursos que habilitan integración, ascenso y reconocimiento. Al mostrar cómo estos italianos negociaron su lugar en la Lima borbónica, el artículo contribuye a la historia social y económica del periodo y deja planteada una agenda comparativa con otros colectivos europeos y con distintos circuitos. Además de insertar la historia del virreinato peruano en debates más amplios de historia global, redes comerciales y circulación de personas, saberes y capitales en el mundo atlántico tardo-colonial.

#### **CONFLICTO DE INTERESES**

El autor declara no tener conflicto de intereses.

#### **COPYRIGHT**

2025, el autor.

Este artículo es de acceso abierto, distribuido bajo los términos y condiciones de la licencia de Creative Commons (CC BY) (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

#### **FUENTES PRIMARIAS**

ARCHIVO ARZOBISPAL DE LIMA (Lima, Perú) [AAL]  
Expediente Matrimoniales.  
Libros de Matrimonios.

ARCHIVO DE INDIAS (Sevilla, España) [AGI]  
Arribadas.  
Lima.

ARCHIVO GENERAL DE LA NACIÓN (Lima, Perú) [AGN]

Miscelánea.

Protocolos Notariales.

Tribunal de Minería.

Tribunal del Consulado.

ARCHIVO GENERAL DE SIMANCAS (Simancas, España) [AGS]

Secretaría de Guerra.

## REFERENCIAS

- ALENCAR, Raúl (2024). Strangers in the Promised Land: Jenízaros, Naturales, and Foreigners and the Peril of Trade in Colonial Peru (1750-1764). Ponencia presentada en el Seminario Historia Comparada, 19.09.2024. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos.
- ANTUNES, Cátia (2009). Networking the Global World: Multinational Corporations and International Trade in the Early Modern Period. *Journal of Global History*, vol. 4, núm. 3, pp. 345-366.
- ANTUNES, Cátia (2014). Cross-Cultural Business Cooperation in the Dutch Trading World, 1580-1776: A View from Amsterdam's Notarial Contracts. En: Francesca Trivellato, Leor Halevi y Cátia Antunes (eds.). *Religion and Trade. Cross-Cultural Exchanges in World History, 1000-1900*. Nueva York: Oxford University Press, pp. 150-168.
- BEBIN CÚNEO, Sergio (2016). *Mercaderes y corregidores. El reparto mercantil en el Perú, 1752-1780*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- BRILLI, Catia (2016). *Genoese Trade and Migration in the Spanish Atlantic, 1700-1830*. Nueva York: Cambridge University Press.
- BRILLI, Catia y Manuel HERRERO SÁNCHEZ (2017). *Italian Merchants in the Early-Modern Spanish Monarchy. Business Relations, Identities and Political Resources*. Nueva York: Routledge.

- BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel (2005). *Cádiz: en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*. Cádiz: UCA-Sílex.
- CACHERO VINUESA, Montserrat (2011). Redes mercantiles en los inicios del comercio atlántico. Sevilla entre Europa y América, 1520-1525. En: Nikolaus Bottcher, Bernd Hausberger y Antonio Ibarra (coords.). *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Madrid: Iberoamericana, Vervuert, pp. 25-51.
- CONTRERAS, Carlos (1994). *Los mineros y el rey. Los Andes del norte: Hualgayoc 1770-1825*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- CRESPO SOLANA, Ana (2010a). ¿Redes de dependencia inter-imperial? Aproximaciones teóricas a la funcionalidad de los agentes de comercio en la expansión de las sociedades mercantiles. En: Igor Pérez Tostado y Enrique García Hernán (eds.). *Irlanda y el Atlántico Ibérico: movilidad, participación e intercambio cultural (1580-1823)*. Valencia: Albatros Ediciones, pp. 35-50.
- CRESPO SOLANA, Ana (2010b). *Comunidades transnacionales. Colonias de mercaderes extranjeros en el Mundo Atlántico (1500-1830)*. Madrid: Doce Calles.
- FAVARÓ, Valentina (2022). Movilidad de hombres, construcción de redes y conexión de espacios entre el Mediterráneo y el Atlántico en los siglos XVII-XVIII. En: Juan José Iglesias Rodríguez, José Manuel Díaz Blanco e Isabel M. Melero Muñoz (coords.). *En torno a la primera globalización: circulaciones y conexiones entre el Atlántico y Mediterráneo (1492-1824)*. Sevilla: Universidad de Sevilla, pp. 285-300.
- FERNÁNDEZ-PÉREZ, Paloma (1997). *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid: Siglo XXI.
- FLORES GALINDO, Alberto (1991). *La ciudad sumergida: aristocracia y plebe en Lima, 1760-1830*. Lima: Editorial Horizonte.
- HERRERO SÁNCHEZ, Manuel (2009). La red genovesa Spínola y el entramado transnacional de los marqueses de Los Balbases al servicio de la Monarquía Hispánica. En: Bartolomé Yun Casalilla (comp.).

*Las redes del Imperio. Élités sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714.* Madrid: Marcial Pons, pp. 97-133.

HERRERO SÁNCHEZ, Manuel y Klemens KAPS (2019). *Merchants and Trade Networks in the Atlantic and the Mediterranean, 1550-1800. Connectors of Commercial Maritime Systems.* Nueva York: Routledge.

HERZOG, Tamar (2006). *Vecinos y extranjeros. Hacerse español en la edad moderna.* Madrid: Alianza Editorial.

HERZOG, T. (2008). Nosotros y ellos: españoles, americanos y extranjeros en Buenos Aires a finales de la época colonial. En: J. Fortea y J. E. Gelabert. *Ciudades en conflicto (siglos XVI-XVIII).* Valladolid: Junta de Castilla y León, Consejería de Cultura y Turismo, Marcial Pons, pp. 241-257.

HERZOG, T. (2011a). ¿Quién es el extranjero? Repensando las diferencias entre las personas en España e Hispanoamérica durante la época moderna. En: David González Cruz (ed.). *Pueblos indígenas y extranjeros en la Monarquía Hispánica: la imagen del otro en los tiempos de guerra (siglo XVI-XIX).* Madrid: Sílex, pp. 13-19.

HERZOG, T. (2011b). Naturales y extranjeros: sobre la construcción de categorías en el mundo hispánico. *Cuadernos de Historia Moderna*, núm. 10, pp. 21-31.

LAMIKIZ, Xavier (2010). *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World: Spanish Merchants and their Overseas Networks.* Woodbridge: Royal Historical Society.

LAMIKIZ, X. (2012). «No irán más encomenderos que gringos y los españoles guardarán cabras». Comercio trasatlántico y comerciantes extranjeros en el Perú virreinal (1740-1780). En: Óscar Recio Morales (ed.). *Redes de nación y espacios de poder: la comunidad irlandesa en España y la América española, 1600-1825,* pp. 327-344.

LAMIKIZ, X. (2014). Extranjeros en el Perú colonial y su participación en el comercio trasatlántico, 1750-1783. En: María Eugenia Romero

- Ibarra y Javier Moreno Lázaro (coords.). *El otro rostro de la inversión extranjera: redes migratorias, empresa y crecimiento económico en México y América Latina, siglos XVI-XX*, Volumen. 1. México: Universidad Autónoma de México, pp. 33-51.
- LAMIKIZ, X. (2016). Comerciantes y estrategias mercantiles en los intercambios transoceánicos de la Lima borbónica, 1700-1821. *Historia Revisita*, vol. 21, núm. 3, pp. 66-87.
- LAMIKIZ, X. (2023). Préstamos a riesgo de mar y redes trasatlánticas en el comercio de Cádiz y la costa del Pacífico sudamericano, 1760-1825. *América Latina en la Historia Económica*, vol. 30, núm. 2, pp. 1-22.
- LO BASSO, Luca (2016). *Gente di bordo. La vita quotidiana dei marittimi genovesi nel XVIII secolo*. Roma: Carocci Editore.
- MARCHENA FERNÁNDEZ, Juan (2008). Italianos al servicio del rey de España en el ejército de América, 1740-1815. En: Paola Bianchi, Davide Maffi y Enrico Stumpo (eds.). *Italiani al servizio straniero in età moderna: Annali di storia militare europea*. Milán: Franco Angeli, pp. 135-177.
- MAZZEO, Cristina Ana (194). *El comercio libre en el Perú: las estrategias de un comerciante criollo, José Antonio de Lavalle y Cortés, Conde de Premio Real, 1777-1815*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- MOLINA MARTÍNEZ, J. M. (2004). *De propios y extraños. La población de Cádiz en el siglo XVIII*. Cádiz: Universidad de Cádiz.
- ORTEMBERG, Pablo (2012). *Rituales de poder en Lima (1735-1828). De la monarquía a la república*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- PARRÓN SALAS, Carmen (1997). El nacionalismo emergente y el comercio. La expulsión de extranjeros de América (Perú), 1745-1778. En: John Robert Fisher (ed.). *Actas del XI Congreso Internacional de AHILA: Liverpool, 17-22 de septiembre de 1996*. Volumen 2, tomo 2, pp. 200-218.

- PATRUCCO NÚÑEZ, Sandro (2005). *Italianos en la Lima borbónica (1700-1800). Su presencia e inserción en la sociedad virreinal*. Tesis para optar el grado de maestría en Historia. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- PÉREZ-MALLAÍNA, Pablo Emilio (2010). Juan Gutiérrez Garibay. Vida y hacienda de un general de la Carrera de Indias en la segunda mitad del siglo XVI. *Revista de Indias*, vol. 70, núm. 249, pp. 319-344.
- RECIO MORALES, Óscar (2011). Los extranjeros y la historiografía modernista. *Cuadernos de Historia Moderna*, núm. 10, pp. 33-51.
- SUBRAHMANYAM, Sanjay (2011). *Three Ways to be Alien. Travails & Encounters in the Early Modern World*. Massachusetts: Brandeis University Press.
- SUBRAHMANYAM, S. (2017). *Mondi connessi. La storia oltre l'eurocentrismo (secoli XVI-XVIII)*. Roma: Carocci Editore.
- SUBRAHMANYAM, S. (2023). *Imperios entrelazados. En los orígenes del mundo moderno*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- SULLÓN BARRETO, Gleydi (2016). *Extranjeros integrados. Portugueses en la Lima virreinal, 1570-1680*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- SULLÓN BARRETO, G. (2019). *Viajantes al Nuevo Mundo. Extranjeros en Lima, 1590-1640*. Nueva York: IDEA.
- TRIVELLATO, Francesca (2016). *Il commercio interculturale. La diáspora sefardita, Livorno e i traffici globali in età moderna*. Roma: Libreria Editrice Viella.
- TRIVELLATO, F. (2023). *Microstoria e storia globale*. Perugia: Oficina Libreria.
- YUN CASALILLA, Bartolomé (2019). *Los imperios ibéricos y la globalización de Europa (siglos XV a XVII)*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.

Fecha de recepción: 2025-06-30.  
Fecha de evaluación: 2025-08-19.  
Fecha de aceptación: 2025-10-06.  
Fecha de publicación: 2025-12-01.



Redes comerciales de italianos en Lima (1790-1820)

