

29.54



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

ESTRUCTURA Y RELACIONES DEL COMERCIO MENUDO EN VALLADOLID, 1790-1800.

QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN SOCIOLOGIA
P R E S E N T A :
JORGE SILVA RIQUER

MEXICO, SEPTIEMBRE DE 1984.



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INTRODUCCION.

El estudio del mercado interno colonial se ha postergado de manera incompresible, es sólo hasta ahora cuando se empiezan a publicar trabajos sobre esta problemática. La presente investigación se inserta dentro de esta necesidad y trata de realizar un análisis del comercio desde la parte más interna, la estructura comercial.

Dado que el estudio de esta parte de la historia colonial implicaba un trabajo mucho mayor que el efectuado por una sola persona, me decidí a realizar una aproximación más acorde con las condiciones reales, para lo cual planté el estudio del comercio citadino en una ciudad. Esta fue Valladolid y la época, finales del siglo XVIII, ubicandolo dentro de un proyecto más global que se realiza en el seminario de Historia de la Agricultura, del Departamento de Investigaciones Históricas del Instituto Nacional de Antropología e Historia, que dirige el Dr Enrique Florescano.

La razón por la cual determine que fuera la ciudad de Valladolid, radica en que era uno de los centros más importantes de concentración y redistribución de mercancías para el importante mercado de Guanajuato. Así la ciudad cumplió otra función, la del comercio intrarregional, que -- aunada a la administración, se convierte en una de las más importantes.

El trabajo se divide en dos momentos, uno que se refiere a lo que denominé como comercio móvil, compuesto por el -- tianguis semanal y otro, llamado sedentario o fijo, donde se estudia todo lo referente al intercambio, división comercial, mercantil y las relaciones sociales establecidas por los comerciantes. Un apartado importante es el referido -- al comercio de la carne, mismo que como se analizará más -- adelante, formaba parte de todo un gran monopolio controlado por los mercaderes.

Otro inciso necesario fue el referente al comercio del grano, los que nos dieron una idea más real de lo que se encontrará más claramente en el comercio citadino.

La división del comercio responde a las necesidades -- propias de la investigación, primero habría que ver qué tipo de mercancías se comercializaban, después qué características guardaban las tiendas, quiénes eran sus dueños, cuánto capital invertían en sus productos y cuáles eran sus relaciones de intercambio. Todo esto nos dió las condiciones -- existentes de esta actividad en la ciudad.

Estos dos primeros capítulos proporcionaron los elementos suficientes para poder determinar que los mercaderes citadinos mantenían un férreo control tanto comercial como político, mismo que se convirtió en la forma idónea de repro-

ducción del capital comercial, con lo que se puede afirmar que esta sociedad colonial estuvo basada en una forma de reproducción mercantil con sus propias características, - siendo los comerciantes los agentes financieros de esta economía.

Esta autorización económica que tuvieron los tenderos les permitió establecer las sociedades comerciales que les surtirían de las mercancías necesarias para abastecer su tienda, así como para exportar cierto tipo de productos. Además el monopolizar los cargos municipales les dió un poder aún mayor, con lo que podían enfrentarse a las disposiciones fiscales y reglamentarias de la corona.

Aprovechando este poder disponían, de acuerdo a las condiciones propias del mercado de las formas de control y pago de los impuestos dictados por la administración virreinal. Esto les daba facilidades para realizar actividades prohibidas, como fue el contrabando, el que les redituó grandes ganancias.

Por último se menciona que las relaciones mercantiles que obtenían mejores dividendos eran las que se realizaban con ciertos organismos o personajes importantes, como fueron la iglesia o los comerciantes de la ciudad de México, como era el caso de Isidro Huarte.

La presente investigación se llevó a cabo en el Archivo Histórico del Ayuntamiento, principalmente, y en la Casa de Morelos en Morelia, Mich., repositorios que no han sido debidamente estudiados y que contienen una gran cantidad de información de mucho valor, que gracias a la labor realizada por la Mtra. Ofelia Mendoza todavía se pueden encontrar los documentos con cierta facilidad.

Ahora quisiera hacer mención de las personas que me ayudaron a realizar esta investigación; al Dr. Enrique Florescano, director del seminario, su apoyo y ayuda para realizar la investigación y conclusión de este trabajo, a mis compañeros y amigos de éste, Marta, Virginia, Clara, Lyla y Rodrigo, sus agudos comentarios le dieron orden. A las Mtras. Teresa Rojas y Rebeca de Gortari y a los Drs. Carlos Sempat y José Carlos Chiaramonte, sus comentarios, apoyo y confianza que demostraron para la realización de las últimas correcciones de esta tesis.

Dentro de los agradecimientos sentimentales están, Ericka, mi amada compañera a la cual debo el impulso necesario para concluirlo, a mis padres como muestra del cariño que siento por ellos. A la Sra. Graciela Jacobo y a Teresa Galindo, amiga entrañable, las que tuvieron la paciencia y cordura para repetir los innumerables borradores.

1.-Anotaciones sobre el comercio urbano.

La estructuración del mercado, sus formas de abastecimiento, venta y consumo, dentro de las ciudades coloniales respondían a necesidades específicas de la región. Estas se relacionaban con los diferentes productos agroganaderos producidos dentro de su territorio, o bien a condiciones alimenticias, de vestido o de distribución de mercancías concentradas en una ciudad para su comercialización intraregional.

El caso de Valladolid es bastante claro en este sentido. Al igual que Zamora, Zitácuaro y Uruapan se convirtió en uno de los centros receptores y distribuidores tanto de productos regionales como de extrarregionales en Michoacán. Esta característica fundamental hizo de esta primera ciudad el asiento de los representantes más importantes, económicamente hablando, de la región hacia fines de la colonia.

No sin olvidar que Valladolid se convirtió en la ciudad más importante de la intendencia michoacana, cuando la silla episcopal se trasladó de Pátzcuaro a esta ciudad. Así todas las condiciones fueron dándose aquí, concentración de importantes cantidades de productos para su comercialización, la presencia de la institución capaz de

financiamiento económico en la colonia, la iglesia entre otras. Esta al controlar una cantidad considerable de los productos agrícolas, por medio del diezmo, necesitaba de alguna manera buscar los mecanismos más apropiados para realizar dicho producto.

Así la actividad comercial tuvo una importancia fundamental dentro de la ciudad. Los productos concentrados aquí obligaban la presencia de los mercaderes, los que sin grandes sumas de dinero buscaban la oportunidad de comercializar estos artículos y poder crearse una fortuna. No todos los que intentaron realizar esta actividad lo lograron, solamente los que podían establecer una relación comercial o financiera con la iglesia pudieron ver crecer su fortuna y convertirse en gente importante. Surgiendo desde los mismos inicios la relación iglesia-comerciante-gente socialmente importante como la fórmula para lograr una posición preponderante.

Pero no hay que perder de vista que las relaciones entre la autoridad civil y el comercio eran también importantes. Cada una de las actividades mercantiles estaba regulada y controlada por diferentes disposiciones tanto legales como fiscales. Mismas que los comerciantes debían de

observar. Cuando éstos ascendían a las instancias que controlaban esta actividad, su poder se acrecentaba provocando buenas ganancias. Ante esto los comerciantes más ilustrados y audaces siempre buscaban el establecimiento de relaciones civiles y eclesiásticas que aseguraran la circulación de su capital comercial.

Esta circulación se realizaba en tiempos muy largos lo que impedía en corto tiempo recuperar la inversión inicial, lo que provocaba mantener una parte, o todo el capital estancado un tiempo determinado. Pero al final del ciclo de comercialización, el mercader no solo recuperaba su inversión inicial sino que el incremento obtenido muchas veces llegaba a duplicar o triplicar el monto. Y como condición necesaria era poder tener el suficiente dinero para realizar esta actividad, ya que podía convertir a un próspero mercader en un pobre tendero en poco tiempo.

Y como muchos no podían efectuar sólo estas inversiones recurrían a uno de los prestamistas de la colonia, la iglesia. Así que, de alguna manera los mercaderes siempre buscaban el establecimiento de una relación comercial o productiva con el clero y así asegurar la reproducción de su capital.

Por otro lado, la actividad comercial implicaba ofrecer una amplia gama de productos para los diferentes tipos de consumo. Misma que los comerciantes tenían tanto la obligación como la necesidad de surtir para un abasto constante y regulado, como veremos en el transcurso del trabajo. El control de la oferta y la demanda de alguna manera la mantuvieron los mercaderes que buscaban obtener la más alta ganancia. Con esto satisfacían las necesidades de consumo de los habitantes sin llegar a saturar el mercado. Porque provocarían una caída de precios bastante brusca y dejarían desabastecido a otros mercados con los que tenían relaciones comerciales.

Un problema fundamental de la actividad comercial fue el gran intermediarismo que se generó, situación que tanto la corona como la administración virreinal trataban de erradicar. Esta actividad provocaba en determinadas situaciones alteraciones y descontrol en la oferta y demanda, originando el alza del precio de los productos. Este tipo de desajuste trataba de ser controlado por las instancias del gobierno civil. Las alteraciones generadas por alguna situación normal, fuera del control humano impulsaban a éste organismo a promover las medidas que requiriera la magnitud del problema. El caso es que el cabildo civil,

como instancia reguladora de las relaciones económico-sociales, trataba de mantener un control estable del abasto así como, impedir y erradicar la intermediación (1).

Por otro lado las relaciones sociales establecidas en Valladolid imponían ciertos patrones de consumo. Estos estaban bien delimitados y respondían a las necesidades creadas por la oposición de nuevas castas sociales. Cada uno de los consumos no era más que la representación económica del lugar ocupado por los consumidores. Los que de alguna manera habían modificado su dieta original, transformándola de acuerdo a las nuevas condiciones impuestas por los españoles (2). Así esta característica, junto con las anteriores, conformaron tanto las necesidades alimenticias, como de vestido y de artículos caseros de los pobladores de la ilustrada ciudad de Valladolid.

Se pasará ahora a diferenciar dos momentos de este comercio citadino. Mismos que correspondían a la calidad y duración de las mercancías vendidas en cada uno de estos. Uno era el comercio periódico o temporal y otro era el permanente o fijo. Cada uno de ellos tenía su importancia y funcionamiento propio dentro de la ciudad.

1.1.- El comercio periódico.

La primera parte de la estructura mercantil era la realizada en forma temporal (3) y que trafa a la ciudad todo tipo de alimentos como huevo, frutas, legumbres, etc. Misos que debido a sus cualidades eran productos de fácil descomposición que no podían almacenarse por mucho tiempo.

Este mercado se realizaba solo los jueves. Asistían a él todas las personas de la ciudad para comprar los diferentes productos que consumían tanto los comerciantes, las autoridades municipales como los carpinteros, los ensambladores, los artesanos entre otros.

Otros productos que se vendían en este mercado eran vestidos, ropa, leña, ocote, algunas cosas de alfarería. Mercancías que se traían a la ciudad, elaborados por artesanos de la región que satisfacían la demanda principalmente de la población de escasos recursos. El consumidor urbano o el rural recurría al tianguis para comprar los artículos que no elaboraba.

La organización comercial periódica era dictada por la autoridad municipal representada en el cabildo a través

de uno de sus organismos, el llamado Tribunal de Fiel Ejecutoria. El cual se encargaba de controlar el pago por el "derecho de venta o de piso" y vigilar que se cumpliera corrrectamente con las disposiciones tanto en el peso como en el precio. Para lo cual dictaba ciertas normas que debían de acatarse, mismas que estaban bajo la vigilancia del regidor fiel ejecutor.

Por principio todos los productos tenían que pagar un impuesto llamado "derecho de piso". Este les otorgaba el derecho de vender sus artículos y estar protegidos por el tribunal. Vendedor que no acatara las disposiciones se -- hacía acreedor a multas y castigos, además de perder la posibilidad de vender.

El impuesto que se cobraba era de medio real y la cantidad retenida nos da idea de la importancia del tianguis, Para 1758 se recaudaron 409 pesos, para 1776, 880 pesos y para 1786 el monto había ascendido a 964 pesos (4). Podemos observar como la actividad semanal se fue ampliando y tuvo una participación fundamental dentro del desarrollo comercial de la ciudad. Un ejemplo que nos demuestra esta importancia es cuando la familia Alday de Pátzcuaro, se -- quejó ante el Tribunal de Fiel Ejecutoria de que la cele--

bración del tianguis, aquí era los viernes, se realizara en el mismo lugar dentro de la plaza principal. Lo cual traía grandes trastornos a la actividad comercial de su tienda (5).

La actividad itinerante mantenía ciertas reglas que se debía observar y que pretendían evitar el monopolio de estas mercancías. Así el virrey Marqués de las Amarillas dictó en 1758 ciertas disposiciones para tal efecto. La primera consistía en castigar a cualquier tendero que saliera a las calzadas para comprar los "géneros de vastimento" que traigan para su venta en la plaza pública los productores. El castigo consistía en la pérdida de la mitad de sus bienes y dos años de servicio en el Castillo de San Juan de Ulúa si fuese español, y a los demás 200 azotes y dos años de trabajo en el obraje (6).

La siguiente disposición se dividía en varios aspectos; primero que cualquier bastimento debería ser registrado ante el Tribunal de Fiel Ejecutoria. Aquí se le ponía postura para su venta ya fueran "de la tierra" o "de Castilla". Se podrá observar la necesidad de control sobre los precios que se debían mantener para que el intercambio pudiera ser estable. La determinación de éstos trataba de impo--

ner una homogeneidad en el mercado para evitar una competencia que perjudicara a los introductores (7).

Otra medida importante consistió en la forma de venta y ésta como todas, trataba de impedir la monopolización. La cual estipulaba que una vez registrados los bastimentos la venta se realizaría en tres momentos: el primero se efectuaba entre el vecino de la ciudad y el vendedor, con la finalidad de que compre lo necesario para satisfacer el consumo de su casa; el segundo era entre los tenderos y los "viandantes" (8), donde se les permitía solo en este momento la compra, ya que estos requerían los productos principalmente para satisfacer el abasto de su tienda, por lo tanto las compras eran mucho mayores. Y por último lo que le quedara lo podía vender a cualquier persona que pudiese comprar la totalidad del producto (9). Estos últimos podían ser los religiosos encargados de surtir a los colegios o claustros de las mercancías que no cultivaban dentro de su huerto. Y que debido a su consumo tan elevado requerían asistir al tianguis.

Se prohibía que la venta del producto se realizara por mayoreo. Debido a que un tendero podía comprar todo lo que vendiera el introductor impidiendo con esto que los --

consumidores ciudadanos pudiesen abastecerse el día del tianguis. Obligándolos así a recurrir a las tiendas asentadas en la ciudad. Las personas que hubiesen comprado en conjunto lo que sobrara del producto, se les obligaba a registrarlo ante la Fiel Ejecutoria, tanto la cantidad como el precio del género adquirido.

Después el tendero tenía tres días, a partir del registro, en los cuales vendería el producto al precio que estableciera la Fiel Ejecutoria y pasado este tiempo, era libre de expenderlo a cualquier precio.

Se prohibía que cualquier tendero recibiera en encomienda algún género comestible o de "pulpería". Bajo la pena de sufrir los siguientes castigos: si era la primera vez la pérdida del artículo comprado o de su valor y por la segunda vez el doble del producto y dos años de presidio (10). Lo que se pretendía era evitar el contrabando y la monopolización de productos indispensables en la mesa de los consumidores urbanos. La práctica del acaparamiento estaba muy desarrollada y permanecía en la actividad comercial.

Por lo que respecta a las ventas, el tianguis tenía su propio proceso, que se realizaba en dos etapas; una en --

que las ventas se realizaban con moneda, las cuales solo se mantenían hasta el mediodía y la segunda, en donde se permitía "truecar" con mercancías (11). Esta doble forma en las ventas beneficiaba tanto al producto como al consumidor. Uno podía abastecerse de diferentes productos que él no elaboraba y otro, podía disponer de una amplia gama de artículos frescos que completaban su consumo diario.

La forma de venta en este mercado móvil suponía resolver el problema permanente dentro del comercio, la falta de circulante. Que debido a esta escasez impedía la compra directa de las mercancías, obligaba a que los productores tuvieran que intercambiar sus productos salvando la falta de monedas. Razón por la cual una parte de la población recurría a las ventas a crédito. Pero éstas solo se realizaban a través de establecimientos fijos como veremos más adelante. Esto imposibilitaba la compra directa de una parte de la población, la otra parte que disponía, sino del suficiente circulante, si de algo que le permitiera comprar en este mercado. Por último estaban los que si contaban con el suficiente dinero para comprar todos los bastimentos necesarios para su alimentación.

Esto provocaba que los introductores vendieran todo su producto a un solo comprador, e inmediatamente después.

se dedicasen a comprar con el dinero recibido lo que necesitaban. Por otro lado, los consumidores de la ciudad al no poder comprar directamente en el tianguis debían esperar a que el producto llegase al comercio fijo y por medio del crédito pudieran adquirirlo. Por lo que se explica que en el "Reglamento de Tenderos de 1758" se trate de ordenar esta actividad y evitar el monopolio (12).

Otro problema que se presentaba en la asistencia a este comercio es que a algunos pequeños productores, recibían financiamiento de agricultores habilitadores mayores, obligándose a pagar con su cosecha, lo que originaba un gran acaparamiento. Así los que se presentaban en este mercado eran estos introductores mayores, o en algunos casos arrieros, que se beneficiaban de dicha compra debido al aumento que le imprimían a los productos. En el proceso de la venta,

Así la actividad semanal se volvía toda una festividad social, por un lado los artículos perecederos y por otro toda la gama de productos de vestimenta llenaban de colorido el tianguis. La actividad de compra y venta llenaba de bullicio la plaza y a la ciudad entera, además de los festejos y diversiones que trafa aparejada esta actividad.

Desgraciadamente debido a la finalidad del proyecto - un estudio más acabado de este tipo de intercambio se postpone para un mejor momento. Los datos obtenidos dentro de la presente sólo pude dar una visión muy somera de esta actividad, que por sus características reviste mucha mayor importancia. Pero como el objetivo fundamental del trabajo es el análisis del comercio sedentario solo se puede plantear la necesidad de realizar una investigación más acabada y completa de este tipo de intercambio. Lo cual nos puede dar muchas respuestas, a dudas y preguntas, para entender todas las realciones que existían en el comercio y el abasto colonial.

1.2.- El comercio sedentario.

La función mercantil la convirtieron los españoles - desde siempre en una actividad honesta y digna. Por lo -- cual para finales del siglo XVIII una de las prácticas más importantes era ésta. Valladolid no fue la excepción, con virttiéndose en una ciudad comercial importante de la región, en donde el comercio fijo tuvo un peso económico muy trascendental. Fueron los mercaderes vallisoletanos los personajes que más promovieron las actividades agrícolas y - mercantiles.

Pero antes de entrar a este tipo de problemas es conveniente presentar como se dividía este comercio dentro de Valladolid. Y más importante es tener presente que se llama comercio sedentario o fijo a toda actividad que tiene - una permanencia total dentro de la ciudad. El que contaba con los mecanismos de control, regulación y venta de las - mercancías necesarias para la reproducción de la población, como con sus propias instituciones legales.

Así encontramos 3 instancias de control y organiza--- ción de diferentes productos: el de los cereales, el de la carne y el de las mercaderías como: el vestido, ciertos - productos de alimento y los enseres doméstico vendidos en

las tiendas. Cada uno de estos tenía sus propios mecanismos de abasto, circulación y venta. Por lo cual se decidió presentarlos en los siguientes subíndices. Haciendo la aclaración que siendo las tiendas y sus formas de comercialización el tema principal de esta investigación, se ha apartado para presentarlo más ampliamente en los siguientes capítulos.

1.2.1.- El comercio de los cereales.

Dentro de los productos agrícolas, el maíz y el trigo ocuparon un lugar primordial dentro del consumo colonial. Para lo cual la administración virreinal tuvo que controlar el flujo de estos productos para evitar el desabasto a la ciudad. Estos fueron la base alimenticia de los pobladores citadinos. Los cereales no distinguían clase social, tanto los consumían los más pobres como los personajes más importantes de la sociedad.

Debido a que el abasto de estos productos estuvo controlado tanto por los ciclos agrícolas y por la especulación que realizaban los grandes productores, el virreinato mandó instaurar en la Nueva España una institución que regulara la oferta y la demanda de estos productos. La

alhóndiga y el pósito fueron las instancias encargadas de la comercialización de los cereales, principalmente del maíz (13).

Las funciones de cada una se distinguieron rápidamente, la alhóndiga se convirtió en el centro de depósito y venta de los granos, los cuales se expendían de acuerdo a las posturas propuestas por los introductores en el transcurso del día. Los administradores de ésta, sólo intervenían y obligaban la concentración del grano bajo su control, cuando existían problemas de abasto o malas cosechas que ponían en peligro el consumo urbano más pobre. Mientras, sólo funcionaba como un centro de depósito (14).

El pósito tuvo otra función, la que se realizaba en épocas de escasez, la que consistía en que este centro compraba parte del grano depositado en la alhóndiga para mantener un stock, mismo que ponía a la venta cuando se presentaban alteraciones en la oferta. Los precios a los que vendía el pósito eran más bajos que los estipulados por la alhóndiga, con lo que se pretendía cubrir las necesidades de los consumidores más desprotegidos de la ciudad (15).

Así la alhóndiga fue la institución más importante, comercialmente hablando, ya que en ésta se regulaba el precio y la venta de los granos.

Toda introducción de estos productos debía ser registrada ahí, para después poder establecerse el precio y luego -- efectuarse la venta, misma que se hacía al interior de la alhóndiga o bien en el tianguis. Los granos se podían al macenar a consignación para su venta, pagándose 2 reales por fanega al día por el uso de la bodega (16).

Las ventas de grano al interior de la alhóndiga se -- podían llevar a cabo en base a la postura de algún intermediario grande que disponía el precio de la fanega. Pero en realidad era el alcalde de la alhóndiga el que de-- bía establecerlo, sólo que dicha acción se efectuaba en -- épocas de escasez de granos.

Por lo que el precio no siempre se mantenía, variaba de acuerdo a los depósitos de otros introductores, las -- posturas podían ser más altas o más bajas debido princi-- palmente a que la cantidad depositada por algunos intro-- ductores era muy grande.

Con lo cual podía presionar al alcalde para cambiar-- lo, hacer a un lado la calidad del grano que se vendía.

La alhóndiga se convirtió en el lugar de depósito y venta de cereales permanente, pero esta actividad no solo se podía hacer aquí, sino que también se efectuaba en los tianguis o bien en los puestos fijos de la plaza principal , siempre y cuando se halla registrado ante la alhóndiga el monto

de la introducción, la calidad y el precio al que se iba a vender. Así de esta manera se abrían los mecanismos necesarios para vigilar el abasto de productos de primera necesidad para Valladolid (17).

Aquí como en todas las instancias de control y comercialización de productos estaban presentes los propietarios del capital. Para 1794-97 estuvo al frente de la alhóndiga el rico terrateniente Manuel Ignacio de Michelena, miembro de la familia del regidor alférez real Juan Antonio de Michelena (18). Que al presentar la cuentas para el primer año dijo tener 2'560,000 fanegas que se vendían entre 12 y 14 reales la fanega, pero que debían varios agricultores importantes a la alhóndiga alrededor de 16'496,018 fanegas que no se habían pagado, lo que representaba una deuda de 27,367 p. 7 1/4 r. Y al pósito se le debían un total de 14,108 p. 4 3/4 r. (19).

Así no solo controlaron la instancia de distribución del grano, sino también se sirvieron de ésta para realizar préstamos para facilitar la producción dentro de sus haciendas, con la condición de reintegrar la cantidad de grano prestada, o su equivalente en dinero.

Muchos fueron los casos de préstamos de este tipo, como el realizado al importante terrateniente Juan Foncerra-

da Urquiza (20), el cual debía 698 p.6 r. por grano prestado hasta 1797. Otro caso fueron los desfalcos que protagonizó José Antonio Pérez, que estuvo encargado de la administración de la alhóndiga en 1786 y 1788 y que para 1797 debía 712 pesos. Así con este tipo de cuentas la alhóndiga cargaba de "debitos atrasados" 6,659 pesos (21), cantidad sumamente grande si tomamos en cuenta que esta institución nunca pudo mantenerse con las rentas que producían los depósitos de cereales, mucho menos podía solventar los gastos por desfalcos y préstamos no pagados.

En sí, estas instituciones fueron un mecanismo más que sirvió para reproducir las inversiones de los terratenientes, ya que funcionó como banco de avío para financiar la producción de cereales en importantes haciendas, vemos familias importantes controlando o pidiendo prestado grano a la alhóndiga como fueron los Michelena, los Foncerrada, los Huarte, entre otros. Pero la actividad de abasto de ésta nunca se perdió siempre estuvo presente, como en la gran crisis del hambre de 1785-86 donde realizó una labor fundamental (22).

Por último se estableció un reglamento en 1793 para que los funcionarios cumplieran con ciertas disposiciones y así evitar los constantes desfalcos. Se ordenaba que -

todo diputado debía realizar un inventario tanto al entrar como al salir, otra de las posturas de las introducciones de maíz, de los muebles, de las dependencias atrasadas y del monto del grano existente en la alhóndiga, el cual debía contemplar la calidad y precio al que se estaba vendiendo. Estos informes deberían firmarlo los diputados salientes y el ayuntamiento.

Las compras se deberían hacer conforme a las órdenes que dictara el ayuntamiento, esto era a las personas y fiadores que este dispusiera. También se debería llevar control de las posturas de los hacendados y el tiempo en el cual deberían cubrir dicha propuesta. Por último se proponía que el regidor fiel ejecutor revisara las medidas y pesos de los oferentes para evitar que se timara al público con menos cantidad del producto (23).

Lo que se buscaba era evitar los constantes desfalcos sufridos por la alhóndiga, ya que ocasionaban enormes pérdidas, y regular de mejor manera las compras o préstamos de grano por medio del ayuntamiento. Esto ponía cierto control para que el adeudo fuera pagado por medio de la acción de esta institución y tratar de evitar las pérdidas. Otra razón era la intención de controlar la compra de granos por medio de la alhóndiga y el pósito, mis-

ma que se reducía a la oferta de los grandes hacendados, que así veían asegurada la compra de su producción, llevándose a cabo esta sola entre los que tenían acceso al cabildo y así estrechando el círculo de la comercialización de los cereales a los poderosos. Solo los que tenían una representación dentro del ayuntamiento podían aspirar a la venta de su producto con buenas ganancias. El problema de la comercialización en sí de todas las mercancías solo lo controlaban los que poseían las condiciones económico-sociales necesarias para esto, como lo veremos con la carne y el comercio sedentario.

1.2.2.- El comercio de la carne.

La razón de explicar el mecanismo de comercialización de la carne se manifiesta en la necesidad de entender como este artículo era controlado por los grandes comerciantes (24). Este apartado se centrará principalmente en analizar como se expendía la carne y como se podían establecer algunas relaciones comerciales.

Primeramente, la carne que se consumía en Valladolid era traída de la región norte de la Intendencia de Michoacán. Que debido a la transformación agrícola, orilló a los ganaderos a trasladar sus rebaños a regiones más

altas y menos propicias para la agricultura. Por otro lado los ganaderos tenían dos posibilidades de venta, una era presentarse al remate de carnes y realizar ellos mismos su producto y otra, era vender el ganado en pie a un intermediario que a su vez se ocuparía de introducirlo a la ciudad. Las ventajas que traía aparejado una u otra forma se determinaban principalmente por la cercanía al mercado de consumo, que se traducía en una reducción de gastos de traslado elevando la ganancia. O bien, los ganaderos no contaban con condiciones necesarias para vender directamente su producto, recurriendo a una tercera persona más ligada al comercio para su venta.

El sistema de remate consistía, en otorgar el derecho de venta de la carne sólo a las personas que se obligaban a tener abastecida a la ciudad. Manteniendo los precios estables durante cierto tiempo. La intención del cabildo civil era establecer un abasto permanente y seguro de los productos indispensables de la dieta ciudadana. Para 1789 el consumo semanal de animales ascendía a 16 reses y 667 carneros, lo que implicaba un consumo anual de 832 reses y 364 carneros, cantidad que tendía a aumentar debido al crecimiento de la población (25). Así para 1809 se calculó

un consumo semanal de 75 reses y 150 carneros, dando un consumo anual de 3,900 reses y 7,800 carneros, para esta fecha la población sólo había aumentado en un 50% (26).

La población de Valladolid fue creciendo en forma constante, No por esto su magnitud fue menor a otras ciudades, pasando de 12,000 habitantes en 1760 a 18,000 en 1803, lo que refleja un aumento constante pero moderado. A diferencia de las crisis poblacionales que vivió el mercado guanajuatense, que en las mismas fechas pasó de 17,509 a 41,000 habitantes (27).

Así, él que se presentara a la postura para el remate debería contar primeramente con el suficiente ganado que requería una ciudad como ésta, o en su defecto, contar con los abastecedores necesarios para satisfacer una demanda bastante considerable de este producto. Por lo que el abasto de la carne requería de ciertas características tanto económicas como políticas, para poder cumplir con él.

El abasto de la carne se reglamentó de la siguiente manera, se rentaba bianualmente a particulares que debían cumplir ciertos requerimientos de calidad, cantidad y precio.

El remate se realizaba con concurso al mejor postor. Este estaba obligado a pagar los impuestos correspondientes y vender carne de buena calidad al mismo precio por el tiempo contraído. Para lo cual el abastecedor tenía que tener presente el clima de la región. Ya que dependiendo de éste el animal era mejor o peor. En "tiempos de aguas" los animales pesaban más y costaban menos y la ciudad requería menos animales para su consumo, pero en los "tiempos de secas" sucedía lo contrario y el precio se elevaba. Esto repercutía en los bolsillos del introducido, ya que tenía que matar más animales (28).

Por otro lado el cabildo autorizaba a la iglesia y a algunos hacendados a poseer su propio rastro para su consumo diario. Un caso muy claro fue el del Colegio de Santa Rosa María de Valladolid, el cual tuvo durante 1768 un consumo de 451 1/2 carneros, con un valor de un peso 5 1/2 reales lo que representó un gasto de 733 pesos, consumiéndose alrededor de 1 3/4 de carnero diario. Estas cifras que se modifican para 1772 en el cual el consumo fue de 530 carneros, con un costo de 862 pesos. El consumo y el precio por cabeza no se modificaron en este lapso. El abastecedor de la carne de carnero de este Colegio fue el "matadero" que poseía la Compañía de Jesús, que, como lo

mencionaba la ley, no se sujetaba al control municipal (29).

Esta modalidad de abastecimiento de determinadas entidades religiosas o de los hacendados se sumaba al aumento del contrabando. Problema que el ayuntamiento no podía controlar, ni del que tenía una idea vaga de su importancia. Las constantes quejas del abastecedor de carne de la ciudad en 1789, Manuel Zamora, manifestaba que el contrabando de carne producía grandes ganancias a los introductores ilegales, y pedía castigos y penas para éstos. Los contrabandistas se dedicaban a vender principalmente carne de chivo y borrego (30).

Zamora pedía al ayuntamiento que la matanza solo se llevara a cabo en el rastro municipal. Que sólo se sacrificaran a los carneros necesarios y que se vendiera la carne en los lugares dispuestos para eso, llamados "tablas". Ante esto el cabildo dispuso una pena de 25 pesos a toda persona que fuera sorprendida introduciendo o matando animales, con esto se pretendía poner coto a los abusos en los precios y en el contrabando de carne. Claro que se exceptuaba a los clérigos, hacendados o particulares ricos, que tuviesen carneros y los mataran para su propio consumo (31).

El concursante al remate de carne se obligaba a cum-

plir con las siguientes condiciones: primero tenía que man tener el peso de carne ofrecida por un real; segundo, que en las tablas sólo se expendiera carne sana; tercero, que no se podía introducir animales muertos al rastro, para -- evitar contratiempos a los consumidores; cuarto, que se pa gara 200 pesos anuales por la renta de las tres tablas en donde se venda la carne; quinto, que se pagara 600 pesos - de alcabala para el Real Desague de Huehuetoca; sexto, se debían pagar las alcabalas respectivas y los costos del - oficio con arreglos al Real Arancel. Para 1793 el postor de carnes ofreció pagar 250 pesos a un inspector de sani-- dad para vigilar la calidad de la carne que se vendía (32).

Para cubrir la postura al abasto el funcionamiento - era el siguiente: se mandaban realizar 30 "pregones" o avi sos, hechos por una persona que se contrataba exprofeso. Los pregones se daban en las ciudades de Valladolid, Pátz- cuaro, Maravatío, Zamora, Zitácuaro y México. Se pegaban convocatorias en lugares públicos donde se especificaba - lugar y fecha del remate para la ciudad. En la fecha seña lada se presentaban los postores con un "papel de abono" la responsabilidad de satisfacer la propuesta del postor - en caso de posibles irregularidades. El remate se reali-

zaba siempre en presencia de los integrantes del ayunta -- miento de la ciudad y era autorizado por el Intendente y el Virrey para poder entrar en vigor. El bienio se iniciaba y finalizaba el sábado de gloria (33).

Los abastecedores de carne de la ciudad eran casi en su mayoría grandes ganaderos o ricos comerciantes que podían reunir el suficiente ganado para surtir el mercado. Un caso muy claro fue el de José Andrés de Pimentel, que desde 1760 hasta 1780 aproximadamente, tuvo en su poder dicha concesión en las ciudades de Valladolid y Pátzcuaro. Ocupó el cargo de regidor perpétuo en esta última ciudad y fue un ganadero muy importante de la región (34). Por -- otro lado, los comerciantes que participaron de este suministro alimenticio durante 1788 hasta 1796 fueron Manuel Zamora y José Manuel de Olarte, mercaderes importantes y dueños de tiendas en la ciudad (35).

Los remates de carne fueron controlados durante siete años por el comerciante Manuel Zamora. Pero la competencia por el abasto de carnes era una lucha muy dura, inclinándose la balanza siempre por el introductor que respondiera a los intereses más fuertes de la ciudad. Por lo que deducimos que Zamora mantenía contacto con los comer--

ciante más ricos de Valladolid. Su tienda era bastante importante en lo que respecta a las mercancías vendidas en ella, lo que implicaba una relación muy estrecha con mercaderes muy poderosos.

Los documentos del remate de carne que se analizaron, dan una idea más precisa del mecanismo y las presiones que se ejercían para resolver este remate, a favor de uno u otro postor. Para la postura del bienio 1790-92, celebrado en 1789, se presentó el procurador de número de la curia de Valladolid, Nicolas Baquero. Su papel de abono era del rico comerciante Baltazar de Arrivas. El siguiente postor fue Manuel Zamora, con aval de Manuel de Olarte y por último Manuel de Foncerrada, con papel de abono de Juan José de Barrera, quedando las posturas de la siguiente manera:

CUADRO No. I

P O S T O R E S , 1790 - 92.

1. NICOLAS BAQUERO
2. MANUEL ZAMORA
3. MANUEL DE FONCERRADA

Postor	(libras/rea)	(onzas/real)	Cebo y Manteca en greña (onzas/real)	Cebo y Manteca majado (onzas/real)	Saleas real	Pieles (pza/real)
1	5	20	20	22	5	14
2	7	17	28	19	5	13
3	8	17	20	22	2 1/2	2 1/2

Fuente: AHAM; 1789, 97-7

Manuel de Focerrada ofreció estos precios siempre y cuando no tuviera que poner curtiduría. Zamora los ofreció con las siguientes condiciones, poder vender las menudencias de la siguiente forma; "un par de criadillas" de res, un "cuajito" y una cabeza de carnero, en 1/2 real. Que se pagara lo mismo del bienio anterior por las tablas. La autoridad dispuso que se les obligara a abrir una tabla más para la venta de carne de res. Las dos últimas posturas se sometieron a voto, inclinándose el cabildo por la postura de Zamora. Entre los que apoyaron esta postura se encontraba el regidor honorario José Antonio Calderón y Onésimo Durán, presidente del cabildo citadino (36).

Vemos pues, los nexos directos y bastante poderosos que determinan la decisión del ayuntamiento para otorgar el remate. El postor tenía que reunir ciertas caracterís-

ticas predominantes que estuvieran representadas en la ins
tancia municipal. Esto nunca iba en detrimento de las nece
sidades de consumo y precio de las mayorías compradoras.
Una vez más Zamora vuelve a quedarse con un negocio bas--
tante lucrativo que le redituará grandes ganancias. Ade--
más de que cumpliría con las necesidades de otros ganade--
ros de la región al venderles sus productos y abastecer el
mercado urbano.

Durante los siguientes bienios, el "obligado" o pos--
tor siguió siendo Manuel Zamora, sin que existiera ningún
cambio. Sólo hasta el bienio 1794-96, en donde las postu--
ras fueron aumentando debido a la competencia de Tomás - -
Abasolo. El que pretendió quitar el dominio de la venta
de carne al anterior postor.

Las posturas de la carne de los concursantes para es--
te bienio se formaron de la siguiente manera:

CUADRO No. II

P O S T O R E S , 1794 - 96

1. TOMAS ABASOLO
2. PEDRO LÁRRAGOITI
3. MANUEL ZAMORA

Postor	R e s (libras/real)	Carnero (onzas/real)	Cebo en greña (onzas/real)	Cebo majado (onzas/real)	Saleas (real)	Pieles (pza/real)
1	8 1/4	31	18	19	5	13
2	8 1/4	30	18	19	5	13
3	8 1/4	31	18	19	5	13

Fuente: AHAM; 1794, 106, 14.

Manuel Zamora volvió a ganar el abasto sobre las otras posturas, a pesar de los aumentos propuestos por Tomás de Abasolo, quien no pudo ganar por falta de apoyo. Zamora sí - contaba con el apoyo de la gente prominente del comercio - representada en el cabildo. El negocio de la carne dejaba muy buenos dividendos ya que de lo contrario no podía haber propuesta, además no se hubiera podido pagar la compra del ganado necesario para el abasto. Esta compra se realizaba en la mayoría de los casos por medio de un contrato entre ganaderos e introductores, o bien éste último era solamente un representante de los ganaderos (37).

Pues bien, podemos observar la necesidad de controlar

un mercado tan importante como éste. El cual cumplía las condiciones del comercio, ser un buen negocio y además satisfacer las necesidades de consumo de la población establecida en la ciudad. La relación existente en toda la red de producción y circulación queda manifestada en la estrecha oferta de abasto de carne. En la primera parte del siglo el único introductor fue el rico ganadero de Pátzcuaro José de Pimentel. En última parte estuvo controlada por los comerciantes con la aprobación y vigilancia de la Iglesia. La cual a través de sus representantes participaba y apoyaba por medio del "papel de abono", él cual podía deducir qué postor era el mejor. Esta actividad le tocó realizarla al procurador de número de cabildo eclesíastico Nicolás Baquero. Así pues, el negocio se reducía a la influencia de los poderosos de la ciudad.

Otro ejemplo significativo fue el de la ciudad de Pátzcuaro. Aquí también los comerciantes abarcaban las diferentes actividades mercantiles, ya fuesen de abasto o de distribución. Y el mercado de la carne no fue la excepción. Así el comerciante Frediano Querubini, miembro del cabildo de la ciudad y dueño de una tienda en Zitácuaro, mantuvo el "promedio" de la carne durante más de 4 años. Esto provocó que no se aumentara la oferta de carne ofrecida al pueblo.

así para el bienio de 1792-94 tuvo que intervenir el cabildo y exigir que se vendieran 5 libras de carne de res por un real y 28 onzas de carne de carnero por un real.

Esta medida se impuso ante la posibilidad de que este comerciante, único postor, pudiese rebajar o mantener la misma cantidad de carne vendida en años anteriores (38).

Esto confirma una vez más que sólo las personas con amplias posibilidades económicas podían comercializar y comprar el ganado necesario para abastecer el consumo diario.

Por otro lado, la carne se expendía más barata en la capital de la Intendencia que en cualquier otra ciudad. La razón principal fue que el consumo anual era mayor en Valladolid. Para 1793-94 por un real se daban 3,680 Kg. de carne y en Pátzcuaro por el mismo monto se daban solamente 2,300 Kg. Esto se debía a que en Valladolid había más postores para el abasto. No por esto se puede entender que no fuera un buen negocio el poseer el control del mercado.

El caso del comerciante y miembro prominente de la sociedad vallisoletana, Antonio Arriola es muy explícito en este sentido, obtuvo el remate real para el bienio de 1774-76, del cual al finalizar extrajo una ganancia de 1,070 pesos (39).

Dos cosas podemos concluir acerca del comercio de la carne; una que era un negocio altamente redituable, siempre y cuando el postor tuviera los medios necesarios para cubrir los altos costos que éste originaba; ya fuese por la compra y el mantenimiento del ganado; o bien por el pago de los altos impuestos que requerían la ciudad y la Real Hacienda. Si no se contaba con el suficiente capital el negocio resultaba ser todo un desastre económico.

La segunda, era que se cumplía con una necesidad alimenticia de la ciudad. La población requería de la carne para completar su dieta. Y si el comerciante cumplía con esto, la obtención de la ganancia era el premio por efectuar dicho comercio. Así se puede entender las grandes ganancias obtenidas por los postores y su deseo de comercializar este producto.

2.- Las tiendas.

La última parte que conformaba el mercado sedentario, era el realizado por medio de establecimientos fijos que se ubicaban en la ciudad. Estos completaban tanto la dieta como las necesidades de vestido y productos domésticos de los habitantes citadinos. Este comercio llegó a convertirse en una actividad bastante desarrollada y completa con una estructuración interna que respondía a las condiciones económicas y sociales imperantes en la colonia.

Estos establecimientos tenían una gran variedad de -- productos y eran la fuente de riqueza de algunos inmigrantes españoles que fincaban en esta actividad, sus posibilidades de desarrollo y ascenso en la escala económica y social de la ciudad (40). El comercio sedentario otorgaba muchas posibilidades para esta realización, pues aún a los tenderos más pobres les daba la oportunidad de subsistir - en éste, en el cual el más poderoso dictaba las disposiciones dentro de este intercambio. Así, sólo una minoría podía obtener grandes dividendos.

Debido a la alta ganancia obtenida por los grandes tenderos, no sólo de Valladolid sino de cualquier ciudad colonial, el comercio se convirtió en la actividad preferida -

de los españoles. Ya que no se tenía que participar en una práctica que implicara ningún trabajo físico. Además existía la posibilidad, de que si el tendero era hábil y mantenía los nexos necesarios, de redituarse en un tiempo largo grandes ganancias que le permitieran convertirse en empresario mercantil en cualquier otra actividad económica de la colonia, o bien iniciar una vida de lujos y comodidades.

El comercio se convirtió en una práctica altamente lucrativa y en una fuente de ingresos constante para los comerciantes más ricos; llegó a ser la función más representativa de los grupos de gente ilustrada de la sociedad vallisoletana. Familias como la Huarte, García de Obeso, Martínez de Lejaraza, Arriola, Iturbide, sólo por mencionar algunas, tenían su fuente de ingreso seguro en el intercambio mercantil.

La ocupación comercial fue tan desarrollada en Valladolid que pronto se convirtió en una práctica principal de los ciudadanos, cualquiera que fuese su posición social o económica. Para llegar a entender todas las relaciones que se establecieron en esta práctica empezaremos primeramente a distinguir los productos vendidos en las tiendas. Mismos que tenían una connotación social que diferenciaba tanto a los compradores, como a las tiendas donde se vendían.

Luego pasaremos a describir cómo se integraba el abasto mercantil, cuáles eran las condiciones de venta y cómo se integraban algunas de las redes comerciales encontradas en esta ciudad a finales del siglo XVIII.

2.1.-Las mercaderías.

Los productos expendidos en el comercio fijo eran muy variados. Iban desde los diferentes tipos de vestido, de alimentos, de especias y hasta lo que conocemos como enseres domésticos, que cumplían, tanto las necesidades del español más adinerado como las del indio más pobre. Así pues, la población urbana con sus diferentes necesidades marcaba la pauta de la variedad de productos introducidos a la esfera de la circulación mercantil.

Dicho consumo iba desde los artículos más sofisticados y finos o los productos importados para el condimento diario de la dieta alimenticia de las familias más ricas, hasta algunos más amplios y comunes para las familias mayoritarias; compuestas principalmente por criollos pobres, mestizos, indios y toda la variedad de castas existentes.

Había tres niveles de artículos que constituían toda

una gama de productos que se expendían en las diferentes -
tiendas de la ciudad. Eran las mercancías "ultramarinas",
las de la "tierra" y los de "pulpería", artículos que com-
pletaban el consumo urbano. Así se pasa a desglosar los ti-
pos de mercaderías para entender de que manera se realiza-
ban los diversos niveles de comercialización.

2.1.1.- Mercaderías ultramarinas.

El primer gran grupo eran los llamados "ultramarinos"
o de "castilla", productos importados de cualquier parte -
del mundo que fueron por lo regular de la mejor calidad y
satisfacían requerimientos muy especiales de un estrato de
la población que poseía amplios recursos económicos, prin-
cipalmente españoles y criollos. Servían para cumplir con
una demanda de artículos que no se producían en la colonia,
ya fuese por las prohibiciones existentes o por que no ha-
bía las condiciones mínimas para su elaboración.

Esta inclusión de productos de allende el mar, respon-
día a las condiciones del asentamiento español y a las ori-
ginarias, mezcla de las diferentes necesidades que dió lu-
gar a una nueva forma de consumo. Y que sólo vió satisfi-
chas vía la importación de cientos de productos que consu-
mían los estratos adinerados de la ciudad, no sólo por --

las condiciones económicas existentes, los precios eran -- demasiado altos y los ingresos muy reducidos, sino que -- también las relaciones sociales imperantes prohibían -- ciertos usos, por ejemplo que los indios y mestizos se -- vistieran como españoles.

Así las mercaderías que circularon en Valladolid, -- principalmente en la segunda mitad del siglo XVIII fueron de una gran variedad, iban desde los alimentos hasta los vestidos y los enseres domésticos. Dentro de esta clasificación de productos de importación guardaba un lugar im--portante los llamados "caldos" (41); que tenían una gran demanda, principalmente los vinos. Entre los que se im--portaban frecuentemente estaban los de Carlo, de Málaga, de Jerez o el blanco. Asimismo los aceites como el comesuble, el rosado, el de chíá o el llamado de "beto". Por último el aguardiente de caña, que probablemente viniera de Cuba (42).

Un factor importante que nos indica la calidad de los caldos consumidos, en este mercado, es la gran recaudación por el pago de "sisa" (43), impuesto que se pagaba por la introducción de este producto. La calidad y procedencia -- eran las que determinaban el monto del gravamen ya que no todos los caldos pagaban lo mismo de sisa. Un ejemplo claro que nos demuestra ésto se da en 1775 donde tres

introdutores pagan diferentes cantidades por un número casi igual de barriles.

Cuadro III

Impuesto por concepto de caldos, 1775.

Introdutor	Nº de Barriles	Impuesto	Actividad
Andrés Cordero	52	21 Op.	No consignada
Gabriel García de Obeso	52 1/3	372p.1/2R	Comerciante
José Cipriano Pérez	58	166p.	Comerciante

Fuente: AHAM 1775; 68, 17.

Lo más probable fue que Gabriel García haya introducido vinos y aceites, ya que eran los caldos más caros en el mercado. Los otros dos introdutores debieron haber pagado por vinagre o aguardiente, que debido a su bajo precio no producían grandes impuestos (44).

Así el cobro de la sisa durante 1775 y 1776, presenta una gran disparidad ya que en el primero se introdujeron alrededor de 500 barriles causando un impuesto de 2,200 pesos y para el siguiente año, 1776, la importación se derrumbó, solo se introdujeron alrededor de 275 barriles pagando solo 1,097 pesos (45). La caída fue del 50% aproximadamente, lo que respondía a varios factores; a) la realización de las ferias de importación solo se hacían cada 2 años

(46), siempre y cuando no hubiese guerra, b) el consumo interno no podía ser muy elevado en un mercado donde la población llegaba apenas a los 19,000 habitantes para 1776 - (47) y c) estos introductores que a su vez eran comerciantes distribuían ciertos productos por medio de "correspondientes" (48). Un caso muy significativo de esta última posibilidad fue el de Francisco Martínez de los Ríos, que a su muerte se realizó un inventario que demostró la existencia de tratos comerciales en toda la región, desde Valladolid hasta San Luis Potosí pasando por Celaya, Silao, Uruapan, etc. (49). Este comerciante introdujo en un sólo año 52 barriles y lo más probable fue que haya cubierto las necesidades de esta mercancía en la región.

Por último quisiéramos hacer una reflexión más sobre los tres introductores mencionados con el resto registrado, ya que para los dos años analizados resultan ser los mayores importadores. Los primeros, logran introducir 235 barriles a diferencia del resto, 41 personas registradas, -- que incorporan al comercio 510 barriles; lo que nos demuestra la gran monopolización ejercida por los comerciantes, pero el siguiente cuadro nos presenta más claramente dicha situación:

Cuadro IV

Importancia de los introductores de caldos a Valladolid, 1775-76.				
Introduccion	N° de barriles		Porcentaje	Actividad
	1775	1776	en los dos años	
Andrés Cordero				No consignada
Cipriano Pérez	162	73	30%	Comerciante
Gabriel García de Obeso				Comerciante
Resto de introductores, en total 41	309	201	70%	En su mayoría comerciantes y representantes municipales
TOTAL	471	274	100%	

Fuente: AHAM 1775; 68,17; 1776; 70,21.

Así sólo tres personas, ligadas al comercio, satisfacían un porcentaje alto de la demanda interna de caldos de la ciudad. Por otro lado, este 30% nos demuestra dos cosas, una el alto consumo de este producto en la dieta de los habitantes con recursos y otra, la gran concentración de la actividad económica en pocas manos, que nos da idea del amplio espacio comercial controlado por éstos, como fue el caso de Gabriel García de Obeso (50).

Dentro de los productos ultramarinos se encontraban todos los artículos usados en la vestimenta de la sociedad novohispana. Productos de excelente calidad, que sólo podían ser consumidos por la oligarquía. Eran las telas de todas

las texturas de las regiones europeas o asiáticas, listones de los más variados colores y tamaños, hilos y toda clase de productos que se relacionaban con la confección del vestido vallisoletano.

La gran variedad de telas las podemos encontrar en las tiendas más grandes de la ciudad. Iban desde la anagaripo la de Barcelona, la indianilla de Inglaterra, la seda y manta de China, el listón de Nápoles, Granada o Génova; las puntitas de Lorena, hasta el zangalote, calcetas, mascadas y medias de España. Otros artículos que tuvieran tanta importancia como las telas fueron los accesorios para la confección del vestido, como fueron los hilos dorados o plateados, botones de diferentes tamaños, colores y texturas, agujas y alfileres alemanes, dedales para sastres y costureros, tijeras de todos tamaños, bolsas, sombreros, pañuelos, etc. (51). Estos como los anteriores artículos satisfacían "el buen gusto" de la aristocrática sociedad vallisoletana que necesitaba representar su poder a través de todas las formas posibles de expresión.

Otro tipo de mercaderías bastante importantes eran toda clase de artículos religiosos, estampas de oro, imágenes santificadas, rosarios de madera, etc. Las especies ocupaban su lugar primordial como el azafrán, pimienta, ajf

entre otros, el cacao de Venezuela. Otros artículos importantes fueron las armas de Europa, el acero, la hoja de lata, los frascos, las vajillas, los vasos y los marcos de madera, principalmente (52). En sí, éstos eran los productos ultramarinos más importantes que se distribuían por medio del comercio interno. Así los consumidores españoles satisfacían las condiciones sociales que imperaban en las relaciones de fines del siglo XVIII.

2.1.2.- Mercaderías de la tierra.

La segunda clasificación de productos comerciales eran los llamados "de la tierra" que se traían de todas las regiones de la colonia, como la cerámica de Puebla o el cacao de Tabasco. Eran todos aquellos elaborados en la colonia y que debido a la habilidad artesanal eran de buena calidad. Dentro de estos encontramos una gran variedad de artículos de vestir, telas, especies, granos, crías y productos animales, que completaban las necesidades de los consumidores, ya fuesen españoles, criollos o mestizos que no podían pagar el importe de estas.

Los productos de la tierra que circularon en este comercio fueron, dentro de las telas: los paños de diferentes

tamaños y colores, la manta, la lana, las cambiias, la indianilla, el paño, la seda "floja o torcida", el chamelote ancho, la "saia aninfada", entre otras. En lo que respecta a las prendas elaboradas se podían encontrar huipiles, rebazos, naguas de jerguetilla, colchas cameras, calzones de cuero, sombreros, pañuelos finos o de media seda, medias de estambre, mascadas y listones. Otros artículos como botones de todo tipo y tamaño, hilos, hebillas para charretes, manquernillas de vidrio, encajes, cintas de reata y de "lasar", bolsas y bolsillas todos de gran consumo por su calidad y mejor precio (53).

Dentro de los productos alimenticios estaban el arroz, el azúcar y la miel prieta que eran traídas de la región denominada "tierra caliente", zona que comprendía desde Ario hasta Colima. La Ciudad se abastecía además de pescado y carne seca, zapatos, cacao, canela y chocolate principalmente. Hay que recordar que la mayoría de los artículos perecederos se compraban en el mercado periódico.

2.1.3. - Mercaderías de pulpería.

Por último se encontraban los productos de "pulpería" llamados así porque eran mercancías de poca monta pero ne-

cesarios para el complemento alimenticio de cualquier mesa, fuese rica o pobre. Por lo mismo se podían conseguir en cualquier tipo de tiendas, si bien en un primer momento. se expendían en tiendas clasificadas así, pulperías. Eran establecimientos con características muy particulares que analizaré más adelante.

Los artículos de pulpería se dividían en dos, unos que servían para el alimento y otros para el servicio de la vivienda. Cabe hacer la aclaración que tanto unos como otros eran requeridos por todos los vallisoletanos, aunque su circulación y consumo siempre estuvieron identificados con los habitantes de más escasos recursos económicos y de aquí el papel tan importante que adquirieron estas mercancías para los tenderos de la ciudad. El mantener seguro el abasto de estas mercaderías evitaban que los precios se elevaran y provocaran posibles descontentos sociales.

Los productos que entraban bajo la clasificación de pulpería eran: arroz, frijol, chile, garbanzo, lenteja, acucar, panocha, sal, cebo, velas, manteca, jabón, aguardiente, cacao, canela, comino, pimienta, achiote, ocote, carbón y leña (54). El origen de estos productos era variado pero siempre se ubicaban dentro de los confines de la colonia, fundamentalmente dentro de los límites de la Intendencia,

Cuadro N° V

Mercancías producidas en la Intendencia
de Michoacán, (1780 - 1824).

PARTIDO	Cereales	Harina de trigo	Ganado	Sal	Pescado	Derivados de leche	Frutas	Legumbres
Valladolid	X	X	X				X	
Charo	X	X					X	
Zinapécuaro	X	X	X	X			X	X
Tlalpujagua	X		X					
Zitácuaro	X	X	X				X	
Huetamo	X		X	X			X	
Tiripetio	X				X		X	X
Tacambaro	X		X		X		X	X
Ario	X		X		X		X	X
Apatzingan	X		X				X	
Coahuayanao								
o Motines								
del Oro	X		X	X			X	
Pátzcuaro	X	X					X	
Teretan	X						X	X
Uruapan							X	
Jiquilpan	X		X		X			
Zamora	X	X	X			X	X	X
Tlazazalca	X							
Huaniqueo	X							
La Piedad	X							
Puruandiro	X							
Quitzeo	X						X	

El siguiente cuadro nos da idea más completa de los
artículos que llegaban a la ciudad,

Quadro N° V
continuación.

PARTIDO	Caña de azúcar	Vinos y aguar- diente	Algodón	Mill o grana	Prendas de ves- tir	Zapatos	Madera	Alfare- ría	Carbón ocote y leña	Minerales
Valladolid		X			X					
Charo	X									
Zinapécuaro					X	X	X	X		
Tlalpujahuá									X	X
Zitácuaro	X				X	X	X		X	X
Ilietamo	X		X							
Tiripetío										
Tacambaro	X	X		X						
Ario	X	X		X		X				X
Apatzingán	X			X						
Coahuayan o Motines de Oro			X					X		X
Pítzcuaro		X			X	X	X	X		
Teretan	X	X								
Uriapan		X			X	X		X		X
Jiquilpan	X				X	X	X	X		
Zamora	X	X			X	X				
Tlazazalca						X		X		
Huaniqueo						X				
La Piedad					X	X				
Niruándiro					X	X		X		
Quitzeo				X				X		

Fuente: Bravo Ugarte, J. Inspección
ocular... pp. 20, 44, 57, 106 y 110.
Martínez de Lejarza, Juan Noticias...
p. 1-196.

Romero, José G. Noticias... p. 63
Romero Flores, Jesús Historia de...
p. 225-235.

Así el comercio citadino se vió surtido de todo tipo de frutas, legumbres, leche y sus derivados, pescado, algodón, alfarería, granos, harina de trigo, vinos y aguardiente la mayoría producidas en la región. Recordemos que ciertos artículos eran introducidos de otros lugares como ya dijimos y que debido al carácter receptor de Valladolid, al igual que las otras tres ciudades Zamora, Uruapan y Zitácuaro (55), hizo del mercado vallisoletano un lugar de intercambio bastante amplio y bien surtido. Con lo cual la población y principalmente los comerciantes podían proveerse del producto necesario, ya fuese para el alimento, la vestimenta, los artículos domésticos o bien para la circulación.

2.2.- Clasificación comercial.

Dentro de la ciudad una actividad de mucha importancia que se desarrolló en los últimos 25 años del siglo XVIII fue el comercio, que representaba buenas ganancias económicas y además era el inicio del ascenso dentro de la -- escala social. El estatus de comerciante era muy importante y respetado, pero nunca dio el nivel social que tenía un propietario rural.

Sin embargo el comercio fue la actividad que permitió reproducir un capitla mercantil inicial. Esto, claro,

siempre en un determinado grupo de comerciantes que tenían el dinero suficiente para efectuar el largo proceso de la circulación. Este ciclo impedía que muchas personas incurrieran en el terreno comercial debido a que esta lenta -- circulación obligaba a mantener un remanente que les permi tier a vivir mientras se recuperaba la inversión inicial.

Así podemos decir que el comercio tenía las divisiones jerárquicas propias que imponía una sociedad dividida claramente en estratos socioeconómicos muy bien delimitados. Por lo cual encontré, principalmente para Valladolid, tres diferentes clasificaciones. Lo que nos demuestra, como veremos más adelante, el nivel de circulación de cada uno de estos tipos de tienda. Para iniciar la definición de cada una de estas me he basado en tres factores fundamentales que són: a) mercancías vendidas; b) capital invertido; y c) ubicación geográfica (56).

De acuerdo a estas características se pudo reestablecer la tipología usada en Valladolid para la clasificación mercantil. Esta tenía tres niveles: el primero era la tienda de "géneros" o "gruesa"; la segunda era la "mestiza"; y la última era la llamada "pulpería" o "caca huatería". Qui siera dejar claro que esta ordenación sólo corresponde a lo que se llamó tienda y nada tenía que ver con los pues-

tos ambulantes o fijos establecidos, como eran los tejabanes o cajones.

2.2.1.- Tiendas gruesas.

El primer tipo de tienda que se registró fueron las llamadas "gruesas o de géneros", denominadas así porque vendían cualquier tipo de artículos para el vestido y el mantenimiento de la casa y por lo mismo necesitaba un almacén bastante grande para guardar todos los productos, pero la razón de esta denominación era que las mercancías procedían exclusivamente de Europa, China y Filipinas. Eran las tiendas que surtían a las familias españolas más ricas de la ciudad, cuyos artículos eran los llamados ultramarinos.

Por lo que respecta al capital invertido, este era bastante alto, la razón estaba en relación directa con el alto precio que se debía pagar por la mercancía de importación (57). Así para tener una tienda grande se necesitaba tener como mínimo un capital invertido de 5 mil pesos, claro impedimento para cualquiera que no contara con el suficiente dinero para invertirlo en mercancías ultramarinas.

Esta inversión respondía siempre a los buenos negocios

realizados por los dueños, sin que existiera un límite máxi-
mo. Si el comerciante tenía sociedades mercantiles con
otros mercados de mayoreo se obtenían mejores dividendos,
que los que tuvieran tiendas grandes sin tener este tipo
de relación. Dos casos demuestran claramente ésto; el pri-
mero, el representado por Francisco Gutiérrez de los Ríos
que en el inventario realizado en 1776 presentó un total
de 17,706 pesos 6 reales y una lista de intercambios comer-
ciales que iban de la ciudad de Valladolid a San Luis Potosí,
a Silao, a Celaya, a Uruapan, a Taximaroa, entre otras
(58).

El otro caso fue el de Juan Antonio Rado, mercader de
la vecina ciudad de Pátzcuaro, que en el censo comercial
efectuado en 1792 registró tener una tienda grande con un
capital de sólo 200 pesos. No tenía otros lazos comercia-
les, más que los necesarios para abastecer su tienda y que
no le reportaban mayores ganancias. Otro tendero en la
misma situación fue José Antonio de Iriarte que poseía su
almacén con géneros de Castilla, pero sólo contaba con 100
pesos de inversión total y dado su corto principal no po-
día realizar intercambios mercantiles al mismo nivel que
los mercaderes mayores (59). Estos casos son evidentes
para demostrar que no solo bastaba tener una tienda gruesa
para reproducir su capital, sino que, el no contar

con las relaciones comerciales necesarias se quedaba fuera del círculo de los comerciantes importantes.

La última característica importante para delimitar la calidad de la tienda era su ubicación geográfica. Misma que con los anteriores elementos determinaba a cada una de las tiendas. Este tipo de comercios tenía obviamente un lugar estratégico y privilegiado, mismo que se encontraba siempre alrededor de la plaza principal en locales construidos exprofeso para este fin al frente de la casa del mercader. O sea, los comerciantes más importantes siempre se ubicaban en este lugar ya que aquí era donde vivían. Con esto impedían la presencia de otros comercios que no tuvieran un lugar fijo que les causara problemas de competencia, a excepción del tianguis semanal. Tal fue el caso de las tiendas de varios hombres prominentes, como la del Regidor Alcalce Provincial Isidro Huarte que tenía su tienda de géneros en el portal oriente de la plaza o la del Regidor Fiel Ejecutor Gabriel García de Obeso que tenía la suya en la parte sur de la misma (60).

2.2.2.- Tiendas mestizas.

Dentro de la segunda clasificación tipológica estaba la tienda llamada "mestiza", la que recibía dicha denominación

por vender productos tanto de allende el mar como mercancías regionales y en algunos casos también productos de pulpería, debido a esta mezcla se denominó así. Como se podrá imaginar una tienda de estas características ofrecía un mayor número de artículos para el vestido, el alimento y el sustento de la vivienda, tanto de calidad y precio para un mercado más amplio de consumidores, lo que provocaba que su radio de comercialización tuviera una mayor amplitud, dado que sus productos podían ser comprados por mayor número de habitantes. Así este tipo de tiendas era más abundante.

Por lo que respecta al "principal" invertido, éste era muy fluctuante, pero podemos sugerir que iba de los mil pesos como mínimo hasta un máximo de 5 mil. Como fue el caso de la tienda mestiza de uno de los hombres más prominentes de la ciudad, Isidro Huarte, la que en el padrón realizado en 1792 declaró tener un total de 4 a 5 mil pesos en mercancías, teniendo además una estrecha relación comercial con su hacienda, San Nicolás de Jongo, ya que las dos se surtían en forma recíproca. Otro ejemplo fue el de Antonio de Olarte, postor de carnes, que tenía una tienda mestiza y que solo por géneros de pulpería declaró tener 600 pesos (61), lo que me hace suponer

que tenía invertido en total alrededor de 3 mil pesos ya que contaba además con productos de castilla y de la tierra.

Por lo que respecta a su localización, éstas a diferencia de las primeras, se encontraban en las calles alejadas a la plaza principal. Su espacio de comercialización era mucho más amplio, ya que se podían encontrar en las diferentes calles de los cuatro barrios de Valladolid. Con lo que cabe la aclaración de que este tipo de comercios no se alejaba mucho del centro de la ciudad, parte fundamental de la vida económica y social de los novohispanos. Así encontramos tiendas mestizas en el portal de Mercedes, es la calle Real, en la esquina de San Juan de Dios, en la calle de la Carcel, entre otros lugares (62).

El total de estos establecimientos estuvo en relación directa con la calidad de los consumidores de la ciudad, así había ciudades con ingresos más altos que otras y les correspondían un número mayor de tiendas. Por ejemplo en Valladolid, para 1792 se encontraron 23 tiendas mestizas para un total de 3,921 familias, las cuales recurrían a éstas para su abasto, lo que nos da idea del poder co-

mercial, pero para ver más claro ésto lo vamos a comparar con otras dos ciudades importantes, Zitácuaro y Zamora:

CUADRO No. VI

COMPARACION ENTRE NUMERO DE FAMILIAS Y TIENDAS MESTIZAS 1792.		
Ciudad	No. de Tiendas mestizas	No. de familias
Valladolid	23	3,921
Zitácuaro	17	9,293
Zamora	7	5,766

Fuente: AHAM; 1792 102-34, 105-24, 103-32, Morfn: 67.

Esta comparación sugiere que el poder adquisitivo era el que determinaba en un momento la apertura de este tipo de tiendas y no el número de habitantes de una ciudad. Así el número de tiendas mestizas indica el consumo de la población citadina. Valladolid y Zitácuaro mantienen un consumo más elevado y estable que los habitantes de Zamora, donde al parecer la sociedad tenfa menos recursos económi-

cos para su manutención.

2.2.3.- Tiendas pulperas.

El último tipo de tienda localizada fue la de "pulpería", "cacahuateria" o "mosquerito" y como los anteriores recibía este nombre debido a los productos allí vendidos (63). Estos, que ya fueron referidos, eran artículos más solicitados que los demás y por lo mismo podían venderse en cualquier tipo de tienda. Esto no implicaba que se cambiara la clasificación ni tampoco impedía que surgieran establecimientos exclusivos de estos productos.

Con respecto al principal dentro del mosquerito, este siempre era mínimo. Por lo regular no rebasaba los mil pesos, pudiéndose encontrar tiendas desde los 20 hasta los 600 pesos; lo que dependía de la posición económica del dueño que podía invertir más o menos en su negocio. Como fue el caso de las siguientes tiendas; la de José Antonio Ortíz de Zarate con un capital de 500 pesos en su pulpería y la de José Francisco del Moral con uno de 20 pesos (64). El primero era gente perteneciente al grupo de criollos importantes que incursionaba en esta actividad

para reproducir su poco capital, no con las grandes sumas de dinero de los comerciantes importantes. En cambio el otro sólo podía mantenerse con un mínimo de inversión en su comercio buscando su subsistencia.

La ubicación urbana denotaba el nivel. La mayoría de las pulperías se encontraban en los arrabales de la ciudad ya que era aquí donde vivían los más seguros consumidores. Debido a la estructuración social de la ciudad aquí habitaban principalmente los trabajadores de menos recursos económicos y otros que debido a la falta de un trabajo buscaban una actividad que pudiera darles de comer. Así establecer un mosquerito era una actividad relativamente fácil, ya que si no se contaba con dinero se podía empeñar una prenda de vestir por la cual se obtenía de 10 a 30 pesos, que se convertía en capital suficiente para abrir una cacahuatería; se compraba un poco de aguardiente, unas cuantas velas y cualquier otro objeto (65). Esta forma tan fácil de abrir una tienda no denotaba más que dos cosas; una que la falta de un mercado de trabajo orillaba económicamente a los pobladores a buscar una actividad que les mantuviera fuera de la miseria y otra, era que el comercio además de dar de comer se convirtió en una actividad que otorgaba de alguna manera cierto prestigio so-

cial, como mencionaba el virrey Marqués de Mancera:

" (...) puede suponerse que en estas provincias por la mayor parte el caballero es mercader y el mercader es caballero" (66).

Por otro lado el surgimiento de este tipo de tiendas respondía más bien a las causas mencionadas anteriormente y no a un progresivo avance económico de los vallisoletanos. Así para 1792 había un total de 30 pulperías, encontrándose que había un promedio de 6 a 8 por manzana. Para la misma fecha Zamora contaba con 19. Así de la comparación entre el número de tiendas mestizas y pulperas podemos concluir que los niveles de poder de compra en estas 3 ciudades era muy diferente, concentrándose en Valladolid y luego en Zamora el número mayor de consumidores urbanos pobres. El siguiente cuadro lo demuestra gráficamente:

CUADRO No. VII

NUMERO DE TIENDAS Y DE FAMILIAS, 1792

C i u d a d	No. de tiendas mestizas/1	No. de tiendas pulperas/1	No. de Familias/2
Valladolid	23	30	3,921
Zitácuaro	17	5	9,293

Zamora	7	19	5,766
T o t a l :	47	54	18,980

Fuente: (1) A.H.A.M.; 102-34, 105-24,
103-32, 1792, (2) Morin: 67.

Niveles sociales que por lo regular eran mínimos y con los cuales no se podía obtener todos los satisfactores con lo que se entiende la necesidad de abrir constantemente nuevas tiendas. Esta actividad posibilitaba la subsistencia familiar y sólo en muy pocos casos fue un trampolín económico, que permitió al tendero concentrar un capital grande para transformarse en empresario mercantil (57).

Isidro Huarte fue el ejemplo más claro, que a partir de esta actividad fundó su fortuna y empezó a intervenir en otro tipo de actividades. Como fue la producción agrícola, que para 1802 al entregársele la cuenta de la hacienda de la Parota, propiedad de la familia Michelena con la cual había establecido un contrato para producir añil y azúcar, se le entregó la cantidad de 68,211 pesos 2 reales como ganancia del trato. Al parecer el contrato venció por la muerte de Huarte (68).

Para terminar quisiéramos concluir que cada una de las clases de tiendas respondía a las necesidades explícitas de una población tan grande como la asentada en la ciudad y que además dentro de estos 3 grupos existían varios niveles para dar un servicio más completo al consumidor. Mismos que respondían a los distintos momentos de comercialización impuestos por los propios mercaderes.

2.3.- Abasto comercial.

Dentro del intercambio mercantil encontramos cuatro diversos niveles de realización los cuales por su orden de importancia reseñaremos a continuación: estos eran el comercio extrarregional, el intrarregional, el interregional y el de contrabando.

2.3.1.- Formas de abasto.

Podemos decir que dentro del primer nivel de intercambio, el extrarregional ocupaba para la ciudad de Valladolid, y principalmente para la colonia, la actividad comercial más productiva. Primeramente porque es sobre la base de la explotación de la plata que no se puede desarrollar ampliamente otro tipo de industria manufacturera que satisfa-

ciera las necesidades regionales. Y segundo, que las nuevas formas de relaciones sociales implantadas en la colonia imponían ciertas necesidades de consumo que requerían ser resueltas por la introducción de productos (69).

Valladolid fue surtida de productos ultramarinos durante el siglo XVIII por dos de las familias más importantes de ésta, la Foncerrada y la Martínez de Lejarza, que compraban principalmente en las ferias de Acapulco y de Jalapa (70). Así, esta actividad durante la primer mitad del siglo estuvo bajo el control de Bernardó de Foncerrada y Montañó (71), prototipo del español llegado a las nuevas tierras que se dedica al comercio como actividad fundamental (72). Al cabo de cierto tiempo ésta le permitió juntar una fortuna que transformó en bienes rurales, como fueron las haciendas de San Antonio Tazindangapio, Santa Gertrudis de los Muertos, San Bartolomé, ésta última fue de las más importantes por su producción, de la que obtenía alrededor de 25 mil pesos anuales de ganancia (73).

Para la segunda mitad del siglo otro comerciante toma la estafeta dejada por Foncerrada. Este mercader era Juan Martínez de Lejarza que controló todo lo que restó del siglo parte de la introducción de productos ultramarinos a

la ciudad. La presencia de este comerciante se hizo evidente en las ferias de Veracruz y Acapulco. En la primera sus actividades eran muy importantes, hasta el grado de que llegó a poseer una finca urbana en Jalapa, que le servía para poder asistir a dicha feria y almacenar la mercancía comprada para su envío posterior a Valladolid (74).

Eran tan importantes sus giros comerciales en esta feria que sus lazos sirvieron para realizar la unión de su hijo con la heredera de un importante comerciante de Veracruz (75). Por lo que respecta a la feria de Acapulco la presencia de Martínez de Lejarza era también muy significativa, sólo en 1775 registró un capital de 38,600 pesos del total de 51,110 pesos registrados ese año. El siguiente cuadro presenta más gráficamente como participaban los comerciantes michoacanos dentro de esta feria:

CUADRO N° VIII

MENCION DE LOS COMERCIANTES DE MICHOACAN
EN LA FERIA DE ACAPULCO. 1775, 1776 y 1778.

Comerciante	1775 Capital	1776 Capital	1778 Capital	Total
-------------	-----------------	-----------------	-----------------	-------

<u>Valladolid</u>				
José Martínez de Lejarza	38,600			
Vicente Sixto Lozada			4,700	
Luis Crespo			750	
Mariano Arriaga		300		
Pedro Mauleon	200			
				44,550
<u>Pátzcuaro</u>				
José Vicente Silva	4,000			
Juan José de Silva	2,000			
M. Treviño	1,600			
Francisco Gabriel			925	
Francisco Juan Cabañas			700	
Miguel Hurtado de Mendoza	460			
Domingo Redondo		400		
José Ventura			100	
				10,185
<u>Uruapan</u>				
Nicolás Dávalos	4,000	2,400		
Juan Madrigal	50			
				6,450
<u>Zamora</u>				
Francisco Jiménez		530		
Agustín de Hazaneda	200			
				730
<u>Tancítaro</u>				
José Miguel Cárdenas			150	
	51,110	3,630	7,325	62,065

Fuente: Yuste López, Ma. del Carmen

El comercio de N. E. con Filipinas . . .

U.N.A.M., tesis 1977, F.F. y L.P. 133

Los comerciantes de Michoacan, y principalmente los de Valladolid, tenían una contribución fundamental en las ferias realizadas en Acapulco, ya que sólo los tenderos del Obispado invirtieron un total de 62,065 pesos a diferencia de los 19,000 pesos que registro el resto del territorio colonial para los tres años analizados (76). Y lo que es más claro, del total del capital de estos comerciantes, 81,065 pesos, la ciudad de Valladolid presentó 44,550 pesos, algo así como el 60%. Siendo solo Martínez de Lejarza, el que presentó mayor inversión registró 38,600 pesos, aproximadamente como el 45% del total.

Esto nos da idea de la importancia comercial que tenía este mercader vallisoletano, que en forma fundamental participaba de la compra de géneros de importación, mismos que posteriormente distribuía principalmente en Valladolid. Aquí tenía, al igual que los comerciantes más importantes, una tienda de géneros que servía de almacén redistribuidor de los artículos comprados en las diferentes ferias, además de surtir al comercio ciudadano de este tipo de productos.

Otra forma de abasto mercantil muy importante fue el establecido por medio de "correspondientes comerciales", que, se realizaba siempre entre dos comerciantes importantes de diferentes ciudades y que mantenían un estrecho

intercambio de productos; de un lado se enviaban productos regionales y del otro se recibían mercancías de importación. Este tipo de intercambio fue bastante desarrollado principalmente por los comerciantes de la ciudad de México, mismos que tenían la capacidad económica necesaria para habilitar dicha actividad.

Valladolid no fue la excepción, aquí la correspondencia se estableció entre Isidro Huarte, gran productor y administrador del diezmo del añil, con el importante mercader Francisco Ignacio de Iraeta. Iraeta llegó a controlar gran parte del comercio trasatlántico pudiendo establecer, a su vez, lazos mercantiles con comerciantes de Cadiz y Filipinas. Esta relación fue fundamental para los dos, ya que uno requería del añil para exportarlo a España y el otro de productos ultramarinos y de otras regiones del virreinato para surtir sus tiendas y el comercio de la ciudad, esta relación se mantuvo de 1774 a 1797 (77).

La correspondencia comercial redituaba excelentes ganancias tanto económicas como sociales para los contrayentes, ya que uno necesitaba del otro. Esta relación fue muy importante para Huarte ya que fue el inicio de su ascendente carrera de empresario mercantil, que lo llevó a formar

una de las familias más importantes de la región, siendo sus decisiones fundamentales para sortear en algunos casos peligros sociales, o bien para obtener los mejores negocios. Su poder fue tan grande que ocupó un puesto social de suma importancia, que lo llevó a establecer excelentes relaciones con la iglesia y las familias prominentes de la ciudad.

Otro ejemplo fue el del mercader Francisco Gutiérrez de los Rios que al parecer mantuvo relaciones comerciales con los introductores vallisoletanos y a su vez surtía a otros comerciantes alejados de los centros distribuidores mercantiles. Así, este nivel intrarregional fue también muy importante ya que por medio de estas relaciones los productos podían tener una circulación mayor, surtiendo comercialmente a los diferentes mercados regionales por pequeños o alejados que se encontraran (78).

Podían verse productos ultramarinos venidos por Veracruz pasando por Valladolid y venderse en San Luis Potosí, Celaya o en Tierra Caliente. Estos niveles de circulación se mantenían permanentemente ya que solo requerían tener un contacto comercial en la ciudad destinada para surtirse de uno u otro producto. Cualquiera de estas caracterís

ticas, el introductor extrarregional, el interregional y el intrarregional cumplía con las necesidades de circulación del comercio, convirtiendo a Valladolid en el principal centro de distribución mercantil.

Primeramente porque al ser un centro receptor de todo tipo de productos agrícolas de la región de Michoacán le daba una importancia comercial fundamental, ya que esto obligaba a residir aquí a los distribuidores más importantes económicamente; y segundo, al convertirse en la capital de la intendencia se transforma en el lugar de concentración del poder civil y eclesiástico dándole una supremacía absoluta sobre cualquier ciudad de la región michoacana. Así con estas características fundamentales, Valladolid se convirtió en el centro comercial más importante de la región, en donde se consolidaron todas las formas de intercambio comercial que abastecían a los diferentes mercados. El constante flujo mercantil establecido por esta actividad y sus estrechas relaciones, mantuvo una circulación mercantil muy importante, que integró a la región michoacana al desarrollo generado por la industria minera de Guanajuato (79).

2.3.2.- Algunos modos de venta.

Las formas de venta siguieron siempre un mismo patrón de conducta ya fuese al mayoreo o al menudeo, constituido por el crédito. Este elemento fue fundamental para mantener con vida el intercambio comercial, ya que la plata amonedada circula un corto tiempo, lo cual no satisfacía completamente las necesidades de esta actividad tan importante de la colonia.

La corta circulación de la moneda cumplía con los requerimientos comerciales de los introductores para sus compras en las ferias mercantiles. La circulación monetaria tuvo muchas restricciones de carácter económico, siendo los comerciantes más ricos, los mineros, las grandes haciendas y la iglesia los principales beneficiados con este corto movimiento del dinero. El resto de la población sufría la constante escasez de dinero y la falta de moneda fraccionaria, ya que siendo el medio real la moneda más pequeña una parte importante de la población no podía acceder a ella debido a sus mínimos ingresos (80).

Así las ventas se realizaban en dos niveles, al mayo-

reo y al menudeo, siendo la diferencia básica el monto vendido. El primero era todo lo que superaba al medio real de compra y el segundo lo que fuera inferior a esta medida. -- Esto provocaba un problema mayor, que la parte fundamental del comercio, los consumidores, no tuvieran los medios necesarios para realizar las mercancías ocasionando alteraciones en esta práctica (81).

Los comerciantes de Valladolid solucionaron este problema de dos maneras; la primera fue la aplicada por los comerciantes ricos, que consistió en otorgar el crédito de compra de acuerdo a las posiciones sociales de cada cliente. Este se obligaba a liquidar el importe ya fuese en dinero o en especie, por medio de otros productos que necesitaba el tendero o bien por la cesión de los derechos de alguna finca urbana o rural. Tal caso ocurrió en la tienda mestiza de Huarte, en la cual a la muerte de éste se encontró una lista de aproximadamente 300 deudores, a los que les había fiado mercancía por valor de 10 mil pesos y que iban desde habitantes de San Luis Potosí hasta los mismos puesteros del mercado (82).

El otro caso fue el del crédito al menudeo. Que consistía en realizar ventas pequeñas que se tenían que ampa-

rar en algún valor, ya que debido a la falta de moneda pequeña se creaba un problema agudo. Así las pulperías, las únicas tiendas que vendían bajo este concepto, empezaron a emitir una señal en forma de moneda llamada "tlaco", que representaba un octavo de un medio real, otra forma fue el -- llamado "pilón", equivalente más pequeño igual a un doceavo del medio real. Como no eran monedas de curso legal había una restricción fundamental que consistió en que el -- emisor era el único obligado a responder por el valor de -- dichas "monedas".

El tlaco fue la primera moneda que tuvo mayor aceptación tanto por el gobierno virreinal como por los comerciantes. Las formas de adquirir el talco eran por medio de la compra con moneda real de ciertos productos en la pulpería devolviéndose de cambio esta "moneda", o bien cuando el consumidor carecía de metálico para realizar su abasto recurría al empeño de alguna prenda de vestir, por la cual le daban algunas mercaderías y tlacos, este préstamo no podía exceder los dos reales en plata (83).

Esto provocaba fundamentalmente la creación del comercio cautivo, mismo que satisfacía las necesidades de alimento de una población grande y carente de recursos mo-

netarios y por otra, mantenía viva la actividad mercantil de estas numerosas tiendas de subsistencia. Así nos podemos explicar la presencia de 6 a 8 establecimientos en una misma manzana y lo más impresionante que todos se mantuvieron abiertos y con actividad. Por lo que el tlaco fue una medida necesaria y fundamental que sino integraba a esta parte de la población a la actividad comercial grande, si permitía que se desarrollara otra forma especial de circulación que sino cubría completamente las carencias de éstos, si daba la oportunidad de sobrellevar la penuria de los desposeídos (84).

2.3.3.- El contrabando mercantil.

Otra forma de intercambio muy desarrollada y de importancia comercial fue el contrabando, que posibilitaba obtener excesivas ganancias a los mercaderes, ya que por medio de esta actividad se evitaban pagar los constantes impuestos por tránsito de productos, ahorrándose con esto una cantidad considerable de dinero que de todas maneras aumentaban al precio final del producto.

Esta práctica era bastante común en los intercambios regionales de productos y el caso que demuestra palmaria-

mente esta actividad fue el del comerciante de Maravatío Manuel Estrada García, a quien se le realizaron tres juicios por contrabando entre 1784 y 1794. Estos nos pueden dar idea de lo abundante de esta actividad, pues a pesar de que se le encontraba el fraude este comerciante seguía realizando esta práctica. Hay que tener en cuenta que en este lapso sólo se le pudieron comprobar tres actos ilícitos, y la diferencia entre el primero y el último registrado nos demuestra que era un ejercicio lucrativo y promovido por personajes importantes de Valladolid, como veremos a continuación.

Por principio nuestro personaje era dueño de dos tiendas mestizas, en una de ellas ocupaba al empleado Tomás -- Pascual Díaz, que a su vez declaró poseer otra tienda mestiza. Ante esto pueden suponerse tres cosas: una que Estrada fuese el propietario de las tres tiendas y así cuidar de alguna manera su patrimonio de las posibles medidas que se pudieron tomar para castigar su actividad. Otra -- que Pascual Díaz era la persona que requería para cumplir con la introducción ilegal, o bien, este último también tenía participación económica en el contrabando para lo cual se empleaba bajo el mando de García. Además era dueño del rancho llamado Puaracha y de una hacienda en Apeo los que

compró en 11 mil pesos. Estas fincas le producían principalmente harina y ganado mayor. La real hacienda estableció con él un pago llamado "iguuala" de 540 pesos por las rentas de sus fincas, además de pagar por separado los impuestos de la harina que introdujera a su tienda o de las cabezas de ganado que matara (85).

Así el primer cargamento de mercancías que introdujo sin registrarlo en la aduana, que se encontró, se efectuó en 1784. Procedía de Veracruz y había sido remitido por José Ceballos comerciante vallisoletano; se depositó en su casa sin avisar a la autoridad fiscal. Los productos se desglosan así:

Cuadro N° 1X

Mercancías encontradas en la casa de Manuel García Estrada, Maravatío 1784				
Mercancías	Piezas	Precio Unitario	Precio Total	Monto Introducido
Ropa buena y concluída	25	25p. c/u.	625p.	
Pieza de Bretaña ancha	20	8p. "	170p.	
Piezas de Bretaña angostas y fi nas	50	6p.4r. "	325p.	

Barriles de vino	1 tercio	40p. Ter.	40p.	
Barriles de aguardiente	3 tercios	65p. "	195p.	
Tercios de aceite	9 arrobas	7p. a.	63p.	1,418 p.

Fuente: AHAM. 1792; 102, 21.

Las mercancías le fueron incautadas por la Dirección General de Avaluos hasta que no pagara el respectivo impuesto; pero como los caldos se deterioraban rápidamente, se citó a García Estrada para que reconociera los tercios y pagara el impuestos de éstos, 298p. Ante esto el contrabandista tuvo que presentar como fiador a Francisco Xavier Paulín, hacendado y comerciante de Maravatío para garantizar el pago del gravamen. García solicitó la devolución de los tercios de Bretaña y "Pontiries (...) por sufrir deterioro por la humedad del terreno". Presentó por último dos cartas de certificación de haber pagado tanto su iguala como sus --- diezmos a la iglesia y al comercio, por lo cual "pensó no causar embarazo en introducir los tercios que se le han de tenido en su casa" (86).

El día del juicio presentó otra carta donde se ampara ba la "derechura" de los tercios que ahora decía que prove

nían de Querétaro y no de Veracruz, como dijo al principio y con la anuencia del cura Br. Manuel Manrique Tarra. Así el juez ordenó entregar las mercancías a García y aceptar al fiador Paulín (87).

El juicio duró aproximadamente 4 meses, en los cuales no se vislumbraron posibilidades de solución, hasta que a raíz de dos viajes realizados por García a Valladolid, de los que regresó con las cartas necesarias para solucionar el problema. Por otro lado si recordamos que el comerciante José Ceballos fue el que envió las mercancías, podemos ver la necesidad de Manuel García de ir a dicha ciudad para resolver su problema. Y si tenemos en cuenta los lazos comerciales establecidos por los mercaderes grandes podemos deducir que García Estrada tuvo que recurrir no sólo a Ceballos sino también a un mercader de géneros de importación mismo que le ayudó a conseguir las cartas requeridas que lo ampararan ante la real hacienda. Y si vamos más lejos los pocos comerciantes que tenían relaciones extrarregionales eran tres, Isidro Huarte, Juan Martínez de Lejarza y Gabriel García de Obeso, cualquiera lo pudo ayudar ya que esta forma de circulación tenía muy buenas ganancias.

El segundo contrabando que localizamos, se realizó en 1791 cuando la mercancía fue remitida por Manuel Ma. Marroqui. Procedía, según el número de gúfa 249 de Tepatitlán, - Querétaro. Los artículos eran 50 cargas de 569 arrobas 6 libras de lana, con un monto de 1,500 pesos, que deberían venderse al mejor postor (88).

Marroqui le vendió las cargas a García y con esto pretendía no pagar el impuesto, ya que García Estrada estaba igualado con la real hacienda para controlarlo mejor. De esta manera se trataba de ocultar que el gravamen no estaba pagado por García Estrada y Marroqui se vería libre de cubrir este requisito. Al ser descubierto el contrabando García Estrada inculpó al arriero; pero a éste solo se le ordenó entregar en la casa de García la mercancía, según declaró. El importe del impuesto era de 112 pesos aproximadamente (89).

Al realizar el juicio se descubrió que Manuel Marroqui no era el dueño de la lana, sino que solo había fungido como parapeto para ocultar al verdadero dueño de la mercancía. - Lo que haría que éstas pasaran al comercio michoacano, liberando al vendedor de pagar el impuesto correspondiente. Pero no se pudo realizar este buen negocio, al final García -

Estrada pudo recuperar sus cargas de lana siempre y cuando liquidara su adeudo alcabatorio (90).

El último contrabando que encontré se efectuó en 1794. Donde se introdujeron 1,113 arrobas 6 libras de lana, que importaban un total de 3,757 pesos y por las cuales pagó de impuesto 225 pesos 4 reales (91).

En 10 años, García Estrada introdujo aproximadamente 6,675 pesos, cantidad bastante considerable si vemos que para establecer una tienda grande se requería de 10 mil pesos poco más o menos. Como un comerciante mediano podía manejar cantidades grandes de mercancía de contrabando. La explicación es que debido a los altos y numerosos impuestos que se tenían que cubrir por el traslado de la mercancía hasta la llegada al comercio, elevaban el precio del producto casi en un 70% lo que ocasionaba que las ganancias de los comerciantes se vieran reducidas y que los precios se elevaran sobre los límites permitidos, provocando la estrangulación del mercado.

Una vía para obtener una mayor ganancia era precisamente la introducción clandestina de los productos, con lo cual se obtenían mejores beneficios en el mercado, haciendo más competitiva la mercancía y con ello podían venderse

bien sin perder esta relación.

Por último podemos decir que la actividad realizada por este personaje no era exclusiva o única de él, sino -- que se efectuaba en forma nada moderada y era una fórmula de abasto tanto comercial como de materia prima para la manufactura. Este fue el caso de los dos últimos contraban-- dos de Manuel García Estrada, que iban a surtir posibles - obrajes que requerían de este producto a más bajo precio. No podemos dudar la incursión de los comerciantes en - otras ramas de la economía, también contemplaban su presencia en la producción de manufacturas. Ya sea para el comercio o bien para el vestido de los trabajadores de sus ha-- ciendas.

Este ejemplo nos permite suponer que el contrabando - era, si no una función social respetable, si una práctica bastante lucrativa, que ponía en juego interese poderosos, a pesar de haber tenido que pagar a ciertos personajes, dejeba buenos dividendos. Lo que se comprueba por los cons-- tantes juicios y medidas correctivas realizadas por la administración colonial.

3.- El comercio interno y la Real Hacienda.

3.1.- La reglamentación del comercio menudo.

La regulación del comercio interno, como cualquier otra actividad productiva o de servicios, fue una necesidad real de la colonia ya que, en su afán de extraer el máximo de riqueza de sus dominios, imponía no sólo las condiciones normativas para un buen funcionamiento de cualquier práctica productiva, sino que iba mucho más lejos. Con ello imponía una serie de reglas impositivas que impedían el crecimiento sano y natural de las actividades desarrolladas por una sociedad que avanzaba. Y en este sentido, el comercio interno no fue la excepción. Aquí pretendemos reseñar las disposiciones reales sobre el funcionamiento del comercio menudo, ya que éste encerraba una práctica importante de abasto donde se surtían las masas urbanas.

Las primeras reglamentaciones sobre las pulperías surgen un siglo después de la conquista, cuando la corona se enfrentaba a la necesidad de controlar y regular el crecimiento del comercio, el que se desarrollaba conforme aumentaba el número de habitantes a las ciudades. Las personas que no contaban con el ingreso necesario para satisfacer sus necesidades alimenticias, recurrían a realizar una

actividad que les permitiera sobrevivir y con ésta cubrían una necesidad alimenticia y de vestido de los pobladores que no contaban con el suficiente dinero para abastecerse en otras tiendas. Así las pulperías surgieron como una necesidad de la mayor parte de la población que carecía de recursos económicos.

Ante esto la corona, siguiendo su política fiscal, empezó a dictar medidas impositivas para que cualquier comercio de estas características cumpliera con ciertas cargas hacendarias. La primera disposición sobre el control fiscal de las menuderías se dictó el 27 de mayo de 1631, para "que en la composición de las pulperías, y su contribución, se guarde lo dispuesto". Así la real ley disponía que se estableciera un impuesto para este tipo de comercio, no importando si se ubicaban en pueblos de indios o de españoles, el monto del gravamen era de 30 a 40 pesos anuales, -- mismos que dependían del capital invertido en ella (92).

Disponía además que existieran en cada pueblo o ciudad unas pulperías exentas de pago, las llamadas de "ordenanza", que sirvieran para aprovisionar a los habitantes de las mercancías indispensables a un precio más bajo que en el mercado, manteniendo con ésto un abasto seguro de los productos necesarios para la población. Estas tiendas de orde

nanza no podían ser muchas, sólo y exclusivamente las indispensables para cumplir con esta función, para lo cual se dispuso que las autoridades de cada ciudad o pueblo establecieran ante el representante hacendario o de cuentas el número de pulperías de ordenanza. En ellas no se podían efectuar las visitas para el pago del impuesto como estipulaba la ley, mismas que se realizaban cada trimestre en las demás pulperías.

Debido a que en los pueblos de indios la abundancia de pulperías era muy grande, a pesar de estar prohibidas por las ordenanzas de las Provincias, se dispuso que las tiendas ya existentes se registraran para que pagaran este impuesto y así mantener el abasto en dichos pueblos, pero que no se permitiera el establecimiento de más, para evitar el perjuicio a la hacienda, además se disponía que no se molestara a los indios dueños de las pulperías de ordenanza (93).

Esta primera disposición establecida para el control de las tiendas pulperas se encaminaba a gravar el excesivo aumento de este tipo de comercio, que empezaba a satisfacer las necesidades de subsistencia de los nuevos inmigrantes en las ciudades. La disposición de ordenanza permitía de algún modo que éstos se pudieran abastecer a

mejores precios en las tiendas exentas de este impuesto, ya que en las gravadas los precios eran más altos por lo mismo. Con ésto la corona mantenía por un lado abastecida a la masa popular y por otra controlaba este tipo de tiendas que muchas veces se clasificaba como pulpería pero manejaba un stock comercial bastante grande, con lo que se evitaba pagar los impuestos correspondientes.

Al parecer dicha ley nunca se llegó a aplicar en la ciudad de México y mucho menos en Valladolid, ciudad que por no encontrarse en los caminos principales tenía ciertas ventajas, así como también padecía las desventajas por la carencia de una ruta directa al centro más importante de la colonia. El constante pronunciamiento de las autoridades reales sobre este problema nos dan la razón sobre la falta de atención por parte de las autoridades virreinales sobre la aplicación y cobro de estas disposiciones fiscales.

Para 1750 el primer conde de Revillagigedo trataba de organizar y controlar el comercio interno, ya fuera en su abasto, intercambio y funcionamiento del crédito (94).

Es sólo hasta 1758, siendo virrey el Marqués de las Amarillas que se mandó publicar una "Ordenanza para el común de los tenderos de pulpería"(95).

Así dentro de las normas más importantes dictadas por el virrey se encontraban las referentes al constante establecimiento anárquico de estas tiendas, principalmente, y podíamos asegurar, en la ciudad de México. Se dispuso que en las esquinas de cuatro calles sólo haya una pulpería y en caso de la existencia de dos comercios establecidos -- con anterioridad se dispense a sus dueños de cerrar su -- tienda. Quedaba prohibido a partir de esta publicación -- que cualquier persona pudiera abrir una nueva pulpería no importando quien fuera (96).

Otra disposición importante fue la de registrar ante la fiel ejecutoria cada una de las pulperías existentes, quedando asentado el nombre del dueño, la calidad de la -- tienda, el lugar y la obligación del pago del impuesto -- (97). Como parece demostrar el documento, el incumplimiento de la disposición real del cobro a la pulpería era una falla más de la administración colonial que con esta ordenanza quería subsanar y obligar a los comerciantes al menudeo el pago forzoso por medio de un registro.

Por otro lado se disponían ciertas medidas para el control de los prestamos, así como para que ningún tendero saliera a encontrarse con los productores y comprara su artículo, impidiendo el abasto directo y promoviendo el aca-

paramiento. No se podían realizar préstamos a crédito sobre prendas como alhajas o artículos de plata sagrados, -- frenos, sillas de montar, géneros de jarcia, entre otros, mismos que no tenían en su giro comercial (98).

Se menciona también la prohibición de vender en la pulpería ciertos tratos mercantiles, como por ejemplo: artículos de ganado de cerda, panadería o velería; para evitar cualquier tipo de monopolio, simulación o fraude se impedía a los tenderos que establecieran sociedades comerciales con gente que tuviera algunos de estos negocios. Se permitía que en las pulperías se vendiera pan, siempre y cuando sus ganancias no fueran mayores a un real por un peso de pan, además de tener a la vista del consumidor todo el pan so pena de ser castigados. Por último se establecieron las condiciones para la elección de diputados de los tenderos al ayuntamiento, el número de éstos y la periodicidad de su mandato (99).

Esta orden demuestra la imperiosa necesidad de mantener un control y orden en una actividad comercial tan desarrollada en la colonia. La preocupación de la administración virreinal se concentraba en vigilar la apertura de -- las pulperías, primero para extraer un impuesto que por --

falta de un padrón se les escapaba de las manos y en segundo lugar, ubicar esta actividad como una función exclusiva de los "ciudadanos decentes" prohibiendo que cualquier individuo de "color quebrado", negro o mulato, pudiese contar con su establecimiento comercial.

Con esto se trató de evitar la fuga de impuesto ya que muchos de los productos vendidos por estos comercios no pagaban ningún gravamen y debido a la introducción clandestina o al acaparamiento de los tenderos las pulperías podían surtir de ciertos artículos, como por ejemplo: el ocote, la leña, el carbón, las yerbas y las especies de la zona. Fue muy frecuente que los grandes comerciantes establecieran pulperías para surtir a sus tiendas mestizas y vender los productos sin pagar más impuestos a la corona. El comercio era la actividad de servicios que podía ofrecer mejores perspectivas de lucro a ciertos actores y por lo mismo la autoridad colonial no podía dejar de gravar a una actividad que le podía redituara otros ingresos.

El problema del cobro del impuesto permaneció latente durante las tres cuartas partes del siglo XVIII, ya que en años sucesivos se siguieron dictando cédulas y órdenes reales para llevar a cabo dicha obligación. En 1730, 1776, --

1779, 1783, 1784, 1785 y 1786 fueron algunos años donde se decretaron medidas para el cumplimiento de dicha disposición (100).

Al establecimiento de las Intendencias en el virreinato por medio del equilibrado gobierno del virrey Revillagigedo, se pudo llegar a concretizar propiamente el pago del impuesto a las pulperías, bajo las siguientes condiciones. Una fue el evitar principalmente las sociedades monopólicas, para lo cual se volvió a rescatar ciertas disposiciones anteriores; como las referentes al abasto de las pulperías; otra donde el ayuntamiento dejaba de controlar la venta del "pan, aceite, vino, aguardiente y otras cosas de esta naturaleza", se volvió a disponer que las tiendas supernumerarias mantuvieran un abasto seguro dentro de la ciudad. Por primera vez se estableció una norma reguladora para el pago del impuesto, que iba en proporción a las ventas realizadas diariamente en el transcurso del año y no como antes, de acuerdo al principal que se registrara el día de cobro; los pagos serían semestrales en las respectivas tesorerías (101).

La medida más radical tomada por Revillagigedo fue la de cerrar cualquier pulpería que al término de un plazo razonable no hubiera cubierto su obligación fiscal, para lo

cual autorizó a los intendentes, corregidores o subdelegados para hacer cumplir dicha orden. También dispuso las medidas necesarias para que los ayuntamientos, por conducto del fiel ejecutor, castigaran y multaran a la pulpería que defraudara con el peso, calidad y precio del producto vendido, aclarando que esta autoridad no podía realizar ningún cambio sobre el monto estipulado de 30 ó 40 pesos de impuesto, para beneficio del ayuntamiento (102).

Con éste último decreto se establecieron bases más solidas para cobrar el gravamen, que por muchas causas no había podido recaudarse, es más, dicha imposición tuvo diferentes aplicaciones en cada uno de los mercados según las condiciones propias; por ejemplo en la ciudad de México el impuesto se estableció en 1776 y se empezó a cobrar en 1779 (103); en Valladolid fue diferente, se estableció en 1786 y se aplicó en 1790 (104). Así, siendo las características tan diferentes de una ciudad a otra y lo que es más importante, las relaciones de poder establecidas en una y otra determinaban las variantes aplicaciones de este impuesto.

La legislación colonial sobre el mercado urbano nos plantea que las relaciones comerciales establecidas en la ciudad no eran iguales y que estas diferencias marcada-

por cada oligarquía comercial estaba en relación directa con los intereses económicos y sociales perseguidos por los integrantes, siendo de este modo una actividad un tanto flexible al interior de cada mercado, ya que cada uno, como lo veremos más adelante, imponía sus propias reglas de juego sin atender nunca en forma abierta contra las disposiciones fiscales y administrativas dictadas desde el centro.

3.2.- La aplicación del impuesto en Valladolid.

El problema de la implementación del impuesto se presentó no sólo en Valladolid, sino también en todas las provincias del virreinato, ya que no todas las autoridades habían comprendido como se podía aplicar, o de plano no habían remitido ninguna respuesta a la creación del impuesto. El problema se amplió cuando se estableció el número de tiendas de ordenanza para cada ciudad y el monto del impuesto a pagar por las otras pulperías. A diferencia de la ciudad de México, donde en estas tiendas estaban bien marcados los diferentes niveles, era en las provincias donde surgía el problema, ya que muchas tiendas mestizas vendían productos de pulpería o bien, en algunas otras predominaban las cacahuaterías; pero debido a que contaban con un número reducido de productos de la tierra o de importación,

adquirían la categoría de establecimientos mestizos y así se evadía el impuesto.

Para remediarlo en 1783 el virrey Matías de Galvez decretó que como en las provincias no había distinción entre las tiendas mestizas y pulperas, éstas deberían pagar el impuesto. Permitió además el establecimiento de cualquier mosquerito, siguiendo un orden y prohibía su permanencia en las calles, plazas o plazuelas importantes ya que esto iba en contra del buen orden y dificultaba el cobro del impuesto (105). Esta medida dispuesta 30 años después del reglamento de pulperías promulgado por el primer conde de Revillagigedo y posteriormente por el marqués de las Amarillas, no refleja más que la imposibilidad de controlar la abundancia de tendejones en las ciudades. Ante lo cual se creó un reglamento donde se autorizaba el establecimiento de nuevas pulperías siempre y cuando se registraran en la oficina de la real hacienda, lo que facilitaría el control y el cobro de estas tiendas.

Así en 1786 por orden del virrey conde de Galvez se publicó el "Reglamento del pago de impuesto de pulperías", donde se presentaron disposiciones más claras para el cobro del mismo. Entre ellas, que el gravamen establecido ascendería a 30 pesos, incluidas las tiendas mestizas, cuya cuan-

tía debería basarse no en el principal sino en las ventas que realizara y el monto de ellas. El pago debería empezar en septiembre de 1786 para la ciudad de México y en enero de 1787 para todas las provincias (106).

Por primera vez desde que se intentó establecer el im puesto se dispuso el número de tiendas de ordenanza para cada ciudad. En Valladolid se dispuso que fueran 6 comercios, lo mismo que para Guanajuato y para Puebla fueron 8 (107). Por el momento, decía el reglamento, en los pueblos "cortos" quedaría una tienda de esta categoría y en los pueblos de indios los dueños indígenas estaban exentos del impuesto menos los propietarios españoles o mestizos. La imposición fiscal no se aplicaba a tendajones ubicados en ranchos o haciendas. Para llevar a cabo esta disposición se ordenó la realización inmediata de un padrón, el que debía registrar a cada una de las tiendas, mestizas o pulperas, con lo cual se podría controlar mejor el cobro del gravamen (108).

La orden llega a Valladolid y el presidente del ayuntamiento, Policarpo Dávila dispone en agosto de 1786 que se inicie el empadronamiento de las tiendas mestizas y pulperas de "la ciudad y demás pueblos que comprende la función (...)". Al parecer Dávila fue demasiado rígido con di

chas medidas, ya que da instrucciones para que los "puestos o tendajones que existen en los pueblos y aqui" sean registrados y obligados a pagar el impuesto a pasar de que su principal no rebasaba los 8 pesos (109). Para octubre del mismo año ya han llegado a la capital michoacana los empadronamientos hechos en las diferentes ciudades y pueblos, pero había confusión en la aplicación; ésto sucedió en Pátzcuaro donde surgió una duda de registro o no a las tiendas de géneros que vendían al por mayor cacao, azúcar, vino y aguardiente, para lo cual se consultó a Dávila, que al no poder resolver la duda la remitió al virrey (110). Al parecer se les cobró el impuesto mientras vendían este tipo de productos.

La forma de aplicar cada una de las medidas impositivas dictadas por el virrey ocasionaban distorsiones o malos manejos que perjudicaban a los mismo mercaderes y al propio desarrollo del comercio, provocando por un lado el cierre de muchas pulperías, reduciendo con esto el espacio comercial y por otro, estas formas de control municipal del mercado propiciaban una gran concentración de las posibilidades de comercialización en unos cuantos mercaderes, los que sí podían pagar y que además atraían al consumidor de las cacahuaterías cerradas. Esto era una medida que según la región podía ser o no benéfica para el desarrollo de esta actividad.

Así, un caso que nos puede ilustrar mejor sobre la forma de interpretar regionalmente estas medidas fue el ejemplo del dueño de una pulpería de Erongarícuaro, José Sixto García de Rojas, él que declaraba que según una orden recibida por la sala de alcabalas se le exentó del impuesto y se le nombró de ordenanza, para lo cual solicitaba dicha orden se le diera por escrito para evitar los contratiempos con el oficial encargado de la recaudación. La base de la reclamación de cobro por medio de las autoridades era que con base en el nuevo reglamento sólo las pulperías de indios estaban exentas del impuesto, para lo cual José García siendo mestizo estaba en la obligación de cubrir dicha imposición aunque se le hubiera entregado en otro tiempo dicho privilegio y así se decretó en juicio ventilado en 1790 (111).

El problema surgía cuando las autoridades de la ciudad de México decretaban las medidas y Valladolid y sus demás partidos, de acuerdo a las necesidades comerciales las aplicaban como mejor les convenía, siempre y cuando no modificara sustancialmente el contenido de las ordenes. El cobro era demasiado y los comerciantes en pequeño empezaron a proponer ciertas modificaciones, por lo que el virrey segundo conde de Revillagigedo basándose entre otras cosas en un informe del intendente de Valladolid, mandó decretar --

por orden real que a partir de 1790 el impuesto de pulperías sólo lo pagarían las que tuvieran un principal mayor a los un mil pesos. Esto con ciertas características, como por ejemplo, que se realizara un padrón en el cual se especificara bajo certificación ocular el monto de la inversión, que las tiendas se hubieran establecido con anterioridad a dicho decreto y por último se consigne en el padrón si se ha pagado o no el impuesto y la cantidad adeudada que debiera liquidar el pulpero (112).

El padrón fue levantado en Valladolid hasta 1792 y en él se detallan cada una de las tiendas mestizas y pulperas existentes en la ciudad, habiendo un total de 51 comercios de este tipo. Sus dueños iban desde los personajes más importantes de esta actividad hasta las familias más pobres de la ciudad, las que subsistían de esta giro, como fueron los siguientes casos. La pulpería que tuvo la viuda Juana Gertrudis del Valle, establecida desde 1789 y que debido a su corto principal, tenía invertido 20 pesos, no había podido pagar el impuesto, ante la cual el presidente - del ayuntamiento le otorgó la categoría de ordenanza. Otro ejemplo es el del comerciante empresarial Isidro Huarte -- que era dueño de dos tiendas mestizas, una de ellas de ordenanza y la otra en la que le encontraron tener un princi

cipal de 5 mil pesos (113).

De estos dos casos podemos observar que la aplicación de las disposiciones fiscales dependían más de las condiciones reales del ayuntamiento provinciano que de las normas dictadas por el virrey, ya que los privilegios se distribuían de acuerdo a las necesidades reales del comercio y la satisfacción del abasto ciudadano, o en otras, para cumplir con una ayuda social ante un miembro distinguido de la sociedad que había caído en desgracia económica.

La publicación del edicto de 1790 ayudó a que los comerciantes de la oligarquía vallisoletana pudieran realizar mejor sus negocios y principalmente evitar el pago del impuesto, que si bien para éstos no era mucho, sí producía cierto disgusto, por la cual trataron de evitar dicho pago. Volviendo a nuestro comerciante, Huarte en este padrón, al efectuar la visita a su tienda mestiza se encontró un total de 400 pesos invertidos en productos de pulpería, castilla y de la tierra, inversión demasiada - pequeña si la comparamos con los tercios encontrados en su trastienda, que ascendían a 5 mil pesos, cantidad alta para tenerla depositada en mercancía (114).

Este caso es por lo demás interesante si observamos que este comercio no era el que estaba exento del impues

to, así que podemos decir que la política seguida por Huarte era la de **evadir** al máximo cualquier tipo de impuesto y no dudamos que mantenía esta tienda dentro de este concepto para que el decreto de 1790 lo protegiera de seguir pagando los diferentes cargos fiscales. Por otro lado su segunda tienda no tuvo problemas ya que al ser de ordenanza no se registraba. Lo que Huarte lograba con esto era reducir los costos de su producto al máximo.

Dentro de la categoría de ordenanza o supernumeraria encontramos otros casos significativos, aunque no como el anterior. Como fueron los de las tiendas de los hermanos Antonio y Juan de Arriola, comerciantes connotados y miembros de los círculos medios de la ciudad (115), y el de las dos tiendas supernumerarias que pertenecían a comerciantes menores Felipe Neri e Ignacio Calvillo, los cuales no habían podido pagar el impuesto desde que se creó y por lo cual el ayuntamiento tomó la decisión de primero cerrarles por incumplimiento, pero después se les condonó la deuda y se les otorgó dicha categoría (116).

Estos ejemplos demuestran como en Valladolid se distribuyó esta prebenda como mejor conviniera al funcionamiento de los comerciantes, si recordamos que la disposición dictaba que la ordenanza tenía que distribuirse entre las tien

das que pudieran cumplir con el mejor abasto citadino, vemos que las pulperías de Juan G. del Valle, de Felipe Neri y de Ignacio Calvillo no podían cumplir con esta necesidad, pues su principal no llegaba siquiera a los 100 pesos. El ayuntamiento vallisoletano aplicaba las disposiciones de acuerdo a las necesidades políticas o sociales imperantes en el mercado y con esto se mantenía dentro de la política de ayuda moral que regía a la sociedad, manteniendo siempre su nivel de ganancias sin que provocaran descontentos dentro de los tenderos y mucho menos en los consumidores (117). Esta política fue la norma que rigió las relaciones comerciales y la que mantuvo a la sociedad dentro de cierta tranquilidad hacia fines del siglo XVIII, donde unos pocos se llevaban todas las ganancias y a los demás sólo los dejaban con un reparto mínimo, más bien de subsistencia.

Otro caso significativo sobre la forma de otorgar la ordenanza fue el registrado en Maravatío, donde se dispuso que existiera sólo una tienda con esta característica, ante lo cual los comerciantes acordaron que la prebenda se turnara anualmente entre las once tiendas mestizas y pulperías existentes en dicha ciudad. Pero para 1792 todos los comercios dejaron de pagar el impuesto, ya que sólo los establecimientos que tuvieran un principal mayor a los un mil pesos estaban obligados a cumplirlo y como ninguna de

las once tiendas rebasaba este límite se les exentó. Aquí hay un caso muy especial de evasión fiscal de uno de los comerciantes más importantes, José Ma. Paulín, quien después del edicto de 1790 cerró su pulpería y dejó de abonar el impuesto, volviendo a abrir una tienda en 1791 y como su principal era de sólo 100 pesos ya no tuvo que pagar, simplemente la familia Paulín poseía 3 tiendas en la ciudad (118).

El caso del comerciante Paulín no es aislado ya que vemos una constante creación de pulperías en los diferentes padrones de tiendas levantados en 1792, se abrieron un total de 13 comercios en Valladolid, Pátzcuaro, Zitácuaro, y Zamora solamente (119). La abolición del pago del impuesto promovió la apertura de nuevos comercios que habían --- existido, o bien, eran abiertos por primera vez, esta derogación de alguna manera vino a ayudar al comercio en pequeño que había sufrido un fuerte cambio desde que se impuso el gravamen y que a partir de 1790 vuelve a convertirse en la actividad salvadora de las familias españolas y criollas que se encontraban en desgracia.

Pero lo más importante es que se convirtió en una nueva arma de control de los comerciantes grandes vallisoletanos principalmente, ya que por medio de estas disposicio--

nes evitaban el pago excesivo de impuestos obteniendo una mayor ganancia y además protegían a los comerciantes pequeños para que pudieran seguir realizando esta actividad que mantenía a su familia. Esta ayuda no era gratuita ya que muchos de estos comerciantes tenían que surtirse o cumplir con ciertos compromisos de distribución comercial con el mercader mayor que los apoyaba,

El comercio se convertía para unos en una salvación de su situación económica familiar crítica, solución que no siempre tenía buenos resultados y para otros, la actividad comercial se transformó en la forma ideal para reproducir cierto capital, ya que a un determinado tiempo se obtenían grandes ganancias, como el caso del postor al abasto de carnes Manuel Antonio Olarte, quien tenía una tienda mestiza que sólo en productos de pulpería tenía 600 pesos invertidos, más las mercancías extrarregionales e interregionales que declaró tener sin mencionar el monto de ellas (120).

El aumento de las tiendas después del edicto de 1790 fue grande, sirvió para proteger al comercio y principalmente a las masas desposeídas de la ciudad, mismo que se mantuvo con muy poca alteración hacia finales del siglo, donde el impuesto había ascendido a 40 pesos en Vallado-

lid, 25 pesos y 15 pesos en Zitácuaro y Zamora, como obser
vamos a continuación:

Cuadro N° X

Número de tiendas sujetas al impuesto de pulperías (1792 - 1808)				
Ciudad	N° de Tiendas		Impuesto	Retenido
	1792	1808	1792	1808
Valladolid	53	27	1,140p.	8,153p.
Pátzcuaro	41	41	780p.	1,025p.
Zamora	26	16	750p.	221p.
Zitácuaro	22	19	660p.	239p.
	142	103	3,430p.	9,638p.

Fuente: A.H.A.M.: 1792, 102-34-24, 103-32,
105-24, AGN; Real Hacienda, Vol. 139,
1807-1808.

A pesar de haberse modificado el impuesto y de haberse re-
ducido el número de tiendas, el monto de lo recaudado se
triplicó, como ya lo he venido mencionando, a los constan-
tes acomodados y modificaciones a que sometieron las dispo-
siciones fiscales los diferentes ayuntamientos, dió como
resultado que se beneficiara el desarrollo mercantil so-
bre cualquier forma de impuesto que pudiera perjudicar es

ta actividad y como repartían los privilegios entre mercaderes en desgracia tenían la calidad social suficiente como para modificar los dictámenes a su beneficio (121).

Por último quisiera aclarar que en el cuadro anterior no se encontraban al corriente del pago fiscal todas las tiendas y que si en Valladolid disminuyó el número de comercios de 1808 respecto a 1792 habría que tener presentes que es porque aparecen solamente los que pagaban el impuesto, ocurriendo lo mismo en las otras ciudades. Así se explica la disminución de tiendas en Zitácuaro, pueblo de indios, que aunque había bajado el impuesto, los establecimientos se redujeron, el mismo caso en Zamora, lo más seguro es que muchos mercaderes declararon tener menos de un mil pesos de principal y así evadir el impuesto, recordemos el caso de Isidro Huarte y su tienda mestiza.

4.- Formas sociales del comercio.

4.1.-El mercado regulado.

La descripción del lugar donde se establecían las relaciones mercantiles siempre representa serios problemas ya que en algunos casos no se cuenta con todos los elementos necesarios para explicar cada una de sus particularidades. Pretendemos realizar el análisis del mercado vallisoletano a partir de las relaciones más representativas entre los mercaderes importantes de la ciudad.

Así pues, las relaciones comerciales existentes en Valladolid respondían a las características impuestas por dos momentos: el primero se refería principalmente a la obtención de una ganancia en un negocio que por su más o menos rápida circulación y su seguridad económica era una actividad muy difundida en toda la colonia y principalmente en esta ciudad que era sólo una gran administradora de los productos agrícolas llegados a ella. Y en un segundo momento esta función era vital en todo espacio urbano, ya que los comerciantes eran los encargados de abastecer lo necesario y más a los habitantes urbanos. Esta práctica era una actividad realizada desde los mismos orígenes de la colonia, por la misma necesidad de mercancías indispensables en la vida de los individuos.

Bajo estas condiciones encontramos un mercado bastante estructurado, que buscaba mantener alimentado a la población y para estos momentos, finales del siglo XVI, era un excelente negocio de ciertos personajes españoles, mismos que habían llegado de España, traídos por parientes lejanos para casarse con su prima y así evitar la división o pérdida de la sociedad comercial (122).

La política instituida por lo más granado de la sociedad se basaba principalmente en mantener dentro de la circulación las mercancías necesarias para un consumo estable y regulado, esto es, que nunca iban a permitir una saturación de productos dentro del mercado ya que ocasionaría la destrucción de la relación mantenida entre precio y producto. Característica fundamental con la cual podían mantener el comercio surtido de todos los productos, aquí se podían ver desde los importados hasta los elaborados por los propios obreros michoacanos (123).

Otra parte de esta política moral, se basaba en la estructuración de los precios, mismos que eran determinados en lo general por la relación existente entre la oferta y la demanda, pero aquí, lo más significativo era que estos, además, sufrían una alteración debido a la participación directa de los comerciantes (124). Esta modificación se podía realizar porque el encargado del establecimiento y

control de pesos, medidas y precios era el ocupante del cargo del Fiel Ejecutor, puesto que solo pertenecía a los comerciantes. Siendo la autoridad máxima de esta actividad dentro del ayuntamiento y por lo regular, sino es que siempre, era un comerciante muy poderoso.

El mecanismo para establecer los precios que iban a tener las mercancías era el siguiente, primero se dictaba un importe del artículo demasiado alto, esto a propósito para que de ninguna manera se pudiera vender a esta tarifa, y otro que no rebasara un límite mínimo. En segunda instancia se dejaba, ahora sí, que el propio mercado estableciera el precio medio del producto, con esto estaba permitido la elevación de la mercancía de acuerdo a las condiciones de escasez, lujo o necesidad del mismo, siempre y cuando no violara ninguna de las disposiciones establecidas por el fiel ejecutor.

Ante esto los tenderos grandes e importantes llevaban siempre delantera sobre los demás y sólo para éstos el comercio fue un excelente negocio, ya que debido a que no dependían de otros mercaderes mayores podían establecer las relaciones comerciales con otros tenderos en mejores condiciones. Al interior del mercado los comerciantes me

dianos y principalmente los pequeños tenían una única fuente de abasto que eran las tiendas más importantes de la ciudad, mismas que debido a su relación extrarregional podían mantener un stock mercantil mayor para dosificar la circulación de productos de acuerdo a las exigencias de los consumidores, actividad vedada para los otros tenderos por su escaso principal.

El caso del comerciante Isidro Huarte ilustra mejor esta hipótesis. En el padrón levantado en 1792, como ya vimos, se consignó que su tienda mestiza tenía en la tras-tienda alrededor de 4 o 5 mil pesos en mercancía y para 1802 en el inventario realizado de sus bienes, este mismo comercio registró una lista de aproximadamente 300 deudores, los que iban desde personas dedicadas al abasto citadino, como "Anastacia la puestera", hasta tenderos de San Luis Potosí. Así, este establecimiento fue el redistribuidor de productos acaparados por Huarte, por eso esta tienda registró de "dependencias perdidas" la cantidad de 6,141 de un total de 10,000 pesos como principal (125).

Otra característica importante de Huarte dentro de su actividad fue su participación dentro de la recolección del añil en Michoacán (126), la cual lo llevó a establecer

una relación comercial con Francisco Ignacio de Iraeta residente de la ciudad de México, la que duró de 1774 hasta 1797 (127), años fundamentales en la consolidación económica y política de Huarte, por la cual pudo introducir todos los productos requeridos para su actividad comercial, mismos que a su vez distribuía a tenderos pequeños para su venta y así poder regular el mercado.

La competencia se conformaba siempre bajo las condiciones impuestas por los poderosos, los que se llevaban "la mejor tajada del pastel", esto claro dentro de las normas comerciales y sociales permitidas y aceptadas por la sociedad y no bajo las reglas arbitrarias de cada tendero. El comercio, como parte de la sociedad, respondía y se regía siempre con acuerdo de los participantes de ese momento; esta política mantenía abastecido el comercio con productos de buena calidad y con lo suficiente para el consumo ciudadano. Así los comerciantes se presentaban dentro de una competencia "leal" para satisfacer esta necesidad.

Los mercaderes por su parte al fijar el precio de la mercancía tan alto, podían manejar las tarifas en una escala más amplia, ya que si no vendían el producto a ese importe, si lo ofrecían alto, con lo cual las ganancias

se maximizaban y además tenían la protección de vender el artículo por debajo del precio oficial. Esto los mantenía dentro de un nivel social de mucha respetabilidad, cosa que aprovechaban de maravilla, pero siempre teniendo en cuenta a los consumidores, porque no podían excederse ya que ocasionarían el estrangulamiento del mercado y por ende provocarían el derrumbre de su negocio y probablemente de su futuro.

La cordura que observaban los comerciantes para no desestabilizar el mercado se debía, entre otras cosas ya mencionadas, a la presencia en Valladolid de la Ilustración europea, misma que hizo su aparición con la presencia del Dr. José Pérez Calama, dean del cabildo eclesiástico, gran promotor de tertulias literarias y de la Sociedad vascongada de amistad con Michoacán (128). La aparición de esta corriente cultural permitió a ciertos personajes realizar cambios en el nivel económico que ayudaron a crear un mejor desarrollo social, pero principalmente la participación directa del segundo obispo ilustrado Antonio de San Miguel en momentos críticos, 1785-86, hizo realizar proyectos mucho muy avanzados que no solo protegieron a los desposeídos sino que crearon las medidas necesarias para que la oligarquía no tuviera que regalar ma

terialmente su dinero para salvar la economía por la crisis agrícola, la cual gracias a estas medidas no rompió con las reglas del juego (129).

La política moral, abasto seguro y bueno, establecida en el mercado fue una característica patente por lo menos en Valladolid, ciudad que por sus condiciones convirtió al comercio en la actividad económica más importante de sus habitantes, mismos que a su vez mantenían satisfechas sus condiciones de alimento y vestido como premisa fundamental de su giro económico. Y que en épocas de crisis los tenderos más ricos imponían proyectos de ayuda a los desgraciados que se veían desposeídos de su ingreso y sin posibilidades de solventar el problema (130).

Por último, el consumo que se creó en Valladolid respondía a dos tipos de necesidades, unas propiamente de sustento y otras impuestas por las relaciones sociales que se establecieron al conformarse la sociedad colonial. Las nuevas formas estaban prohibidas para ciertos niveles sociales, lo que de alguna manera impedía que se extendieran por toda la sociedad, pero estaban presentes en un número considerable de la población que se asentaba en la ciudad y se trataban de imitar las formas de vestir y vivir de los personajes importantes. Claro, me refiero exclusivamente a los -

criollos y mestizos que de alguna manera pretendían igualar a los españoles (131).

Así estas necesidades reales o impuestas por la sociedad eran dos mecanismos ideales para regular y administrar el mercado, los que se lograban por medio de la actividad monopolista ejercida por los comerciantes grandes y poderosos. Los que imponían las medidas necesarias para que las relaciones mercantiles se desarrollaran mejor y bajo su control.

Los comerciantes monopolistas llevaban una gran ventaja en el mercado, ya que por ser los dueños del capital y tener una gran participación en la introducción de mercancías, se podían proporcionar excelentes medios para enfrentarse a los demás tenderos, los que se encontraban en una clara desventaja, la que se transformaba en un mejor precio y una mayor ganancia.

4.2.- Reparto social del comercio.

Si existía un control real sobre el comportamiento del mercado, también había una reglas comerciales que regían las relaciones entre los mercaderes. Esto es que al interior de los propios comerciantes se distribuían implícitamente ciertas funciones para abastecer el mercado, reparto que no siempre era respetado, ya que los tenderos más poderosos y audaces incursionaban en los otros espacios comerciales.

Al interior del grupo de mercaderes vallisoletanos había ciertas normas impuestas por las funciones que cumplían cada uno de sus miembros, los cuales luchaban sórdidamente por mantener bajo su control el mayor poder posible. Esta actitud se permitía entre ellos en forma encubierta ya que la lucha abierta ocasionaría su propia destrucción. Ante esto siempre se mantenían en una unión férrea ante los demás grupos sociales sin que se vieran las verdaderas luchas intestinas por mantener el control del mercado.

Cada comerciante respondía a las necesidades de un grupo de personas con intereses muy particulares, como por ejemplo la introducción de productos ultramarinos o productos regionales y esto daba la pauta para establecer, por medio del tendero un radio de acción, en el cual sólo él

podía realizar sus actividades comerciales. Así pues encontramos sectorizado el mercado de acuerdo a la actividad realizada por el comerciante, alrededor del cual se agrupaban otros tenderos que tenían los mismos intereses y que debido a la falta de un gran capital no podían incursionar en esta forma de distribución, o bien, que eran personas que estaban ligadas a los intereses del representante del grupo y que servían de distribuidores de la mercancía que controlaba el comerciante mayor.

Para poder explicar como los comerciantes se dividían la participación económica del mercado, habría que mencionar como y por qué se conformaban diferentes tipos de mercaderes al interior del comercio, mismo que a pesar de no ser tan importante como el de Guadalajara, Guanajuato o el de Veracruz, se realizaban gran cantidad de mercancías y se obtenían incontables ventajas que convertían a esta actividad en una función fundamental de la vida vallisoletana.

Hemos reconstruido 4 categorías de comerciantes que englobaban las actividades desarrolladas en ese momento, eran: el productor-comerciante, el introductor-comerciante, el comerciante-puro y el comerciante-contrabandista. Había que señalar que estas clasificaciones responden más al presente análisis que a su momento histórico, por lo

cual no se encontrarán en ningún tipo de documento, habría un quinto tipo que llamaremos arriero-comerciante sobre el que sólo daremos algunas referencias aisladas debido a la falta de información.

La primera categoría señalada es la más característica de la colonia, el productor-comerciante. Es el prototipo del personaje que una vez cimentada su riqueza se dedica a incursionar en otras actividades lucrativas. Es el hacendado que debido a su giro tenía los medios suficientes para invertir en el comercio como fuente de reproducción de su capital y en algunos casos con la finalidad de establecer un abasto recíproco entre su centro productivo y el comercio.

Dentro de esta clasificación hemos ubicado a uno de los personajes más connotados de Valladolid, el cual cumplía con las características antes mencionadas, Isidro Huarte. Era un importante hacendado de la región y además fiador de otras. En la de San Nicolás de Jongo cumplió la función de administrador y a la muerte del dueño de esta hacienda, Nicolás Gregorio Castañeda, se convirtió en el nuevo dueño (132). Como todo rico terrateniente se asentó en la ciudad donde, empezó a establecer tiendas desde la década de 1770 y para 1785 ya había conso

lidad su poder económico y político.

Instauró 3 tiendas comerciales, una de géneros y dos mestizas, en donde desarrollaba toda una actividad que comprendía principalmente el abastecimiento de sus haciendas de los instrumentos necesarios y además comercializaba algunos de los artículos producidos en éstas. Así, el ámbito que cubría era el de realizar la actividad mercantil como un excelente negocio y que le servía también para satisfacer de los implementos requeridos por sus propiedades (133).

La segunda categoría la llamamos introduccionista, la que representaba Juan Martínez de Lejarza que se dedicó a la introducción de productos ultramarinos al mercado citadino. Su participación fue importante en las ferias de Acapulco y tuvo una presencia relevante en las efectuadas en Jalapa donde debido a su actividad llegó a poseer una casa para realizar su giro comercial (134). La función de introduccionista la realizó durante los últimos 30 años del siglo XVIII y la complementaba con su participación dentro del comercio sedentario al poseer una tienda de géneros, la cual le servía para almacenar, distribuir y vender sus productos.

Por último era dueño de un gran capital que invirtió en bastantes propiedades rurales que le producían buenos

intereses. Pero este comerciante, como el que sigue, buscaba además sustentar su poder económico y político en una base social que le permitiera tener mayor influencia y eran precisamente estas propiedades las que le otorgaban dicho soporte.

Dentro de la penúltima categoría denominada comerciante-puro, ubicamos exclusivamente a los personajes que se dedicaron al comercio establecido como único negocio, sin tener aparentemente ninguna otra actividad. Tal fue el caso de Gabriel García de Obeso, castellano de origen y tendero de profesión, de los más acaudalados e importantes de la ciudad; fue mayordomo administrador del colegio de Santa Rosa Ma. de Niñas donde cumplió la función de abastecedor de mercancías (135).

Al parecer García de Obeso solo se dedicó a introducir algunos artículos, como fueron los barriles de caldos registrados en el padrón de sisas de 1775-76 (136). Sus actividades estuvieron reducidas al puro comercio, un ejemplo muy demostrativo fue el suceso al que tuvo que enfrentarse cuando pensó contraer nupcias con la rica hacendada Mariana de Pereda y Agüero, intento que tuvo un rotundo fracaso ya que el padre de Mariana no permitió el casamiento por considerar a nuestro personaje de una clase social

inferior a la de ellos (137). La razón era bastante obvia el comercio daba excelentes ganancias económicas pero no cumplía con las condiciones sociales para pertenecer al estrato más alto de la sociedad, nunca un comerciante común iba a poder compararse con un hacendado, la tierra otorgaba el prestigio social que no hacía el comercio (138).

Al final García de Obeso se casó con Luisa de Zarco y Serrano originaria de la Piedad y heredera de varias haciendas (139). Por fin García lograba su cometido, ascender al último peldaño de la pirámide social y compartir ahora sí con la oligarquía vallisoletana los privilegios que sólo se disfrutaban en este nivel.

El caso del comerciante-contrabandista fue la forma típica de evasión del control aduanero para introducir productos extrarregionales o interregionales al mercado y poder tener un mayor nivel de competencia. José Ceballos y García Estrada entran dentro de este tipo, ya que además de ser comerciantes establecidos, el primero en Valladolid y el segundo en Maravatío, se dedicaron por mucho tienpo a contrabandear ciertas mercancías importantes para la ciudad. Esta actividad fue bastante lucrativa como ya vimos, además de que García era ya conocido por las autoridades reales que en ninguno de los juicios, que se les siguió por esta

actividad, se le impuso alguna multa o castigo (140).

Una razón fundamental fue la posición de Ceballos, un rico comerciante, dueño al parecer de una sola tienda mestiza donde distribuía y vendía los productos contrabandeados y además dueño de las haciendas de Atapaneco y la Goleta en la jurisdicción de Charo (141).

Por último quisiera mencionar solamente el caso del arriero-comerciante, clasificación todavía no documentada del todo pero si importante si tomamos en cuenta que el arriero fue un personaje fundamental dentro de la actividad mercantil, gracias al cual se podían establecer los intercambios comerciales. Nuestro personaje fue Francisco Benito de Jasso que después de convertirse en uno de los transportadores más importantes de la región se asentó en la villa de Zamora, emparentó con la familia Dévalos (142), y para 1787 ya ocupaba un alto puesto dentro del cabildo zamorano como regidor Alcalde Provincial, además de que para estas fechas estaba pidiendo que se le asignara un puesto más importante, el de regidor Alferez Real, que se encontraba vacante (143).

Desgraciadamente no tenemos más información sobre este personaje y su actividad, debido entre otras cosas a que ésta se desarrollaba en una villa bastante alejada de

la capital, a la cual solo llegaban los asuntos que requerían de juicios y decisiones mayores (144).

Las funciones de los comerciantes no tenían una delimitación tan clara como la presentamos, pero cada uno de ellos sí tenía una actividad predominante que le había producido los beneficios requeridos para realizarla. El mercado se volvía el lugar común de competencia entre ellos, misma que no siempre era de caballeros, que buscaban tener la mejor posición para obtener los más altos beneficios, así, cada uno de estos trataba de establecer las alianzas mercantiles, productivas y sociales más importantes que le dieran mayor poder frente a los otros.

Huarte por ejemplo estableció una sociedad comercial con Michelena para la administración de la hacienda de La Parota que convertía al primero en un gran acaparador de añil y gracias a sus nexos con la iglesia podía controlar una gran cantidad de este producto. Esta le valió una alianza comercial fundamental con el gran mercader y miembro del Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México Francisco Ignacio de Iraeta, que le permitió la obtención, primero de una gran cantidad de productos extrarregionales e interregionales, segundo convertirse en un gran productor, comerciante y distribuidor de mercancías, lo

que le creaba un círculo cerrado donde no tenía que recurrir a otros comerciantes como Martínez de Lejaraza para surtirse, y tercero, ésto lo ponía en una posición social tal que las relaciones sociales que se establecían en la ciudad tenían un gran peso si Huarte participaba de ellas.

Gabriel García de Obeso fue un comerciante de mucha visión y gran poder político en la ciudad, mantuvo muchos años el cargo mayor de los comerciantes, el de Fiel Ejecutor, mismo que lo convertía en la autoridad más capacitada políticamente para mantener el control de los precios, medidas y pesos de los productos que se vendían diariamente en el mercado. A su alrededor se agrupaban comerciantes medianos o de poca monta que buscaban su apoyo y protección, lo que se traducía en la creación de grupos incondicionales de este comerciante y si a esto se -- auna el poder de decisión que tenía para clausurar un comercio por cualquier violación a los reglamentos del ramo, vemos que ejercía toda una influencia directa sobre el mercado, misma que le originaba una participación mayor de los beneficios obtenidos de éste.

El caso de Martínez de Lejarza era también muy importante ya que debido a su actividad predominante mantenía una relación estrecha con muchos introductores de Jalapa y Aca

pulco, que a su vez tenían intercambios con los comerciantes de la ciudad de México, o bien, sus correspondientes en estos puestos. Su presencia se hacía sentir ya que de alguna manera contaba con el capital necesario para introducir todo tipo de mercancías, el principal registrado en la feria de Acapulco nos demuestra la importancia y poder que tenía este comerciante.

Por otro lado las tiendas que vendieron algún tipo de productos de allende el mar tenían que recurrir obligadamente a éste, ya que por su actividad podía surtir cualquier establecimiento y si recordamos que el crédito fue el mecanismo ideal para realizar las mercancías, podemos deducir que al igual que el comercio menudo, éste tenía su clientela cautiva, o más bien segura.

Nuestro último mercader José Ceballos completa la última parte de los comerciantes aquí analizados, que tenía una participación real e importante de la comercialización vallisoletana, ya que al apoyar el contrabando, y más que esto propiciarlo, se establecía como un distribuidor de mercancías que en cierto momento podía ofrecer mejores precios o mejores plazos de pago para sus distribuidores. Actitud que lo beneficiaba sobre manera. Al mantener buenas relaciones con las autoridades hacendarias, el problema te

nía más posibilidades de solución, como los juicios por contrabando realizados a su correspondiente en Maravatío, el cual por medio del pago de los impuestos podía recoger la mercancía y finiquitar el problema.

Estas cuatro divisiones existentes en este comercio demuestran como los mercaderes buscaban repartirse de una mejor manera a los consumidores. Estas partes no eran tan claras como se podría creer, sino que por el contrario son bastantes difusas ya que cada uno de estos buscaba tener mejor posición comercial que otro. Así cada uno realizaba por medio de otros mecanismos las mismas funciones que los demás mercaderes, estableciendo una lucha sórdida y encubierta, y a la vez dura y violenta.

La intención era abarcar mejor las otras funciones del comercio y mas propiamente de toda actividad productiva con la finalidad de obtener la supremacía económica, social y política de la región.

Pero no hay que ver en esta lucha, por el control mercantil, una intención de destrucción entre los mercaderes, sino una forma más de las relaciones comerciales establecidas por la sociedad y que eran tan permitidas como las relaciones crediticias.

El comercio pues, tenía una serie de relaciones socia

les que de alguna manera cumplían estos mercaderes, que a su vez aprovechaban al máximo para su beneficio, pero ante esta repartición comercial habría que explicar el grado de poder que podían concentrar los comerciantes analizados.

4.3.- El poder y los tenderos.

Para entender mejor porque dentro de los mercaderes ricos había unos que podían determinar las condiciones sobre las cuales iban a desarrollarse las relaciones comerciales. Hay que ver que las razones estaban sustentadas en el poder económico y en el lugar que ocuparan dentro del cabildo citadino. Instancia superior de gobierno, justicia y control al que sólo tenían acceso muy pocos, mismos que aprovechaban al máximo esta posición en su beneficio.

El cabildo estaba integrado por dos tipos de puestos: los permanentes y los temporales, los primeros eran los de mayor poder, los otros por su periodicidad, 3 años, y su nivel jerárquico dentro de esta instancia tenían menos injerencia en las políticas de esta instancia (145). Dentro del primer nivel los puestos en orden de importancia eran los de regidores alferez real, alcalde provincial, alguacil mayor, depositario general y fiel ejecutor (146).

Cada uno de estos puestos eran comprados en subasta pública, otorgándosele al postor que presentara mejor programa de las funciones que se iban a cumplir.

Estos lugares además tenían el poder de elegir o votar al postulante a cualquier puesto temporal y para que no concentraran todo el poder del ayuntamiento gente ajena a la administración colonial, los cargos de presidente y procurador general eran designados por el virrey y sólo los ocupaban españoles, estos oficios tenían un mayor dominio dentro del ayuntamiento.

Por último, los empleos temporales se dividían en tres instancias, alcaldes ordinarios, regidores llanos y honorarios (147). La importancia de la ciudad determinaba el número de miembros del cabildo, a pesar de ser puestos con un determinado tiempo, representaban para los poseedores ventajas y buenos negocios, ya que si pertenecían al grupo de algún regidor perpetuo iban a tener mayoría dentro de esta instancia y podían obtener mejores beneficios.

Tanto los primeros como los segundos eran cargos que se disputaban mucho las familias ricas de Valladolid, así para los últimos 20 años del siglo XVIII vemos que dentro del cabildo se encontraban varios de nuestros comerciantes

analizados, Isidro Huarte regidor alcalde provincial, Gabriel García de Obeso regidor fiel ejecutor, Juan José Martínez de Lejarza alcalde ordinario y otros, que no analizamos, como eran Juan Bernardo de Foncerada, Manuel de Cosfo alcaldes ordinarios y Pedro de Alday regidor llano (148), pero que de alguna manera apoyaban las disposiciones dictadas en favor de alguno de los comerciantes con los cuales estaban relacionados mercantilmente.

La obtención de estos puestos estaba restringido solo a los integrantes de las familias más adineradas de la ciudad, ya que al tratar de ocuparse un lugar de estos tenían que presentar un programa de trabajo, consistente principalmente en la estipulación de la renta que se entregaría a la autoridad virreinal por hacer uso del puesto, si la ejecución de este dejaba mayores ingresos, seguro que podía contar con el cargo. Por otro lado, el ocupar un puesto implicaba primeramente el desembolso de una fuerte cantidad de dinero, que si no se tuviera una fortuna consolidada podía llevarlo a la crisis económica, misma que al cabo de unos años podían reembolsarse dicho pago al ejercer el puesto, esto se podía realizar a través de las políticas implementadas dentro del cabildo para realizar mejor sus negocios.

Las reformas implantadas por los borbones produjeron el resultado deseado, un mayor control administrativo y fiscal del virreinato, lo que evitaba seguir con la práctica de vender ciertos puestos municipales para poder cumplir con las disposiciones de control de impuestos por la corona. Ahora el sueldo era mejor para los intendentes y presidentes de los cabildos lo que permitió que los particulares vieran reducidos sus privilegios.

Para 1780-85 hay toda una transformación de los representantes del comercio y la agricultura en donde ocupan su puesto dentro del cabildo los nuevos exponentes de cada una de estas ramas, fenómeno que tenía su propio movimiento. Así las reformas vienen a consolidar el poder político de un grupo de comerciantes que se convierte, por su actividad, en un grupo de empresarios mercantiles. Lo mismo participaban en el comercio, que en la extracción de plata, que en la producción agrícola, que prestaban dinero con intereses, era el grupo económico más flexible gracias a su acumulación de capital comercial.

Las formas de ocupar los puestos públicos no variaban mucho de las anteriores prácticas, los regidores perpetuos podían mantener sus negocios con buenas ganancias mientras

estuvieran en éstos, al morir por lo regular el puesto era disputado por familias que habfan empezado a escalar econó mica y socialmente y que requerían de este lugar para consolidarse dentro del nivel más alto de la sociedad.

La conformación del cabildo vallisoletano para antes de la aparición de las reformas borbónicas, 1774, estaba integrado por gentes como Fermín Monreal, Luis Mauleon, Manuel de Soto, Juan José Ibarrola, Fernando Sánchez de Tagle, Martín Reynoso y Juan Manuel de Michelena. Mismos que para 1785 habían dejado de ocupar los puestos, a excepción de Michelena que siguió en ésta hasta finales del siglo XVIII (149).

Y para 1785 el cabildo, inicia un nuevo periodo, se encontraba formado por las nuevas familias que de algún modo relevaban a los de principios de siglo y que para estas fechas sus fortunas habfan sido divididas entre sus herederos y su poder había desaparecido. Isidro Huarte, Gabriel García de Obeso, Juan José Martínez de Lejarza, Juan Manuel de Michelena, Bernardo de Foncerrada, Francisco Sánchez de Tagle, José Joaquín de Iturbide, José de Pagola, Pedro de Alday, entre otros vinieron a llenar los puestos dejados por las antiguas familias poderosas (150).

El ocupar alguno de los cargos del cabildo representaba un privilegio social y principalmente económico, así los que acaparaban los puestos perpetuos podían controlar el ingreso de ciertas personas para los cargos temporales. Esto provocaba que los futuros candidatos a estos lugares tuvieran que mantener una relación comercial o productiva con los primeros y de este modo poder ejercer una presión mayor en esta instancia reguladora de la política.

Así vemos que era dentro del cabildo donde se personalizaba la lucha que se realizaba dentro del comercio por la obtención de las mejores ganancias, por ejemplo, el establecimiento de ciertas relaciones ya sea familiar o de negocios realizadas entre Huarte y Michelena por un lado y García de Obeso y Foncerrada por otro, lo que les produjo buenos dividendos. Primero Huarte era un gran productor de añil y hábil comerciante, Michelena poseía la hacienda de la Parota gran productora de añil (151). Y la segunda entre García de Obeso gran comerciante y Foncerrada dueño de la hacienda productora de maíz más importante, San Bartolomé (152). Así se presentaban como los mejores exponentes dentro de la actividad económica que uniendo sus fuerzas dentro del cabildo pudieron enfrentarse a los otros regidores reunidos en otros grupos políticos.

Cualquier negocio que tuviera participación de uno u otro integrante de estas familias tenía asegurada la aprobación municipal y contaba con todo el apoyo económico que pudieran ofrecer éstos. Con ello se lograba encubrir cualquier tipo de monopolización que se generara al interior del grupo, provocando que el familiar o el incondicional que presentara la propuesta, ya fuera de introducción de algún producto o de su comercialización, fuera aprobada y apoyada por el cabildo.

Otra forma de tener poder era aliarse a la iglesia y mantener buenos negocios con ella, ya que esta era la institución que contaba con el suficiente dinero en efectivo para prestar a los comerciantes, agricultores o autoridades virreinales y ésto la ponía en un lugar muy ventajoso al establecerse los tratos económicos. Un caso muy claro fue, nuevamente, el de Isidro Huarte, el cual se dedicó prioritariamente a la producción de añil, misma que lo indujo a crear una relación equitativa con la iglesia y poder comercializar el diezmo de este producto, convirtiéndolo en un distribuidor de gran importancia para los comerciantes de la ciudad de México. No en vano estableció una relación mercantil con el exportador Francisco Ignacio de Iraeta, principal comercializador del añil michoacano y guatemalteco (153).

El caso más típico para entender la forma de como los comerciantes lograron mantener bajo su control tanto poder fue el de Isidro Huarte. Fue un personaje prominente de Valladolid que logró conjuntar todas las actividades posibles para su beneficio. Arquitecto de profesión se inició como administrador de la hacienda de San Nicolás de Jongo, lo cual la compra para la década de los 80s y empieza a incursionar en el comercio. Tal fue su habilidad que logró en su segundo matrimonio emparentar con el importante obispo de Durango, Sánchez de Tagle y con esto iniciar una relación comercial muy lucrativa con la iglesia michoacana (154).

Huarte se convierte en el empresario más audaz de la ciudad, lo mismo estableció compañías comerciales al interior de la intendencia, que con comerciantes de la ciudad de México. Servía de habilitador de varias compañías agrícolas, fiando ya sea alimentos o bien financiando la producción y en algunos casos se dedicaba a administrar las haciendas más importantes. Su sentido filantrópico lo llevaba a realizar obras de beneficio común dentro de la ciudad, una de sus tiendas mestizas estaba dedicada exclusivamente a vender a crédito dentro de la población de más escasos recursos (155).

La fundamental participación dentro de los momentos más agrudos de la crisis de 1785-86 lo convirtieron en uno de los personajes con mayor prestigio social. El proyecto de la construcción del acueducto de la ciudad fue una medida de protección tanto para los inmigrantes que llegaban como para los consumidores asentados en ésta, que podían alterar la propia estructura social y política de la autoridad citadina (156). La constante ayuda para mantener abastecido el mercado y la venta de los productos comestibles más baratos fueron medidas implementadas por la gente ilustrada de Valladolid para sortear las crisis y Huarte fue un miembro prominente de esta gente.

Las tertulias literarias organizadas por el obispo fray Antonio de San Miguel, fueron reuniones donde se planteaban y estudiaban las ideas de los representantes españoles de la ilustración, mismas que tuvieron una influencia muy importante dentro de Valladolid (157). Isidro Huarte, como la persona más avanzada dentro del desarrollo económico, no podía faltar, es más era un miembro distinguido de dichas reuniones, convirtiéndose en el prototipo del empresario mercantil más agresivo de la ciudad que no podía dejar de lado actividades culturales como ésta.

5.- Consideraciones finales.

La estructura comercial desarrollada en Valladolid respondía a las condiciones socio-económicas imperantes. Vemos que la presencia de los españoles dentro de las actividades lucrativas era fundamental, controlaban los mecanismos reguladores de esta y además fueron los únicos participantes de estas funciones.

La división establecida de los productos, era la forma más lógica de jerarquía comercial, ya que ésta respondía a las condiciones de circulación y consumo establecidas en la colonial. Cada uno de estos tipos cumplía una actividad de abasto además de ser una práctica común dentro de los españoles, de la cual obtenían una ganancia que reinvertían en este proceso, o bien financiaban nuevas formas productivas.

El caso más mencionado dentro de la investigación, el de Isidro Huarte, no fue único sino que fue el que representó de mejor manera la actividad mercantil desarrollada por los españoles a fines del siglo XVIII. Ya lo demuestran los lazos productivos con Michelena, o los lazos familiares con García de Obeso, el fin era establecer una oligarquía que controlara la economía vallisoletana a través del establecimiento de compañías comerciales, mismas que

provocaban la relación social. Esto claro, siempre bien diferenciado, una cosa eran los negocios y otra las relaciones familiares.

Así este grupo económico de Valladolid, se convirtió en los capitalistas mercantiles más audaces de Michoacán, el establecimiento de compañías comerciales interregionales, la alta producción agrícola, el control de la introducción de carne, el establecimiento de manufacturas, fueron las formas de incursión de estos empresarios que crearon condiciones económicas, sociales y políticas de imposición de un avance mercantilista sobre cualquier forma de producción capitalista (158).

Por otro lado, la vigilancia ejercida por la autoridad colonial sobre las relaciones comerciales tuvo dos efectos: el primero fue el controlar el pago de alcabalas que generaba esta actividad, función que tuvo un gran éxito, ya que además de pagar los impuestos correspondientes por traslado de las mercancías se tenía que pagar la venta realizada en las tiendas. El segundo fue que los mecanismos de regulación comercial fueron aprovechados por el grupo de mercaderes fuertes para obtener mejores ganancias de esta actividad, el ejercer los puestos claves de organización comercial, lo que permitió la formación de una oligar

quía mercantil.

Este grupo fue el promotor y vigilante de toda actividad comercial efectuada, la cual generaba excelentes ganancias, base fundamental para realizar futuras incursiones - en otras áreas económicas, agricultura, minería, manufactura o ganadería. El círculo de poder se estrechaba por la actividad desarrollada en el ayuntamiento, ésta consistía en concentrar y regionalizar los intereses del grupo formado dentro del municipio. Esto provocaba dos efectos: uno el crear una oligarquía regional fuerte e independiente y otro, era el impedir la integración de un mercado nacional (159).

El primer fenómeno se personalizó en la investigación del mercader Isidro Huarte, ya que reunía todas las características del empresario mercantil, su aparición en el ámbito comercial la realizó con la comercialización del añil diezmado, su presencia en el comercio sedentario y sus constantes empresas de intercambio, presentándolo como el prototipo de esta oligarquía.

Pero la presencia de este mercader, o de otro en cualquier ámbito de la economía colonial, no podía realizarse más que bajo ciertas reglas establecidas por las relaciones sociales, No se podían monopolizar las actividades mercan-

tiles, de abasto, de comercialización o de intercambio, para lo cual tenían la necesidad de establecer compañías comerciales, las que se realizaban entre dos mercaderes, familiares o bien con personas ligadas a esta actividad, ya fuera por deuda, por lazos familiares, o bien por ser los representantes de los primeros.

Los casos de la carne, del grano y del contrabando analizados, dan fe del supuesto anterior. Estas nos señalan las pautas seguidas por los mercaderes para controlar mejor el mercado de la región.

Por otro lado, la lucha interna desatada por la obtención de mayor poder y ganancia, no representa más que las necesidades del capitalista mercantil de cubrir e invertir su principal en nuevas formas económicas. Por eso la división tipológica de mercaderes no fue tan fácil, la incursión en todos los ámbitos de la economía colonial volvía difusa su actividad principal, convirtiendo al comercio en la función primordial.

La actividad mercantil se convirtió en la práctica más común de reproducción de la población y su expansión no estuvo en relación con el poder de compra, lo que convirtió a esta en una actividad de subsistencia para los des-

poseidos, tanto del campo como de la ciudad, el comercio - como parte del sector de los servicios es "(...) como la - obesidad: unas veces puede significar la riqueza y otras - veces la miseria" (160). En el caso de Valladolid fue más bien la segunda, el reparto de la riqueza se concentraba - en el 5% de la población aproximadamente, recibiendo el - 95% restante sólo una ínfima parte para su manutención.

Esta oligarquía no solo recibía el reparto de la riqueza comercial, sino que además regulaba y establecía las - condiciones para surtir el mercado, lo que se convertía en el mejor control de la oferta y demanda. Las cuales eran manejadas por los comerciantes de acuerdo a las necesidades expresadas por la población.

Por último, hay que aclarar que estas formas de regulación, control y reparto del mercado fueron impuestas por - las mismas relaciones sociales imperantes en la colonia. Los mercaderes sólo respondían de alguna manera a las condiciones presentes, así sus ganancias y tratos comerciales no hay que verlos como prácticas deshonestas o ventajosas, aquí se beneficiaba el mejor preparado, en este caso era - el empresario mercantil.

N O T A S

- (1) Terán, 41-42.
- (2) Solano, Fco. de; 133-163,
- (3) La presentación del comercio solo responde a un simple ordenamiento de exposición; más no trata de demostrar cual era más importante, ya que las dos maneras de comercialización eran fundamentales para la vida urbana.
- (4) Terán; 46. Morín; 154.
- (5) Morín; 3. Los Alday eran prominentes hombres del comercio, productores agrarios y ocupaban puestos importantes dentro del cabildo de Pátzcuaro y de Valladolid.
- (6) Muñoz; 163-180.
- (7) Idem.
- (8) Por viandante se entendía al vendedor ambulante, el cual iba de pueblo en pueblo ofreciendo su mercancía y comprando otra para que de esta forma abasteciera de los productos de la región a los diferentes mercados.
- (9) Muñoz; 163-180.
- (10) Idem.
- (11) Romero; 232, 1928.
- (12) Muñoz; 163-180.
- (13) Florescano; 46-1969 I. Vázquez; 396-407
- (14) I. Vazquez; 408-412.
- (15) Florescano; 45-48, 1969 I. Vázquez; 396-400
- (16) I. Vázquez; 412
- (17) Terán; 45.

- (18) Dueño de importantes haciendas, como la Parota productora de maíz, Ibarrola; 285-286.
- (19) Archivo Histórico del Ayuntamiento de Morelia (en adelante AHAM); año 1797, legajo 93; expediente 29.
- (20) Dueño entre otras haciendas de la de San Bartolomé importante productora de cereales. Morin; 221-223.
- (21) AHAM; 1797, l. 93, e. 29.
- (22) Terán; 88-112.
- (23) AHAM; 1797, l. 93, e 29.
- (24) Ver los trabajos de Serrera Contreras y de Aida Castilleja, sobre la producción, circulación y consumo de carne.
- (25) AHAM; 1789, l. 96. e. 25.
- (26) Morin; 158-159.
- (27) Morin; 74.
- (28) AHAM; 1789, l. 96, e. 25.
- (29) Carreño; 94-95.
- (30) AHAM; 1789, l. 96, e. 25.
- (31) AHAM; 1789, l. 96, e. 25
- (32) AHAM; 1793, l. 106, e. 14.
- (33) AHAM; 1793 l. 106, e. 114.
- (34) Terán; 52
- (35) AHAM; 1789, l. 97, e 7. 1791, l. 101, e. 4. 1793, l. 106 e. 4.
- (36) AHAM; 1789, l. 97, e. 7.
- (37) Serrera; 799-800.

- (38) AHAM; 1792, 1.104, e. 12.
- (39) Terán; nota 80, 79p.
- (40) Brading; 154-155,
- (41) Bajo este concepto se conocía cualquier tipo de líquido que se traía de España ya fuese el vino, aceite, vinagre y algunos aguardientes, aquí vale señalar que a pesar de la prohibición existente en toda la Nueva España para la elaboración de este licor, se burlaron las disposiciones reales.
- (42) AHAM; 1802, 1.135, e. 5.
- (43) Fue un impuesto que cobró la corona sobre cualquier tipo de géneros comestibles, en este caso se aplicaba a los caldos y se obtenía rebajando una parte de la medida. La recaudación se aplicaba a obras de infraestructura colonial.
- (44) Recordemos que este último producto era elaborado clandestinamente dentro de la colonia, lo que ocasionaba que el importado fuese desplazado de la competencia comercial.
- (45) AHAM; 1775, 1.68, e. 17. 1776, 1. 70, e. 21.
- (46) Carrera; 179, 180.
- (47) Morin; 74.
- (48) Eran comerciantes que se encontraban en diferentes plazas y que representaban los intereses mercantiles del tendero mayor, que en todos los casos residía en la capital de la región, en este caso en Valladolid.
- (49) Morin; 168-169.
- (50) Comerciante por herencia, asentado en Valladolid a mediados de los años 50 y que controlaba una gran parte de la actividad comercial de la ciudad. Este caso como el de otros mercaderes será analizado en el capítulo 4°.
- (51) Morin; 203-208. AHAM; 1762, 1. 53, e. 25.

- (52) AHAM; 1762, l. 53, e. 25.
- (53) AHAM; 1802, l. 135, e. 5.
- (54) AHAM; 1792, l. 102, e. 34.
- (55) Romero; 230-231, 1928.
- (56) Un factor importante es el de las ventas y por su misma importancia lo abordaré en un inciso posterior.
- (57) Precio que se elevaba en forma constante debido a los diferentes impuestos pagados, así como a los diferentes intermediarios por los cuales pasaba la mercancía hasta llegar al consumidor.
- (58) Morin; 168.
- (59) AHAM; 1792, l. 102, e. 24.
- (60) AGN; Real Hacienda Vol. 139, 1807-1809, cuaderno 6, AHAM; 1802, l. 135, e. 5.
- (61) AHAM; 1792, l. 102, e. 34.
- (62) AGN; R. H. Vol. 139, 1807-1809, cuaderno 6.
- (63) Fonseca y Urrutia; 363.
- (64) AHAM; 1792, l. 102, e. 34.
- (65) Morin; 162-163.
- (66) Brading; 41-42.
- (67) Bakewell; 87-117.
- (68) AHAM; 1802, l. 135, e. 5.
- (69) Hablar del intercambio a nivel de productos importados rebasa en mucho el intento de este trabajo, por lo cual solo nos referiremos a los mercaderes que se dedicaron a traer los productos introducidos desde las ferias comerciales.
- (70) Sobre la ferias comerciales ver el trabajo de M. Carrera.

- (71) Ibarrola; 121 -
- (72) Brading; 157-159.
- (73) Terán; 141.
- (74) Tavera; 24.
- (75) Tavera; 24.
- (76) Yuste; 133.
- (77) Torales; 166.
- (78) Morin; 168.
- (79) Los excelentes trabajos de Carlos Sempat A. sobre la conformación e intercambio entre los mercados puede ampliar mejor estos intentos de explicación.
- (80) Sempat; 255-306.
- (81) Morin; 178-188.
- (82) AHAM; 1802, l. 135, e. 16. Brading; 167-168.
- (83) Muñoz; 163-180.
- (84) Super; 130-131. Morin; 179.
- (85) AHAM; 1792, l. 102, e. 21.
- (86) AHAM; 1792, l. 102, e. 21.
- (87) AHAM; 1792, l. 102, e. 21.
- (88) AHAM; 1791, l. 101, e. 5.
- (89) AHAM; 1791, l. 101, e. 5.
- (90) AHAM; 1791, l. 101, e. 5.
- (91) AHAM, 1791, l. 101, e. 5.
- (92) Recopilación de Leyes de Indias; Ley 12, libro IV título VIII.

- (93) Recopilación de Leyes de Indias; Ley 12, libro IV título VIII.
- (94) Fonseca y Urrutia; 336.
- (95) Muñoz; 163-180.
- (96) Muñoz; 163-180.
- (97) *Idem.* Por calidad entendemos si la pulperia vendía ciertos productos que no se expendían regularmente en este tipo de tiendas, o bien si fuera un tendajón, o sea un establecimiento con muy escasas mercancías.
- (98) Muñoz; 163-180.
- (99) *Idem.*
- (100) Recopilación; 344, Fonseca y Urrutia; 333-372.
- (101) Introducción de Intendencias; 51.
- (102) Introducción de Intendencias; 52.
- (103) Controversias; 5.
- (104) AHAM; 1790, 1. 99, e. 11
- (105) Fonseca y Urrutia; 357.
- (106) AHAM; 1796, 1. 97, e. 5.
- (107) AHAM; 1786; 1. 97, e. 5.
- (108) AHAM; 1786, 1. 97, e. 5.
- (109) AHAM; 1786, 1. 93, e. 23.
- (110) AHAM; 1786, 1. 93, e. 23.
- (111) AHAM; 1790, 1. 99, e. 12.
- (112) Fonseca y Urrutia; 366-367.
- (113) AHAM; 1792, 1. 102, e. 34, El caso de Isidro Huarte se revisará en el siguiente capítulo.

- (114) Idem.
- (115) Idem.
- (116) AHAM; 1792, l. 99, e. 11. 1792, l. 102, e. 34.
- (117) En el cual los comerciantes tenían un poder y una representación bastante fuerte, como analizaremos en el siguiente capítulo. Thompson; 77-78.
- (118) AHAM; 1792, l. 105, e. 24.
- (119) AHAM; 1792, l. 102, e. 24 y e. 34, l. 103, e. 32 l. 105, e. 24.
- (120) AHAM; 1792, l. 102, e. 34.
- (121) Thompson; 66-67.
- (122) Brading; 149 150.
- (123) Kula; 461.
- (124) Kula; 461-462. Thompson; 82-83.
- (125) AHAM; 1792. l. 102, e. 34. 1802, l. 135, e. 16.
- (126) Las relaciones que estableció Huarte con la iglesia lo llevan a convertirse en el principal recolector de añil, además de que compró la hacienda de San Nicolás de Jongo, gran productora de añil. Su dominio sobre este producto fue tal que estableció contratos de producción con otras haciendas productoras de éste y la relación con uno de los comerciantes más importantes del Consulado de la Ciudad de México lo demuestra, este último se dedicaba mayormente a la exportación del añil a España.
- (127) Torales; 166.
- (128) Cardozo; 22-49.
- (129) Cardozo; 56-68. Terán; 88-111.
- (130) Thompson; 65-66.
- (131) Solano; 133-154.

- (132) Morin; 229.
- (133) Ver las notas, 125-126 y 127.
- (134) Ibarrola; 265-266. Tavera; 24.
- (135) Carreño; 65.
- (136) Ver notas N^os. 44 y 45.
- (137) Ibarrola; 138.
- (138) Idem.
- (139) Idem.
- (140) Ver el inciso 2,4 de la presente investigación.
- (141) Ibarrola; 83.
- (142) Ibarrola; 86.
- (143) AHAM; 1787, 1. 52, e, 16.
- (144) Este caso, es pues a mi parecer, un buen punto de partida para una investigación sobre el problema ignorado del transporte intrarregional.
- (145) Para una explicación más completa ver el estudio de Ots Capdequi.
- (146) Ots Capdequi; 62.
- (147) Ots Capdequi; 62.
- (148) Terán; 140-142.
- (149) AHAM; 1774, 1. 40, e. 12.
- (150) Cardozo; 131.
- (151) AHAM; 1802, 1. 135 e. 5.
- (152) Ibarrola; 124, 138,
- (153) Torales; 166.
- (154) Ibarrola; 189.

- (155) AHAM; 1802, l. 135, e. 5.
- (156) Terán; 88-III. Juárez; 86-101.
- (157) Cardozo; 98.
- (158) Sereni; 31. Chiaramonte; 192.
- (159) Sereni; 25.
- (160) Kula; 461.

BIBLIOGRAFIA

- ANNA, Timothy E. La caída del gobierno español en la ciudad de México, F.C.E., México 1981.
- ARCILA Farías, Eduardo Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España, SEP-setentas N° 117 y 118, México 1974.
- ARTIS, Gloria y otros Simposium sobre empresarios en México. Volumen 1: Empresarios españoles y alemanes (siglo XVIII y XIX), Cuadernos de la Casa Chata N° 21, CISINAH, México 1979.
- BAKEWELL, P. J. Minería y Sociedad en el México Colonial. Zacatecas (1546-1700), FCE, México 1976.
- BASALENQUE, Diego Historia de la provincia de San Nicolás Tolentino de Michoacán del N.P.S. Agustín, México 1963.
- BENTURA Beleña, Eusebio Recopilación de todos los autos acordados de la Real Audiencia y Sala del Crimen de esta Nueva España, imprenta de Felipe Zúñiga y Ontiveros, México 1787, 2 tomos.
- BRADING, D.A. Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810), F.C.E., México 1975.
- BRAVO Ugarte, José (introducción) Inspección ocular en Michoacán. Región Central y Sudoeste, Editorial Jus, México 1960.
- _____ Historia sucinta de Michoacán, Editorial Jus, México 1964, 3 volúmenes.

CALDERON Q., José Antonio
(director)

Los Virreyes de la Nueva España en el reinado de Carlos IV (1787-1798), Escuela de Estudios Hispanoamericanos de Sevilla, Madrid 1972, 2 tomos.

CARDOSO, Ciro

Historia Económica de América Latina, Editorial Crítica, España 1979, 2 tomos.

CARDOZO Galué, German

Michoacán en el siglo de las Luces, El Colegio de México, México 1973.

CARMAGNANI, Marcelo

Formación y Crisis de un Sistema Feudal. América Latina del siglo XVI a nuestros días, Siglo XXI, México 1980.

"Formación de un mercado con pulso y el rol de los mercados: la región de Santiago de Chile (1559-1600)", Mecano escrito presentado en el Seminario Historia de la Agricultura, D.E.H. I.N.A.H.

CARREÑO A., Gloria

El Colegio de Santa Rosa María de Valladolid, 1743-1810, Departamento de Investigaciones Históricas de la Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia, Mich., s.f.

CARRERA Stampa, Manuel

Las Ferias Comerciales de Nueva España, IMCE, México s.f.

CASTILLEJA González, Aida

"Abastecimiento de carne en la ciudad de México: 1714-1811", en Investigaciones sobre la Historia de la ciudad de México, III, Seminario de Historia Urbana, Departamento de Investigaciones Históricas, Cuaderno de Trabajo N° 22, México 1978.

CHAVEZ Orozco, Luis

El Control de Precios en Nueva España. Documentos para su Estudio, México 1953, 2 volúmenes.

Alhóndigas y Pósitos, Almacenes Nacionales de Depósito, México 1966.

CHIARAMONTE, José Carlos

Forma de Sociedad y Economía en Hispanoamérica, Editorial Grijalbo, México 1983.

ELIAS, Norbert

La Sociedad Cortesana, F.C.E., México 1982.

ESCOBAR, Fr. Matías de

Americana The-baida, Vitas Patrum de los religiosos ermitaños de N.P. San Agustín de la Provincia de San Nicolás Tolentino de Mechoacan escrita por ... su cronista, Balsal Editores, Morelia, Mich. 1970.

FLORESCANO, Enrique

Los Precios del Maíz y Crisis Agrícolas en México, (1708-1810), El Colegio de México, México 1969.

——— (Compilador)

Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina, (1500-1975), FCE, México 1979.

———y Fernando Castillo (compiladores)

Controversia sobre la Libertad de Comercio en Nueva España, 1776-1818, IMCE, México 1975, 2 tomos.

———e Isabel Gil (compiladores)

Descripciones Económicas de Nueva España. Provincias del Centro, sudeste y sur, 1766-1827, SEP-INAH, México 1976.

FLORESCANO, Sergio

"La Política Mercantilista Española y sus Implicaciones Económicas en la Nueva España", en Historia Mexicana Vol. XVII N° 3, enero-marzo 1968.

FONSECA, Fabián de y Carlos Urrutia

Historia General de la Real Hacienda, escrita por ... por orden del virrey conde de Revillagigedo, edición Facsimilar de 1845-1853, SHCP, México 1978, volumen IV.

GARAVAGLIA, Juan Carlos

"Un Capítulo del Mercado Interno Colonial: el Paraguay y su región (1573-1682)", en Nova Americana, N° 1, 1975.

Mercado Interno y Economía Colonial, Editorial Grijalbo, México 1983.

GARCIA, Clara

"Sociedad, Crédito y Cofradía en la Nueva España. El caso de nuestra Señora de Aranzazu" en Historias, N° 3, México enero-marzo 1983.

GARCIA Martínez, Bernardo

"El Sistema Monetario de los últimos años del periodo Novo Hispano", en Historia Mexicana, Vol. XVII, N° 3, enero-marzo 1968.

HAMNETT, Brian R.

Política y Comercio en el Sur de México, 1750-1821, INCE, México 1976.

HUMBOLDT, Alejandro de

Ensayo Político sobre el Reino de la Nueva España, Editorial Porrúa Col. Sepan Cuantos, México 1978.

IBARROLA A., Gabriel

Familias y Casas de la Vieja Valladolid, Editorial Finax, Morelia, Mich., 1969.

ISRAEL, Jonathan I.

Razas, clases sociales y vida política en el México colonial, (1610 - 1670), F.C.E., México 1980.

IZARD, Miguel

"Alteraciones comerciales, conflictos de interés y malestar popular", en Boletín Americanista, Universidad de Barcelona, año 21 N° 29, Madrid 1979.

"Metropolitanos criollos y reformistas. La Nueva España de Revillagigedo (1789-1794)" en Boletín Americanista, Universidad de Barcelona, año 22 N° 30, Madrid 1980.

JUAREZ Nieto, Carlos

El Acueducto de Valladolid. Sociedad y Arte, Escuela de Historia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, tesis 1981.

KULA, Witold

Problemas y Métodos de la Historia Económica, Editorial Península, Barcelona, España 1977.

Teoría Económica del Sistema Feudal, Editorial Siglo XXI, México 1979.

LEMOINE Villacaña, Ernesto

Morelos, su vida revolucionaria a través de sus escritos y de otros testimonios de la época, UNAM, México 1965.

LIEHR, Reinhard

Ayuntamiento y oligarquía en Puebla, 1787-1810, SEP-setentas N° 242 y 243, México 1971.

MARTINEZ, Rodrigo

"El Desarrollo Económico Novohispano (siglos XVII y XVIII). Tendencias historiográficas contemporáneas", en Historias, D.E.H., N° 2, México octubre-diciembre 1982.

MARTINEZ de Lejarza,
Juan José

Análisis estadístico de la -
Provincia de Michoacan en
1822, Fimax Editores, Morelia
Mich. 1970.

MARX, Carlos

Elementos fundamentales para
la crítica de la economía po-
lítica, (Grundrisse) 1857---
1858, Siglo XXI, México 1977,
Tomo I.

El Capital. Crítica de la e-
conomía política, F.C.E., Mé-
xico 1975, 3 Tomos.

MORELOS, Rafael

Monografías del desarrollo de
la ciudad de Morelia, Fimax -
Editores, Morelia, Mich. 1941.

LOPEZ Lara, Ramón
(Introducción)

El Obispado de Michoacan en -
el siglo XVII. Informe inédito
de beneficios, pueblos y len-
guas, Fimax Editores, Col. "Es-
tudios Michoacanos", Morelia, -
Mich. 1973.

MORIN, Claude

Michoacan en la Nueva España --
del siglo XVIII. Crecimiento y
Desigualdad en una economía co-
lonial, F.C.E., México 1979.

MUNOZ, Miguel L.

Tlacos y pilones. La moneda del
pueblo de México, Fomento Cultu-
ral Banamex, México 1976.

O'GORMAN, Edmundo

"Breve descripción del Obispado
de Michoacan (finales del siglo
XVIII)", recopilación documental
y notas de..., en Boletín del Ar-
chivo General de la Nación, ene-
ro-marzo 1940, N°1.

OTS Capdequi, J.M.

El Estado español en la Indias,
F.C.E., México 1982.

REES Jones, Ricardo

El despotismo ilustrado y los intendentes de la Nueva España, U.N.A.M., México -- 1979.

ROMERO, José Guadalupe

Noticias para formar la historia y la estadística del Obispado de Michoacan, Finmax Editores, Morelia, Mich. 1972.

ROMERO Flores, Jesús

Historia de la ciudad de Morelia, Editorial Escuela de Artes, Morelia, Mich. 1928.

Historia de Michoacan, Imprenta Claridad, México 1946 2 Tomos.

SEMPAT A., Carlos

El sistema de la economía colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico, Editorial Nueva Imagen, México 1983.

SERENI, Emilio

Capitalismo y mercado nacional, Editorial Crítica, Barcelona, España 1980.

SERRERA Contreras, Ramón

La región de Guadalajara en el virreinato de Nueva España (1760-1805): Estudio de la actividad ganadera, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Sevilla, España 1975, 2 Vol.

SMITH, Robert

Los consulados de comerciantes en Nueva España, I.M.C.E., México 1976.

SOLANO, Francisco de

"Introducción al estudio del abastecimiento de la ciudad colonial", en Jorge Sardoy y Richard P. Schaedel (editores), Las ciudades de América Latina y sus áreas de influencia a través de la historia, Edicio-

- nes S.I.A.P., Buenos Aires, 1979.
- SUPER, John C. La vida en Querétaro durante la colonia, 1531-1810, F.C.E., México 1983.
- TAVERA Alfaro, Xavier Juan José Martínez de Lejarza, I.N.A.H., Col. Científica N°77, México 1977.
- Recopilación de Leyes de los reynos de Indias, Madrid 1756, Tomo II.
- TERAN Espinosa, Marta Sociedad y política en la época colonial: Crisis agrícola de 1785-1786 en Valladolid de Michoacán, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, U.N.A.M., Tesis 1982.
- THOMPSON, E.P. Tradición, revuelta y conciencia de clase. Estudios sobre la crisis de la sociedad pre industrial, Editorial Crítica España 1979.
- TORALES Pacheco, María Cristina "Francisco Ygnacio de Iraeta y sus operaciones en el mercado novohispano", mecanoscrito presentado al Seminario de Historia de la Agricultura, D.E.H.
- VAZQUEZ de Warman, Irene "El Pósito y la Alhóndiga en la Nueva España", en Historia Mexicana, Vol. XVII N° 3, enero-marzo 1968
- WOLF, Eric "El Bajío en el siglo XVIII. Un Análisis de Integración Cultural", en: David Barkin (compilador) Los Beneficiarios del Desarrollo Regional, SEP-setentas N° 52, México 1972.

YUSTE, Carmen

El comercio de Nueva España
con Filipinas, Facultad de
Filosofía y Letras, UNAM,
Tesis 1977.

INDICE DE CUADROS

	PAGINA
I.- Postores al abasto de carne en Valladolid, 1790-1792.	33.
II.- Postores al abasto de carne en Valladolid, 1794, 1796.	35-36.
III.- Impuesto por concepto de caldos, 1775.	45.
IV.- Importancia de los introductores de caldos, 1775-76.	47.
V.- Mercancías producidas en la Intendencia de Valladolid, (1780 1824).	52-53.
VI.- Comparación entre número de - - familias y tiendas mestizas, - 1792.	61.
VII.- Número de tiendas y de familias, 1792 .	64-65.
VIII.- Mención de los comerciantes de Michoacán en la feria de Acapulco, 1775, 1776 y 1778.	68-69.
IX.- Mercancías encontradas en la - - casa de Manuel García Estrada, Maravatfo 1784.	79.
X.- Número de tiendas sujetas al impuesto de pulperías (1792-1808).	105.

INDICE

	Página
Introducción.	2
1. Anotaciones sobre el comercio urbano.	6
1.1. El comercio periódico.	11
1.2. El comercio sedentario.	19
1.2.1. El comercio de los cereales.	20
1.2.2. El comercio de la carne.	26
2. Las tiendas.	40
2.1. Las mercaderías.	42
2.1.1. Mercaderías ultramarinas.	43
2.1.2. Mercaderías de la tierra.	49
2.1.3. Mercaderías de pulperia.	50
2.2. Clasificación comercial.	54
2.2.1. Tiendas gruesas.	56
2.2.2. Tiendas mestizas.	58
2.2.3. Tiendas pulperas.	62
2.3. El abasto comercial.	66
2.3.1. Formas de abasto.	66
2.3.2. Algunos modos de venta.	74
2.3.3. El contrabando mercantil.	77
3. El comercio interno y la Real Hacienda.	85
3.1. La reglamentación del comercio menudo.	85
3.2. La aplicación del impuesto en Valladolid.	94
4. Formas sociales del comercio.	107

4.1. El mercado regulado.	107
4.2. El reparto social del comercio.	115
4.3. El poder y los tenderos.	126
5. Consideraciones finales.	135
Notas.	140
Bibliografía.	149
Indice de cuadros.	158