

# Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX

Antonio Ibarra • Guillermina del Valle Pavón  
(coordinadores)



*historia*  
económica

# Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX

Antonio Ibarra • Guillermina del Valle Pavón  
(coordinadores)



Instituto

Mora

*historia*  
económica

DEWEY	LC
382.94607	HF
RED.s	3238
	R43

Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX / coordinadores Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón. – México : Instituto Mora : UNAM, Facultad de Economía, 2007.

342 p. : il. ; 23 cm. – (Historia económica).

Incluye referencias bibliográficas e índice

ISBN 978-970-684-169-8

I. España – Colonias – Comercio – Historia. 2. España – Colonias – Condiciones sociales – Historia. I. Ibarra, Antonio. II. Valle Pavón, Guillermina de. III. Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora (México, D.F.). IV. ser.

Ilustración de portada: Mariano Cuesta Domingo, *Rumbo a lo desconocido: navegantes y descubridores*, México, Patria, 1992.

Primera edición, 2007

Derechos reservados © 2007, Universidad Nacional Autónoma de México,  
Facultad de Economía  
Ciudad Universitaria  
04510, México, D. F.

Derechos reservados © 2007, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora  
Plaza Valentín Gómez Farías 12, San Juan Mixcoac,  
03730, México, D. F.  
Conozca nuestro catálogo en <[www.mora.edu.mx](http://www.mora.edu.mx)>

ISBN: 978-970-32-5414-9 Facultad de Economía

ISBN: 978-970-684-169-8 Instituto Mora

Impreso en México

*Printed in Mexico*

## ÍNDICE

Introducción. Las redes sociales como explicación del pasado <i>Guillermina del Valle Pavón y Antonio Ibarra</i>	7
Redes mercantiles entre el Atlántico y el Mediterráneo en los inicios de la guerra de los Treinta Años <i>Renate Pieper y Philipp Lesiak</i>	19
La malla inconclusa. Veracruz y los circuitos comerciales lusitanos en la primera mitad del siglo xvii <i>Antonio García de León</i>	41
Redes mercantiles en torno a la plata en el norte minero novohispano. Segunda mitad del siglo xvii <i>María Teresa Huerta</i>	85
Relaciones de negocios, familiares y de paisanaje de Manuel Rodríguez de Pedroso, conde de San Bartolomé de Xala, 1720-1770 <i>Guillermina del Valle Pavón</i>	117
La casa de conductas de Pedro de Vértiz o el giro del comercio en Nueva España: la confianza y la pronta circulación de la plata (1760-1810) <i>Clara Elena Suárez Argüello</i>	141

El comercio de los montañeses con América. La Casa Gutiérrez a fines del siglo xviii <i>María Concepción Gavira Márquez</i>	161
El impacto de las reformas borbónicas en las redes comerciales. Una visión desde el Pacífico hispano, 1762-1815 <i>Luis Alonso Álvarez</i>	187
Redes sociales, prácticas de poder y recomposición familiar en la provincia de Acayucan, 1764-1802 <i>Álvaro Alcántara López</i>	215
Las Juntas de Comercio en el Río de la Plata. Los comerciantes y sus estrategias de acción colectiva a finales del siglo xviii <i>Javier Kraselsky</i>	249
Redes de circulación y redes de negociantes en el mercado interno novohispano: los mercaderes del Consulado de Guadalajara, 1791-1803 <i>Antonio Ibarra</i>	279
Las diputaciones foráneas del Consulado de México: 1807 y 1816 <i>Oscar Cruz Barney</i>	295
Índice temático	325
Sobre los autores	337

# INTRODUCCIÓN

## LAS REDES SOCIALES COMO EXPLICACIÓN DEL PASADO

Guillermina del Valle Pavón y Antonio Ibarra

El análisis de redes aplicado al estudio de la interacción social ha despertado un renovado interés en las ciencias sociales y, específicamente, en la historia. El retorno a la centralidad del sujeto como actor social y la forma en que interactúa en un contexto cambiante, ha constituido un nuevo marco de referencia en el análisis histórico-económico. Los resultados del análisis del comportamiento de un sujeto y su sistema de interdependencias sociales se hacen presentes en distintos enfoques sobre nuestra disciplina. El uso de *conceptos* ligados a la “red social” ha merecido una pluralidad de enfoques y resistido una apropiación ecléctica como herramienta de análisis. Esto, sin duda, acompañando al avance de la investigación empírica que ha documentado las constelaciones de vínculos entre grupos y actores sociales del pasado. Así, se renuevan viejos temas abordados desde perspectivas tradicionales y se impulsa un diálogo interdisciplinario que favorece la transformación del conocimiento histórico.

El libro que el lector tiene en sus manos integra una serie de ensayos que analizan diversos actores y procesos del antiguo régimen en Iberoamérica desde una perspectiva de *redes sociales*. En su conjunto, los estudios reunidos proporcionan una visión de la dinámica económica del imperio hispano en los siglos xvii y xviii, la cual giraba, fundamentalmente, en torno a la producción de los metales preciosos americanos. Los vínculos familiares, de paisanaje, de negocios y de clientela se destacan como los hilos conductores de los ensayos que forman parte del libro. Como veremos a continuación,

los sistemas de relaciones en cuestión fortalecieron y consolidaron negocios e instituciones mercantiles, dieron cohesión a los grupos familiares y corporativos, además de favorecer la integración del imperio.

Los autores que estudian el siglo xvii examinan las redes amplias y complejas que se tejieron entre Europa y América durante la monarquía de los Habsburgo. Así, Renate Pieper y Philipp Lesiak, para explicar el problema del abasto de mercurio requerido por los virreinos productores de plata, profundizan sobre los vínculos y las negociaciones establecidas entre los mercaderes del centro y norte de Europa con la burocracia regia y los comerciantes de Sevilla. Por su parte, Antonio García de León y María Teresa Huerta destacan la importancia que tuvieron los sistemas relacionales de los mercaderes de la ciudad de México, en razón del control que ejercieron sobre el crédito, al concentrar el circulante que se producía en Nueva España y, por consiguiente, sobre los mercados del virreinato, las Antillas, el Pacífico y el Atlántico. Tanto en el caso de los clanes de judeoconversos como en el de los mercaderes de plata, se pone de relieve la importancia financiera y mercantil que tuvo la oligarquía de la ciudad de México. La plata es el nexo fino y firme de la red que explica los vínculos entre grupos, regiones y estructuras corporativas.

Específicamente, el artículo de Pieper y Lesiak se ubica al inicio del reinado de Felipe IV, cuando la escasez de mercurio derivada de los problemas productivos que enfrentaron las minas de Huancavelica y Almadén condujo a la corona a adquirir el metal líquido de los yacimientos de Idria a fin de garantizar el suministro de Perú. El interés central de los autores radica en desentrañar los vínculos que tenían los mercaderes de Sevilla con los negociantes del centro del Mediterráneo al inicio de la década de 1620. Con este propósito estudian las complejas y poderosas *redes egocentradas* de los intermediarios que operaron como comisarios apoderados de los asentistas de azogue, encargados de la explotación de las minas de Idria. Estos vendían el mercurio al factor real de Sevilla, oficial encargado de remitir el preciado insumo a los virreinos americanos. Dichos comisarios actuaron como agentes de los mineros, los asentistas y los banqueros. De ellos dependió el suministro de mercurio a las minas peruanas y la comercialización de la plata en los mercados europeos. La principal sociedad de los comisarios, de origen genovés y flamenco, también comercializó el cobre húngaro que se destinó a las posesiones hispanoamericanas.

De acuerdo con Pieper y Lesiak el tráfico de mercurio de Eslovenia se insertó en una estructura comercial mucho más amplia que vinculaba a

Sevilla con el Mediterráneo oriental a través del intercambio de plata por bienes de lujo. Los autores estudian la estructura de las redes mercantiles que sostenía dichas transacciones y el uso que los asentistas del azogue hicieron de ellas. Encuentran que había una articulación estrecha entre los comerciantes de azogue y los exportadores de lana castellana al Mediterráneo. Calculan que aproximadamente un tercio de estos mercaderes sostenía tratos entre el noroeste de Europa y el Mediterráneo. Sin embargo, sólo algunos de ellos formaban parte del grupo de mercaderes que en 1620 controlaba la Carrera de Indias. Concluyen que el comercio de Sevilla y el que se mantenía con América eran organizados por mercaderes de origen hispano, portugués y flamenco, en su mayoría miembros del consulado andaluz, en tanto que la contratación de azogue y lana procedentes del Mediterráneo oriental estaba en manos de flamencos y genoveses, algunos de los cuales saldaba sus pagos en Amberes.

El ensayo de Antonio García de León se refiere a las *redes de negocios* establecidas por los judeo portugueses vecinados en Nueva España. Los lusitanos sefarditas fortalecieron su posición en Sevilla a raíz de la unión de las coronas de Castilla y Portugal a fines del siglo XVI. Los judeoconversos formaban una densa malla que sostenía el tráfico Atlántico, cuyo núcleo se encontraba en Lisboa. Fueron ellos quienes consolidaron su posición en el imperio a raíz de la quiebra del erario de 1627, cuando sustituyeron a los genoveses como financieros de Felipe IV. La concesión a los portugueses del asiento de africanos hizo posible que en Veracruz se desarrollara un activo comercio de esclavos, géneros europeos, sedas chinas, cacao y otros bienes, parte del cual se llevó a cabo de manera ilícita. No obstante, el autor explica cómo el núcleo de la red comercial portuguesa eran los mercaderes de la ciudad de México, entre los que se destaca el patriarca religioso de la comunidad. Los lusitanos redistribuían desde México esclavos, textiles y otros bienes que les daban acceso a la plata, con la que comerciaban en las Antillas, Europa, África y el Pacífico.

García de León expone cómo los tratos en el sotavento de Veracruz se facilitaron a los portugueses porque adquirieron cargos intermedios en la administración civil y militar, arrendaron la recaudación de las alcabalas y especularon con los productos de este gravamen y de los tributos. Los negocios de los judeoconversos se apoyaban en el otorgamiento de crédito a vecinos de México, así como de otros importantes núcleos mercantiles del virreinato, las Antillas, Filipinas, Angola, la Castilla y Europa. El autor destaca cómo la separación de Portugal coincidió con el fortalecimiento de los holan-



deses, quienes, al igual que los ingleses y los franceses, habían tomado posesiones en las Antillas para realizar el contrabando. Y como, al tiempo que esto sucedía, la expulsión de los portugueses sefardíes destruyó la compleja red que sustentaba el tráfico que realizaban en América, Asia, Europa y África.

Por su parte, María Teresa Huerta analiza las *redes de negocios* de los mercaderes de plata que financiaban la minería en el norte de Nueva España, en la segunda mitad del siglo xvii. El estudio viene a complementar la reconocida obra de Hoberman acerca de los mercaderes de la ciudad de México en el periodo 1590-1660. De acuerdo con la autora, los tratantes de plata eran las cabezas de una generación que inició su carrera en la década de 1650, poco después de la expulsión de los judeoportugueses y cuando privó la escasez de mercurio. La autora plantea cómo la disposición de azogue en los últimos años del decenio 1670 condujo a los mercaderes a invertir grandes caudales para reactivar las minas norteñas, cuyo auge, a fines del siglo xvii, les aportó grandes beneficios. Los tratantes de plata expandieron sus negocios en el norte mediante la formación de compañías con parientes jóvenes y la articulación de lazos de negocios con gobernadores, oficiales del erario, alcaldes mayores y autoridades locales. Estos vínculos garantizaban el abasto de azogue, el pago del derecho del diezmo, en lugar del quinto, o la evasión de los gravámenes sobre la producción de metales. Los mercaderes incrementaron su capacidad financiera al recibir capitales de individuos y corporaciones con quienes tenían vínculos de confianza. Y cuando requerían de mayores recursos, como cuando mandaban a acuñar los metales, se valían de los préstamos de sus colegas.

Entre los actores cuyos negocios analiza Huerta, se destacan los mercaderes de plata que formaron parte de *redes de origen vizcaíno* o bien montañés, que incluían a vecinos de Cádiz. Algunos miembros de estas redes construyeron buques para las Carreras de Indias y de Filipinas, de los que fueron nombrados maestros. Estos operaron como cargadores por su propia cuenta y prestaron servicios a casas de comercio extranjeras establecidas en Cádiz. El control que ejercían sobre sus embarcaciones les permitió, entre otras maniobras, evadir el registro de parte de la carga que intercambiaban en Veracruz y Acapulco por plata no gravada. Los mercaderes de México se vincularon con miembros de los cuerpos militares filipinos para tratar mercancías asiáticas. Luis Sánchez de Tagle contó con la colaboración del mismo gobernador de Filipinas. A fines del siglo xvii se incrementó el comercio con Perú, cuando los mexicanos establecieron en Lima a parientes y paisanos miembros de sus *redes de negocios*.

Los ensayos que analizan las interacciones familiares y sociales de sujetos de origen peninsular que desarrollaron grandes empresas, con el interés de reconstruir las estrategias personales de estos mercaderes establecidos en la ciudad de México y el virreinato del Perú, también ponen énfasis en el análisis de los lazos sanguíneos, el origen geográfico compartido y las relaciones de clientela o protección. Los estudios de Guillermina del Valle, Clara Elena Suárez y Concepción Gavira muestran cómo el comercio, los capitales y el crédito se articulaban en torno a empresas basadas en estructuras familiares, debido a que éstas garantizaban la reducción de los costos de gestión y transacción, así como los riesgos e incertidumbres que caracterizaban el comercio y el tráfico de larga distancia durante el antiguo régimen. Suárez Argüello se refiere a un caso en el que la transmisión generacional del negocio familiar falló, situación que condujo al negocio y al linaje a la ruina.

El ensayo de Guillermina del Valle analiza cómo los negocios y la fortuna de Manuel Rodríguez de Pedroso resultaron, en gran medida, de sus estrategias relacionales en el ámbito familiar y de paisanaje. El mercader prosperó a raíz de su matrimonio con la hija de un tratante destacado, originario, al igual que él, de la villa de Viguera, en la provincia de la Rioja. Viudo, contrajo segundas nupcias con la sobrina del marqués de Villahermosa de Alfaro, con quien también tenía vínculos de paisanaje. Este lazo redundó en el incremento de su capital y amplió sus redes sociales y políticas. El otorgamiento del hábito de Santiago, indispensable para obtener un título de nobleza, así como la designación para los oficios de cónsul y prior del cuerpo mercantil de la ciudad de México, elevaron el prestigio social de Rodríguez de Pedroso. Por su parte, el mercader aprovechó su posición como representante del consulado para impulsar sus negocios. La encumbrada posición social que alcanzó el mercader riojano y el apoyo financiero que otorgó al gobierno virreinal para diversas urgencias, fueron tomados en cuenta cuando el monarca le concedió el título de conde de San Bartolomé de Xala.

Los vínculos familiares y de paisanaje que estableció Manuel Rodríguez de Pedroso también constituyeron la estructura de sus negocios como productor de pulque y comerciante. Valle Pavón muestra cómo la estrecha relación que el mercader estableció con el padre de su primera mujer lo condujo a incursionar en la elaboración y venta de aguamiel. El mercader riojano se concentró en dicho giro cuando sus hijos heredaron las haciendas pulqueras de su suegro, de cuya administración se hizo cargo. Rodríguez de

Pedroso llevó a cabo contrataciones de bienes orientales y europeos con la colaboración de sus hermanos establecidos en Manila y Sevilla. Estos le brindaron la confianza y la información necesarias para invertir grandes caudales. Dada la relevancia que adquirirían los vínculos de paisanaje fuera del lugar de origen, Rodríguez de Pedroso afianzó dichos lazos con los hombres de su confianza.

La quiebra del próspero giro de la *casa de conductas* de Pedro de Vértiz, quizá el mayor empresario del transporte en el reino en la segunda mitad del siglo XVIII, puso de manifiesto la importancia de una *red de intereses*, oficiales y privados, implicados en la conformación de un sistema de flujos financieros fincado en la confianza, la reputación y el parentesco. En su trabajo, Suárez Argüello revela una compleja trama de intereses, egocentrada en la figura de Vértiz, a través de la cual se advierte cómo se conjuntan varias dimensiones de la misma. La *red familiar* del navarro permite observar el mecanismo de reclutamiento de parientes y paisanos que aseguraba el manejo de la empresa, pero que paradójicamente también dio lugar a su ocaso. Asimismo, muestra los vínculos de reciprocidad y complicidad entre funcionarios virreinales y el “conductor de cargas reales”. La lealtad y confianza implicadas en las relaciones patronales con el mundo de la arriería constituyen un dato valioso sobre la eficiencia de la empresa, así como del vínculo patriarcal de Vértiz con sus mayordomos, arrieros y socios. De este modo, el mercader constituyó una *red laboral* que influyó favorablemente en la operación del transporte.

La quiebra, por otra parte, expuso la relevancia de las interdependencias personales en el buen funcionamiento de la red de negocios y el sistema de conductas, haciendo visible la vulnerabilidad financiera de una administración ineficiente en manos del primo-yerno, heredero de la red primordial. Es aquí, precisamente, donde se aprecian los límites del funcionamiento empresarial de las *redes constituidas*. Los vínculos familiares y los que se fincaron en la reputación muestran un patrón diacrónico de discontinuidad empresarial. La quiebra de la empresa, resultado de un declive en las utilidades de los contratos con el gobierno virreinal, así como de un marcado deterioro en la confianza de sus clientes-socios-parientes y la secuela financiera que ello implicó. Para Suárez Argüello, la quiebra también permitió advertir los conflictos institucionales entre la Audiencia y el Tribunal del Consulado, cuando debió enfrentarse a los acreedores y amortizar el impacto de las pérdidas financieras. Entonces, otro aspecto relevante atiende a la fragilidad del tejido interpersonal de los negocios y la justicia corporativa

en la resolución del conflicto de intereses que puso fin no sólo a la empresa, sino también a la red que soportaba un activo fundamental del negocio: la confianza.

María Concepción Gavira profundiza en el estudio de la empresa de una familia de mercaderes de origen cántabro, cuyos fundadores, los hermanos Gutiérrez de Otero, tejieron una amplia *red de carácter familiar y étnico*. El núcleo de la compañía mercantil se ubicó primero en Perú y, más adelante, en Cádiz, de donde volvió a extenderse a Perú y el Río de la Plata. La autora analiza el proceso de emigración a través del cual se alimentó la trama familiar que sustentó los negocios de los Gutiérrez Otero. Considera la migración de jóvenes de las familias hidalgas de mejor posición económica en el Valle de Soba, ubicado en las montañas de Santander, como una estrategia de reproducción y ascenso social. Los miembros más influyentes y prestigiosos de la familia ampliada, quienes habían consolidado la empresa familiar, buscaban a los parientes jóvenes para emplearlos en sus negocios y asegurar la *transmisión indirecta* del negocio.

Gavira expone cómo la primera empresa de tejidos y comercio, fundada en Cuzco a fines de la década de 1770 por los tres hermanos mayores de la familia Gutiérrez Otero, se perdió en la sublevación indígena de 1780-1781. El negocio se reinstaló en Cádiz, desde donde se fincaron alianzas con tratantes de diversos centros comerciales de Perú y Buenos Aires. Además del único hermano que permaneció en Arequipa, los agentes fueron familiares y paisanos. La excepción, un comisionado vizcaíno, enfrentó a los Gutiérrez con problemas judiciales. De esta operación se destacan la importancia del crédito y la inversión de grandes caudales. Los hermanos Gutiérrez formaron a sus sobrinos con la expectativa de que se concentraran el trabajo, la familia y la religión, y no cayeran en vicios como la bebida, la gula y la largueza, a los que estaban más expuestos en los centros urbanos, lejos de su pueblo. El peso de la endogamia se explica como una estrategia socioeconómica ligada al interés en preservar la limpieza de sangre y el prestigio familiar.

La visión *asiática* del imperio es traducida en el ensayo de Luis Alonso. El autor nos muestra una dimensión poco conocida de los procesos institucionales de cambio imperial y la acción colectiva de redes de intereses implicados en el comercio. Como explica Alonso, la conformación de redes comerciales en torno del galeón de Acapulco constituía una tupida malla de intereses que implicaba tres redes constituidas, a saber: la *red del galeón*, conformada por los cargadores y su flanco financiero en las Obras Pías; la *red*

*interior*, constituida en Filipinas por los alcaldes mayores y gobernadores éticos, *Barangay*, que controlaron el comercio forzado que se realizaba con los campesinos del interior, y, finalmente, *la red continental*, fincada en el tráfico de productos chinos e hindúes, principalmente en manos de los chinos de Manila asociados a los del continente, que controlaban la producción artesanal de efectos exportables. El *nudo institucional*, político y funcional de estas tres redes se tejía en la persona del gobernador general, quien repartía cargos y favores entre “amigos, allegados y parientes”, a la vez que tejía alianzas de interés entre las tres redes.

Como explica Alonso, el embate reformista por liquidar el monopolio que mantuvieron los cargadores filipinos con los mayoristas de México se centró en una triple estrategia: primero, con la introducción del comercio libre, que prohibió el comercio con los chinos y vinculó a Manila con Cádiz; segundo, con el establecimiento del sistema territorial de intendencias, que relevó de cargos y funciones a los alcaldes mayores encargados del comercio forzado y la colección de tributos, y tercero, con el estanco del tabaco que desarrolló la economía local, generó una nueva clase de agricultores comerciales y rompió la vieja estructura de subordinación artesanal y campesina al comercio de monopolio.

El declive del comercio filipino-mexicano se tradujo en el desmantelamiento de la vieja *red comercial del galeón*. No obstante, se reconstituyeron nuevas alianzas entre los comerciantes filipinos y veracruzanos que demuestran la ductilidad y amplia articulación de intereses en contextos de adversidad institucional. El Consulado de Manila, defensor de los cargadores de México, constituyó el actor colectivo de la vieja red, pero sus agentes habrían de encontrar nuevas formas de negociación en la cambiante trama institucional del comercio libre. En su desenlace, al romperse el nudo institucional del gobernador general, las redes comerciales se adaptaron y reconstituyeron en torno a la nueva economía de exportación agrícola y el esquema de organización institucional borbónica. Esta transición, por último, refiere un proceso dinámico de ruptura y adaptación que hace de la *red comercial* un concepto aprensible de la dinámica social e institucional, como bien muestra el autor.

En otra escala regional, pero atendiendo al contexto del imperio, el ensayo de Álvaro Alcántara analiza los mecanismos de poder y las alianzas estratégicas que le permitieron a una familia de ganaderos gobernar la provincia de Acayucan en el tránsito del antiguo régimen colonial al México independiente. Los Franyutti dominaron la vida social y económica de la pro-

vincia al tender una *red social* que se extendía del sur de Veracruz a la ciudad de México, cuyos elementos ejercían el control de la alcaldía mayor y otros oficios de la provincia. No obstante, resultó clave el acaparamiento de la tierra y la producción comercial. A partir de la figura de Joseph Quintero, un próspero ganadero y comerciante local, el autor muestra el despliegue de estrategias familiares que tenían como principal objetivo la conservación del poder en momentos de recambio generacional. El examen de las trayectorias de otros sujetos muestra la forma en que *la red* dependía de la negociación y la construcción de nuevos vínculos. Así, se puede observar cómo los oligarcas locales enfrentaron las pretensiones de la corona por desarticular los poderes regionales *de facto*, e imponer otros más afines a sus intereses.

Alcántara López muestra que el telón de fondo de la historia del clan Franyutti lo constituyó la organización social y productiva de los pueblos indígenas, así como el papel desempeñado por los afroestizos empleados en labores de vaquería y siembra de algodón y maíz. Ambos grupos debieron hacer frente a los abusos de poder de dichos oligarcas. El artículo da a conocer las formas de gobernabilidad de linajes de provincia como Acayucan, en donde las instituciones de la corona tenían poco efectividad al inicio de la segunda mitad del siglo xviii. Aunque ningún miembro del clan Franyutti estaba presente al despuntar el siglo xix, la emergencia del poderoso Bernardo Franyutti al inicio de la vida independiente se puede reflexionar sobre la eficacia de los mecanismos de transmisión de poder y de la *malla de negocios* que décadas atrás posibilitó el encumbramiento de esa familia.

Los artículos que se refieren a los Consulados de Guadalajara y Buenos Aires y a las diputaciones comerciales del cuerpo mercantil de la ciudad de México reflexionan sobre las transformaciones de la política borbónica que buscaba renovar el equilibrio de los grupos de poder mediante la creación de corporaciones con organización y funciones novedosas. En este marco, los trabajos de Antonio Ibarra y Óscar Cruz abordan las complejas relaciones establecidas entre las oligarquías de los principales núcleos de comercio regional, los poderosos mercaderes de la ciudad de México y las autoridades virreinales, así como las formas en que se llevaron a cabo las negociaciones políticas entre dichos actores sociales. Por otra parte, las estrategias de los tratantes rioplatenses para beneficiarse del programa reformista expresan con claridad la importancia de articular la representación corporativa con la trama de relaciones interpersonales que se vieron *resignificadas*, en opinión de Kraselsky, por un sistema de intercambios entre actores locales, gobierno imperial y comunidades mercantiles.

El ensayo de Antonio Ibarra muestra la articulación entre las *redes de negociantes* que se conformaron de manera institucional en el Consulado de Comercio de Guadalajara y las *redes de circulación* que se tejieron en el comercio interregional novohispano y ultramarino a finales del siglo xviii. Con base en información fiscal y corporativa, el autor muestra la forma en que las *redes de negocios* de los miembros del consulado se favorecieron de las funciones del nuevo Consulado de Guadalajara con el propósito de expandir sus intereses en el ámbito territorial, así como en los distintos circuitos del comercio. De este modo, los tratantes de Guadalajara arrebataron a los mayoristas de la capital del virreinato el papel central que desempeñaban y establecieron un entramado de intereses que les permitió mantener los negocios, a pesar de verse envueltos en un contexto de conflictos corporativos.

Siguiendo la idea de que las *redes sociales* se conforman en los mercados y se fortalecen por medio de factores socioculturales, Ibarra nos acerca a una dimensión analítica que sugiere la existencia de una articulación funcional de los negocios mediante los vínculos proporcionados, justamente, por las *redes de negociación*. Al tiempo que se produce una alta especialización en el control de los circuitos de circulación, la competencia se ciñe a los tensores de la relaciones de interdependencia. La hipótesis sugiere que el funcionamiento de dichas *redes de negociantes*, fincadas en el crédito y la confianza, permitió salvar tensiones corporativas y crear nuevas territorialidades comerciales impulsadas por la prosperidad minera y la especialización productiva finisecular. El modelo que propone el autor constituye una incitación a un nuevo debate sobre las relaciones entre mercados, corporación y *redes sociales*, en el contexto de la economía del antiguo régimen colonial.

La conformación de las nuevas corporaciones de comercio no resultó de la voluntad imperial, ilustrada y despótica, sino de la compleja integración de grupos de interés que crearon las condiciones para una nueva arquitectura institucional que apoyara los crecientes mercados de Iberoamérica. En su ensayo, Javier Kraselsky muestra la gestación del proceso de erección del Consulado de Buenos Aires a partir de una cuidadosa reconstrucción de las *redes de interés* que dominaron el tráfico del Atlántico sur. Las Juntas de Comercio fueron concebidas como asambleas de los grupos de mercaderes que enfrentaban tensiones recíprocas. Asimismo, constituyeron un espacio social destinado a la representación de los intereses de las facciones más poderosas, así como para movilizar los vínculos interpersonales en la conducción de la sociedad corporativa. El núcleo de las relaciones entre los mercaderes se dejó en manos de sus *apoderados*, quienes administraron el flujo de bienes

y favores recíprocos que se mantenía con los funcionarios reales. Si bien las Juntas actuaban como corporaciones estamentales, la marcada diferenciación de poder y riqueza creó redes de reciprocidad jerárquica que facilitaron el vínculo consensual con el poder político.

El papel del “apoderado” como *ego* de las redes en el sistema de representación corporativa, les confirió un gran poder externo de negociación e interno en la resolución de conflictos. El manejo de información comercial, la administración de favores y el disfrute del privilegio de interlocución convirtieron a los apoderados en nodos de poder y relaciones, tanto simétricas como asimétricas. A lo largo de una serie de episodios, el autor muestra cómo las Juntas se constituyeron en una *institución semiinformal* que cumplía funciones de agencia y de reciprocidad interpersonal, capaz de representar los intereses y las estrategias de los comerciantes rioplatenses. En suma, Kraselsky nos muestra un modelo ejemplar de articulación entre corporación de antiguo régimen y red local de intereses, en el proceso de constitución de la representación del cuerpo mercantil.

En una aproximación de carácter institucional, Óscar Cruz Barney se refiere a las diputaciones foráneas del Consulado de la ciudad de México que se establecieron en las intendencias ubicadas en su jurisdicción territorial. El virrey José de Iturrigaray propuso, en 1807, erigir las diputaciones provinciales del cuerpo mercantil de la capital conforme a la real cédula de erección del cuerpo mercantil de Guadalajara. El Consulado de México se resistió a que las diputaciones se normaran de acuerdo con la cédula de erección del Consulado tapatío; en consecuencia, elaboró una reglamentación alternativa según la cual dichas representaciones debían quedar bajo su tutela. Asimismo, reguló el procedimiento para nombrar a los diputados y la forma en que estos desempeñarían sus funciones, básicamente, el ejercicio de la jurisdicción mercantil y el fomento del giro comercial.

El autor expone cómo el virrey declaró nulo el régimen de las diputaciones propuesto por el Tribunal mercantil. Unos meses después, en septiembre de 1808, una facción de mercaderes del consulado dio el golpe que destituyó a Iturrigaray. En 1809 el nuevo virrey mandó extinguir las diputaciones en cuestión. El Consulado de México adquirió gran poder a raíz del apoyo financiero que brindó para el combate contra los franceses y la insurgencia. En 1812 autorizó por su propia cuenta la fundación de una diputación consular en Puebla. A fines de 1815, ante la crisis económica del erario, Félix María Calleja ordenó realizar dos loterías forzosas. El Tribunal Consular aprovechó la facultad que le confirió el virrey para nombrar a las



personas que deberían suscribir la lotería en las principales ciudades, para delegar en ellas el ejercicio de jurisdicción mercantil. Estas diputaciones consulares se mantuvieron una vez consumada la independencia.

En conjunto, los trabajos aquí reunidos aspiran a mostrar la imagen de convergencia de enfoque y pluralidad de lecturas. El acercamiento de intereses y la intención de compartir una *óptica de análisis* resulta, quizá, la mejor contribución de este esfuerzo colectivo. El grupo de trabajo se vio beneficiado por el apoyo de la Fundación Carolina, que financió el proyecto de investigación De Sevilla a Manila. Redes Sociales y Corporaciones Comerciales en el Mundo Iberoamericano, Siglos XVI-XIX, entre 2004 y 2006, el cual estuvo bajo la coordinación de Antonio Ibarra. El debate alimentó en todo momento la investigación, tanto en el seminario interinstitucional que realizamos en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México y el Instituto de Investigaciones Doctor José María Luis Mora, como en el marco de los congresos internacionales en donde se presentaron los avances de investigación. Ahora ponemos los resultados a disposición de nuestros lectores con la expectativa de ampliar la *red de interés* en el tema y abrir un debate necesario en nuestra disciplina.

Agradecemos la colaboración de Roxana Álvarez Nieves en la realización del índice temático del presente libro.

# REDES DE CIRCULACIÓN Y REDES DE NEGOCIANTES EN EL MERCADO INTERNO NOVOHISPANO: LOS MERCADERES DEL CONSULADO DE GUADALAJARA, 1791-1803\*

Antonio Ibarra

## INTRODUCCIÓN

En el verano de 1791, la Junta de Comercio de Guadalajara –integrada por casi media centena de comerciantes locales– formalizó su interés de contar con una corporación que los igualara en privilegios a los mercaderes de la capital del reino. Su propósito fue obtener el beneficio real de lograr la jurisdicción del ámbito territorial de su competencia, en materia de justicia mercantil y el derecho a recaudar la avería. Sus intereses económicos e incluso políticos, se vieron favorecidos con la real cédula que les permitió erigir el tribunal, universidad y consulado de mercaderes de Guadalajara<sup>1</sup> y convertirse en socios de los comerciantes del puerto de Veracruz. El respaldo del monarca se produjo en medio de una fase declinante del comercio regional, lo que revocó sus efectos nocivos y permitió el desarrollo de los negocios locales. Así, de un momento a otro, los mercaderes tapatíos contaron con una corporación, un territorio y la capacidad de fiscalidad, privilegios que habrían de consolidar su posición en el mercado interno novohispano. En consecuencia, las redes de negociación se tupieron de intercambios y la posición solar de la capital del reino debió ceder frente a una mayor integración de los territorios interiores con los puertos de entrada. Indudablemente, que

\* El presente escrito forma parte del proyecto Redes Sociales e Instituciones en el Comercio Iberoamericano, financiado por la Fundación Carolina. Agradezco a Michel Bertrand y Zacarías Moutoukias su polémica orientación; a Rodrigo Mariscal y Karina Mota por el apoyo brindado en la investigación documental. Una primera versión fue publicada en la revista *Historia Mexicana*, vol. 117: 2, núm. 223, enero-marzo de 2007.

<sup>1</sup> Sobre los consulados de comercio en Nueva España, véase Valle, *Mercaderes*, 2003. En particular, respecto al Consulado de Comercio de Guadalajara a Ibarra, “Consulado”, 2000, e “Institución”, 2003.

hacer negocios sin la mediación mercantil de la ciudad de México abrió un singular horizonte de acción y oportunidades al comercio provincial novohispano.

La respuesta de los comerciantes de la capital, adversa a la constitución de los consulados provinciales de Guadalajara y Veracruz, dio inicio a una época de pugnas corporativas que signaron un aparente conflicto de intereses entre comerciantes, pero que en las *redes de negociación* no se reflejaron tan diáfananamente, dado que la disputa por privilegios corporativos no interfirió en los negocios, aunque los implicó.<sup>2</sup> De esta manera, las *redes de negociación* como expresión dinámica de la circulación de mercancías nos revelan procesos de mercado y de movilidad social en los negocios. La acción colectiva de mercaderes provinciales permitió la configuración de redes espaciales de negociación que habrían de transformar la organización del mercado interno.

En este ensayo nos proponemos mostrar un análisis de las *redes de circulación* de mercancías, especialmente de importación, así como establecer cierta correspondencia entre estas y las *redes de negociación* que implicaron también el tendido de redes sociales de financiamiento e integración de intereses. Con fines analíticos, consideramos a los comerciantes que figuraron en la corporación mercantil de Guadalajara como componentes constitutivos de una *red institucionalmente articulada* y, en consecuencia, aceptamos que el ámbito *egocentrado* de la corporación influyó en el éxito de los negocios devenido de la participación en dichas *redes de negociación*.

## LA CORPORACIÓN COMERCIAL Y SUS REDES EGOCENTRADAS DE NEGOCIACIÓN

A lo largo de la historia institucional del Consulado de Comercio de Guadalajara, entre 1795 y 1823, un total 165 comerciantes tuvieron cargos en la estructura del mismo: 35 de ellos habían suscrito el acta petitoria de la Junta de Comercio en 1791 y el resto se integró a la estructura del consulado en el transcurso de esos años. La elite corporativa del comercio de Guadalajara, definida por la ocupación de los principales cargos en la estructura consular, estuvo constituida entonces por 33 mayoristas. De entre ellos, menos de la mitad se desempeñó como prior, propietario o teniente, en repetidas ocasio-

<sup>2</sup> En referencia a las disputas entre consulados, véase Valle, "Antagonismo", 2001. Y sobre el peculiar caso del Consulado de Guadalajara frente a la modernidad, véase Ibarra, "Consulado", 2003.

nes e incluso en alternancia con otros cargos de representación. Se trata, pues, de un grupo compacto de interés que ejerció un relativo control sobre la corporación y que inmerso en los nodos del comercio regional propició el desarrollo económico de la provincia. Bajo la égida de una minoría se mantuvo el control de la mayor parte de las operaciones del comercio regional y, sobre todo, las referentes a los productos de importación. Fueron sólo unos cuantos mercaderes quienes tuvieron en sus manos instrumentos de negociación y una mayor presencia en las redes troncales de la circulación de importaciones en el reino.

Por su parte Guadalajara, como centro redistribuidor de efectos importados, se benefició del establecimiento de conexiones directas con los puertos de entrada al reino, particularmente con Veracruz, aunque también de los enlaces *internos de distribución*, como las ferias de Saltillo y San Juan de los Lagos.<sup>3</sup> Gracias al derecho de avería cobrado por agentes del Consulado de Guadalajara en dicho puerto, entre 1795 y 1796, podemos conocer la jerarquía de distribución de las importaciones en el amplio territorio jurisdiccional del consulado tapatío que, *grasso modo*, comprendió el marco territorial de su audiencia. En el trazado espacial, se aprecia la importancia de la minería norteña asociada al sistema de ciudades enlazadas al camino de Tierra Adentro, así como la constitución de *entrepôts* de repartición regional: habiendo sido Guadalajara uno de estos centros de almacenaje, con particular importancia en la articulación del mercado interno novohispano.

La distribución de valores despachados *en derecho* desde el puerto veracruzano, colocó a Guadalajara como la primera ciudad en importancia después de Zacatecas y las ferias de Saltillo y San Juan. Ahora bien, el valor de las mercancías de importación y americanas que circularon en el territorio consular, averiadas entre 1796 y 1810, fue superior a los 52 millones de pesos, siendo la mitad importadas (entre españolas y extranjeras), 38% del país y el resto sin determinar. De ellas, un cálculo estimado mediante registros alcalatorios nos revela que en Guadalajara se calificaron como importaciones efectos por un valor superior a los 13 millones de pesos. Es decir, una cuarta parte del total averiado de los productos importados que circularon por el septentrión del reino tuvo como destino a la ciudad tapatía.<sup>4</sup> Más aún, los registros de avería sólo estiman en 3 millones 870 mil pesos las importacio-

<sup>3</sup> Para abundar sobre las gestiones ante el Consejo de Indias, véase Gálvez, *Conciencia*, 1993. En concreto, respecto a la feria de San Juan de los Lagos, consúltese a Gálvez e Ibarra, "Comercio", 1997.

<sup>4</sup> En referencia al tráfico septentrional, con fuentes de avería, véase Ibarra, "Contabilidad", 2002.

nes que *en derecho* vinieron a la capital pagando su avería mientras el resto, muy probablemente, logró entrar al territorio de la jurisdicción por distintos cauces de circulación, como la feria de San Juan. Resulta evidente, a nuestro modo de ver, que la economía de Guadalajara formaba parte de un amplio circuito de circulación y su dinámica se conectaba, precisamente, con ese flujo interno de importaciones.<sup>5</sup>

Esta estructura de mercado constituyó la base de las redes de negociación, toda vez que las conexiones entre comerciantes mantuvieron una regularidad apreciable y los vínculos entre las minorías de los distintos cuerpos consulares se fortalecieron. Así se advierte en los lazos establecidos entre los miembros de los consulados de Veracruz y Guadalajara, descritos en los libros de avería de 1795 y 1796, como vínculos clientelares linealmente organizados y que ilustran sobre las conexiones habidas entre ambas comunidades<sup>6</sup> (véase grafo 1).

Si bien las conexiones entre las redes del puerto veracruzano y las de Guadalajara mantuvieron un carácter estacional, derivado del ciclo de introducción de importaciones, los lazos de negociación que establecieron los mercaderes tapatíos comprendieron también a los mayoristas de la ciudad de México y a una constelación de comerciantes provinciales que despachaban bienes de consumo al mercado regional. La prosperidad local, resultado de una agricultura productiva así como de una creciente especialización en la exportación de productos destinados a la minería y otras industrias novohispanas, como cueros y textiles, se manifestó también en la creciente capacidad de atracción de mercancías hacia el centro orbital de su jurisdicción.<sup>7</sup> Esta doble dinámica de mercado, ya explicada en otro lugar, hizo plausible el comentario de un agudo testigo de época, el intendente José Fernando Abascal y Sousa, cuando afirmó lo siguiente: "El comercio lo hacen *entre sí los partidos* con los frutos y efectos que sobran en unos y faltan en otros, sucediendo *lo mismo con el todo de la provincia respecto de las demás del reino*."<sup>8</sup>

De lo expresado por Abascal, se deduce que el comercio recíproco incluyó una serie de engranes vinculados al mercado urbano: comercio inter-

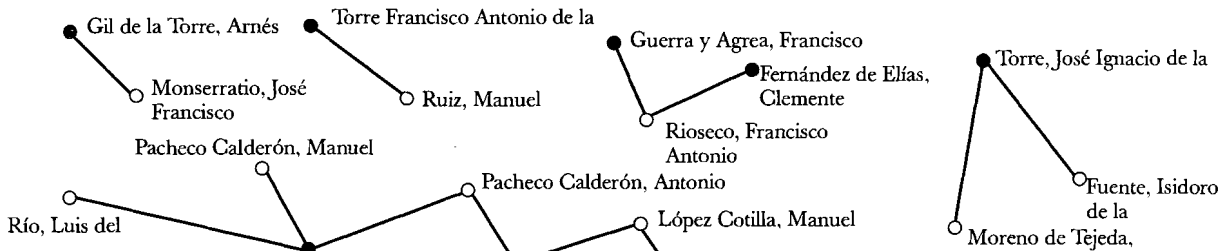
<sup>5</sup> Para un tratamiento del tema, así como la información completa véanse Ibarra, "Plata", 1996, "Mercado", 2000, y "Organización", 2000.

<sup>6</sup> Sobre el modelo egocentrado y sus relaciones consúltense los trabajos de Moutoukias, "Lazos", 2002, y "Narración", 1995.

<sup>7</sup> El modelo histórico ha sido analizado por Van Young, *Ciudad*, 1989 y debatido teóricamente en Van Young, *Crisis*, 1992. Nuestras observaciones críticas y énfasis en el modelo de mercado, en Ibarra, "Organización", 1992.

<sup>8</sup> Fernando Abascal, citado por Serrera, "Estado", 1974. Para una visión del modelo véase Ibarra, "Organización", 1992.

Grafo 1. Vinculos de negociación entre comerciantes de los consulados de Veracruz y Guadalajara, 1795-1796



no, regional, interprovincial y ultramarino; y que la complejidad de ese sistema mercantil fue, justamente, lo que permitió a Guadalajara colocarse en una estratégica posición en el diagrama de circulación del reino. Merece considerarse que dicho esquema traduce flujos de circulación verificados mediante derechos fiscales, por tanto se omite el peso del contrabando y eventualmente sus rutas de introducción. Sea como fuere, un cálculo prudencial de los importes del comercio fiscalmente regulado nos revela una gran importancia de la circulación de mercancías entre Guadalajara, el reino y los mercados ultramarinos. Así, entre 1778 y 1810 se negociaron mercancías por un valor superior a los 96 millones de pesos, a un promedio anual de 1 millón 750 mil pesos. Del total, casi 60 millones correspondieron a la capital, 6 millones a su *hinterland* y cerca de 30 millones al resto del territorio de la intendencia.<sup>9</sup>

Una medición más rigurosa –tanto por su continuidad como por su rigurosidad en el registro de receptorias foráneas– nos reveló que entre 1787 y 1810 el comercio regional sumó más de 73 millones de pesos negociados legalmente. Para esos mismos años, una estimación del comercio regional nos indica que 60% pagó alcabala en la capital, amparando mercancías por un valor superior a los 26 millones de pesos y el resto en el territorio. Sin embargo, la composición de la oferta nos señala una probable explicación de esa aparente centralidad: del total, 38.3% fueron productos importados, 21% del reino y 40% de la economía regional, lo cual sugiere, por otra parte, que la dinámica del mercado regional se debía, en casi 60%, a los productos venidos del reino y de ultramar, toda vez que la oferta local cubría 40% de la demanda. La capital de la provincia, como hemos insistido, funcionaba como un gran centro distribuidor de mercancías para su territorio.

En el comercio regional se destacaron dos importantes segmentos: por un lado, los *efectos del viento*, que constituían la oferta contigua a los mercados urbanos y/o mineros y alcanzaron un valor superior a los 23 millones 800 mil pesos y, por el otro, los efectos “igualados”, esto es sometidos a una contrata fija, principalmente orientados a la demanda rural o de los propios centros de producción y que sumaron un total de 5 millones 300 mil pesos. Esto es, más de 80% de la oferta regional estuvo cubierta por productores locales que pagaron alcabala y participaban del mercado local. Sin duda, es también una evidencia del alto nivel de comercialización alcanzado por la producción agroganadera regional.

<sup>9</sup> La información exhaustiva puede verse en los anexos al capítulo tercero de nuestra tesis doctoral, Ibarra, “Mercado”, 2000.

Finalmente, las importaciones de Castilla, como una importante palanca del comercio a distancia y de los mejores negocios de la época, sumaron un valor superior a los 30 millones de pesos en el comercio regional, entre 1778 y 1810. Sin embargo, con mayor certeza, la contabilidad alcabalatoria nos muestra que en dicho periodo se cobró la renta por un valor aforado superior a los 25 millones de pesos, particularmente en la capital de la provincia, donde –según el cálculo de los oficiales de alcabala– se pagaron más de 19 millones de pesos, por concepto de importaciones. No hubo, desde luego, otro polo de concentración de productos importados semejante a Guadalajara. Sin embargo, puede decirse que en proporción equivalente al monto de sus importaciones en pesos, también Aguascalientes (1 millón 500 mil pesos), Lagos (1 millón 100 mil pesos), Tepic (951 mil pesos) y El Rosario (727 mil pesos) representaron una red intrarregional de circulación de efectos de ese tipo.<sup>10</sup>

En conjunto, podemos establecer que si bien la capital desempeñó el papel de centro articulador de la red de circuitos regionales, algunos puntos periféricos se constituyeron en centros interregionales de demanda inscritos en sus propias redes y articulados al vértice de Guadalajara, en una compleja malla de vinculaciones dendríticas. Nuestra apreciación es que la región de Guadalajara desbordó, por así decirlo, a la propia capital del reino novohispano, como centro solar del mercado.

## MERCADO INTERNO, IMPORTACIONES Y REDES DE NEGOCIACIÓN: UN MICROANÁLISIS ANUAL

La posibilidad de examinar la convergencia de las redes de abasto y negociación, exige de un análisis a escala que revele algunos nudos de la trama entre mercados y mercaderes. En este caso, hemos decidido considerar el análisis de 1803, toda vez que reúne ciertas características relevantes. A saber, constituye el año de mayor importancia relativa en el valor de las importaciones, después del bloqueo marítimo, revelando con toda fuerza el torrente de circulación de mercancías. Asimismo, la forma en que se verificaron los convenios, coincide con la observación del intendente Abascal y Sousa sobre el sistema de organización del mercado regional y, finalmente, contamos con una base exhaustiva de las transacciones que dieron en ese

<sup>10</sup> Un intento por explicar la economía en sus circuitos de circulación, en Ibarra, "Mercado", 1995. La referencia sobre el tema es, desde luego, Garavaglia y Grosso, *Región*, 1996.



lapso, la cual nos permite advertir redes espaciales y de negociantes con toda transparencia.<sup>11</sup>

En ese año de 1803 se introdujeron mercancías a la ciudad por un valor superior a 1 millón 400 mil pesos. De aquel total, 52% provino de Europa y 5.4% de China, mientras el resto fue producto del comercio interior del reino. La importancia del segmento de importaciones se aprecia también en el flujo de entrada: de las 557 guías registradas, 321 fueron importaciones y de ellas 221 venían en derecho desde Veracruz, contra 47 de la capital del reino y de estas últimas, 21 contenían productos de Manila, guiados desde Acapulco. De la feria de San Juan, 25 de los 45 despachos fueron de mercancías importadas principalmente de Europa. Sus valores fortalecen la siguiente apreciación: de Veracruz llegaron productos por más de 800 mil pesos, mientras que los introducidos en San Juan superaron los 200 mil pesos, en tanto que los recibidos en Acapulco apenas superaron los 3 mil pesos.<sup>12</sup>

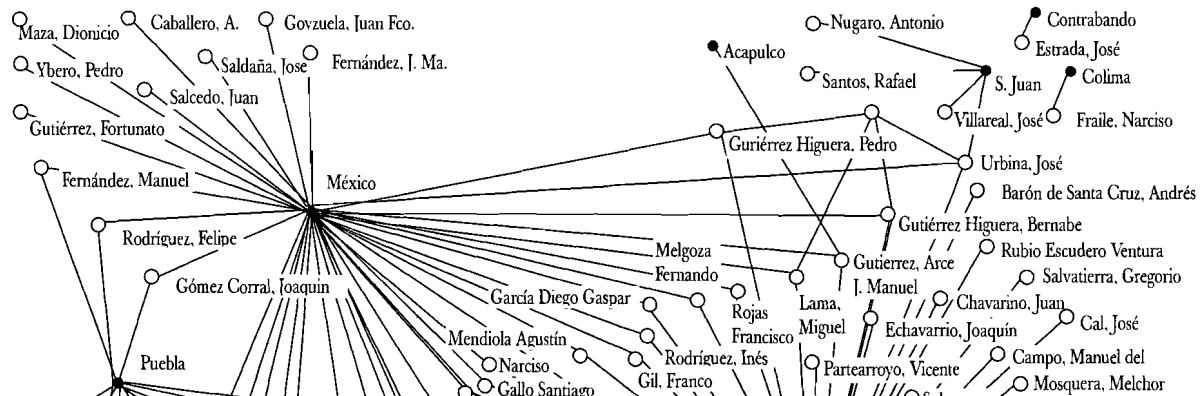
Desde una visión de conjunto sobre los vínculos espaciales, dos aspectos suplementarios llaman la atención. Del análisis documental se desprende: primero, una alta concentración en la intermediación de despachos entre un grupo de 25 comerciantes, la mitad con cargos en el consulado y el resto ligados a estos; segundo, la relativa especialización en los ramos de comercio y origen de las facturas, ya que una veintena de importadores mantuvo el control de los distintos puertos de abastecimiento (véase grafo 2).

En igual sentido, si consideramos que la ciudad de México y el pueblo de Veracruz fueron los principales puntos de dispersión y convergencia mercantil, es notable la cantidad de mayoristas que solamente se ligaron al puerto, un conjunto menor a ambas plazas y otros más establecieron vínculos con algunos emplazamientos del tráfico interno. Lo anterior resulta consistente con la organización espacial del comercio regional, así como con la naturaleza de sus enlaces con el mercado interno, lo cual generó una suerte de especialización y probablemente una mayor confianza entre los socios habituales. Con detenimiento, se puede apreciar en el grafo 3 cómo se crearon ciertos racimos de clientelas recíprocas entre miembros de los consulados de México, como Tomás Domingo de Acha, Pedro José de Echeverría y Pedro Ferreiro, con veracruzanos como Pablo Fraile o Francisco Sierra, enlazados en transacciones relevantes.

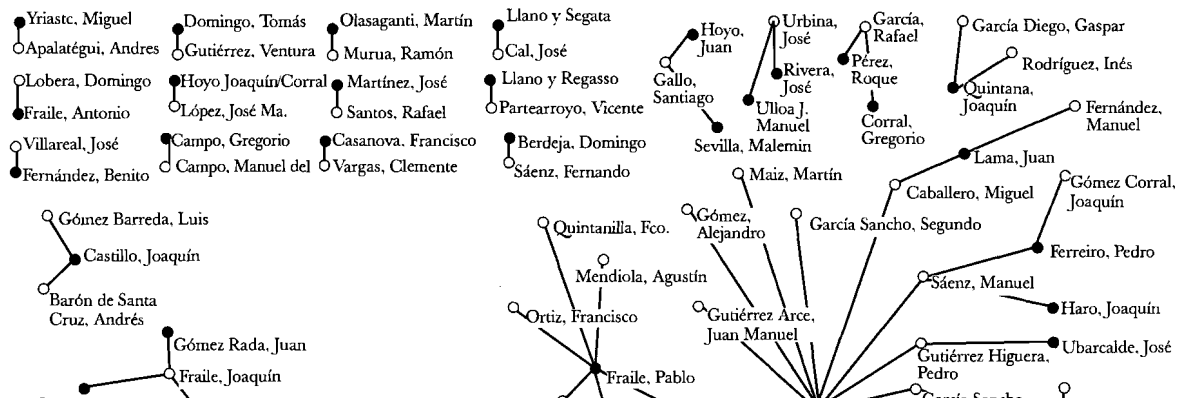
<sup>11</sup> Una buena guía metodológica sobre las posibilidades del microanálisis, en Bertrand, *Historia*, 2002.

<sup>12</sup> Documento, en AGN, Real Hacienda, Guadalajara, caja 74, exp. 80.

Grafo 2. Red espacial de negociación de los comerciantes de Guadalajara, 1803



Grafo 3. Red de negociación entre mayoristas de Veracruz y México con los de Guadalajara, 1803

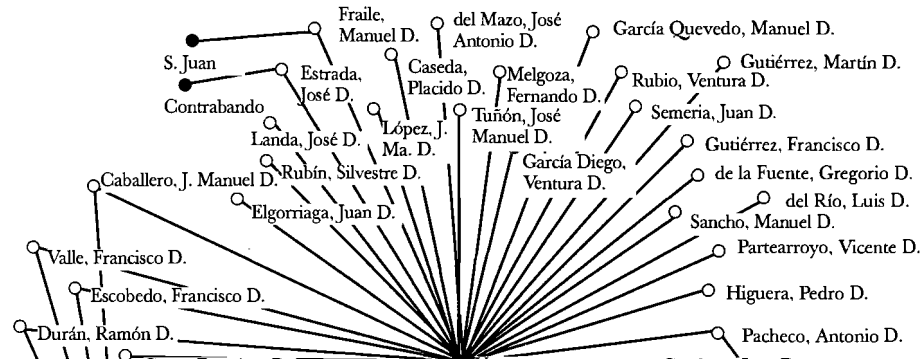


Por último, el tejido estrecho de conexiones mercantiles entre importaciones y red geográfica, muestra el carácter oligopólico del mercado novohispano: 20 mayoristas del consulado importaron más de 224 mil pesos en mercancías, de los cuales casi 200 mil pesos fueron del monto de los efectos que provinieron de Veracruz y sólo 22 mil pesos constituyeron la cantidad que se importó desde la capital del reino. De tal manera, que la forma adoptada por la red de negociación, hace notar el carácter policentrado de los negocios, aunque la densidad de tráfico apuntara hacia una fuerte integración con el puerto jarocho, como puede apreciarse en el grafo 4.

Actores fundamentales del consulado como Camberos, Caballero, García Diego, Durán, Pacheco, Calderón y Partearroyo, entre otros, fueron los mayoristas implicados y quienes encontraron el vínculo virtuoso entre mercado, corporación y negocios elitistas. Queda por indagar, con mayor detalle, los mecanismos de la negociación y los instrumentos de crédito en confianza y liquidación de saldos con plata quintada.

De esta manera, podemos concluir que las redes de mercado de Guadalajara establecidas por los comerciantes del consulado, en los albores del siglo XIX, difícilmente pueden ser entendidas como un modelo solar, aislado en sus redes de circulación y protegido del comercio interprovincial. Por el contrario, el dinamismo de ese mercado regional y de la sociedad de su tiempo en general, se expresa en los vínculos que hicieron crecer los giros del comercio y permitieron la competencia de los negociantes tapatíos con sus pares de la capital virreinal.

Grafo 4. Red de conexiones de importación de mayoristas del Consulado de Guadalajara, 1803



## FUENTES CONSULTADAS

*Archivos*

- AFRAG Archivo Fiscal de la Real Audiencia de Guadalajara.  
 AGI Archivo General de Indias, Sevilla.  
 AGN Archivo General de la Nación, México.

*Bibliografía*

- Ayala, María de la Luz, "La elite comercial de Guadalajara, 1795-1820" en Carmen Castañeda (coord.), *Círculos de poder en la Nueva España*, México, CIESAS/Porrúa Editores, 1998, pp. 183-204.
- Bertrand, Michel (coord.), *Historia social y análisis micro histórico*, Costa Rica, Universidad de Costa Rica, 2002 (Cuadernos Digitales, vol. 6, núm. 17).
- , *Configuraciones y redes de poder. Un análisis de las relaciones sociales en América Latina*, Caracas, Fondo Editorial Tropykos, 2003.
- Castañeda, Carmen, *La educación en Guadalajara durante la Colonia, 1552-1821*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco/COLMEX, 1984.
- , "La formación de la elite en Guadalajara, 1792-1821" en Carmen Castañeda (ed.), *Clases sociales y rebelión en Guadalajara y Jalisco, siglos XVIII-XIX*, Guadalajara, El Colegio de Jalisco/Gobierno de Jalisco, 1988, pp. 17-57.
- , "Los vascos, integrantes de la elite en Guadalajara, finales del siglo XVII" en Carmen Castañeda (coord.), *Círculos de poder en la Nueva España*, México, CIESAS/Porrúa Editores, 1998, pp. 167-182.
- Gálvez, María de los Ángeles, *La conciencia regional en Guadalajara y el gobierno de los intendentes (1786-1800)*, Guadalajara, H. Ayuntamiento de Guadalajara, 1993.
- y Antonio Ibarra, "Comercio local y circulación regional de importaciones: la feria de San Juan de los Lagos en la Nueva España", *Historia Mexicana*, COLMEX, vol. XLVI [3], núm. 183, enero-marzo de 1997, México, pp. 581-616.
- Garavaglia, Juan Carlos y Juan Carlos Grosso, *La región de Puebla y la economía novohispana. Las alcabalas en la Nueva España, 1776-1821*, México, Universidad Autónoma de Puebla/Instituto Mora, 1996.
- Ibarra, Antonio, "La organización regional del mercado interno colonial novohispano: la economía de Guadalajara, 1770-1804", *Anuario del Instituto de Estudios Históricos y Sociales*, Tandil, núm. 9, 1992, Argentina, pp. 127-162.

- \_\_\_\_\_, “Circulación de mercancías en el espacio regional de Guadalajara (1803). Visión cuantitativa a través del derecho de alcabala”, *Cuadernos de Historia Regional*, Universidad Nacional de Luján, núm. 16, 1994, Argentina, pp. 111-135
- \_\_\_\_\_, “Mercado urbano y mercado regional en Guadalajara, 1790-1811: tendencias cuantitativas de la renta de alcabalas” en Jorge Silva Riquer, Carlos Grosso y Carmen Yuste (eds.), *Circuitos mercantiles y mercado interno en Latinoamérica, siglos XVIII-XIX*, México, Instituto Mora/UNAM, 1995, pp. 100-135.
- \_\_\_\_\_, “Plata, importaciones y mercado colonial. Circulación interior de importaciones de Guadalajara al septentrión novohispano (1798-1818)”, *Siglo XIX. Cuadernos de Historia. Monterrey*, Instituto Mora, vol. VI, núm. 16, 1996, México, pp. 7-37.
- \_\_\_\_\_, “Mercado colonial, plata y moneda en el siglo XVIII novohispano. Comentarios para un diálogo con Ruggiero Romano, a propósito de su nuevo libro”, *Historia Mexicana*, COLMEX, vol. XLIX [2], núm. 194, octubre-diciembre de 1999, México, pp. 279-308.
- \_\_\_\_\_, “Mercado urbano y mercado regional en Guadalajara colonial, 1770-1810”, tesis doctoral, Centro de Estudios Históricos-COLMEX, 2000.
- \_\_\_\_\_, “El Consulado de Comercio de Guadalajara, 1795-1821. Cambio institucional, gestión corporativa y costos de transacción en la economía novohispana” en Nikolaus Böttcher y Bernd Hausberger (eds.), *Dinero y negocios. Contribuciones a la historia económica de América Latina en homenaje de Reinhard Liehr*, Frankfurt am Main, Bibliotheca-Americana/Vervuet Iberoamericana, 2000, pp. 231-263.
- \_\_\_\_\_, *La organización regional del mercado interno novohispano. La economía colonial de Guadalajara, 1770-1804*, México, Universidad Autónoma de Puebla/UNAM, 2000.
- \_\_\_\_\_, “La contabilidad consular del comercio: una fuente para la historia institucional de la economía colonial”, *América Latina en la Historia y Económica. Boletín de Fuentes*, Instituto Mora, núms. 17-18, enero-diciembre de 2002, México, pp. 11-21.
- \_\_\_\_\_, “El Consulado de Comercio de Guadalajara: entre la modernidad institucional y la obediencia a la tradición, 1795-1818” en Guillermina del Valle Pavón (coord.), *Mercaderes, comercio y consulado de Nueva España en el siglo XVIII*, México, Instituto Mora, 2003, pp. 310-354.
- \_\_\_\_\_, “Institución, poder y red familiar. Los comerciantes de Guadalajara 1791-1821” en Antonio Acosta, Adolfo González y Enriqueta Vila Vilar (coords.), *La Casa de la Contratación y la navegación entre España y las Indias*, Sevilla, Univer-

sidad de Sevilla/Consejo Superior de Investigaciones Científicas/Fundación El Monte, 2003, pp. 965-990.

Moutoukias, Zacarías, "Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica" en María Bjerg y Hernán Otero (comps.), *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*, Argentina, CEMLA-IEHS/Tandil, 1995, pp. 221-241.

\_\_\_\_\_, "Lazos débiles/lazos fuertes y la organización espacial de los negocios en Hispanoamérica colonial (segunda mitad del siglo xviii)" en Michel Bertrand (coord.), *Configuraciones y redes de poder. Un análisis de las relaciones sociales en América Latina*, Caracas, Fondo Editorial Tropykos, 2002, pp. 15-26.

Serrera, Ramón María, "Estado económico de la Intendencia de Guadalajara a principios del siglo xix: la 'relación' de Abascal y Sousa en 1803", *Jahrbuch für Geschichte von staat, wirtschafts und Gesellschaft Lateinamerickas*, vol. xi, 1974, Colonia, West Germany, pp. 121-148.

Silva Riquer, Jorge, Juan Carlos Grosso y Carmen Yuste (eds.), *Circuitos mercantiles y mercado interno en Latinoamérica, siglos xviii-xix*, México, Instituto Mora/UNAM, 1995.

Valle Pavón, Guillermina del, "Antagonismo entre el Consulado de México y el virrey Revilagigedo por la apertura comercial de Nueva España, 1789-1794", *Estudios de Historia Novohispana*, III-UNAM, núm. 24, 2001, México, pp. 111-137.

Van Young, Eric, *La ciudad y el campo en el México del siglo xviii. La economía rural de la región de Guadalajara, 1675-1820*, México, FCE, 1989.

\_\_\_\_\_, *La crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares de la Nueva España, 1750-1821*, México, Alianza Editorial, 1992.



**E**n los últimos años, el análisis de redes ha despertado un renovado interés en las ciencias sociales y, específicamente, en la historia. El retorno a la centralidad del sujeto como actor social y la forma en que interactúa en un contexto cambiante ha constituido un nuevo marco de referencia en el análisis histórico-económico. Este libro integra una serie de ensayos que analizan diversos actores y procesos del antiguo régimen en Iberoamérica, desde una perspectiva de *redes sociales*. Los estudios reunidos proporcionan una visión de la dinámica económica del imperio hispano del siglo XVII al XIX temprano, la cual giraba, fundamentalmente, en torno a la producción de los metales preciosos americanos. Los vínculos familiares, de paisanaje y de clientela se destacan como los hilos conductores de los ensayos que forman parte del libro. Se trata de sistemas de relaciones que fortalecieron y consolidaron negocios familiares y las instituciones mercantiles, además de favorecer la integración del imperio.



ISBN 978-970-684-169-8

