



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE MAESTRÍA Y DOCTORADO EN
HISTORIA
FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS**

**RUTAS Y REDES COMERCIALES EN LA NUEVA VIZCAYA DEL
SIGLO XVIII**

**TESIS
QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:
MAESTRO EN HISTORIA**

**PRESENTA:
KARINA GRISEL MENDOZA TORRES**

**ASESOR DRA. PATRICIA OSANTE Y CARRERA
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES HISTÓRICAS**

CIUDAD UNIVERSITARIA, CD. MX.

AGOSTO DE 2017



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

ÍNDICE GENERAL

RUTAS Y REDES COMERCIALES EN LA NUEVA VIZCAYA DEL SIGLO

XVIII

AGRADECIMIENTOS	2
INTRODUCCIÓN	4
I. LOS COMERCIANTES DE NUEVA ESPAÑA	35
EL COMERCIO HISPANO	35
EL ENTORNO DEL COMERCIANTE	38
Los comerciantes y sus categorías	41
EL CONSULADO DE MÉXICO Y SU POSICIONAMIENTO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL	45
La liquidez y el crédito en la Nueva España	50
Los caminos que conducen a la plata	60
Ramales hacia el Altiplano del Norte	63
La importancia de los fletes	69
II. LA FAMILIA SÁNCHEZ DE TAGLE	80
DESPUNTE Y CONSOLIDACIÓN DE LOS SÁNCHEZ DE TAGLE EN LA NUEVA ESPAÑA	80
ENCUMBRAMIENTO ECONÓMICO DE LUIS SÁNCHEZ DE TAGLE EN LOS REALES DE MINAS: CREACIÓN Y AFIANZAMIENTO DE REDES MERCANTILES	91

Afianzamiento político y económico en la ciudad de México	99
La herencia de los negocios de Luis Sánchez de Tagle	107
DOMINGO RUIZ DE TAGLE, MARQUÉS DE SIERRA NEVADA	111
PEDRO SÁNCHEZ DE TAGLE Y BUSTAMANTE, SEGUNDO MARQUÉS DE ALTAMIRA	120
III. LAS DINÁMICAS Y LAS PRÁCTICAS MERCANTILES REGIONALES DE LOS SÁNCHEZ DE TAGLE. EL ENCLAVE ENTRE LA NUEVA ESPAÑA Y EL SEPTENTRIÓN	133
LOS MERCADERES DE PARRAL	124
LAS CATEGORÍAS COMERCIALES	141
Los comerciantes mayoristas y minoristas	144
La generación precursora: Domingo de la Puente y Phelipe Catalán	147
La segunda generación de comerciantes: la familia Simois	153
Luis y José Simois frente al posicionamiento mercantil	155
LA GENERACIÓN DEL AFIANZAMIENTO FINANCIERO	163
CONCLUSIONES	178
FUENTES DOCUMENTALES	185
RECURSOS ELECTRÓNICOS	185
BIBLIOGRAFÍA	187

AGRADECIMIENTOS

Este trabajo ha concluido gracias al apoyo de muchas personas que han acompañado su desarrollo. En primer lugar debo agradecer a mi asesora de tesis y guía académica, la doctora Patricia Osante y Carrera, pues me apoyó no solo con la dirección de la misma sino también con una beca PAPIIT bajo el proyecto Septentrión móvil IN 402514.

Mención especial merecen mis lectores: la Dra. María Teresa Álvarez Icaza Longoria, el Dr. Gerardo Lara Cisneros, quienes fueron parte fundamental en la conclusión de este trabajo, pues sus certeras opiniones y recomendaciones bibliográficas, enriquecieron enormemente la investigación, además de dedicar gran parte de su tiempo en las varias versiones que les entregué y que, pacientemente atendieron. También el aporte de la Dr. Ivonne Mijares Ramírez y la Dra. Tayra Belinda González Orea Rodríguez, le dieron una definición más clara a la investigación. Gracias a todos por su paciencia.

No tengo palabras para agradecer a mi alma mater, mi casa, la Universidad Nacional Autónoma de México, quien durante dos años me otorgó una beca para mis estudios de maestría. También es necesario mencionar que realicé una estancia de investigación en el Archivo Municipal de Hidalgo del Parral, Chihuahua, gracias al apoyo de la Coordinación de Posgrado en Historia.

Agradezco las atenciones para conmigo en la Coordinación de Posgrado en Historia: al Dr. Jorge E. Traslosheros Hernández y, especialmente, a Guadalupe y Guillermina Mata, por su labor.

En Parral, Chihuahua, recibí apoyo de Roberto Baca Ornelas, encargado del Archivo Histórico Municipal de Parral, quien me ayudó y guió en la búsqueda de información durante mi estancia, sobre diversos documentos de interés para este proyecto de investigación. No olvido la calidez con la que me recibió Irene, parte importante de ese archivo.

Mil gracias a mi familia mi mamá, mi abuelo, mi hermano y, en especial a mi papá, quien siempre creyó en mí. Sobre todo a mi hijo, Ángel, quien soportó ausencias largas para que continuara mis estudios. También fueron parte importante en este proceso: Mario, Ignacio Emmanuel, Chema, César, Luis y demás amigos de la licenciatura y la maestría que compartieron opiniones académicas y gratos momentos a lo largo de los años. Gracias a todos por formar parte de mi vida.

INTRODUCCIÓN

El norte novohispano se caracterizó por una doble vocación económica: la minería y la ganadería extensiva, actividades que determinaron la estructura social, redefinieron la concepción espacial del territorio y gestaron nuevos centros de población. La minería fue el eje rector para la conformación de sistemas y circuitos comerciales surgidos a partir de la explotación de vetas de plata y oro, con lo cual los españoles penetraron a manera de avanzada hacia el septentrión. A raíz de dicha actividad, hubo necesidad de contar con centros de abastecimiento para cubrir las necesidades básicas de los habitantes y proporcionar materiales requeridos para el trabajo minero que iban desde las herramientas de hierro, cebo, cueros, animales, transportación de los metales extraídos, abasto de semillas, vino, ropa y, por supuesto, toda clase de productos alimenticios que aseguraran el mantenimiento de la población en los reales de minas.

Debe decirse que el Camino Real de Tierra Adentro fue fundamental para llevar a cabo todo tipo de transacciones económicas y comerciales. En primer lugar, porque dicha ruta conectaba a la ciudad de México con poblaciones septentrionales como Querétaro, territorio que antes el descubrimiento de Zacatecas era considerado como frontera.

Posteriormente éste último se hizo famoso por sus ricas vetas argentíferas, así la zona norteña creció añadiéndose otros territorios de importancia como Charcas y Sombrerete, por lo que se bautizó a dicho lugar con el nombre de Nueva Galicia, que extendería aún más los límites septentrionales del Camino Real hasta Nueva Vizcaya y el Camino a Santa Fe, donde llegaba el comercio regional y de ultramar a lomo de mula con una gran cantidad de recuas.

Cabe aclarar que existían diversos ramales por donde transitaban toda clase de mercancías, uno de ellos y en el que se enfoca el objeto de estudio de esta tesis, es el camino hasta Parral, ubicado en la región de Nueva Vizcaya, donde actualmente se ubica el estado de Chihuahua, que no era de fácil acceso, pues la Sierra Madre Occidental domina gran parte de este lugar y su excesivo calor y escasez de lluvia, además de un clima con grandes contrastes de temperatura, hacían difícil el trayecto y la vida en aquellos territorios.¹ Esta traza geográfica accidentada propició que los fletes que salían de México hasta el septentrión elevaran los costos de las mercancías que llegaban hasta los reales de minas y disminuyeran considerablemente el flujo mercantil, pues una recua tardaba en llegar a Parral aproximadamente tres meses.

¹ Sobre el territorio de la Nueva Vizcaya la referencia obligada sigue siendo Peter Gerhard, cuyo trabajo no ha sido superado. Vid., Peter Gerhard, *La frontera norte de la Nueva Vizcaya*, Trad. de Patricia Escandón Bolaños, Mapas de Bruce Campbell, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 1996, pp. 203-206.

El comercio en estos parajes fue parte fundamental para el desarrollo del mercado interno y el establecimiento de un monopolio comercial por parte de los almaceneros de la ciudad de México en el resto de la Nueva España desde la segunda mitad del siglo XVI.² El sistema de comercio consistía en la compra de gran parte de la flota por un solo comerciante e incluso se podía comprarla entera, en Jalapa o Acapulco, situación que ocurrió a finales del siglo XVIII con mayor frecuencia en Acapulco, por un agente comercial designado por el almacenero. Posteriormente, las mercancías se trasladaban al almacén de la ciudad de México, donde éstas se distribuían, primero en las tiendas y los cajones, y después se enviaban a los reales de minas con los arrieros, quienes entregaban a los intermediarios, agentes comerciales o tenderos locales, los productos.³

Este sistema comercial abría canales de crédito a los mercaderes y mineros locales, pues, como se verá en este trabajo, los reales de minas propiciaban una dualidad minera mercantil,⁴ lo que daba origen a un

² Se le llama almacenero al comerciante que compraba mercancías al mayoreo u obtenía ultramarinos y contaba con un almacén en la ciudad de México. Los almaceneros debían matricularse en el Consulado de México para realizar sus actividades comerciales. Para una información más detallada véase el capítulo I.

³ Para conocer a detalle el funcionamiento de las ferias novohispanas véase Manuel Carrera Stampa, "Las ferias novohispanas", en Historia Mexicana, disponible en <http://historiamexicana.colmex.mx/index.php/RHM/issue/view/42>, [Consultado el 20 de mayo de 2015].

⁴ Por dualidad minera mercantil se entiende la actividad del minero que residía en los reales de minas del norte que, además de dedicarse a la extracción de metales, también era un comerciante de escala menor que distribuía diversos objetos de uso cotidiano e incluso alimentos.

circuito comercial importante que se desarrollaba de la siguiente manera: en las minas se explotaba la plata y cada minero requería de azogue y diversos utensilios que comerciaban los mercaderes en las ferias o directamente en cada real de minas a través de intermediarios o agentes comerciales. Al no existir una cantidad suficiente de circulante que pudiera ocuparse para reabastecer los diversos insumos que requerían los mineros, los rescatadores de plata y los comerciantes, aceptaban como pago marcos de plata a cambio de mercancía, mismos que se enviaban directamente a los bancos de plata, si es que el almacenero tenía uno o trabajaba con algún banquero que fuera su socio.⁵

Otra situación que se presentaba era que los marcos llegaran directamente a México con los almaceneros, quienes se encargaban de la amonedación. Este acaparamiento de plata y moneda fue una situación muy ventajosa para los comerciantes, pues concentraban gran parte del circulante novohispano, con lo cual compraban los productos que llegaban a los puertos de Acapulco o Veracruz y nuevamente comenzaba el circuito comercial innumerables veces. Debe advertirse que a lo largo de los siglos XVII al XVIII, estas prácticas no cambiaron en lo que se refieren a los reales de minas.

⁵ Tal es el caso de Luis Sánchez de Tagle, figura principal en este estudio, quien fuera en 1687 amonedador de platas del monarca, situación que lo posicionó como rescatador, banquero y aviador de los mineros-comerciantes de la región de Parral. Para mayor detalle véase el capítulo III.

Este sistema donde se celebraban acuerdos con los mineros y se acaparaba la plata producida, proporcionó a los almaceneros una ventaja enorme porque ayudó a concentrar una gran cantidad de plata en sus fortunas personales que utilizaban para comprar mercancías en las flotas posteriores, suministrar avíos, financiar actividades agrícolas, realizar préstamos a particulares y, como parte del Consulado, préstamos a la Corona. Este modus operandi no fue del todo favorable para los comerciantes de los reales de minas, quienes dentro del septentrión fungían como intermediarios de los almaceneros de México y que generalmente, eran familiares o paisanos, quienes habían diversificado su actividad no solo en el comercio sino también en la minería, la ganadería y la agricultura. Su desventaja radicaba en que estaban sujetos al abasto del almacenero y, posteriormente, al del encomendero designado por el mayorista.

Pero existía una razón por la cual los almaceneros enviaban sus mercancías a los reales de minas norteños, porque obtenían plata en pasta o marcos, misma que compraban a los comerciantes locales a un precio menor a la que se daba en las cajas reales a cambio del abasto de diversas mercancías. Si se toma en cuenta que la minería pagaba derechos de ensaye y en la caja real se pagaba el quinto real, convenía

mucho más al comerciante-minero entregar sus marcos a los almaceneros.⁶

Dicho método económico desarrolló la dependencia económica de los reales mineros como Zacatecas, Parral, Cusihuriachi y San Felipe el Real,⁷ al abasto de la ciudad de México y llevó a los almaceneros a constituirse como banqueros de plata en los reales de minas en etapas muy tempranas, como es el caso de Zacatecas, y desde donde extendían su red a otros reales y así controlaban parte importante del territorio septentrional, no solo en cuanto al circulante sino también en la distribución de mercancías y acaparamiento de los mercados regionales.⁸

Este circuito comercial norteño se dio gracias a una amplia red de distribución contralada por unas cuantas familias establecidas en la ciudad de México. Padres, hijos, hermanos y primos contaban con un puesto específico dentro de la compañía familiar y cada uno de ellos velaba por el bienestar de la misma. Si querían acrecentar su actividad comercial conformaban alianzas matrimoniales, lo que traía consigo una ampliación de la red y con ello, la posibilidad de incurrir en mercados más alejados, acaparar mayor cantidad de plata y controlar el precio y la distribución de

⁶ Óscar Alatraste, *Desarrollo de la industria y la comunidad minera de Hidalgo del Parral durante la segunda mitad del siglo XVIII (1765-1810)*, México, UNAM, 1983, pp. 57-60.

⁷ Todos los reales mencionados, excepto Zacatecas, se ubicaban en Nueva Vizcaya, actual estado de Chihuahua. Para una explicación más detallada del comerciante-minero véase el capítulo III.

⁸ Para el caso concreto de Zacatecas véase P. J. Bakewell, *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

las mercancías a su antojo para acrecentar sus ganancias considerablemente.

La historiografía del norte novohispano

La historia ha dedicado especial atención al comercio en la Nueva España con trabajos como el de John Kicza, *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones*,⁹ Christiana Borchart de Moreno, *Los mercaderes y el capitalismo en la ciudad de México: 1759-1778*,¹⁰ y David Brading, *Mineros y comerciantes en el México borbónicos (1763-1810)*.¹¹ El primero se centra en los aspectos del comercio a través de las familias comerciantes en la ciudad de México, cómo hicieron su carrera y cómo se relacionaban con otros grupos sociales para crear un sistema comercial monopólico que residía en dicha ciudad hasta finales del siglo XVIII. Categoriza a los comerciantes en mayoristas o almaceneros, intermediarios y viandantes y las relaciones entre cada categoría. Este libro me fue de utilidad para entender la jerarquización comercial y para establecer diversos patrones de comportamiento en los mercaderes del septentrión.

⁹ John Kicza, *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los borbones*, México, Fondo de Cultura Económica, 1986.

¹⁰ Christiana Renate Borchart de Moreno, *Los mercaderes y el capitalismo en la ciudad de México: 1759-1778*, México, Fondo de Cultura Económica, 1984.

¹¹ David A. Brading, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1975.

Por su parte Borchardt de Moreno aborda aspectos económicos y sociales de la clase comerciante de la ciudad de México, a partir del Consulado de México, y cómo los almaceneros participan en el comercio, las inversiones de capital, adquisición de tierras, relaciones de parentesco y posición social. Con esta información se logró establecer una diferenciación del comportamiento mercantil después de la segunda mitad del siglo XVIII.

Finalmente Brading, explica el funcionamiento del comercio a través de la explotación minera, el Consulado de México y las redes familiares que se entablaron durante la dinastía de los borbones. Obra de utilidad y de gran alcance que ayuda a comprender las redes mineras en los reales de minas de Guanajuato.

Existen compilaciones relevantes que abordan el crédito novohispano y la incursión de los comerciantes en los bancos de plata como el libro que coordinara María del Pilar López-Cano y Guillermina del Valle Pavón. Para esta tesis me fue de utilidad el panorama de John Kicza con "El crédito mercantil en Nueva España",¹² quien aborda la diversificación de las veinticinco casas comerciales más importantes del virreinato y su financiamiento en los sectores: agrícola, minero y

¹² John Kicza, "El crédito mercantil en Nueva España", en María del Pilar Martínez López-Cano y Guillermina del Valle Pavón (coords.), El crédito en Nueva España, México, Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, El Colegio de México, IIH-UNAM, 1998, pp. 33-61.

manufacturero. Valga decir que dicha diversificación caracteriza la familia que aquí se estudia, los Sánchez de Tagle.

En relación con los banqueros de plata y su dualidad comercial se encuentran los trabajos de Clara Elena Suárez Argüello con "Los bancos de rescate de platas: ¿una opción alternativa para el financiamiento de la minería? El caso de Zacatecas: 1791-1810."¹³ Éste se centra en la última década del siglo XVIII y realiza un análisis de la pertinencia de los bancos de plata en Zacatecas, además de propiciar una economía regional independiente del centro de la Nueva España. Es importante decir que, aunque el trabajo de Kicza y de Suárez Argüello se centran en una temporalidad en la que ya se han instaurado las Reformas Borbónicas, han servido de guía para referenciar el crédito a principios del siglo XVIII en el septentrión.

También hay trabajos que particularizan sobre los reales de minas y el comercio en reales de minas norteños como son: Robert C. West, Phillip Hadley y Peter Bakewell. Todos ellos han sido pioneros en establecer una línea de investigación en torno a las prácticas mineras ligadas al comercio y me han servido para rescatar el microcosmos de septentrión. El primero con su libro *The Mining Community in Northern*

¹³ Clara Elena Suárez Argüello, "Los bancos de rescate de platas: ¿una opción alternativa para el financiamiento de la minería? El caso de Zacatecas: 1791-1810, en Guillermina del Valle Pavón (coord.), *Mercaderes, comercio*, op. cit., pp. 98-134.

New Spain; The Parral Mining District,¹⁴ presenta un estudio monográfico que describe la vida económica en el distrito minero de Parral durante el siglo XVII, el cual se ubica en la región que se conoció como Nueva Vizcaya (ahora ubicada en los estados de Durango y Chihuahua). Aborda diversos aspectos como el aprovisionamiento de los reales mineros, las labores desempeñadas en el centro minero y los sistemas de transporte. Además de desarrollar la historia del distrito minero de Parral, estudia la conformación de la estructura económica de los reales de minas, las técnicas y métodos para explotar las vetas mineras, los diversos sistemas de trabajo asalariado, el repartimiento y el trabajo de esclavos. Demuestra que el rápido crecimiento de Parral contribuyó al aumento de haciendas agrícolas para satisfacer las demandas de la población en cuanto a productos alimenticios, manufacturados e importados para satisfacer su consumo.

Al respecto, Hadley, en *Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua (1709-1750)*,¹⁵ hace un estudio de las minas de plata de Santa Eulalia descubiertas en el siglo XVIII, cuyo centro administrativo fue San Felipe el Real. Él se ocupa de describir los quehaceres de los individuos dentro de la estructura social del real de

¹⁴ Robert C. West, *The Mining Community in the Northern New Spain. The Parral Mining District*, Berkeley Los Angeles, 1949.

¹⁵ Phillip Hadley, *Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua (1709-1750)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

minas, la organización administrativa y las relaciones de intercambio comercial que estimularon el crecimiento de la población. Examina también las redes mercantiles que permitían combinar la agricultura y la ganadería con el sector minero. Dicho texto es de utilidad para abordar la estructura social que se dio en reales de minas de mayor importancia, por ejemplo, en Parral.

Bakewell con Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1564-1700),¹⁶ presenta el desarrollo minero de la zona, en especial de Zacatecas y los cambios suscitados durante gran parte del siglo XVII, tras la deficiente distribución de azogue y la descapitalización del sector minero que había contraído enormes deudas con la Real Hacienda. Añade en su estudio que estas circunstancias cambiaron cuando la minería norteña generó las condiciones propicias para la intervención de los comerciantes del Consulado de México en dicha región. Aclara que el término minero no se refiere a un trabajador, sino a un empresario que es dueño de minas y haciendas de beneficio. Zacatecas y sus pobladores gozaron del auge minero que ofreció este lugar hasta que llegó el periodo de depresión, lo que llevó a buscar otras rutas de explotación mineral y comercial.

¹⁶ P. J. Bakewell, *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

Cabe agregar que en los últimos años se han realizado estudios que han vinculado el desarrollo social y económico de la Nueva España con la nobleza y el comercio, por medio de individuos emparentados entre sí que dominan el ámbito económico y social y que su comportamiento, se remite más a las prácticas de la burguesía que a la nobleza hispana con diferentes categorías hispanas propias del Antiguo Régimen.¹⁷

Ejemplo de los primeros son los de Luis Arturo del Castillo Muzquiz, *La nobleza y el comercio de la Nueva España en el siglo XVIII. El conde de la Cortina (1741-1795)* y Javier Eusebio Sanchiz Ruiz, *La nobleza titulada de la Nueva España, siglos XVI-XIX*.¹⁸ Del Castillo Muzquiz realiza un estudio microhistórico de la nobleza y el comercio novohispano del siglo XVIII de Servando Gómez de la Cortina, que reflejan las prácticas de un individuo de origen montañés, que logró posicionarse dentro de la élite novohispana mediante la práctica comercial. Este trabajo es una gran aportación para la comprensión de los grupos de poder existentes en la Nueva España, cuyas prácticas develan la importancia del estatus social dentro del virreinato y las posibilidades de crecimiento económico. Para fines de la presente tesis fue de utilidad comparar el encumbramiento

¹⁷ El Antiguo Régimen se basa en el estamento que implica tener o no privilegios y depende de dónde se nace, por lo tanto, pesa más que el estatus económico.

¹⁸ Luis Arturo del Castillo Muzquiz, *La nobleza y el comercio de la Nueva España en el siglo XVIII. El conde de la Cortina (1741-1795)*, Tesis de licenciatura en Historia, México, Instituto Cultural Helénico, 2008. Javier Eusebio Sanchiz, *La nobleza titulada de la Nueva España siglos XVI-XIX*, Tesis de doctorado en Historia, México, FFYL, UNAM, 1996.

social y económico de la familia Sánchez de Tagle, también de origen montañés, con el Conde de la Cortina.

Por su parte Javier Sanchiz elabora un trabajo sumamente complejo sobre la nobleza titulada en la Nueva España, a la vez que enlaza a ésta con la nobleza hispana. Su trabajo aborda la condición jurídica de Castilla y la materialización social, como dice el autor, de los nobles novohispanos quienes pertenecen a una "protoburguesía" y, además, se dedican a las profesiones liberales, lo que equipara a este grupo con una nobleza pobre dentro del contexto hispano, pero que en Nueva España, los posicionó económica y políticamente.

Este trabajo aporta una serie de elementos relevantes para los que se dediquen a estudiar la importancia de la familia como sustento de la nobleza, pues explica a detalle las características acerca de cómo los nobles españoles y novohispanos utilizaron a sus familiares para realizar una red de apoyo empresarial. Esta tesis aportó a mi investigación datos de interés sobre los Sánchez de Tagle y su genealogía, así como sus vínculos con las familias novohispanas que se encontraban en igualdad de circunstancias y con las cuales emparentaron.

No se deben dejar de lado los estudios sobre el comercio hispano y su relación con las colonias americanas, que incluyen las dificultades entre los consulados de Cádiz, Sevilla, México, Guadalajara y Veracruz y los estudios monográficos de comerciantes que, durante los siglos XVII y

XVIII, conformaron un monopolio comercial, económico y político, cuyo desarrollo se dio en los reales de minas de la Nueva España. Sobre el primer tema se encuentra Antonio García-Baquero con Cádiz y el Atlántico (1717-1778).¹⁹ Obra de consulta obligada para quienes se dedican al comercio hispánico y colonial, pues ésta se centra en el estudio del monopolio comercial de la metrópoli con las colonias americanas a través de un marco teórico-jurídico del comercio donde se abordan los problemas del capital comercial, las flotas, mercancías transportadas, la piratería y el tráfico marino durante el reformismo borbónico. Además se demuestra la importancia del puerto de Cádiz, cuya importancia radicaba en contar con el privilegio de comerciar con las Indias.

Un estudio de igual importancia sobre las pugnas de los privilegios entre comerciantes de ultramar con los de las colonias americanas es el de Iván Escamilla con *Los intereses malentendidos*.²⁰ Si bien dicho autor realiza una revisión historiográfica sobre el interés por parte de los investigadores de la segunda mitad del siglo XVIII y no sobre los primeros años del mismo, plantea las presiones que ejerce el Consulado de México ante la monarquía española durante la primera mitad del siglo XVIII, pues las elites criollas y españolas de la Nueva España, luchaban por una mayor

¹⁹ Antonio García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1711-1778)*. El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, 1976, 2 vols.

²⁰ Iván Escamilla, *Los intereses malentendidos, El Consulado de Comerciantes de México y la monarquía española, 1700-1739*, México, UNAM, IIH, 2011.

injerencia dentro de la política hispana y, sobre todo, por una independencia de jure de España. Tema por demás innovador al demostrar cada uno de los canales por los cuales se abren paso los comerciantes novohispanos a favor de sus privilegios.

Por último mencionaré estudios que particularizan en grupos específicos de comerciantes con un carácter monográfico. Ejemplo de ellos son los siguientes: María Teresa Huerta ha escrito dos artículos sobre los comerciantes de Tierra Adentro y sus redes comerciales, a saber: "Comerciantes de Tierra Adentro, 1690-1720",²¹ y "Redes mercantiles en torno a la plata en el eje norte minero novohispano: Segunda mitad del siglo XVII".²² En el primero aborda a los comerciantes que expandieron sus circuitos comerciales en el septentrión novohispano y en el segundo centra su atención en la expansión territorial y afianzamiento de redes comerciales de compradores de plata y sus negocios en los reales de minas norteños. Ambos artículos me han ayudado a obtener mayores datos de algunos nombres de los comerciantes que ya había identificado con anterioridad en la documentación del Archivo Histórico de Parral, Chihuahua, pero que han enriquecido mucho más las redes mercantiles que aquí presento porque además, me ha proporcionado las pautas para

²¹ Op. cit., María Teresa Huerta, "Comerciantes en tierra adentro, 1690-1720, pp. 17-40

²² María Teresa Huerta, "Redes mercantiles en torno a la plata en el norte minero novohispano. Segunda mitad del siglo XVII", en Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX*, México, UNAM, Facultad de Economía, Instituto Mora, 2007, pp. 85-116.

seguir los pasos de Luis Sánchez de Tagle y de sus socios en el septentrión.

Laura Pérez Rosales, en su estudio *Familia, poder, riqueza y subversión: los Fagoaga novohispanos 1730-1830*,²³ realiza un estudio sobre el encumbramiento del vasco Francisco de Fagoaga y el despunte de su familia tras su casamiento con Josefa de Arozqueta, al igual que la sociedad realizada con Francisco de Valdivieso, yerno del segundo marqués de Altamira, Pedro Sánchez de Tagle, y poseedor de uno de los bancos de plata más grandes en Zacatecas, fundado por Luis Sánchez de Tagle.

Pérez Rosales abunda en la riqueza que los Fagoaga acumularon como rescatadores de plata y en su papel como prestamistas de otros mercaderes dedicados al comercio transpacífico en el Galeón de Manila. Su trabajo aborda redes comerciales y mineras tanto en Zacatecas, Filipinas y la ciudad de México durante la segunda mitad del siglo XVIII, lo que amplía el panorama de los circuitos comerciales novohispanos. Este trabajo me ayudó a saber qué había pasado con la línea de sucesión de los Sánchez de Tagle al morir Pedro Sánchez de Tagle y así completar la

²³ Laura Pérez Rosales, *Familia, poder, riqueza y subversión: los Fagoaga novohispanos 1730-1830*, México, Universidad Iberoamericana, Real Sociedad Bascongada de los Amigos del País, 2003.

red que los sucedió con Francisco de Valdivieso, quien llevaría el banco de plata a un crecimiento exponencial.²⁴

El último y más reciente de los estudios monográficos sobre comerciantes del septentrión es el de Eliza Itzel García Berumen con su libro *Riqueza, poder y prestigio*. Los mayoristas de Zacatecas durante la primera mitad del siglo XVII,²⁵ quien analiza las redes familiares de los comerciantes de Zacatecas y sus principales estrategias financiero-mercantiles. Este estudio ha demostrado cómo las diversas categorías de comerciantes, conocidas en la ciudad de México, se flexibilizaban o podían variar de un lugar a otro.

Si bien este trabajo ha contribuido a esclarecer el papel del comercio en los reales de minas y los diversos mecanismos que fueron empleados por los comerciantes como actividades que les otorgaban cierto tipo de comisiones o, simplemente, para participar como encomendero²⁶ de un almacenero, lo que generó otro tipo de mecanismos en la economía local. Vale la pena agregar que el encomendero es una figura reconocida en las Ordenanzas del Consulado que dicen: "ser cargadores por sí o sus

²⁴ Véase al respecto el capítulo III.

²⁵ Eliza Itzel García Berumen con su libro *Riqueza, poder y prestigio*. Los mayoristas de Zacatecas durante la primera mitad del siglo XVII, México, Instituto Zacatecano de Cultura Ramón López Velarde, 2014.

²⁶ El encomendero es un individuo de la mayor confianza de los almaceneros, quien se encarga de repartir una gran cantidad de mercancía a los comerciantes de los reales de minas. Para mayor información véase el capítulo III.

encomenderos, en cantidad de dos mil pesos por cada año”,²⁷ es decir, que era una figura que representaba al comerciante almacenero en su actividad mercantil. No debe confundirse a esta figura con el encomendero español que tenía a su mando a un grupo de indios en un solar determinado, sino que es una figura encargada de realizar cada uno de los mandados que le solicitaba el almacenero de México.

El trabajo de Berumen me ha servido para hacer una comparación entre los comerciantes regionales de Zacatecas con los mercaderes que se establecieron en Parral durante los siglos XVII y XVIII, estudio donde he encontrado una amplia similitud en cuanto a las prácticas y las representaciones de este grupo desarrollado en el septentrión, cuyo lazo económico es, sin lugar a dudas, la ciudad de México y el grupo de los almaceneros.

Expuesta esta cuestión, este trabajo versa sobre cierta familia novohispana que despuntó como una de las más prominentes e influyentes dentro del ámbito comercial y minero de la segunda mitad del siglo XVII, me refiero a los Sánchez de Tagle, cuyo fundador, Luis Sánchez de Tagle fue oriundo de Santilla del Mar y, como todos los montañeses, hidalgo desde el nacimiento.²⁸ La familia constituye un núcleo bajo el cual

²⁷ Citado en Rubén Ruiz Guerra, El Consulado de Comerciantes de la ciudad de México, disponible en: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/700/40.pdf>, [Consultado el 17 de diciembre de 2016]

²⁸ La hidalguía, también conocida como nobleza de sangre, es un estamento no una clase social, cuya característica es la pertenencia de bienes raíces y solo se hereda por línea

se supeditan todos los integrantes y, con mayor fuerza, si alguno de sus miembros ha adquirido un título de nobleza. Así este individuo se convierte en la cabeza de ésta y vela por los intereses económicos, los lazos familiares y políticos y preserva sus bienes por medio del mayorazgo.²⁹

Bajo el estamento del Antiguo Régimen valía más la condición en la que se había nacido, es decir, el estado social, que las riquezas con las que se contaba. Si se toma en cuenta que los montañeses muy pronto se posicionaron en Cádiz y Sevilla con amplias redes comerciales, también lo hicieron en la Nueva España y con mucha mayor facilidad, empero, por su estrato social y las relaciones establecidas antes de su partida del Viejo Mundo.³⁰

Las redes

En esta investigación además de los caminos también se abordan las redes, concepto que ha comenzado a retomarse en la historiografía reciente de las ciencias sociales y en el campo histórico. La red social se

masculina. Incluso si la madre lo es y el padre no en automático se perdía dicho estamento. Esto facultaba al hijodalgo para abstenerse de los trabajos manuales como a un artesano o un labrador. Vid, Sanchiz, op. cit., *La nobleza...*, pp. 24-27.

²⁹ Véase Santiago Aragón Mateos, *La nobleza extremeña en el siglo XVIII*, Mérida, Consejo Ciudadano de la Biblioteca Pública, 1990, p. 28. Para abordar familia y nobleza en la Nueva España consúltese la tesis de Javier Sanchiz, *La nobleza titulada...*, op. cit. 17.

³⁰ Véase al respecto los trabajos de Consuelo Soldevilla Oria: *Cantabria y América*, Madrid, Mapfre, 1992 y de la misma autora *La emigración de Cantabria a América: hombres, mercadería, capitales*, Santander, Librería Stvdio, 1997.

define como dos elementos de una población de actores que puede ser medible a través de cualquier actividad, transacción, sentimiento o conexión de las partes implicadas.³¹

Las redes pueden ser representadas por medio de nodos, que personifican a los actores sociales y por arcos, que son los lazos existentes entre ellos. Éstas pueden ser sumamente fructíferas cuando hay numerosos miembros con múltiples relaciones. Entonces, las redes pueden otorgar a sus miembros un intercambio de recursos económicos, de servicios, de información, de bienes o de ayuda que les retribuye en beneficios materiales o sociales como el dinero, bienes o prestigio, que en algunas ocasiones se apoya de un intermediario para alcanzar el fin deseado.³²

En el contexto empresarial las redes poseen la característica de contar con un conjunto de actores vinculados entre sí sin importar que sean individuos u organizaciones, relacionada con la actividad empresarial de un sujeto y el impacto de ésta sobre sus resultados que son el

³¹ Al respecto véase Catherine Faust, "Las redes sociales en las ciencias sociales", en Gil Mendieta y Jorge Shmidth Samuel (eds.), *Análisis de redes. Aplicaciones en ciencias sociales*, México, Instituto de Investigaciones en Matemáticas Aplicadas y en Sistemas de la UNAM, DGAPA, 2002, pp. 6-9.

³² *Ibid.*, p. 10.

contenido, el gobierno y la estructura. Las redes se pueden medir a través de la vinculación de sus miembros.³³

Las redes sociales se componen de relaciones personales que se llevan a cabo entre familia, amigos, clientes, socios o mentores y son de gran ayuda en el ámbito empresarial, pues dotan al empresario de una serie de elementos que le ayudan a mejorar los negocios. Éstas se sustentan en la confianza, aglutinante que permite conservar las relaciones, extenderlas y creando vínculos directos o indirectos que pueden ser medibles en función de la frecuencia de interacción.³⁴

En este trabajo se abordará una de las redes más exitosas del periodo novohispano; los Sánchez de Tagle, cuyo patriarca Luis, se estableció desde temprana edad en los reales de minas con el oficio de rescatador de plata en Zacatecas. Posteriormente, sus alianzas lo vincularon con personajes de mayor poder adquisitivo y renombre dentro de la sociedad novohispana, hasta que logró amasar una fortuna considerable al distribuir una parte en los bancos de plata, el comercio y como prestamista de algunos capitanes de las provincias del norte.

³³ Monserrat Entrialgo, "Redes personales del empresario y creación del desarrollo de la empresa", en Julio Tascón (dir.), *Redes de empresas en España. Una perspectiva teórica, histórica y global*, España, Lid Editorial, 2005, p. 36.

³⁴ *Ibid.*, pp. 39-41.

Finalmente su habilidad para los negocios lo llevó a ser cónsul moderno³⁵ del Consulado de México en 1686 y, un año más tarde, fue nombrado por el virrey, "amonedador de las platas del monarca", por los préstamos otorgados a la Corona. No fue sino hasta 1703 que logró una posición política y social importante, pues se le nombró marqués de Altamira. El otorgamiento de la nobleza le confirió una distinción no solo jurídica sino también un posicionamiento social en el entramado del Antiguo Régimen novohispano, pues lo dotó de privilegios y distinciones que pocos individuos podían llegar a tener e incluso varios miembros de la familia obtuvieron distinciones de órdenes militares, con lo cual obtuvieron ventaja frente a otras familias.³⁶

Para este momento sus negocios habían despuntado a tal grado, que varios de sus sobrinos, primos o yernos estaban vinculados a la explotación, compra, amonedación de plata y al comercio novohispano, ya fuera a nivel regional o internacional como una familia consolidada. Ejemplo de ello es Domingo Ruiz de Tagle, quien bajo el cargo de alcalde mayor y capitán a guerra de los galeones de Manila, acrecentó su actividad comercial en beneficio de la familia y, partir de 1708, un matrimonio exitoso lo posicionaría como el marqués de Sierra Nevada con

³⁵ Cónsul moderno era un funcionario del Consulado que se encargaba de sustituir al cónsul antiguo y que aprendía del cónsul sobre el desempeño de sus funciones dentro del gremio. Esta figura tenía la autoridad de impartir justicia con las funciones de un juez. Para mayor detalle véase el capítulo I.

³⁶ Vid, Javier Sanchiz, *op. cit.*, La nobleza titulada, *passim*.

grandes extensiones territoriales en Veracruz y al mando de un trapiche, molinos, ganado y posesión de esclavos para trabajar las tierras.

Otro integrante con éxito comercial y social es Pedro Sánchez de Tagle, yerno de Luis Sánchez de Tagle, quien a partir del casamiento de éste con la primogénita de su tío, en 1691, acrecentó la fortuna familiar y despuntó como prior del Consulado en 1695, consolidó el banco de plata fundado por su tío y heredó dicho negocio a su yerno Francisco de Valdivieso, quien extendió la fortuna familiar considerablemente y alcanzó un éxito empresarial importante a mediados del siglo XVIII.

Vale decir que estos tres no son los únicos individuos de la familia que lograron un encumbramiento económico y social, hay más personajes dispersos a lo largo del territorio novohispano, cuyo propósito personal llevó a la familia a posicionarse dentro de las oligarquías locales durante los siglos XVIII y XIX ya sea en México, Zacatecas, Parral, San Felipe el Real, Durango o Nuevo Santander. Entiéndase por oligarquía local a individuos asentados en la frontera que establecen lazos familiares entre sí y que se vinculan por medio de las encomiendas, los cargos políticos o como aviadores de alimentos, mercaderías, armas e incluso como distribuidores de moneda para financiar actividades mineras, mercantiles y militares.³⁷

³⁷ Para una revisión de la oligarquía norteña véanse los trabajos realizados por Chantal Cramaussel, "El poder de los caudillos en el norte de la Nueva España, Parral, siglo XVII,

Para la ciudad de México se encuentra Francisco Antonio Sánchez de Tagle, dedicado a asuntos comerciantes en Parral y México, que otorgaba crédito a comerciantes intermediarios manejados por su sobrino Joseph de Tagle, que colocaba las mercancías entre los tenderos.³⁸ Además su posición económica cambió en 1720, cuando su tío Francisco Díaz de Tagle,³⁹ encargado del almacén en México, le había heredado una cuantiosa fortuna que sería repartida por Francisco de Valdivieso. Su suegro era Juan Ignacio de la Vega Sotomayor, vecino de la ciudad de México, comerciante de origen gallego, quien residió por algunos años en Parral, donde se desempeñó, desde 1690, como agente de José de Larribas,⁴⁰ además tenía un cargo político en Parral.⁴¹ En 1723 Sánchez de Tagle es designado cónsul antiguo del Consulado de Comerciantes,⁴² y dos años más tarde, su suegro alcanzaría la distinción de prior en dicho gremio.⁴³

En el septentrión novohispano figuran: el sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, quien en 1708 se asentó como minero en Parral y en 1710 inició su actividad en el ámbito mercantil siendo su aviador su tío

en Carmen Castañeda (coord.), *Círculos de poder en la Nueva España*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología social, Miguel Ángel Porrúa, 1998, pp. 45-63. También el libro de la misma autora *Poblar la frontera. La provincia de Santa Bárbara en Nueva Vizcaya durante los siglos XVI y XVIII*, Zamora, El Colegio de Michoacán, 2006.

³⁸ AGN, Indiferente virreinal, caja 5584, exp. 29 años 1730-1732.

³⁹ Véase el capítulo III, donde se abunda en este personaje.

⁴⁰ Vid Huerta, "Comerciantes...", op. cit, p. 33.

⁴¹ Para mayor información remítase al capítulo III.

⁴² Escamilla, op. cit., Los intereses malentendidos, p. 314.

⁴³ Idem.

Luis Sánchez de Tagle a través del almacén de México.⁴⁴ Andrés Sánchez de Tagle,⁴⁵ quien hacia 1728 radicaba en Durango; además Juan Sánchez de Tagle, mercader y funcionario de la caja marca de Parral durante la segunda mitad del siglo XVIII.⁴⁶ En Nuevo Santander se encontraba Juan Rodríguez de Albuérne, marqués de Altamira, quien obtuvo el título de marqués consorte cuando contrajo nupcias con María Luisa Josefa Manuela Pérez de Tagle y Sánchez de Tagle, heredera del título marquesa de Altamira. Éste impulsó desde la Real Audiencia de México la colonización del Nuevo Santander en 1748.⁴⁷

Cabe señalar que con Rodríguez de Albuérne se puede entender el poder que obtuvo la familia de los Tagle hacia la segunda mitad del siglo XVIII, porque si bien este personaje obtuvo el título de marqués consorte, a la muerte de su esposa heredó una fortuna cuantiosa y nada despreciable pues conjuntó las tierras del conde del Álamo y la marquesa

⁴⁴ Para abundar en este personaje véase el capítulo III. Archivo Histórico Municipal de Parral, Chihuahua, en adelante, AHMP. AHMP.FC.A17.020.438, Denuncio de una mina en el cerro de La Palmilla, por el general Francisco Sánchez de Tagle, año de 1708, San José del Parral; AHMP.FC.D44.012.149, El sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, por la propiedad de la mina La Limpia Concepción, en Minas Nuevas, año de 1710, San José del Parral; AHMP.FC.D44.012.150, El sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle contra el capitán Nicolás de la Peña, por los límites de la mina de Machuca, año de 1711, San José del Parral.

⁴⁵ AHMP. AHMP.FC.B13.001.005, Petición hecha por Ramón José de la Vega y Sotomayor y Luis Manuel del Campo, solicitando se ponga en depósito las multas pagadas por Andrés Sánchez de Tagle a su favor, ya que no se debían, año de 1728, Durango.

⁴⁶ AHMP.FC.D14.008.120, Contra Juan Sánchez de Tagle, mercader, vecino del real y teniente de tesorero de la caja marco, por la inobediencia al mandato hecho por el licenciado Pedro González, alcalde mayor del Real de Parral, año de 1729, San José del Parral.

⁴⁷ Véase el trabajo de Patricio Osante Carrera, Poblar el septentrión I. Las ideas y propuestas del marqués de Altamira 1742-1753, México, UNAM, Instituto Tamaulipeco para la Cultura y Las Artes, 2012, pp. 96, 97, 103, 107.

de San Miguel de Aguayo, las tiendas, el ganado y las mercaderías de los Tagle, así como las tierras que poseía en Veracruz el marqués de Sierra Nevada.⁴⁸

Incluso este mismo patrón de asentamiento lo siguen otras familias de raigambre social novohispano y que a la par conviven con los Tagle como los Bassoco, quienes también se encuentran en Parral y la ciudad de México, ostentando cargos políticos locales que, para efectos de esta tesis no se abunda en su caso particular, y al igual que los Tagle, los nombres de los varones son homónimos, de ahí que se deba hacer un trabajo cuidadoso para desentrañar qué miembros de la familia Bassoco se establecieron en Zacatecas, Parral, San Felipe el Real o en ciudad de México o realizaba un viaje comercial a otros parajes americanos pertenecientes a la Corona española.⁴⁹

⁴⁸ Véase al respecto Ramón María Serrera Contreras, Guadalajara ganadera. Estudio regional novohispano, 1760-1805, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, 1977, pp. 244-246. Éste aborda la región de Nueva Galicia, particularmente de Guadalajara con las implicaciones económicas de ésta en el entorno novohispano, localidad donde también los Tagle tienen injerencia.

⁴⁹ En el Archivo Histórico Municipal de Parral, Chihuahua, se encuentra documentación sobre la incursión de los Bassoco en los reales de minas de Parral y San Felipe el Real, estrategia de las grandes familias novohispanas para obtener el poder político y económico a nivel local y regional, que están poco estudiadas a nivel local. Aquí se mencionan algunos ejemplos: AHMP.FC.A17.018.384, Denuncio de una mina por Diego Antonio Landavasso, Pedro Basoco y Pedro de Madariaga, año de 1695. AHMP.FC.D51.007.123, Contra Alonso Calixto, mulato esclavo, José de Silva y José Gregorio Francos, por el robo que hicieron a Juan de Basoco. Sentenciados a cumplir su condena en el Presidio de San Felipe y Santiago de Janos, año de 1710; AHMP.FC.D31.009.083, Testimonio del inventario y demás diligencias hechas por fin y muerte de Domingo Basoco, quien no dejó testamento, año de 1710; AHMP.FC.D48.006.124, El capitán Juan de Basoco, marido y conjunta persona de Micaela de Cobos, contra el capitán Nicolás Enríquez, en reclamo de unas reses, año de 1728; AHMP.FC.D48.008.130. Testimonio de la causa seguida por Juan de Basoco contra

Dicho lo anterior, este trabajo se centra en las redes comerciales y el monopolio comercial que desarrolló Luis Sánchez de Tagle en los reales de minas con énfasis en el real de Parral, perteneciente a la Nueva Vizcaya, uno de los enclaves mineros y comerciales más importantes del siglo XVII, y en el que se pretende demostrar cuáles fueron las redes mercantiles establecidas por los Sánchez de Tagle durante el siglo XVII hasta las primeras décadas del siglo XVIII. Cuáles fueron los espacios y mecanismos de comercialización y cómo los mercaderes locales, quienes retuvieron el poder como caciques aliándose con las autoridades virreinales en turno, impusieron dichos mecanismos en los reales de minas novohispanos aledaños a Parral, así como los diversos roles que los comerciantes locales tenían como mineros-mercaderes, intermediarios o encomenderos de los Sánchez de Tagle en la compra de las flotas y con ello poder dilucidar la complejidad social de los comerciantes novohispanos en su entorno local.

La temporalidad que se maneja en este trabajo recorre la llegada de Luis Sánchez de Tagle a tierras americanas a finales del siglo XVII, hasta 1740, porque dichos años esclarecen el encumbramiento de los Tagle con características bien definidas de las familias recién llegadas que

Nicolás Enríquez, por el reclamo de reses que tenía en depósito, así como sus procesos, año de 1731.

define Ramón María Serrera Contreras como: “una hábil política matrimonial, les permitió entrar en el cerrado grupo de la región. Una manifiesta capacidad de trabajo les hizo aprovechar esta oportunidad de integración. Un innegable espíritu de iniciativa les abrió paso a la riqueza”.⁵⁰

Las fuentes

Los que se dedican al estudio del septentrión novohispano habrán advertido que, la carencia de las fuentes documentales en este ámbito es algo cotidiano. Abordar el norte durante el siglo XVII y XVIII enfrenta al historiador con una serie de limitantes ya que, por lo general, los archivos municipales no conservan en su totalidad la historia de su lugar de origen, esto es porque el acervo fuera quemado, desmembrado, tirado a la basura o simplemente vendido a alguna universidad estadounidense.

Para el caso que me ocupa, el real del Parral, así como los nombres y las redes de los comerciantes fue una cuestión compleja, esto es porque el Archivo Histórico Municipal de Parral, cuenta con documentación de suma importancia pero tiene algunos huecos temporales, así que la situación se complica porque no existe información detallada acerca de

⁵⁰ Serrera Contreras, op. cit., *Guadalajara ganadera...*, p. 152.

las primeras tiendas o de los primeros comerciantes que se establecieron en el real.

Las visitas, realizadas por las autoridades del real, son documentos que inspeccionaban las tiendas de Parral. No abundan en más datos que nombres y qué tienda se visitó, pero no hay una relación del tipo de mercancías que manejaba el establecimiento, si era grande o pequeña. La mayor parte de la información así como los nombres de los comerciantes, los obtuve por seguimiento específico de los legajos de protocolos, libros de entierros, demandas por robo o deudas y alguna que otra factura que se localiza en el Archivo Histórico de Parral.

Cada nombre que se encuentra en este trabajo fue referenciado en cuadros que armé a lo largo de esta investigación. Esto me permitió conformar un linaje o generaciones de mercaderes parralenses que desarrollo en el último capítulo. Los nombres fueron producto de un rastreo minucioso en la documentación del Archivo Histórico de Parral y del Archivo General de la Nación y tal vez no sea una lista definitiva, pero sí da una perspectiva del tipo de comerciantes sus roles en el ámbito local y las redes con las que se nutrió este comercio regional. Espero que estas "generaciones" puedan llegar a completarse en futuras investigaciones.

En el Archivo General de la Nación se localizaron documentos como testamentos, reales cédulas y documentos generados por la inquisición con los cuales se establecieron relaciones de una red en construcción de

los Sánchez de Tagle que inició a finales del siglo XVII y se perpetuó hasta los primeros años del siglo XIX, cuando la Nueva España se convirtió en un país independiente. Este corpus documental se complementó con el del Parral, lo que dio como resultado este trabajo.

La estructura

El trabajo se compone de tres capítulos, el primero LOS COMERCIANTES DE NUEVA ESPAÑA, aborda una clasificación de los comerciantes novohispanos, el Consulado de México, sus funciones y la importancia de esta institución en el orden económico, político y social novohispano. Además de ahondar en el crédito, la liquidez y los caminos hacia el septentrión.

El segundo capítulo LA FAMILIA SÁNCHEZ DE TAGLE, da un panorama sobre el fundador de esta genealogía, Luis Sánchez de Tagle, en el que se explica su encumbramiento económico y social, primero, como rescatador de plata y después como mercader y parte del Consulado de México y se revisa parte de sus alianzas, vínculos familiares así como el manejo de sus bienes a sus herederos para dar paso a las redes que estableció gracias a su familia y las redes comerciales cimentadas en la ciudad de México y extendidas a los reales de minas.

Esto da paso al tercero y último capítulo titulado LAS DINÁMICAS Y LAS PRÁCTICAS MERCANTILES REGIONALES DE LOS SÁNCHEZ DE TAGLE. EL ENCLAVE ENTRE LA NUEVA ESPAÑA Y EL SEPTENTRIÓN, que aborda a detalle las diversas categorías mercantiles que existieron en Parral, además de explicar cuáles fueron los mercaderes que establecieron una larga y duradera relación con los Tagle, incluso por una o dos generaciones dentro de las familias vinculadas al comercio novohispano, y cómo el paisanaje reforzó las prácticas mercantiles desarrolladas entre el almacenero, el encomendero y el mercader intermediario o local.

Explica también una situación particular que se dio en los reales de minas que es el poblamiento de éstos con parientes de los rescatadores de plata y de los mercaderes de México. Este patrón se repite en Zacatecas, principalmente, en Parral y en reales de menor importancia económica, lo que se traduce en un poblamiento de algún establecimiento argentífero, la incursión en la oligarquía local ya fuera en la política o en los cargos eclesiásticos, así como el acaparamiento de los puestos políticos en los ayuntamientos, los cabildos, las cajas reales y como funcionarios de la Corona. Por ello se ve en este capítulo, que la imposición de un monopolio comercial y adquisitivo de los marcos de plato, se facilitó a los almaceneros y rescatadores de plata porque trabajaban todos para un mismo fin.

I. LOS COMERCIANTES EN LA NUEVA ESPAÑA

La ciudad de México, fundada en 1535 como capital política de la Nueva España, sirvió como asentamiento de diversos grupos sociales que realizaban actividades económicas muy diversas, pero la principal era el comercio. Este capítulo pretende dar un panorama general de las categorías y las prácticas de los comerciantes de la Nueva España así como su incursión en el mercado septentrional, tras los descubrimientos de los reales de minas y la apertura comercial en esa zona, que muy pronto, se convirtió en un atractivo negocio para los almaceneros de la ciudad de México.

EL COMERCIO HISPANO

A fin de establecer un marco de referencia del comercio novohispano, es preciso entender cómo se manejaba éste en España y cuáles fueron las aristas que surgieron en Nueva España para realizar dicha actividad con los territorios americanos.

El comercio de ultramar y americano sentó las bases de un monopolio comercial bajo los Reyes Católicos, quienes buscaron el beneficio de sus súbditos y solo ellos podían beneficiarse de este intercambio comercial en tierras americanas.⁵¹ Para ello se otorgó el

⁵¹ García-Baquero González, op. cit., Cádiz y el Atlántico (1711-1778), vol. I: pp. 69-70.

control comercial al puerto de Sevilla, quienes contaban con un Consulado establecido desde 1543, semejante al de Burgos y Bilbao, cuyo carácter de tribunal le permitía manejar todos los pleitos relacionados con sus miembros y, por ende, del comercio. Bajo el título de Universidad de los cargadores a las Indias, se estableció dicho gremio y tuvo que reconstituirse en 1729, cuando el monopolio se trasladó a Cádiz.⁵²

Conforme avanzó el siglo XVI y XVII, se volvió más difícil cargar las mercancías en Sevilla, razón por la cual los barcos mercantes comenzaron a salir de Cádiz.⁵³ El parteaguas que posicionó a dicho puerto fue la llegada de los Borbones a la Corona española a principios del siglo XVIII, cuando la doctrina económica del mercantilismo se arraigó con mucha mayor fuerza como una visión de Estado, en la que el comercio y la industria sacarían a flote las finanzas de la nación.⁵⁴ Esto no quiere decir que Sevilla desapareciera como un enclave comercial, sino que repartiría su actividad mercantil con Cádiz, sin que desaparecieran las restricciones comerciales con las Indias.

Los cargadores de la Carrera de Indias, establecidos en Cádiz y Sevilla, constantemente trataban por todos los medios de excluir a cualquier nacional o extranjero de los asuntos comerciales con América,

⁵² Ibid., p. 125.

⁵³ Ibid., pp. 93-99.

⁵⁴ Ibid., pp. 64, 70-74. García Baquero abunda en el mercantilismo implementado por los borbones.

sin contar con suficiente éxito, pues el padrón del Consulado contaba en su mayoría con andaluces, quienes era casi la mitad de los miembros, le seguían los vascos, los castellanos, cántabros, gallegos, navarros, catalanes, riojanos, americanos y valencianos.⁵⁵ Éstos sabían que sus negocios estaban en riesgo pues muchos mercaderes eran agentes de las casas comerciales de Sevilla y enviados a América para redistribuir las mercancías, es decir, se les enviaba como encomenderos a cambio de una comisión que iba del 4 al 8% y cuya función era entregar la mercancía o cobrar cantidades que se les adeudaban.⁵⁶

Muchos de estos encomenderos se independizaban de las casas comerciales españolas y actuaban independientemente en territorio novohispano.⁵⁷ Estos se vinculaban a los almaceneros o mayoristas, la posición de mayor importancia dentro del gremio y grupo en el que se albergaban los mercaderes más ricos y poderosos de la colonia, pues se dedicaban a abastecer los artículos de ultramar, por demás solicitados en la Nueva España, quienes solían constituir sus redes comerciales de acuerdo a los intereses económicos, los lazos de sangre o simplemente por afinidad de paisanaje.⁵⁸

⁵⁵ Manuel Bustos Rodríguez, *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil, 1650-1830*, Cádiz, Universidad de Cádiz, Sílex, 2005, pp. 134-135.

⁵⁶ Escamilla, *Los intereses*, op cit., pp. 36-37.

⁵⁷ Idem.

⁵⁸ Kicza, op. cit., pp. 38-43, 67, 96-98. Una explicación más detallada del Consulado de México se ofrece más adelante.

EL ENTORNO DEL COMERCIANTE

En la sociedad novohispana los roles sociales estaban bien determinados primero, por el origen étnico y, segundo, por la actividad que se desempeñara. Existía una gran diversidad de profesiones y de oficios pero el que interesa resaltar será el mercader, cuya actividad era considerada por las clases altas carente de prestigio social, que aproximadamente desde 1630 y hasta 1720, se transformó en una profesión loable, cuando los espacios económicos novohispanos se reorganizaron al igual que las relaciones interregionales.⁵⁹

El centro del virreinato aglutinó a los monopolistas comerciales de origen criollo y peninsular en la ciudad de México y se fortalecieron cada vez más los lazos con las provincias del norte, en los reales de minas, y del sur, conjugándolo con el comercio trasatlántico consolidado desde tiempo atrás por éstos.

Para mantener el control comercial, los almaceneros se ayudaban de la familia extensa, liderada por un patriarca que organizaba y dirigía cada una de las decisiones para beneficio de ésta y de los negocios.⁶⁰ Sus funciones estaban bien delimitadas e impuestas por el patriarca, quien

⁵⁹ Los trabajos que han tratado el asunto del comercio y las actividades de los grupos sociales son el de Kicza, *Empresarios...* op. cit, véase en toda la obra y el de Iván Escamilla, *Los intereses malentendidos*, op. cit., pp. 13-14.

⁶⁰ De las clases de comerciantes se hablará más adelante.

debía asegurar a los miembros el crecimiento económico. Por ello establecía lazos matrimoniales que les permitieran conservar su riqueza y posición social, incluso casándose entre primos, con una viuda o un sobrino, como una forma de asegurar el éxito y el bienestar económico de los suyos.

Estas grandes familias, como las llama Kicza, formaron alianzas de gran importancia y además construyeron redes de paisanaje para expandir sus negocios primero en la ciudad de México y, posteriormente, en el territorio novohispano. Por su capacidad de liquidez y sus vínculos con otros comerciantes, se consolidaron como líderes del Consulado de México, posición que también les permitió involucrarse en las decisiones políticas del reino.⁶¹

Ya para la segunda mitad del siglo XVII los almaceneros controlaban el comercio de ultramar con España y el galeón de Manila, pues eran ellos quienes dictaban los precios en la feria de Acapulco, lo que les redituaba mayores ganancias porque también los mercaderes peruanos se encontraban entre sus compradores.⁶²

Hasta este punto está claro el despunte de los comerciantes, pero su aceptación en la sociedad también dependió de diversos factores como

⁶¹ Para conocer el caso de una familia de almaceneros en su actividad comercial y en el manejo de las diversas empresas que manejaron véase el capítulo II.

⁶² Iván Escamilla, *op. cit.*, p. 43.

la pertenencia a las congregaciones religiosas o a cofradías. Éstas son instituciones cuyas raíces se encuentran en la Edad Media y que en España, eran grupos de personas, en su mayoría laicos, en la que sus miembros establecían lazos “familiares”, bajo la figura de un santo o alguna advocación de la Virgen María, en la que recibían ayuda espiritual antes y después de la muerte, así como un apoyo económico cuando el congregante lo requiriera. Dichas prácticas se extendieron a lo largo de los siglos XVII y XVIII en la Nueva España y le imprimieron a las cofradías un espíritu de ayuda mutua.⁶³

Casi siempre donaban dinero mediante hospitales, fundación de colegios o sustento para las huérfanas; además patrocinaban y encabezaban las festividades religiosas y hacían contribuciones importantes para obras pías o para la construcción de altares o de iglesias que les redituaria en la vida espiritual. La cofradía además les dotaba de prestigio social y lograba que las cuantiosas fortunas de algunos de sus miembros, se limpiaran con sus obras de caridad.

Las grandes familias estaban compuestas de almaceneros, quienes podían contar con una fortuna que iba de los 500 mil hasta el millón de

⁶³ Alicia Bazarte Martínez, *Las cofradías de españoles en la ciudad de México. 1526-1860*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, División de Ciencias Sociales y Humanidades (Azcapotzalco), 1989, pp. 50-51. Para abundar en el tema véase María del Pilar López-Cano et. al., (Coords), *Cofradías, capellanías y obras pías en la América colonia*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Facultad de Filosofía y Letras, 1998.

pesos.⁶⁴ Además cuando la Corona se encontraba en un apuro financiero, ellos eran los únicos que contaban con grandes cantidades de dinero que ponían a su disposición, ya fuera como préstamo o donativo gracioso, lo que les redituaba en beneficios posteriores como los títulos nobiliarios, que ofrecía la Corona y que solo ellos podían comprar, situación que los posicionaba e incorporaba a sus hijos o familiares fácilmente en los cargos públicos o eclesiásticos. Javier Sanchiz establece que desde los Austrias se otorgaron títulos en Nueva España y, durante los siglos XVII y XVIII, la Corona establece estas distinciones para acrecentar las arcas reales,⁶⁵ situación usual entre los comerciantes del Consulado de México.

Incluso algunas veces fueron prestanombres de los virreyes con lo que afianzaban su posicionamiento político y tenían una injerencia importante en las decisiones políticas y económicas del virreinato.⁶⁶

Los comerciantes y sus categorías

El comerciante o mejor dicho el almacenero fue un motor importante de la economía novohispana. Su amplia red de colaboradores acrecentó y consolidó sus negocios hasta mantenerlo en una postura estable, financieramente, durante amplios periodos. Esta red podría clasificar a los

⁶⁴ Kicza, op. cit., p. 32.

⁶⁵ Javier Sanchiz, op. cit, pp. 142, 154.

⁶⁶ Ibid., pp. 49-50.

mercaderes en diversos campos de especialización tales como agentes comerciales, intermediarios, minoristas y cuentas por correspondencia.

Los primeros,⁶⁷ generalmente, eran sobrinos de los almaceneros avecindados en España que viajaban a la Nueva España a las ferias anuales de Jalapa o de Acapulco, para adquirir experiencia en el manejo de las actividades comerciales, principalmente en la compra de la flota, para enviar las mercancías adquiridas posteriormente a la ciudad de México donde se concentraban los almacenes. También se encargaban de cerrar tratos en España con comerciantes de la misma altura que los mayoristas de Nueva España, así como de vigilar la distribución de las cuentas a los comerciantes minoristas, ya fuera como compañías provinciales o como tenderos independientes.⁶⁸

Los intermediarios eran los que podían comprar al almacenero directamente y revenderlo en tiendas de la ciudad o en las provincias. Los minoristas manejaban sus negocios mediante compañías o sociedades comerciales controlados por los almaceneros y podían ser sus parientes o paisanos. Podían ubicarse en la ciudad de México o las provincias de la Nueva España. Generalmente eran manejadas por un administrador, quien realizaba un inventario anualmente para mantener informado a su

⁶⁷ Ya he descrito párrafos arriba al agente comercial que laboraba con los comerciantes de ultramar. Por ahora me centraré en los agentes comerciales novohispanos.

⁶⁸ Véase en el capítulo III el caso de Antonio Pérez Machargo, quien fue agente comercial de Luis Sánchez de Tagle.

socio de la existencia de los productos así como de las cuentas cobradas y por cobrar. Además se ayudaban de un cajero para cobrar las cuentas.⁶⁹

En el ámbito regional de los reales de minas, un comerciante descrito como intermediario en México, puede ser considerado un mayorista, pues su caudal iba de los 25 000 a 50 000 pesos, aproximadamente, llevaban al real de minas una gran variedad de productos y ofrecía mercancías a crédito, con lo cual movilizaba las mismas; aunado a esto obtenían una comisión por las ventas por lo que oscilaban entre la categoría de encomenderos. Incluso se desempeñaba en su lugar de residencia en la recaudación de impuestos (Bula de la Santa Cruzada, alcabalas, diezmos) y cobro de limosnas, es decir que siempre contaba con circulante con el cual podía realizar negocios que le favorecieran sin arriesgar su caudal.⁷⁰

Las cuentas por correspondencia, no menos importantes, eran financiadas por las casas comerciales de los mayoristas ya que les generaban buenas utilidades y una dependencia económica importante por el crédito que les otorgaban a estos tenderos locales.⁷¹ Estas cuentas

⁶⁹ Para tener un ejemplo más claro de estas compañías comerciales en los reales de minas véase el caso de una compañía comercial en San José del Parral de Antonio Pérez Machargo y de Juan Blanco a finales del siglo XVII y prosigue hasta principios del siglo XVIII. Para mayor información véase el capítulo III.

⁷⁰ Véase Elisa García Berumen, *Los grandes comerciantes de Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVII*, Tesis de maestría en historia, México, UNAM, 2007, este estudio habla de la relación de los comerciantes locales zacatecanos con los almaceneros de la ciudad de México, pp.4-5, 62, 66. Aunque a lo largo de toda la tesis, matiza al comerciante local en una clasificación de mayorista.

⁷¹ Kicza, op. cit., pp. 98-101.

por correspondencia ofrecían al comercio regional una oportunidad de comerciar productos traídos desde los almacenes de México como frijol, chocolate, semillas, ropa, tijeras e instrumentos utilizados en el campo o en las minas, según fuera el caso. El tendero local se mantenía leal a una compañía provincial o a un almacenero que podía ser su pariente y era difícil que éste tuviera dos o más agentes que financiara la mercancía a crédito.⁷²

Por último mencionaré a los viandantes, que eran personas que deambulaban por las ciudades o los reales de minas con mercancías sobrantes pero que incluían desde productos europeos y chinos hasta productos agrícolas. Aunque su posición no les garantizaba un éxito económico, se convirtieron también en un elemento importante de los almaceneros para distribuir mercancías que difícilmente tenían salida en la ciudad de México, incluso fueron una herramienta muy útil para el tendero independiente, quien también era abastecido por el almacenero pero que guardaba mercancías rezagadas,⁷³ que eran los objetos que no se vendían tan fácilmente en México, pero que en el septentrión se volvían de alta demanda por la dificultad de encontrarlos fácilmente.

⁷² Véase el capítulo III donde se muestra un ejemplo de estas cuentas por correspondencia muy particular que rompe con la característica descrita. Se trata de un miembro de la familia de los Tagle.

⁷³ Kicza, op. cit., p 115.

Aunque estas categorías son una generalidad matizada que surgen durante el siglo XVIII, se han descrito con mayor detalle, cuando el caso lo amerita, el tipo de comerciante que hubo en algunos reales de minas norteños y que pudo haber existido en Parral. Éste se adaptó a la circunstancia comercial que se le presentara, podía tener la movilidad de encontrarse en una o más categorías sin encasillarse cuando así lo requiriera, situación que se desglosará en el capítulo tercero. Pero está claro que sin esta red tan diversificada, los almaceneros no hubieran despuntado en sus negocios, desde el siglo XVII hasta principios del siglo XIX, ni hubieran consolidado su posición económica ni política mediante las grandes familias o mejor dicho, mediante las empresas familiares.

EL CONSULADO DE MÉXICO Y SU POSICIONAMIENTO POLÍTICO, ECONÓMICO Y SOCIAL

Después de revisar las diversas categorías de los comerciantes en la Nueva España, es importante entender cómo este gremio llegó a cobrar tal importancia que fue una de las corporaciones de mayor peso político, económico y social en tierras americanas.

El Consulado de México se fundó en 1592, a semejanza del Consulado de Sevilla que regulaba, atendía las quejas y ejercía sus

propias leyes por medio de un tribunal.⁷⁴ La jurisdicción de éste se extendía a toda la Nueva España e incluso para todos los que participaran en el comercio del Perú, Filipinas, China y España.⁷⁵ Los requisitos para pertenecer a este grupo eran las siguientes: contar con 25 años de edad, ser casado, no ser empleado de otro comerciante que vendiera mercancías al mayoreo y contar con un almacén en la ciudad de México. Contaba con 200 miembros, aproximadamente, y podían actuar en el comercio ultramarino de forma independiente, en sociedad o en compañías.

Esta corporación se regía bajo sus propios estatutos y a partir de 1719 comenzaron a formarse bandos que utilizaron las denominaciones de vascongados y montañeses, siendo falsa la premisa de que el Consulado estaba regido por ambos grupos desde finales del siglo XVI. Esto ha sido demostrado por Bernard Hausberger, incluso ha dicho que no había una identificación étnica o devocional para pertenecer a un grupo o a otro.⁷⁶ La tesis que se maneja es que había cierto rechazo hacia el

⁷⁴ Para una explicación detallada del funcionamiento del Consulado véase Christiana Renate Borchardt de Moreno, *Los mercaderes y el capitalismo en la ciudad de México: 1759-1778*, Trad. de Alejandro Zenker, México, Fondo de Cultura Económica, 1984 y Guillermina del Valle Pavón, *El Consulado de comerciantes de la Ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827*, México, tesis de doctorado en Historia, El Colegio de México, 1997. La primera aborda la historia del Consulado durante la segunda mitad del siglo XVIII para tratar diversos aspectos como actividad política, inversiones de capital y posición social. Guillermina del Valle, en cambio, estudia las funciones financieras que desempeñó el Consulado de México para satisfacer las demandas monetarias de la Corona y los privilegios de los que gozó esta corporación por sus préstamos.

⁷⁵ Borchardt, *op. cit.*, p. 23.

⁷⁶ Bernard Hausberger, "Las elecciones de prior, cónsules y diputados en el Consulado de México en la primera mitad del siglo XVIII: la formación de los partidos de los

grupo liderado por los Tagle, originarios de Santander, de ahí la separación.⁷⁷

Para hacer mucho más sencilla la identificación de estos bandos diré que los montañeses provenían generalmente de las provincias de Santander, Oviedo, Lugo, La Coruña, Badajoz y los vascongados venían de Vizcaya, Guipúzcoa, Logroño, Oviedo, Soria y Navarra. Muchas veces se unían a estos partidos oriundos de la ciudad de México, de otras colonias o de las provincias de España. Incluso se afiliaban a un grupo por simpatía o porque existían relaciones comerciales con alguno de los miembros de estos partidos.⁷⁸

El manejo interno era el siguiente: existían elecciones cada dos años para elegir un prior y un cónsul, conocido en su primer año como "moderno", quien al año siguiente se convertía en "antiguo". En el año alterno se elegía un nuevo cónsul moderno. Estas personas fungían como funcionarios judiciales y ejecutivos de la corporación junto con cinco delegados. Cada grupo estaba representado por un decano, es decir, un miembro destacado comercialmente. Se entendía que debería existir

montañeses y los vascos", en Bernard Hausberger y Antonio Ibarra (eds.), Comercio y poder en la América colonial, los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX, Berlín, Iberoamericana, Vervet Verlang, Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, pp. 78-81.

⁷⁷ Idem.

⁷⁸ Borchardt, op. cit., pp. 34-35.

alternancia en el poder para equilibrar el mando, pero esta situación no se cumplía en su totalidad.⁷⁹

El Consulado de México se consolidó a lo largo de los años como una institución respetada y cuya opinión dentro de la esfera económica, política y social era bien aceptada. Desde 1644 y hasta mediados del siglo XVIII se arrendó al Consulado el cobro del impuesto de la alcabala que estaba en manos de la Real Hacienda. También cobraba la avería, gravamen impuesto a las embarcaciones que entraban y salían de Veracruz desde antes de 1596 y que estaba destinado a sufragar los gastos del Consulado en un fondo llamado las sobras de alcabala, con el que eran financiados diversos gastos como el resguardo de San Juan de Ulúa, el pago a soldados, artilleros, negros y el salario anual del receptor del ramo.⁸⁰

Este posicionamiento económico les trajo beneficios adicionales pues lograron una fuerte influencia en diversas instituciones coloniales, compraron cargos públicos, sobornaban y realizaban negociaciones fiscales con los representantes de la Corona e incluso se convirtieron en el prestamista de ésta en tiempos de guerra. Un ejemplo de la amplia liquidez es el siguiente, en 1706, durante la Guerra de Sucesión, lograron

⁷⁹ En 1742 se introdujo la alternativa, que garantizaba una alternancia de los cargos consulares. No abundo más sobre el tema porque este trabajo se centra en los primeros años del siglo XVIII. Vid., Borchardt, op. cit, p. 38.

⁸⁰ Ibid., p. 23.

reunir 700 000 pesos en una semana con el dinero de los miembros.⁸¹ Así el Consulado se consolidó y logró ejercer una autonomía respecto de España en la toma de decisiones.⁸²

Con el tiempo esta corporación evolucionó de un gremio a una facción política a partir de 1674, pues debido a intereses comerciales de algunos de sus miembros como José de Retes, quien consiguió el cargo de prior en ese años, logró apropiarse del control político del Consulado y en cada sucesión de poder quedaban comerciantes que formaban parte de su círculo de redes mercantiles como Luis Sáenz de Tagle, José de Larribas, Lucas de Careaga o Nicolás López de Landa.⁸³ Esta posición de dominio duró aproximadamente hacia 1719 o 1720 tal vez por la competencia que ejercieron otros comerciantes dentro del gremio, hasta que se logró una alternancia en el poder.

Esta corporación fue la única que tenía la capacidad de adquirir manufacturas importadas, de distribuir en todo el territorio novohispano las manufacturas y los productos del país, debido a las redes comerciales establecidas. Lograron el control de las distintas fases del proceso de circulación de las mercancías y de la moneda, lo que les aseguró a los

⁸¹ Guillermina del Valle Pavón, "El apoyo financiero del Consulado de comerciantes a las guerras españolas del siglo XVIII", en María del Pilar Martínez López Cano y Guillermina del Valle Pavón (Coords.), *El crédito en la Nueva España*, México, Instituto Mora, El Colegio de Michoacán, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, 1998, p. 133.

⁸² Escamilla, *op. cit.*, p. 14.

⁸³ *Ibid.*, p. 66.

almaceneros reiniciar el sistema comercial y casi perpetuarlo.⁸⁴ Así el Consulado se afianzó en el poder y el control económico de su gremio, también les trajo como corporación riqueza, poder e injerencia en la toma de decisiones de orden político, que pudieran afectar sus intereses individuales y colectivos. Incluso muchas veces utilizaron todos estos recursos para controlar las mercancías, los precios y hasta las compras con los flotistas ya que los almaceneros contaban con plata suficiente para hacer fluctuar el mercado a su favor.

La liquidez y el crédito en la Nueva España

Nueva España se había convertido en la capital mercantil desde el siglo XVI y había afianzado sus redes hacia el vasto territorio septentrional y sureño de Yucatán, los puertos más importantes eran Acapulco, en el Pacífico, y Veracruz, en el Golfo. Los lazos mercantiles se estrecharon con la metrópoli al igual que con otros enclaves españoles como las Antillas, Guayaquil, Perú y Filipinas.⁸⁵ Las ferias traían consigo flotas cargadas de mercancías y arribaban a Veracruz, con comerciantes de Cádiz o Sevilla, o a Acapulco, con la Nao de China. En Veracruz se registró el desembarco de mercancía en 1587, sin embargo se estableció formalmente una feria

⁸⁴ Ignacio del Río Chávez, *Estudios sobre la formación del norte de México*, México, UNAM, 2009, p. 89.

⁸⁵ Vid, Iván Escamilla, *op. cit.*, pp. 13-14.

en Xalapa hasta 1718. A ésta acudían tres delegados del Consulado de México para iniciar las negociaciones y en donde estaban presentes los diputados del comercio de Cádiz y los funcionarios de la Real Hacienda.⁸⁶

Mientras que la feria de Acapulco se realizaba con regularidad desde 1565 y era considerada como un evento de raigambre internacional que causaba gran revuelo entre los comerciantes de México, debido a que cada artículo que provenía de las tierras orientales como las especias, las porcelanas y la seda, tenían gran demanda entre los habitantes novohispanos. Incluso los mercaderes llegaron a tener un procurador en Manila, quien se encargaba de la compra de toda la flota antes de desembarcar en tierras americanas.⁸⁷

Los almaceneros contaban con la ventaja de que los flotistas descargaban sus productos y los trasladaban a la ciudad de México desde que el virrey marqués de Casa Fuerte, estableciera en 1720, las primeras normas para organizar las ferias comerciales.⁸⁸ Éstos esperaban el momento oportuno para comprar la flota entera a los comerciantes españoles y les obligaba a bajar los precios de sus artículos, pues sabían que no podían regresar a España con mercancía, situación que los

⁸⁶ Carrera Stampa, *op. cit.*, pp. 321-323.

⁸⁷ Para un caso específico véase el caso de Luis Sánchez de Tagle y su sobrino Domingo Ruiz de Tagle, en el capítulo II de esta tesis, quien fuera capitán de los galeones de Nuestra Señora del Rosario, San Francisco Javier y Santa Rosa en 1694 y que abastecía al almacén de los Tagle en México, gracias a sus relaciones políticas con el gobernador de Filipinas.

⁸⁸ Carrera Stampa, *op. cit.*, p. 324.

obligaba a permanecer hasta un año en territorio novohispano para finalizar la venta de sus mercancías, o muchas veces dejarlas en encomienda con algún comerciante con la consigna de enviar el dinero cuando concluyera la venta. Las flotas variaban en su precio y podían costar desde cien mil pesos hasta el medio millón, un millón o más, razón por la cual, solo de diez a veinte comerciantes ricos podían adquirirla y monopolizar los productos y distribuirlos en sus diversos canales comerciales.⁸⁹

El comercio en la Nueva España era de interés para los españoles porque ellos se llevaban la codiciada plata que iba a parar a Europa a cambio de sus productos, mientras que el virreinato solo recibía productos manufacturados y enfrentaba escasez monetaria,⁹⁰ siendo los puertos de Acapulco, Veracruz y San Blas lugares de donde se extraía la moneda.⁹¹ Esto dio lugar a una situación de financiamiento mercantil basado en el crédito, aspecto poco estudiado en los almaceneros durante el siglo XVI, pero que encuentra su énfasis en el siglo XVIII.⁹²

El Consulado controlaba el flujo de precios e incluso el circulante en la Nueva España, es necesario explicar cómo fue que la moneda

⁸⁹ Ignacio del Río, *op. cit.*, p. 100.

⁹⁰ Kicza, *op. cit.*, p. 115.

⁹¹ Ruggiero Romano, *Moneda, seudomoneda y circulación monetaria en las economías de México*, México, Fideicomiso Historia de las Américas, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1998, p. 99.

⁹² María del Pilar Martínez López- Cano y Guillermina del Valle Pavón, "Los estudios sobre el crédito colonial: problemas, avances y perspectivas", en María del Pilar Martínez López Cano y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *op. cit.*, pp. 13-32.

escaseaba a pesar de que los almaceneros la obtenían del rescate de plata, que era la práctica de los aviadores o comerciantes regionales, principalmente mayoristas, que “rescataban”, es decir, compraban los marcos que producían los mineros por el método de fundación o de amalgamación,⁹³ a un precio mucho menor pero igual de redituable para ambas partes. Los mineros recurrían asiduamente a este sistema porque obtenían moneda al instante y no cargaban con el costo del flete, que implicaba llevar los marcos a la Casa de Moneda, ubicada en México y los rescatadores absorbían el impuesto de la amonedación.⁹⁴ Esta Ceca fundada desde 1535, no logró satisfacer la producción monetaria a pesar de que la producción de metales preciosos era relativamente alto en el Nuevo Mundo.

La producción de las monedas tanto en Nueva España como en Madrid era meramente artesanal cuyas formas irregulares, sus bordes con rebabas o una impresión borrosa de la figura de las mismas, hacían de estas un objeto fácilmente falsificable por cualquier herrero u hojalatero. Además variaba en demasía el valor de la plata por lo que en diversas ocasiones se recurrió a la emisión en otros metales como el cobre en las

⁹³ El método de fundación consistía en refinar los metales de alta calidad o los que contenían plomo y sus compuestos en hornos. Mientras que la amalgamación o método de patio, consistía en separar un contenido bajo o mediano de plata en polvo a la que se le agregaba mercurio y se dejaba en grandes patios. Después de dos meses, aproximadamente, se lavaba y fundía con sal, pasta de cobre, cal, leña y carbón.

⁹⁴ Una explicación más detallada se ofrece en Alatríste, op. cit, pp. 60-62.

monedas conocidas como los tlacos.⁹⁵ El sistema monetario en la Nueva España era octaval, es decir, un peso se dividía en ocho reales, pero la carencia de un sistema de valores fijos, afectaba severamente el comercio, sobre todo en las provincias norteañas.⁹⁶

El crédito era un mecanismo basada en la confianza y debía sustentarse en una propiedad o en un fiador, siendo éste el caso más frecuente. Las operaciones financieras de los comerciantes requerían de una gran cantidad de moneda para continuar la compra de las mercaderías procedentes de ultramar. Pero, cómo es que operaban si se ha mencionado que existía poco circulante en la Nueva España. La confianza que debía existir entre el mayorista y el comerciante minorista, así ambas partes garantizaba el pago de lo que se obtenía en la compra, por ello los comerciantes se apoyaban en familiares y amigos que actuaran como fiadores. Éstos se comprometían a pagar el capital y los intereses que les habían sido otorgados en caso de que el involucrado no pagara; muchas veces los fiadores quedaban en quiebra por cumplir con este compromiso.⁹⁷

⁹⁵ Felipe Castro Gutiérrez, *Historia social de la Real Casa de Moneda de México*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, p. 39, 2012.

⁹⁶ José Enrique Covarrubias, "Comercio, moneda e industriosisdad. El pensamiento utilitarista neomercantilista en proyectos relacionados con la moneda en México (1750-1824)", José Enrique Covarrubias y Antonio Ibarra (eds.), en *Moneda y Mercado. Ensayos sobre los orígenes de los sistemas monetarios latinoamericanos, siglos XVIII a XX*, México, UNAM, Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2013, pp-34-35.

⁹⁷ Kicza op. cit., p. 72.

Esta práctica no solo se llevó a cabo en Nueva España ya que en Inglaterra durante el siglo XVII, la falta de moneda obligó a este mecanismo a basar sus operaciones mercantiles en el crédito y la confianza.⁹⁸ El crédito además se empleaba como un sistema de operaciones crediticias y de financiamiento en el cual se utilizaban instrumentos como las libranzas,⁹⁹ letras de pago,¹⁰⁰ creación de compañías comerciales.

También llegó a emplearse el trueque de mercancías por marcos o tejos de plata o el rescate de plata, con la finalidad de generar una movilización en la economía.¹⁰¹ Los créditos otorgados iban desde los seis meses hasta un año y el monto era desde mil a los 4 000 pesos y solo una parte de las ventas a crédito tenían vencimiento de un año o más.¹⁰²

⁹⁸ Citado en Kicza, Bernard Bailyn, *The New England Merchants in the Seventeenth Century*, Nueva York, Harper and Row, 1964, p. 100.

⁹⁹ Las libranzas se definen como un documento que contenía un contrato mercantil, pero no de cambio, y el contrato consistía en que una persona mandaba pagar a otra, a la orden, cierta cantidad. En este caso, el pago se efectuaba en moneda y debía especificarse el tipo de metal con el que se haría. Al igual que en la letra de cambio, el girador podía cobrar un tasa de descuento por ella. Vid., Tayra Belinda González Orea Rodríguez, *Formación y modernización del sistema bancario en la ciudad de México, Madrid y el Norte de España, 1854-1900*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2015, p. 199.

¹⁰⁰ Letras de pago es un contrato mercantil a través del cual se daba en un lugar determinado cierto valor en cambio de igual cantidad de dinero que se había de pagar en otro lugar. Para ser válido, debía especificar el lugar, día mes y año en que debía ser librado. También el nombre de la persona a cuya orden debía hacerse el pago. Era importante señalar la cantidad que se mandaba pagar y debía ser firmada por el librador. La letra de cambio podía cobrar un descuento según sus propias condiciones. Una característica más era que podía ser endosada siempre y cuando estuviera firmada por el endosante, *Ibid.*, p. 200.

¹⁰¹ María del Pilar Martínez, *op. cit.*, p. 21-23.

¹⁰² John E. Kicza, "El crédito mercantil en Nueva España, en María del Pilar Martínez López Cano y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *op. cit.*, p. 39.

La carencia monetaria obligaba a los almaceneros a otorgar líneas de crédito a otros comerciantes para poner a circular sus productos y así aviar a las provincias y los mineros, situación que generaba dependencia comercial. Si las operaciones mercantiles eran de poca monta se empleaban las “monedas de la tierra” o tlacos, así como el mero trueque en especie. En las zonas periféricas, e incluso en las mineras, la falta de moneda se agudizaba año con año, sobre todo en las provincias de la gobernación de Sonora y Sinaloa, que en el año de 1750 enfrentaron la falta de “dinero, moneda, plata acuñada o reales”, lo que propició el abuso de los comerciantes en cuanto a las contrataciones comerciales y el salario de los trabajadores.¹⁰³

Los mineros suscitaban sobremanera el interés de los almaceneros, ya que éstos proporcionaban una gran cantidad de marcos de plata a cambio del avío de materias primas, alimentos y herramientas con la cual pagaban a los jornaleros, tan necesarias en los parajes de los reales mineros. Así surgieron los bancos de plata establecidos primero en Zacatecas durante el siglo XVI y multiplicándose durante todo el siglo XVII. Los banqueros de plata se habían vuelto tan indispensables para la economía novohispana que casi era imposible erradicar la práctica de que

¹⁰³ Ignacio del Río Chávez, “Implicaciones económicas y políticas del uso de las libranzas de Real Hacienda en el norte de la Nueva España, 1773-1810”, José Enrique Covarrubias y Antonio Ibarra (eds.), en *Moneda y Mercado. Ensayos sobre los orígenes de los sistemas monetarios latinoamericanos, siglos XVIII a XX*, México, UNAM, Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2013, p. 69.

los mineros-comerciantes acudieran a ellos, pues la vitalidad de los circuitos comerciales se encontraba en la producción del metal de los reales de minas.

La ganancia que obtenía el banquero, que también se desempeñaba como comerciante, era la obtención de marcos de plata a una cantidad un poco más baja a la establecida en el mercado, situación que aceptaban los mineros para vivir precariamente, obligándolos a malbaratar el metal y obtener moneda acuñada o productos de primera necesidad a precios excesivos. Los que no podían producir metal se encontraban en una situación más precaria pues tenían que utilizar sus productos para realizar trueques poco ventajosos y rara vez disponían de moneda. Los precios para la compra de plata eran arbitrarios, el peso valía 8 reales pero el comerciante exigía 9 reales en oro o plata en pasta, aunque existían variaciones. "Los metales recibidos los tasaba, en cambio, por debajo de su valor corriente en el mercado pues, aun cuando el marco de plata valía 8 pesos y medio, el comerciante lo pagaba a 7 pesos 5 reales si era 'plata de azogue' y a 7 pesos 2 reales si era 'plata de fuego', [es decir por fundición]. El marco de oro se recibía a 80 pesos cuando su precio en la ciudad de México era de 125 a 127 pesos."¹⁰⁴

Los mineros aceptaban esta situación en cierta medida, con ello evitaban el traslado del metal, el pago del diezmo real y los gastos de

¹⁰⁴ Ignacio del Río, *Estudios históricos...*, op. cit., pp. 44-50.

flete y acuñación.¹⁰⁵ Los bancos de plata desaparecieron completamente en 1733, cuando la Corona tomó el mando de la Casa de Moneda y no se otorgó el arrendamiento de la amonedación a particulares, situación que había provocado fugas considerables en la calidad de la amonedación de la plata pero que erradicó los malos manejos.¹⁰⁶

En cuanto a las libranzas, éstas se utilizaron en el territorio novohispano como un mecanismo que suplía la falta de circulante en diversos reales de minas del septentrión, situación que fue regularizada en 1795 cuando el virrey segundo conde de Revillagigedo, ordenó la suspensión del pago de las mismas, pero esto no cambió en la práctica ya que todavía hasta 1802 se utilizaban. Si bien es cierto que las libranzas eliminaban riesgos y gastos para los comerciantes, generaban un gasto en la caja real de México, un gravamen, pues éste representaba el cumplimiento de responsabilidades que no se habían adquirido directamente y, al final, solo quedaba papel y no circulante.¹⁰⁷

Tampoco pudo monetizarse al virreinato, tal como lo planeaba el visitador José de Gálvez tras la implementación de las reformas borbónicas, pues dichas libranzas empleadas en las provincias norteñas,

¹⁰⁵ Ibid., pp. 47-59.

¹⁰⁶ Kicza, op. cit., p. 25. El caso más sonado fue el que se dio entre Francisco Fagoaga, encargado del Apartado, y Francisco de Valdivieso en 1728, cuando se les acusó de haber enviado monedas de plata que no cumplían con los requisitos de ley de la moneda. Véase Pérez Rosales, *Familia, poder...*, op. cit, pp. 25-26.

¹⁰⁷ Ignacio del Río, op. cit., "Implicaciones económicas...", pp. 76-77.

de acuerdo a Ignacio del Río, al menos frenaron el monopolio de los compradores de plata durante la segunda mitad del siglo XVIII.¹⁰⁸

Otra consecuencia grave de la falta de moneda circulante fue que tampoco se pudieron regular los precios de las mercancías que fijaban los comerciantes. El bando del 2 de julio de 1769 que mandó Gálvez sobre tasar el peso en ocho reales no se respetó, pues el mercader exigía nueve reales en oro o plata, en pasta para cubrir su crédito.¹⁰⁹

Como se puede apreciar la situación de la liquidez en Nueva España no mejoró durante los tres siglos que duró el virreinato. Los esfuerzos de la Corona por limitar la injerencia de los comerciantes como acaparadores o banqueros de plata, no fueron suficientemente fuertes ni siquiera cuando ésta tomó las riendas de la Casa de Moneda. Los comerciantes además de contar con circulante casi en cualquier momento, se convirtieron en los prestamistas por excelencia del rey, su liquidez fue mucho más fuerte que cualquier bando emitido en la Nueva España.

¹⁰⁸ Del Río, op. cit., pp. 47-59.

¹⁰⁹ Ignacio del Río, op. cit., "Implicaciones económicas...", pp. 70-71.

LOS CAMINOS QUE CONDUCEN A LA PLATA

Este apartado describe las rutas comerciales que conectaron las provincias del centro, norte y sur de la Nueva España, así como las mercancías provenientes de ultramar y regionales distribuidas en todo el territorio.

Cuando iniciaron las exploraciones hacia el septentrión novohispano en la búsqueda de minerales lo suficientemente productivos y redituables para la Corona y sus súbditos españoles, fue necesario contar con caminos habilitados para transitar así como un transporte adecuado que garantizara el envío y la recepción de mercancías, plata y moneda para inyectar movilidad a la economía novohispana. El camino comenzó a transformarse tras el descubrimiento de las vetas argentíferas de Zacatecas al mando de Cristóbal de Oñate y la fundación del real de minas en 1548 por Juan de Tolosa, Miguel y Diego de Ibarra.¹¹⁰

Las minas dieron un impulso importante al comercio pues en poco tiempo se construyó un camino que comunicaba directamente a la ciudad de México con Zacatecas. Este camino se llamó el Camino Real de Tierra Adentro, auspiciado por el virrey Antonio de Mendoza entre 1550 y 1555, que fue de suma importancia porque la frontera norte novohispana se situaba en Querétaro y de ahí se extendía al norte por San Felipe, Ojuelos,

¹¹⁰ Peter J. Bakewell, *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, trad. De Roberto Gómez Ciriza, México, Fondo de Cultura Económica, 1976, p. 23.

Encinillas, Las Bocas, Ciénaga Grande y Cuicillo y finalizaba en Zacatecas, región bautizada con el nombre de Nueva Galicia, que comprendió los actuales estados de Aguascalientes, Zacatecas, parte de Jalisco y la parte noroccidental de San Luis Potosí.¹¹¹ La construcción de este camino no fue tarea fácil, pues era la única ruta que conectaba con la ciudad de México y viceversa. Al principio solo transitaban carretas de dos ruedas hasta que el camino estuvo acondicionado para soportar carros mucho más pesados. Por aquí pasaban las primeras remesas de plata provenientes del norte, pasando por el Altiplano, cuyo destino final era la Casa de Moneda de México.¹¹²

Es importante retomar el descubrimiento de Zacatecas pues éste sirvió para colonizar nuevos territorios en el septentrión y expandir los dominios españoles con los posteriores descubrimientos de reales mineros. El camino real se amplió de la zona fronteriza de las misiones hasta el río Grande y, posteriormente se abrió una ruta de Durango hasta el sur de Chihuahua o de la Nueva Vizcaya.¹¹³ Valga decir que este camino provocó ataques de tribus nómadas chichimecas, quienes veían en los colonizadores unos intrusos. Lo que desató una guerra de altos costos para la Corona española conocida como La Guerra del Mixton a partir de

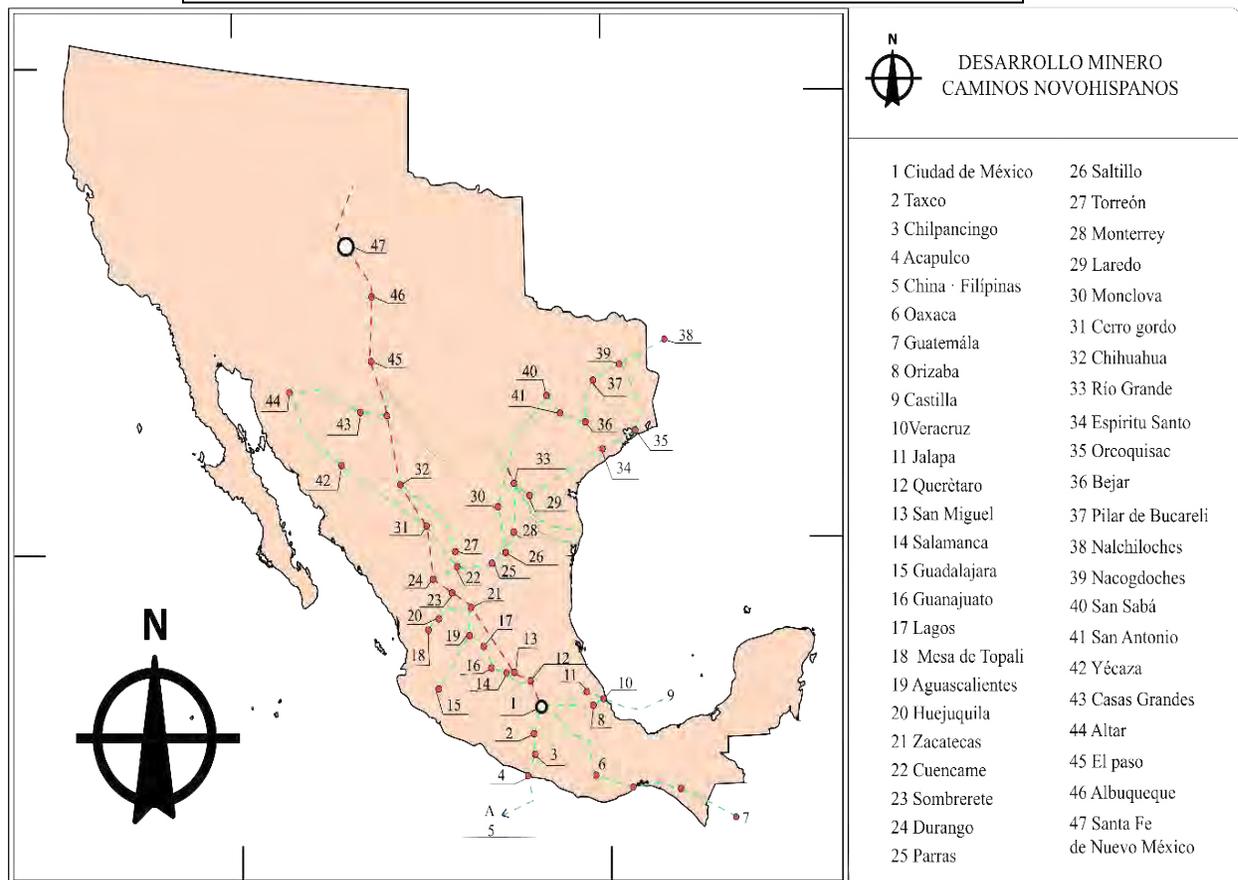
¹¹¹ Peter Gerhard, *op. cit.*, La frontera norte, p.56.

¹¹² Sobre el Camino Real de Tierra que conduce al septentrión lo retoman Bakewell, Hadley, West e Ignacio del Río en las obras citadas en esta tesis, *passim*.

¹¹³ Phillip L. Hadley, *Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua (1709-1750)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, p 110.

1550, donde chichimecas, guachichiles y guamares se lanzaron a la defensa de su territorio, pero las hostilidades continuaron todavía hasta 1560,¹¹⁴ sin embargo la expansión española no frenó.

Mapa 1. Desarrollo de los caminos mineros hasta el siglo XVIII



¹¹⁴ Backewell, op. cit., pp. 40-45.

Ramales hacia el altiplano del Norte

El Camino Real posteriormente se constituyó de rutas aledañas que ayudaban a la distribución de productos destinados a los reales de minas, una de ellas provenía de Michoacán cuyo destino era Zacatecas, razón por la cual en 1550, el virrey de Mendoza mejoró las vías de comunicación entre Zitácuaro y Acámbaro con el Camino Real.

A finales de la década existían dos caminos importantes, el primero pasaba por Acámbaro y seguía directamente hacia el norte hasta San Miguel donde se unía con el Camino Real; el segundo se dirigía hacia el noroeste, cerca de las minas de Guanajuato, pasaba por León hasta Aguascalientes. De ahí seguía hasta el norte de Zacatecas, por la ruta que unía Cuicillo con el camino proveniente de México. Además se realizó una extensión de éste por el descubrimiento de yacimientos de plata en Guanajuato en la década de 1550 a 1560, lo que conectó a este real con Michoacán y, posteriormente, se ampliaron las rutas en dirección oriente-poniente con lo que se conformó un solo camino.¹¹⁵

Otra conexión importante fue el camino que unía a Guadalajara con Zacatecas. Existía una bifurcación de éste, la primera iba directamente hacia el norte a través de Juchipila, daba vuelta ligeramente hacia el este para pasar por el valle del río Juchipila y llegar hasta Zacatecas. La

¹¹⁵ Hadley, op. cit., pp. 39-40.

segunda salía de Guadalajara hacia el nordeste hasta Teocaltiche, de ahí llegaba a donde se fundó Aguascalientes y seguía hasta el norte para concluir en Zacatecas.¹¹⁶

Esta expansión del Camino Real y sus ramales se desarrolló en la medida en que la minería norteña se consolidaba en el septentrión y cada vez más se requerían de nuevas rutas que conectaron el vasto territorio.

Mapa 2. Desarrollo de los reales de minas a través del Camino Real de Tierra adentro

Así el Camino Real, en la segunda mitad del siglo XVI, se prolongó de Zacatecas hasta las misiones que corrían a lo largo del río Grande en la provincia de Nuevo México.¹¹⁷ La primera fase conectó Zacatecas con los reales de minas de Nueva Vizcaya y el camino se extendió desde Durango hasta Santa Bárbara, que contaba con 2 400 kilómetros aproximadamente. Nueva Vizcaya comprendía el actual estado de Durango, la mayor parte de Chihuahua, la parte sur de Coahuila y gran parte de la costa noroccidental de Sinaloa y Sonora; estos dos últimos redujeron sus límites en 1733.¹¹⁸

¹¹⁶ Backewell, op. cit., p. 40.

¹¹⁷ Hadley, op. cit., p. 111.

¹¹⁸ Gerhard, op. cit., p. 203.

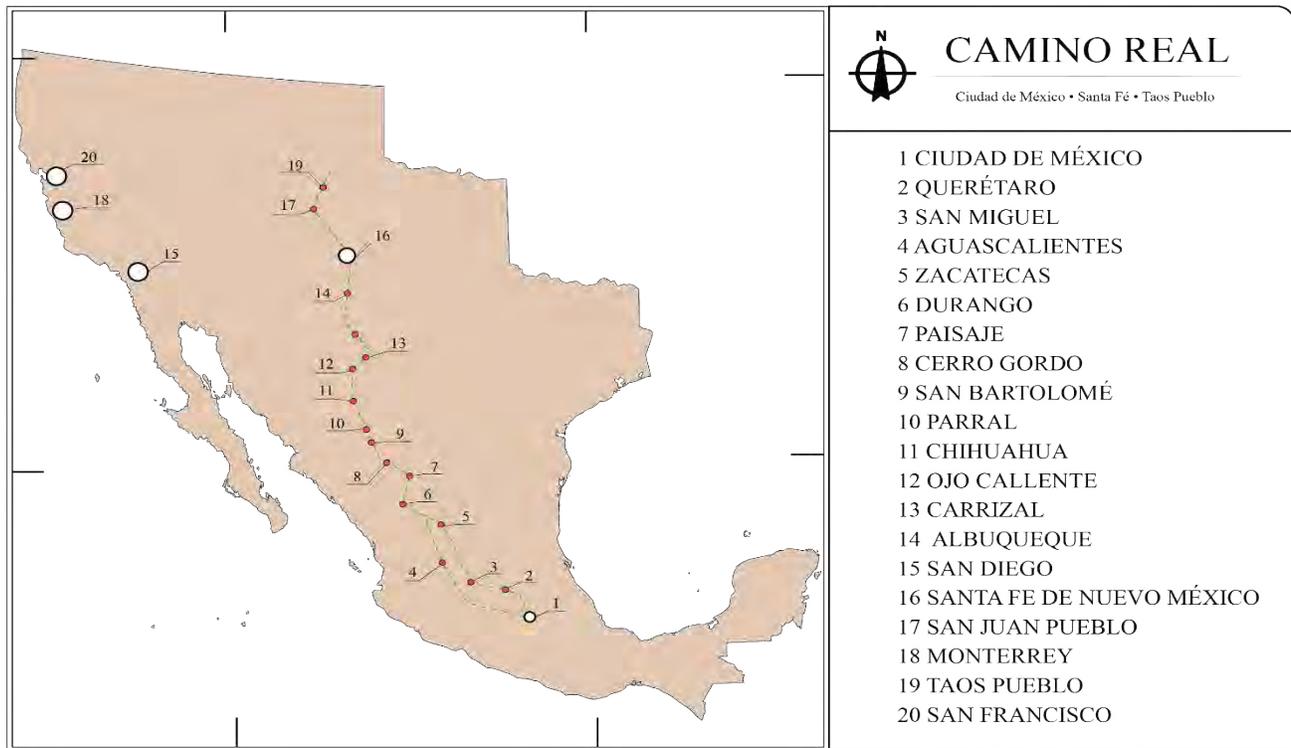
A finales de siglo se prolongó el Camino Real gracias a Juan de Oñate, lo que sumó 1 200 kilómetros más a esta vía de comunicación que fue conocida como el Camino de Chihuahua, que conectaba el centro de la Nueva España con Santa Fe de Nuevo México. Cuando se descubrieron los yacimientos de plata en Santa Eulalia, a principios del siglo XVIII, se transitaba por este camino hasta Parral, y avanzar de ahí hacia el norte para llegar al valle de San Bartolomé, cruzar el río Conchos y continuar hasta Chihuahua hasta llegar a la villa de Paso del Norte en línea recta, es decir, 400 kilómetros más de prolongación de camino. El Camino de Chihuahua o la terminación del Camino Real de Tierra Adentro alcanzaba la zona de Albuquerque y finalizaba en Taos, lo que daba un total de 2 800 kilómetros de camino desde la ciudad de México.¹¹⁹

Durante todo el siglo XVIII la zona Chihuahua contó con dos caminos, uno que salía de Casas Grandes hacia el presidio de Janos, llegaba a la costa de Sonora hasta el Paso del Púlpito hasta Topia, que era el camino a Sinaloa, llegaba a Parral y subía hasta el presidio de Santa Catarina de Tepehuanes, de ahí retomaba el poniente hasta Culiacán. El segundo camino partía de Chihuahua hacia el oriente de Saltillo para terminar en Parras.¹²⁰

¹¹⁹ Ignacio del Río, *op. cit.*, p. 75.

¹²⁰ Hadley, *op. cit.*, p. 113.

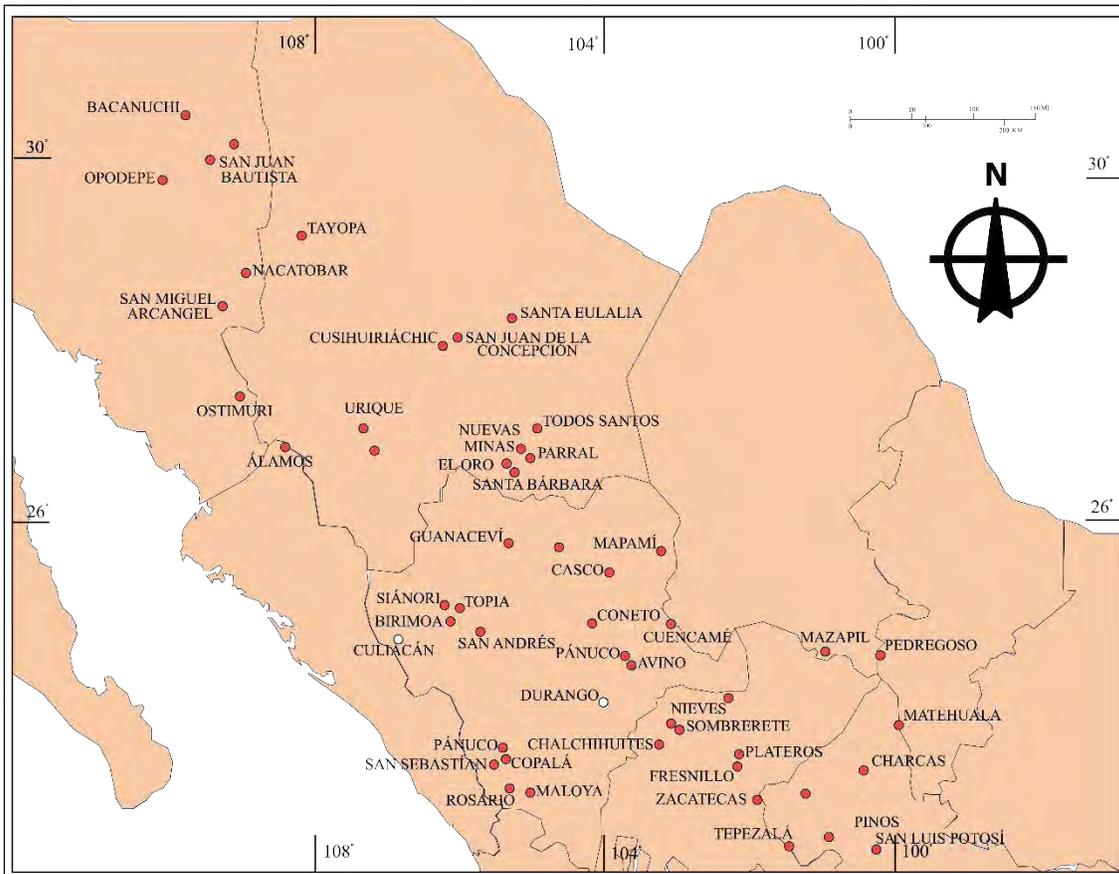
Mapa 2. El Camino Real de Tierra Adentro hasta la zona de Santa Fe



Los reales de minas que se desarrollaron durante el siglo XVII y XVIII, no hubieran podido subsistir sin las redes comerciales ni los caminos, pues muchos de estos caminos sirvieron de enlaces comerciales. Zacatecas, Durango, Parral, Chihuahua, San Antonio de la Huerta, Álamos y Rosario. El primero sirvió como enlace comercial entre las zonas mineras y el centro de México, Parral conectaba las zonas mineras y no mineras, mientras que los comerciantes de San Felipe el Real abastecían a Santa Eulalia, el resto de Nueva Vizcaya y parte de Nuevo México.¹²¹

¹²¹ Ignacio del Río, *op. cit.*, pp. 70-71.

Mapa 3. Área que abarca el minaeral de Parral en el septentrión novohispano



Área minera de Parral
en el norte de la
Nueva España
C.A. 1700

La importancia de los fletes

La distribución de la plata y de las mercancías propició el desarrollo de un sistema de transporte lo más eficiente posible, razón por la cual la figura del arriero fue determinante para la expansión de los circuitos mercantiles.

Los caminos existentes durante los siglos XVI al XIX eran de herraduras o de carretas. El primero servía para transitar con caballo o con mula debido a la dificultad del camino, mientras que el segundo, el de carretas, estaba mucho mejor construido y por el podían pasar estos vehículos.

En la historiografía novohispana el tema del transporte durante los siglos XVI y XVII, se ha manejado como ineficiente y que los caminos por donde transitaban las recuas no contaban con condiciones óptimas para trasladarse. Esto es cierto solo parcialmente ya que durante el siglo XVIII, el Consulado de Comerciantes, que para ese entonces representaba una de las instituciones más sólidas y fuertes del virreinato, llegó a invertir grandes cantidades de dinero en la reparación de los caminos, principalmente de los reales de minas, las rutas de Veracruz, Orizaba, Córdoba, Jalapa, el puente del río Papagayo, en Acapulco, y el camino a Toluca. Aunque también existía la iniciativa del virrey segundo conde de

Revillagigedo por reparar las comunicaciones, ¹²² aunque el dinero que invertía la Corona no bastaba para acondicionar las vialidades que se bifurcaban del centro al norte y del centro al sur del territorio novohispano. A pesar de esta situación se ha comprobado que las regiones de la Nueva España estuvieron bien articuladas y los arrieros tuvieron acceso a parajes recónditos por medio de mulas que cargaban mercancías en su lomo, aunque el camino fuera desigual. Incluso durante dicho siglo el transporte respondió adecuadamente a la demanda de los particulares. La arriería, por lo tanto, estaba organizada en función de las mercancías que transportaba y la ruta de destino. ¹²³

Lo que definió el tipo de transporte fue la geografía accidentada del territorio novohispano, conformado por barrancas o ríos, así que era más fácil para transportarse llevar un flete a lomo de mulas que un carro o carretas mucho más sofisticadas. Las recuas que viajaban hasta el Camino Real o "de carrera larga" -que era la ruta que conectaba la ciudad de México con Santa Fe y que se adecuó de acuerdo al tránsito de personas y mercaderías a lo largo del periodo colonial-¹²⁴ requerían de un mayor número de animales, más trabajadores que atendieran a los

¹²² Clara Elena Suárez Argüello, *Camino real y carrera larga. La arriería en la Nueva España durante el siglo XVIII*, México, CIESAS, 1996, pp. 99-100. La autora estudia la arriería durante el siglo XVIII a través del estanco de tabaco y aporta novedosas interpretaciones al tema.

¹²³ *Ibid.*, pp. 228-229.

¹²⁴ Gloria Artís Espriu et. al., *Trabajo y sociedad en la Historia de México, siglos XVI-XVIII*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Casa Chata, 1992, p. 79.

animales y revisaran la mercancía, así como un mayordomo responsable. Si la carga era demasiado grande dos dueños de recuas podían compartir la carga y la responsabilidad de la entrega.¹²⁵ Para solicitar los servicios de estas personas era necesario realizar un contrato donde se establecían las guías y tornaguías que estipulaban el lugar y la fecha de la entrega, el tipo de mercancía a transportar, las obligaciones del arriero y el costo del flete.

La guía era un medio de control para el cobro de la alcabala en la real aduana y para llevar un control sobre los transportes. Esto, según las autoridades, garantizaba que las mercancías declaradas fueran las mismas que ahí se estipulaban y que no ocurriera ningún fraude. Si ocurría un accidente los arrieros estaban obligados a avisar a la autoridad más cercana.¹²⁶ A finales del siglo XVIII y principios del XIX los arrieros fueron especializándose tanto en las rutas como las mercancías, mismas que no requerían de gran valor, pues podían enviarse desde productos perecederos hasta telas, plata o moneda, por ello el costo del flete variaba en función de la época del año o del clima imperante, lluvia o sequía.¹²⁷

¹²⁵ Ibid., pp. 43, 49.

¹²⁶ Ibid., pp. 82-83.

¹²⁷ Ibid., pp. 230-233. Un ejemplo de ello es el arriero Joseph de Terradas, quien era vecino de Parral, pero que trabajaba con Antonio Pérez Machargo, encomendero de Luis Sánchez de Tagle y que llevaba las mercancías a Francisco Sánchez de Tagle en dicho real, sobrino de Luis, de quien se hablará en el capítulo III. Vid., AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2.

Después de tener un panorama general sobre la arriería me referiré en particular al transporte que operaba en el norte, sobre todo en Parral, que constituyó un lugar de gran importancia después de 1631 al arrebatarle la supremacía comercial a Zacatecas, que no pudo recuperar su importancia incluso después del descubrimiento de las minas de Sombrerete, esta situación volvió a Zacatecas un lugar de paso comercial hasta 1720.¹²⁸

La llegada de los arrieros a los reales de minas era un acontecimiento importante, pues además de abastecer de productos a las tiendas locales, rompía con la cotidianidad del lugar. Hadley dice que los carros y las carretas del siglo XVIII eran muy semejantes a los que transitaban el camino de Chihuahua durante el siglo XVI.¹²⁹ La carreta era un vehículo grande de madera, reforzada con clavos de hierro, pernos y chavetas que constaba de dos ruedas con rayos y aros de fierro, que transportaba una carga de hasta 1 800 kilogramos. Tiraban de ésta seis u ocho animales, podían ser mulas o bueyes, enganchados de dos en dos, aunque para cargas muy pesadas se preferían las mulas. Si el terreno era plano las mercancías se transportaban en carreteros o carro de dos ruedas y eran mucho más frecuentes en el camino de México a Zacatecas. Las

¹²⁸ Backewell, op. cit., p. 116.

¹²⁹ Hadley, op. cit., pp. 114-121.

carretas viajaban en cuadrillas compuestas de cinco a treinta vehículos protegidos por una escolta militar.¹³⁰

Cada caravana transportaba alimento, herramientas, refacciones y animales de refresco. Éstas eran de suma importancia porque abastecían, además de los reales de minas, las misiones del norte y, por lo tanto, el costo de los fletes se elevaba considerablemente, aproximadamente 1 200 pesos, porque el viaje hasta Chihuahua y de regreso, duraba año y medio y debían solventarse los gastos del personal, de la escolta militar, así como el empleo de las recuas necesarias para cumplir con las entregas.

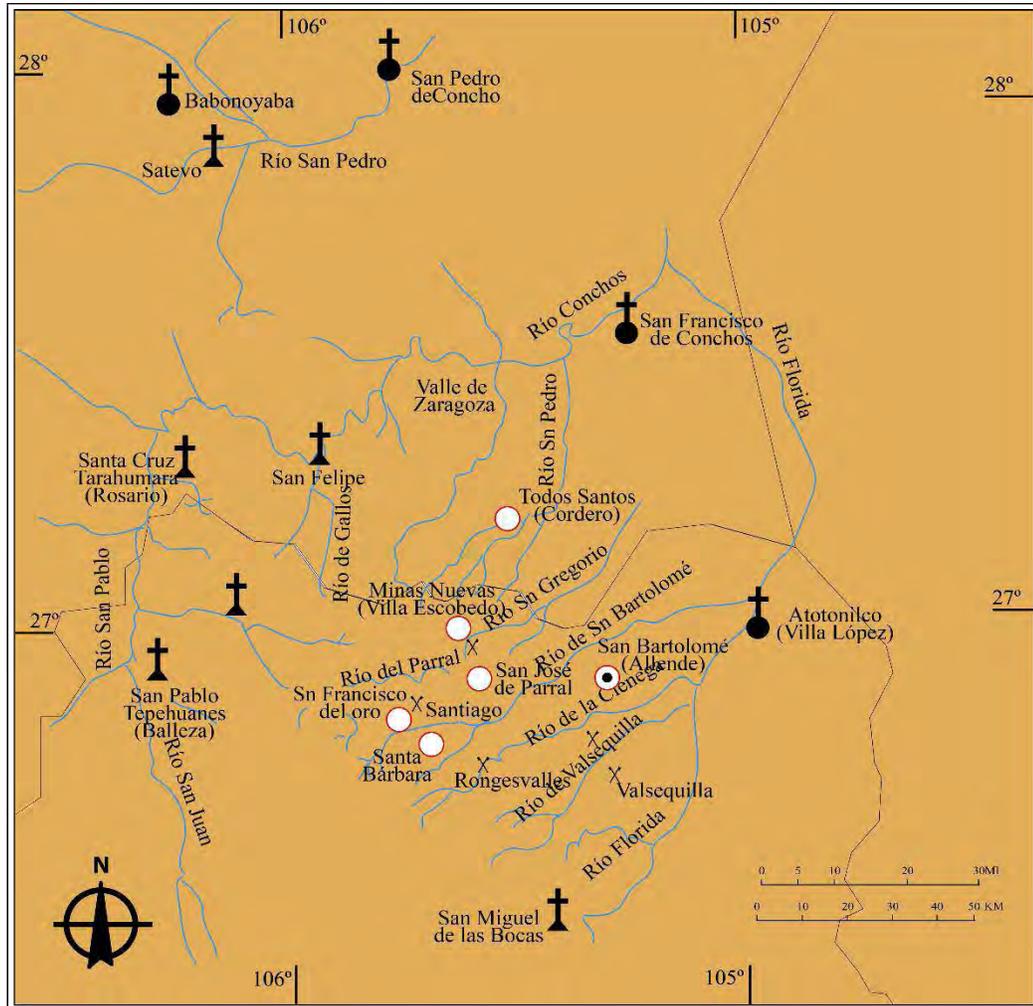
A finales del siglo XVII un convoy de diez carretas abastecía la región de Nueva Vizcaya, que se juntaban en Durango, en el presidio de Pasaje, el día primero de cada mes, escoltadas por quince jinetes que se relevaban en algún presidio del camino. Ya en el norte de Durango las caravanas podían tomar dos posibles rutas para llegar a Parral, la más corta era la que estaba custodiada por el presidio de Santa Catarina de Tepehuanes, de donde salían las mercancías que estaban destinadas a la costa del Pacífico rumbo al occidente, mientras que el resto continuaban rumbo a Parral. Después existía la segunda ruta, mucho más larga y situada al oriente, protegida por los presidios de El Pasaje, El Gallo y Cerro Gordo. Al norte de Parral se encontraba el presidio de San Francisco de

¹³⁰ Ibid, p. 120.

Conchos y el camino continuaban rumbo a Santa Eulalia. En ciertas ocasiones se organizaba un transporte especial que llevaba condenados a las minas o que llevaba despachos importantes o algún abastecimiento a un lugar asilado.

Para el siglo XVIII se popularizó el uso de recua en el camino de Chihuahua por ser más costeable, ya que con ésta se podían recorrer diariamente de dieciocho a veinte kilómetros. La transportación de los fletes se realizaba desde octubre hasta finales de julio, porque en esta temporada de secas era mucho más fácil atravesar los caminos por los que pasaba una corriente de algún río. Cuando se recolonizó Nuevo México y los envíos de plata de Santa Eulalia hacia el sur se hicieron más frecuentes, el camino de Chihuahua aumentó su tránsito.

Mapa 4 tomado de Robert C. West, *The Mining Community in Northern New Spain. The Parral Mining District*, Berkeley, Los Angeles, p. 5, 1949.



Área minera de Parral

CA. 1700

- Comunidad minera (Real de Minas)
- X Pequeño asentamiento minero
- Centro Agrícola
- † Misión Jesuita
- Misión Franciscana
- Río

Las ferias comerciales anuales de Chihuahua, celebradas durante enero, y de Janos, en julio o agosto, atraían una gran cantidad de caravanas, recuas y convoyes con diversas provisiones del centro de la Nueva España y regresaban cargadas de mercancías, incluso los comerciantes de Nuevo México compraban productos indígenas que después enviaban al sur.¹³¹ En el Valle de San Bartolomé también se celebraba una feria en el mes de diciembre. Las recuas provenientes de México tardaban en llegar hasta Chihuahua tres o cuatro meses y, si se quería llegar hasta Santa Fe de Nuevo México el viaje se extendía cuarenta y dos días o dos meses más, esto dependía de las condiciones del camino, del clima, de un inesperado ataque de los indios o de averías de las carretas, accidentes con los animales o enfermedades de los arrieros. Las recuas paraban frecuentemente en algunos centros comerciales importantes y se pasaban varios días en Querétaro, San Miguel, San Felipe, Zacatecas, Durango y Parral, realizaban transacciones importantes mientras llegaban a Chihuahua, así aprovechaban al máximo el viaje.

A Parral llegaban enseres para la extracción minera, como azogue, azúcar, chocolate, especias, hortalizas, tijeras, cuchillos, hasta objetos

¹³¹ Carrera Stampa, op. cit, p. 336.

suntuosos ya fueran ultramarinos o propios del territorio. Parral era un enclave importante, pues era el paso obligado para las zonas mineras aledañas y para las no mineras. Además recibía una gran cantidad de productos manufacturados que tenían una demanda importante entre la población de dicho real. El abasto de carne, leche, velas o cueros era propio de la región, las haciendas ganaderas generaban una cantidad suficiente para su consumo interno, lo que satisfacía en cierta medida, la actividad minera.

Existía un sector de arrieros que solo trabajaba localmente y que realizaba pequeños viajes en los reales aledaños a Santa Eulalia, como Cusihuirachi o Santa Bárbara, cuyo límite era el camino que conducía hasta Parral. Había dos clases de arrieros, los que estaban al servicio de un comerciante, un minero o dueño de hacienda, como un empleado más, y los que trabajaban independientemente y que ofrecían sus servicios. Éstos contaban con animales de carga propios y cuando realizaban algún flete, se esmeraban por aprovechar al máximo el viaje, por lo que realizaban varios contratos simultáneos con distintas personas. Algunas veces contrataban a un mayordomo de recua para realizar el flete. Estos arrieros se convirtieron en un sector importante de la economía norteña ya que la mayoría residía en algún real de minas cercano y gastaba su dinero en el mercado local.

Ignacio del Río distingue en el septentrión un circuito comercial de productos manufacturados, pues ligaban a esta región con el resto del virreinato, Europa y Asia por el atractivo de la plata, elemento de gran importancia para el imperio español y su despegue económico.¹³² Por ello es necesario decir que a la par de la minería se desarrollaba el comercio, este binomio tan importante en la región septentrional que conecta a los centros productores de metal con los bienes de consumo inmediatos y de manufacturas, sin importar su lejanía. Así se fortalecieron los establecimientos comerciales “de Zacatecas, Durango, Parral, Chihuahua, San Antonio de la Huerta, Álamos y Rosario.”¹³³

Sin duda los reales de minas del septentrión novohispano fueron de gran importancia para el Imperio español porque a partir de su descubrimiento, durante la segunda mitad del siglo XVI, su auge en el siglo XVII y su agotamiento durante el siglo XVIII, permitió sustentar la economía española que recibía de estos parajes una gran cantidad de plata, único producto que exportaban los reales de minas mediante los arrieros, cuya importancia en la Nueva España es por demás conocida, pues es un hecho que la exportación de la plata logró articular circuitos comerciales regionales y conectar parajes sumamente alejados del centro con una fuente de abasto completa, que dinamizaron sus economías

¹³² Ignacio del Río, *op. cit.*, pp. 68-69.

¹³³ *Ibid.*, p. 71.

locales, situación que le otorgó cierta independencia al virreinato respecto a la metrópoli y que aprovechó al máximo el Consulado de México para sustentarse como grupo que tenía fuerte injerencia en las decisiones económicas y políticas de la época.

II. LA FAMILIA SÁNCHEZ DE TAGLE

Se ha descrito un panorama general sobre el entorno del comerciante, las rutas comerciales y el funcionamiento de los fletes con énfasis en el septentrión, particularmente en Parral, ahora me enfocaré en una familia cuya importancia en el comercio novohispano sienta las bases de su poderío comercial y económico a finales del siglo XVII y su posicionamiento en el siglo XVIII. Me refiero a los Sánchez de Tagle cuyo dirigente o patriarca fue Luis Sánchez de Tagle. Fue gracias a él que su actividad comercial y empresarial no se redujo únicamente a la capital novohispana sino que diversificó su margen de acción hacia los reales de minas norteños, con lo cual logró un acaparamiento económico de esa zona.

DESPUNTE Y CONSOLIDACIÓN DE LOS SÁNCHEZ DE TAGLE EN EL NUEVO MUNDO

En la Nueva España las “grandes familias” tenían elementos particulares para ser reconocidas como tales, por ejemplo: contar con una riqueza superior al millón de pesos, una integración vertical de la producción, el procesamiento y la distribución de las mercancías que abastecieran los mercados regionales y que, además de controlar estas fases de producción, dominaran el tráfico de mercancías manufacturadas en el

campo. También contaban con importantes redes en el comercio internacional, invertían en la adquisición de tierras o haciendas, mantenían a un hijo o a un sobrino inmigrante en el Consulado para que manejara el almacén de la familia y eliminaban a los intermediarios sin dejar de percibir ganancias importantes.¹³⁴ La fortaleza de éstas residía en una familia extensa que perpetuara la especie y los patrones sociales.¹³⁵

Si bien durante el siglo XVIII existían reminiscencias de un medievalismo en decadencia,¹³⁶ las prácticas estamentarias dotaban a las personas de un estatus jurídico y, claro está, conforme avanzó el siglo fue de suma importancia contar con un caudal económico importante, lo que cambió la concepción estamentaria por una clasista, sistema que se hizo extensivo en España y por ende, en Nueva España.¹³⁷ Por lo tanto, la familia cohesionó a sus miembros en una colectividad que se ejemplificó en alianzas matrimoniales, redes comerciales y familiares que proporcionaron a las familias tratos comerciales de gran envergadura y además estas familias adquirieron además de una jerarquía social alta, el reconocimiento de honores recibidos mediante puestos administrativos y

¹³⁴ Kicza, op. cit., pp. 31, 35, 39, 41-44.

¹³⁵ Sanchiz, op. cit., p. 252.

¹³⁶ David Ogg, *La Europa del Antiguo Régimen 1715-1783*, 5ª ed., Madrid, Siglo XXI, p. 3.

¹³⁷ Enrique Soria Mesa, *La nobleza en la España moderna. Cambio y continuidad*, Madrid, Marcial Pons, 2007, p. 38.

eclesiásticos de importancia, como títulos nobiliarios, lo que les permitió perpetuarse en la sociedad novohispana.

Es importante resaltar el hecho de que los oriundos de Santillana del Mar tuvieron una presencia destacada en la Nueva España dentro del ámbito comercial; de éste lugar procedían Los Tagle. Esta villa contaba con la protección de los reyes de Castilla y posteriormente fue un señorío particular de Íñigo López de Mendoza, marqués de Santillana.¹³⁸ Terruño que se convirtió durante el siglo XVIII en un semillero de "labradores hidalgos", quienes daban un peso muy importante a la línea genealógica de las familias, por ello la mayoría de las casas portaban en sus fachadas los escudos blasonados como símbolo de perpetuidad de su estirpe sin la intromisión de los moros. Los individuos que emigraron al continente americano no fueron los primogénitos sino los hijos segundos, quienes debían buscar su porvenir ya fuera en la Iglesia o en las tierras recién descubiertas de América.

Aquí debe explicarse que la nobleza no titulada eran esos hijodalgos, que pudieron gozar de fortuna en la Nueva España por su limpieza de sangre. Es decir, que eran considerados de la baja nobleza por haber nacido bajo un linaje familiar muy antiguo, cuyos logros se habían perpetuado en Castilla y Vizcaya, y gozaban de licencia para viajar

¹³⁸ María Vargas-Lobsinger, *Formación y decadencia de una fortuna. Los mayorazgos de San Miguel de Aguayo y de San Pedro del Álamo, 1583-1823*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 1992, pp. 38-39.

a Indias cuya garantía era no contar con mácula alguna en su sangre. Una vez instaurados en Nueva España les era fácil colocarse en una posición social privilegiada, tanto para el matrimonio como para los negocios, lo que les permitió enriquecerse primero individualmente y, posteriormente, como núcleo familiar.¹³⁹

Si bien es cierto que en el siglo XVI casi todos los españoles provenían de Castilla y Andalucía, con la inmigración española del siglo XVIII, dos terceras partes de inmigrantes provenían del norte de la península cuyo origen era vasco, navarro y santanderinos, dedicados al comercio.¹⁴⁰

Esto quiere decir que si la conquista militar y espiritual la habían realizado los reinos de Castilla, la conquista económica la realizarían los de las regiones norteñas, quienes expandirían sus territorios y fortuna familiar allende los mares, al diversificar tanto su actividad comercial en el entramado familiar de las redes y el paisanaje, así como su poderío económico que se expandiría desde España, Nueva España, el reino del Perú y Filipinas. Además estos individuos acrecentaron sus propiedades territoriales mediante la vinculación de tierras cuyo nombre legal es el mayorazgo, que se define como la vinculación de los bienes muebles con

¹³⁹ Vid, Soldevilla Oria, op. cit., Cantabria y América, p. 26; Sanchiz, op. cit., pp. 64-67.

¹⁴⁰ Citado en Ramón Goyas, quien a su vez lo retoma de Luis Navarro Navarro García, Historia general de España y América, v. xi, Madrid, Rialp, 1989, p. 464.

carácter inalienable que se transmite de generación en generación. Lo que les permitió una solvencia económica más amplia.¹⁴¹

Incluso si se revisara escrupulosamente, podrían encontrarse tratos ilícitos con el comercio inglés o francés, ya que muchos de ellos contaban con parientes en la península que, muchas veces, fungían como agentes comerciales de los ibéricos, franceses e ingleses.

Ante dicho panorama la nobleza no titulada, es decir, los hijodalgos se encarnan en un personaje que despuntó en los negocios novohispanos con un éxito enorme, me refiero a Luis Sánchez de Tagle y de la Rasa Barreda, nacido el 3 de marzo de 1642 en Santillana del Mar en las montañas de Santander.¹⁴² No he podido comprobar si fue el primogénito o no, pero debido al comportamiento que presentó podría ser el hijo segundo de los Sánchez de Tagle y por ello tuvo que buscar fortuna en otra parte.

La emigración de los montañeses fue una situación cotidiana tanto en campesinos como en hidalgos de familias acomodadas, esto debido a la posición territorial en que se encontraban donde, geográficamente, la montaña parecía una limitante por las extensiones pequeñas de tierra, así como el mayorazgo,¹⁴³ del cual solo se beneficiaban los primogénitos.

¹⁴¹ Vid., Soria Meza, op. cit., pp. 225-226.

¹⁴² Sanchiz, La nobleza titulada, op. cit., p. [xxxv].

¹⁴³ El mayorazgo tiene por objeto perpetuar los bienes familiares con el permiso real, mismo que dota a la familia de privilegio. Vid., Diccionario de la Real Academia de la

Ésta se dio principalmente entre los montañeses, quienes arribaron a Cádiz y Sevilla y se afianzaron como comerciantes; además de vincularles con la red mercantil de América. Una ventaja que tuvieron los cántabros sobre los demás españoles es que, desde el nacimiento gozaron de la condición de hidalguía, lo que les permitió un rápido ascenso social, incluso, frente a otros españoles.¹⁴⁴

El éxito personal que obtuvo Luis Sánchez de Tagle en la Nueva España y cómo perpetuó su linaje se reseña a continuación. Sus padres fueron Andrés Sánchez de Tagle y Ruiz Higareda y Juliana de la Rasa Barquera. Llegó a Nueva España con sus hermanos Pedro Anselmo Sánchez de Tagle y de la Rasa, Andrés Sánchez de Tagle y de la Rasa y Andrés José, hijo de Andrés.¹⁴⁵ Se desconoce la fecha de su llegada a la Nueva España pero inició su actividad mercantil siendo muy joven, pues hay registros que datan de 1658, cuando incursionó en el rescate de plata con otros mineros del septentrión.¹⁴⁶ Esto quiere decir que Luis tenía 16

Lengua, disponible en: <http://dle.rae.es/?id=Ofvk0tD>, [Consultado el 18 de marzo de 2016].

¹⁴⁴ Fernando Obregón Goyarrola, Breve historia de Cantabria, Santander, España, Estvdio, 2000, pp. 119-120.

¹⁴⁵ Patricia Osante, op. cit. p. 106. Además contaba con una hermana que seguía en tierras hispanas, su nombre era Ana Sánchez de Tagle y de la Raza, véase: Alma Delia García Crescencio, Francisco Sánchez de Tagle y Varela. Vida política y obra poética en la ciudad de México, 1782-1824, México, Tesis de licenciatura en Historia, UAM Iztapalapa, agosto de 2011, p. 8.

¹⁴⁶ María Teresa Huerta, "Comerciantes en Tierra Adentro, 1690-1720", en Guillermina del Valle Pavón (coord.), Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII, México, Instituto Mora, 2003, p. 20. Hay disparidad en cuanto a los años ya que Bakewell menciona que Luis Sánchez de Tagle aparece como rescatador de plata en Zacatecas hacia 1680. La documentación y clasificación que menciona Teresa Huerta del Archivo de Notarias de la ciudad de México no se encontró en dicho repositorio.

años cuando rescataba plata, edad muy temprana para iniciarse en los negocios, pero pudiera manejarse la hipótesis de que sus paisanos le hubieran apoyado en el Nuevo Mundo para desarrollar su actividad.

Sus hermanos tomaron rumbos diferentes que resultaron igual de exitosos:

Pedro Anselmo fue inquisidor general de la Nueva España y, posteriormente, obispo de Michoacán; Andrés Fernando, gobernador de la Nueva Vizcaya, Andrés José, hijo de este último, además de alcanzar el cargo de alférez mayor y regidor de Zacatecas, en 1719, contrajo nupcias con María Ildelfonsa de la Campa y Cos, hija del primer conde de San Mateo Valparaíso. Todos ellos se convirtieron en grandes propietarios de haciendas ubicadas en la zona de Zacatecas, Sombrerete y Fresnillo. Otras propiedades, por sus grandes dimensiones, estaban distribuidas entre las jurisdicciones de Nueva Galicia y Nueva España, y los dueños contaban además con lujosas casas en las principales ciudades novohispanas.¹⁴⁷

Luis contraería matrimonio en la Nueva España con Damiana Arias-Dávila Amezquita y Rojas, de quien se sabe nació en México el 12 de marzo de 1648 y que no aportó ninguna dote al matrimonio; tampoco se sabe a qué se dedicaba su familia. Su primogénita e hija única fue Luisa Sánchez de Tagle, quien inaugura la genealogía de los Sánchez de Tagle en el Nuevo Mundo.¹⁴⁸

De 1670 a 1690 Luis Sánchez de Tagle despuntó en los negocios y se vinculó con los mercaderes y rescatadores de plata: Juan de Urrutia

¹⁴⁷ Osante, op. cit, pp. 106-107.

¹⁴⁸ Sanchiz, op. cit., La nobleza titulada, p. [xxxv]. Vargas- Lobsinger da el nombre de su esposa Damiana de Ávila y Rojas, pero tomo el que aparece en Javier Sanchiz por ser un estudio genealógico más completo. Véase al final de este capítulo un árbol genealógico de Luis Sánchez de Tagle.

Retes, Diego del Castillo, Domingo de Larrea y Juan de Urrutia Lezama,¹⁴⁹ quienes también compraban plata en los reales de minas de Sombrerete, Zacatecas y Parral. De 1690 a 1710 Luis dominó el financiamiento a mineros y comerciantes con el banco de plata. Muestra de ello es que en 1692 el conde de Santa Rosa, minero de Zacatecas presentó un pagaré firmado por Luis Sánchez de Tagle y otro aviador por 6 mil pesos para cubrir un adeudo, probablemente de un aprovisionamiento de azogue, que tenía con la Real Hacienda.¹⁵⁰

De los personajes arriba señalados se sabe muy poco sobre su lugar de origen o sus demás negocios, pero está claro que el éxito comercial de Luis Sánchez de Tagle, se dio, en primer lugar, por haber establecido redes personales que pueden haber sido de paisanaje y después empresariales y no necesariamente existía un vínculo familiar en este momento. Su éxito empresarial lo consiguió aproximadamente en veinte años desde que se inició en el rescate de plata en Zacatecas y tuvo que haber llegado a negociaciones con los rescatadores de plata que se encontraban tiempo atrás en los reales de minas, quienes no solo

¹⁴⁹ AGN, Indiferente virreinal, caja 3667, exp. 16.

¹⁵⁰ Frédérique Langue, Los señores de Zacatecas. Una aristocracias minera del siglo XVIII novohispano, Prefacio de Francois Chevalier, México, Fondo de Cultura Económica, 1999, p. 88. Guillermina del Valle Pavón, "El marqués de Altamira, mercader de plata a fines del siglo XVII y principios del XVIII", disponible en: <http://www.iict.pt/pequenobreza/arquivo/Doc/t3s1-03.pdf>, [Consultado el 7 de diciembre de 2014]

contaban con una posición sólida en los negocios novohispanos sino que también contaban con liquidez.

Además entra en juego el papel de la confianza, factor determinante para realizar cualquier trato mercantil, sin este elemento y sin la liquidez de la cual comenzó a gozar Luis Sánchez de Tagle, no hubiera sido posible que alcanza un desarrollo empresarial como el que se describe, así que forzosamente la confianza y el capital, le otorgaron por encima de los demás empresario, la capacidad para mantenerse, asociarse o eliminar a cualquiera de sus competidores.

Su casamiento con Damiana Arias Dávila pudo haberlo dotado de relaciones en el Nuevo Mundo, tal como sucedía con otros peninsulares que llegaban a estas tierras a buscar fortuna. Así esta nueva familia que formó le permitió iniciar una red familiar que buscaba su propio afianzamiento social y prestigio, razón por la cual, como se verá más adelante Luis Sánchez de Tagle se posicionó como líder de la familia extendida que consolidó su fortuna iniciado el siglo XVIII.

Una vez que se ha descrito los inicios financieros y mercantiles de Luis Sánchez de Tagle se abordará a continuación, el despliegue financiero en los reales de minas norteños y los personajes que lo vincularon a estrechar relaciones con mineros, aviadores y con las autoridades virreinales.

Diagrama 1. Árbol genealógico de Luis Sánchez de Tagle

Fuente: Osante, op. cit., Poblar el septentrión, pp. 106-107.

Elaboración propia.

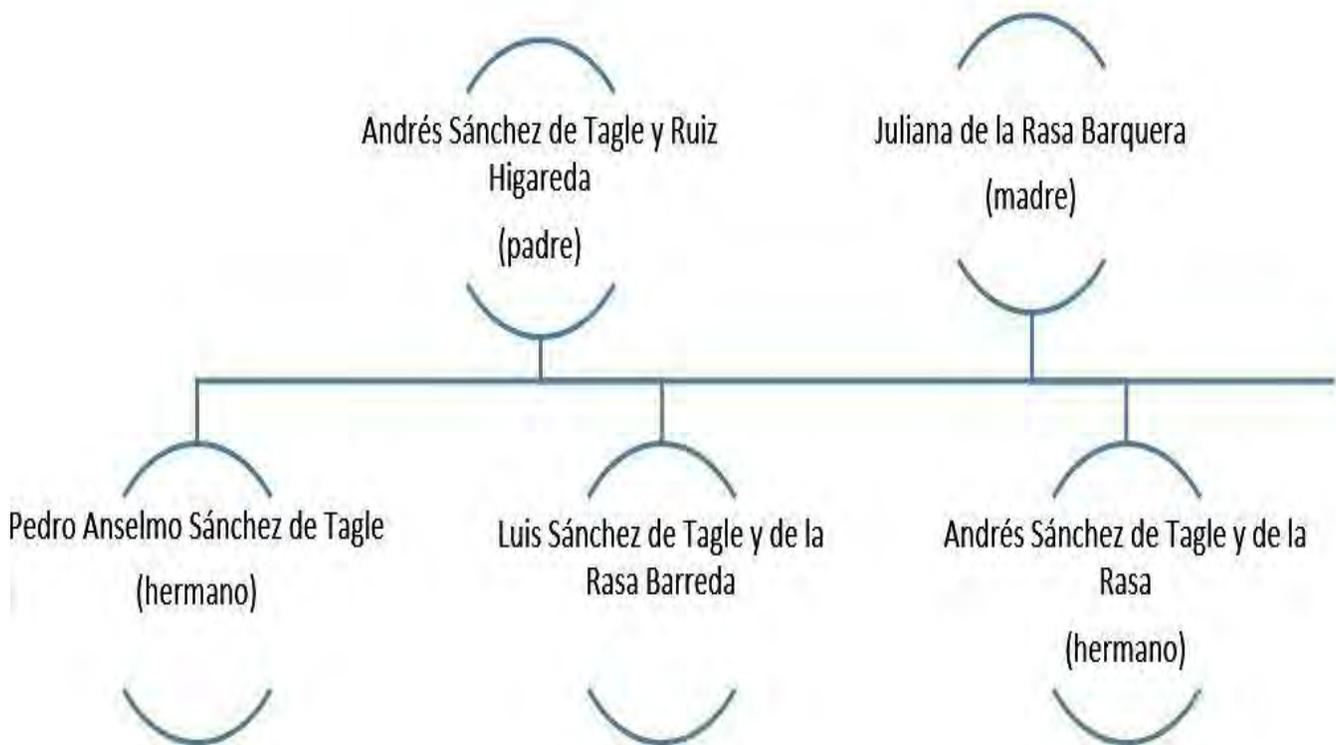
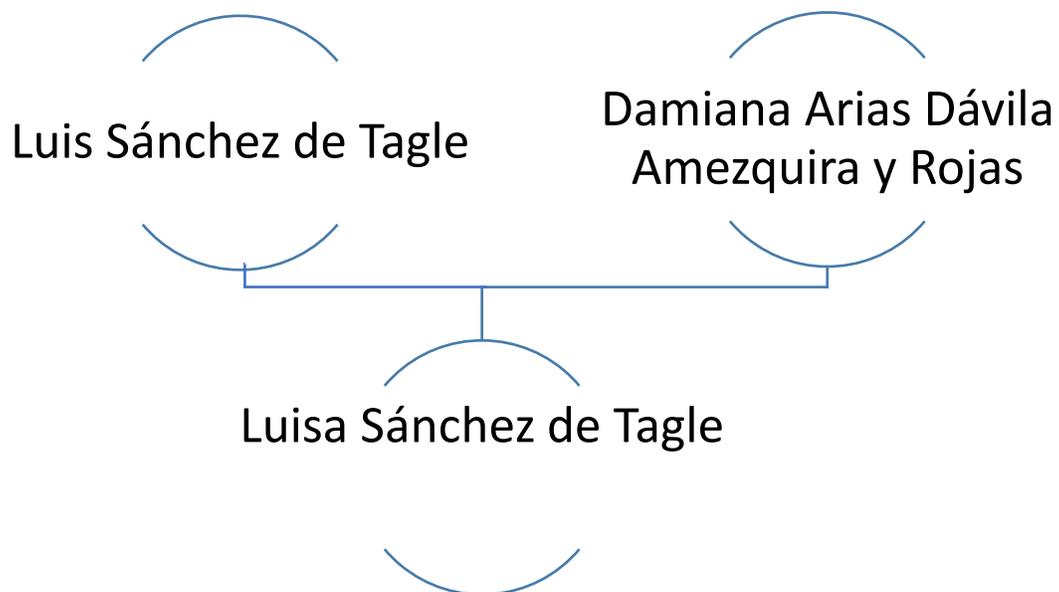


Diagrama 2. Familia de Luis Sánchez de Tagle

Fuente: Sanchiz, op. cit., *La nobleza titulada...*, p. [XXXV]; Vargas-Lobsinger, op. cit., *La formación del mayorazgo...*, p. 39.

Elaboración propia.



Encumbramiento económico de Luis Sánchez de Tagle en los reales de minas: creación y afianzamiento de redes mercantiles

Hasta el momento se ha descrito el despegue en los negocios de Luis Sánchez de Tagle en Nueva España y su afortunado financiamiento y avío a su llegada a estas tierras. Pero es necesario desentrañar a los personajes con los que se vinculó y con los cuales se logró su éxito comercial.

La información sobre las actividades de Luis Sánchez de Tagle en el norte han sido abordadas de manera general al relacionarlo, casi siempre, con un grupo de comerciantes pero no de manera particular con un estudio sobre él,¹⁵¹ ya que la historiografía ha ensalzado mucho más su actividad en la ciudad de México que en el septentrión y se ha estudiado su actividad comercial y política en instituciones novohispanas como el Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México.¹⁵²

El punto de mayor posicionamiento económico para éste fue, sin duda, la última década del siglo XVII porque durante 1670 y 1680 Zacatecas y posteriormente Sombrerete, vivían épocas de esplendor y de

¹⁵¹ Hasta la fecha es María Teresa Huerta quien tiene mayor conocimiento de Luis Sánchez de Tagle y de los comerciantes norteños, véase la introducción de este trabajo donde se realiza un análisis detallado de sus publicaciones.

¹⁵² No deje de verse la lucha de intereses económicos y políticos de Luis y Pedro Sánchez de Tagle como parte del Consulado y como personas de gran liquidez económica desde el siglo XVII y hacia las primeras décadas del siglo XVIII, cuando el Consulado lucha por sus privilegios con los comerciantes españoles que aborda de una manera amplia y contundente Iván Escamilla en su obra *Los intereses malentendidos*, citada en este trabajo.

ellos se extraía una cantidad importante de plata por el método de fundición y amalgamación. De esta forma se subsanaba la falta de azogue y la economía marchaba bien, pues a este circuito comercial se incorporaron las haciendas agroganaderas a las que se aviaba constantemente con insumos, razón por la cual Zacatecas fue un enclave importante hasta 1720.¹⁵³

Luis Sánchez de Tagle se valió de sus contactos y su gran habilidad para los negocios para iniciar su banco de plata. El inicio del mismo se dio por la estrecha relación con Nicolás López de Landa, sucesor de Domingo de Landa que se destacó por ser un rescatador de plata, con Alonso de Quintilla y Heredia, apoderado de la caja real de Zacatecas, quien a su vez proveía de azogue a los comerciantes, y Lucas de Careaga, personaje que fortaleció el éxito financiero de Luis Sánchez de Tagle.¹⁵⁴

De 1670 a 1690 Sánchez de Tagle se asoció con Diego del Castillo y Juan de Urrutia Retes, dos de los mercaderes de plata más renombrados de la época, el último de origen vizcaíno con quien inició una compañía, valiéndose del capital de José de Villarreal, alguacil mayor del cabildo e Zacatecas de 1654 a 1680, con la que aviaron a los principales mineros de la época y así acapararon la producción de plata. Entre 1659 y 1669,

¹⁵³ María Teresa Huerta, "Comerciantes en Tierra Adentro, 1690-1720", en Guillermina del Valle Pavón (coord.), Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII, México, Instituto Mora, 2003, p. 22.

¹⁵⁴ Ibid., p. 24.

Villarreal recibió del mercader José de Retes Largacha cerca de 609 805 pesos en moneda y entregó 601 755 pesos de plata en pasta, pues en 1655 Villareal había comprado el oficio de apartador de metales de la casa de Moneda y se valió del préstamo que le otorgó éste.¹⁵⁵

Casi a la par del funcionamiento de esta compañía Luis Sánchez de Tagle recurrió al crédito de otros comerciantes ya consolidados para iniciar su propio banco de plata. En 1677 Diego del Castillo le prestó a Sánchez de Tagle 31 000 pesos y además recurrió a dos mineros del real de Mazapil, el primero Juan de Oliden, quien le prestó de 1687 a 1689 un total de 40 000 pesos a un rédito del 5% anual, y a quien en 1700, todavía le adeudaba 36 172 pesos. Mientras que al segundo, el capitán Antonio Barreda, todavía en 1699 le debía 24 000 pesos.¹⁵⁶

Entonces puede percibirse que Sánchez de Tagle seguía posicionándose como uno de los principales banqueros de plata por las redes sociales y empresarias que empleó. Ya en 1680 entabló una relación mercantil con José de Villaurrutia, probablemente emparentado con la familia norteña Villaurrutia que formaba parte de la elite novohispana, quien aparece como rescatador de plata en Zacatecas.

Es probable que Sánchez de Tagle lo hubiera abastecido con artículos comerciales y a cambio éste recibiera cantidades importantes de

¹⁵⁵ Ibid., pp. 20-21; Backwell, op. cit., Minería y sociedad..., p. 294.

¹⁵⁶ Huerta, op. cit., "Comerciantes...", p. 21

marcos de plata con lo cual continuaba su labor como rescatador. Tanto Villaurrutia como Sánchez de Tagle se beneficiaron de esta alianza, pues el primero manejaba fuertes sumas de dinero que estaban invertidas en el comercio local, muestra de ello es la compañía que formó con su compadre y donde él aportó 40 000 pesos en mercancías, lo que se traduce en una amplia línea de crédito otorgada por Sánchez de Tagle y éste último a su vez lograba redes de negocio mucho más amplias.

Este posicionamiento económico llevó a Villaurrutia a obtener la tesorería de la Cruzada y, a finales de la década de 1690, un corregimiento que por su importancia en Zacatecas, requería la intervención directa de la Corona.¹⁵⁷ Con base en esta información se puede vislumbrar que el circuito comercial septentrional estuvo definido, desde un principio, por la complicidad de las autoridades locales en todos los niveles, que a su vez eran mercaderes y partícipes de los puestos políticos locales, vinculados a los mineros, productores de plata, los rescatadores de plata y los funcionarios reales que fungían como apartadores de metales hasta los que acuñaban la plata en moneda.

Después de observar este panorama es viable pensar que estos rescatadores de plata confiaban en Luis y al hacerlo, elaboraron una nueva red mercantil y financiera para relacionarlo con los comerciantes de México como una persona fiable para el establecimiento de relaciones

¹⁵⁷ Elisa Itzel García Berumen, op. Cit, Riqueza, poder y prestigio..., p. 62.

comerciales. Aquí hay una clara red empresarial pues los almaceneros de México, que se dedicaban al comercio regional y ultramarino requerían de alguien que distribuyera sus productos y que mejor que en los reales de minas, pues esto les proporcionaría plata para adquirir la siguiente flota.

Así Juan Díaz de Posada, José de Larribas, Juan Bautista López, Domingo Palacio Faez, Diego de Ceballos Villegas, Juan Manuel de Vértiz y Jerónimo de Monterde, todos ellos comerciantes, se volvieron una importante red de mercaderes en estrecho trabajo con Luis Sánchez de Tagle. También se vinculó con los montañeses de Sombrerete y San Luis Potosí, ambos lugares con una producción argentífera importante.¹⁵⁸

En Zacatecas Luis Sánchez de Tagle también mantuvo estrechas relaciones comerciales con Juan García Ramón, Felipe Vélez Escalante, yerno del primero, Juan González Calderón, Pedro de la Campa Cos, quien fuera administrador del Peñol Blanco en San Luis Potosí y después minero en Sombrerete, Domingo Alonso de Bustamante, Antonio Cossío Guerra, Pedro Velarde Cossío, Francisco de Polanco, Tomás Escandón, Toribio Menéndez, Domingo González de la Quintana y Juan Bautista Escorza, hacendado y militar al mando del Presidio del Pasaje.

En San Luis Potosí se vinculó con Antonio Vélez de la Torre, tesorero de la caja real y rescatador de plata, personaje que a su vez contaba con

¹⁵⁸ Idem. Estos nombres abren una línea de investigación, pues sería importante rastrearlos para encontrar redes mercantiles mucho más sólidas.

Juan Vélez de la Torre, en Charcas, José de Retes Largacha, apartador general de la Nueva España en 1655, que estableció en San Luis Potosí una sucursal de la Casa del Apartado. Con el auge y bonanza de este lugar, Luis Sánchez de Tagle designó a varios rescatadores como Juan Vargas Machuca, Juan de la Campa y Cos y a José Francisco Espineda Millán, quien después de trabajar dos años con Sánchez de Tagle se independizó y avió a comerciantes y al más rico minero Antonio Maldonado Zapata.¹⁵⁹

Es de entenderse que el negocio daba dinero suficiente como para establecer varios rescatadores que cobraran la plata y la mandaran a la ciudad de México para su amonedación, pues esta liquidez con la que contaba Luis Sánchez de Tagle era la que le permitía su éxito comercial y nuevas alianzas mercantiles.

De esta relación laboral se extrae lo siguiente, algunos de los que habían sido agentes y socios comerciales al finalizar el siglo XVII y a principios del siglo XVIII, emparentaron con quien después de algunos años, se convertiría en el marqués de Altamira. Así se establecieron alianzas matrimoniales con algunos de ellos como los González Calderón, Campa Cos, Bustamante y Cossío, quienes sellaron y perpetuaron las

¹⁵⁹ Ibid., pp. 25-26. Hasta la fecha no hay estudios sobre cada uno de estos personajes, pero los que señalo, aparecen con cierta frecuencia en relación con los Tagle, de ahí que al igual que los comerciantes antes mencionados, se necesite un estudio más a fondo.

redes comerciales novohispanas, mismas que siguieron casi intactas hasta el México independiente.

Hacia 1693 Luis Sánchez de Tagle ofreció un servicio a la autoridad virreinal mediante Diego de Vargas, gobernador de Nuevo México, que se encontraba en Durango, quien en sus cartas refiere haberle otorgado poder legal a Sánchez de Tagle para cubrir el salario de los soldados en Zacatecas, y financiado en calidad de préstamo dicha actividad.¹⁶⁰ Es interesante señalar que Diego de Vargas recibió en estas fechas dinero por parte de Juan de Urzúa, que había sido obtenido de los comerciantes de Parral para pagar los sueldos.

Valga la pena decir que desde 1667, este real de minas se había convertido en la capital de facto de la Nueva Vizcaya, pues los gobernadores contaban con residencias establecidas en Parral porque todos querían ser partícipes de la riqueza argentífera del lugar. Fue hasta 1693 que éste recayó por los estragos causados por los indios nómadas, pero fue a finales de siglo que la zona cobró nuevos bríos. Ahí se abrió otro canal comercial para Luis Sánchez de Tagle porque, a través de Juan de Bassoco,¹⁶¹ encomendero de la ciudad de México que representaba a

¹⁶⁰ Información tomada de: To the royal crown restored. The journalas of Don Diego de Vargas, Albuquerque México, disponible en: https://books.google.com.mx/books?id=ELhmJIlvvZkC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=%20tagle&f=false. Este libro es una compilación de las cartas e informes que Diego de Vargas envió a la Corona española cuando se le encargó la pacificación del territorio de Santa Fe.

¹⁶¹ Vid., Huerta, op. cit., "Comerciantes...", p. 26.

todos los comerciantes de Parral, expandió el avío comercial y de enseres para la minería, así como el rescate de plata y distribución de circulante en esta región.¹⁶²

En el año 1700 Luis Sánchez de Tagle contaba con uno de los tres bancos de plata más importantes de toda Nueva España, se había consolidado en el rescate, avío y comercio del septentrión y se posicionaba políticamente en la ciudad de México a través del Consulado de México, el patriarca montañés, dejaba sus negocios abiertos a la nueva generación de Sánchez de Tagle, esto es a sus sobrinos, a quienes entrenaba en el funcionamiento de los mismos para que ellos siguieran con el emporio trazado por él desde tiempo atrás.

El mérito de Luis Sánchez de Tagle es que, ayudado de diversos mercaderes asentados en Zacatecas, San Luis Potosí y Parral, logró despuntar en el banco de plata, el rescate del mineral argentífero, la venta y avío de mercancías no solo a mineros sino a las autoridades virreinales, como el caso del gobernador de Nuevo México, a quienes también les otorgaba préstamos de circulante para subsanar la falta de liquidez que solventaran los salarios de los soldados que se encontraban en los presidios. Dichas actividades lo catapultaron para tejer una red familiar bastante sólida a principios del siglo XVIII y que posicionó a los suyos

¹⁶² Para conocer las redes comerciales de Parral y Luis Sánchez de Tagle, véase capítulo III.

social, económica y políticamente. Ésta funcionaba tan bien, que parte del clan Sánchez de Tagle estaba inmerso en los negocios comerciales, la minería, en la Casa de Moneda, en la Iglesia y, por supuesto, en el Consulado de Comerciantes de México.

Afianzamiento político y económico en la ciudad de México

Luis Sánchez de Tagle residía en la ciudad de México no en los reales de minas, pues desde la capital del virreinato le era más fácil emprender nueva redes comerciales, políticas y empresariales. En 1686 fungía como cónsul moderno en el Consulado de México;¹⁶³ el prior era Domingo de Larrea y el cónsul antiguo Antonio Fernández de Juvera. Posteriormente, en 1692, fue prior, sin que existan más registros de su actividad en el Consulado.¹⁶⁴

Su posición dentro de esta corporación le valió para 1691 el otorgamiento de una merced real del hábito de orden militar, que dentro de la hidalguía suponía un ascenso social importante.¹⁶⁵ Estas fechas corresponden con la vinculación a los compradores de plata y comerciantes Domingo de Larrea, Juan de Urrutia Retes, Diego del Castillo y Juan de Urrutia Lezama, quienes eran de los personajes con mayor capacidad económica y manejo

¹⁶³ Para saber más acerca del Consulado de México véase el capítulo I.

¹⁶⁴ Iván Escamilla, op. cit., p. 311.

¹⁶⁵ Sanchiz, op. cit, La nobleza..., p. 375.

de circulante para el financiamiento de las zonas mineras norteñas que radicaban en Zacatecas, pero que tenían una movilidad importante en cualquier zona minera descubierta, como el caso de Parral o Cusihiuriachic en Nueva Vizcaya.

Es entonces un hecho que al adquirir marcos de plata sin intermediarios y encargarse de la manufactura de la misma para convertirla en moneda, controlaban y acumulaban el capital en pocas manos, por lo que a estos comerciantes o rescatadores de plata les fue fácil convertirse en el grupo dirigente de la economía norteña y de la Nueva España.

Pero, cómo o de quienes obtuvo este grupo la autorización del usufructo de la plata y la amonedación. La explicación es la siguiente, la producción minera y la acuñación de plata requería infraestructura, insumos y moneda para pagar a los jornaleros. Esta actividad era un tanto riesgosa porque los mineros dependían de la riqueza de las vetas de metales preciosos. Los recursos con los que contaba la Corona para transformar la plata en moneda eran prácticamente escasos y tardados, porque concentraba la plata en la Casa de Moneda, ubicada en la ciudad de México. Este proceso era costoso, así que los mineros debían esperar varios meses para que les llegara la plata acuñada.

Entonces entraban en acción los mercaderes, pues la mayoría de ellos contaba con liquidez para prestarles a los mineros o aviarlos con

mercancías y hasta con azogue, distribuido únicamente por las autoridades hispanas. Durante 1620 la política imperial cambió y el azogue ya no llegó desde Perú a tierras novohispanas, por lo que escaseó el metal.

Los virreyes se quejaron del desabasto por lo que los comerciantes intervinieron directamente en el financiamiento de azogue que traían desde España en las minas de Huancavelica, mientras que la Corona ya no aceptaba el crédito del mismo como ocurría anteriormente.¹⁶⁶ Este es un punto coyuntural porque a partir de estas fechas los mercaderes se posicionaron política y económicamente, pues su apoyo se volvió imprescindible no solo para otorgar créditos y avío a los mineros, sino como un grupo que era el prestamista de la Corona. Su función como banqueros o aviadores no solo benefició a la economía novohispana sino también a la Corona española, pues es bien sabido que en las guerras que España enfrentó en Europa, recurrió al préstamo de los comerciantes del Consulado, es decir, que los comerciantes fueron los prestamistas por excelencia del rey.

La residencia de Luis Sánchez de Tagle en México no fue nunca un obstáculo para establecer nuevas líneas comerciales o expandir las existentes, mismas que contaban con un buen funcionamiento, ya que éste se valió de varios agentes comerciales en diversos centros mineros

¹⁶⁶ Vid., Guillermina del Valle Pavón, "El marqués de Altamira...", op. cit. p. 4.

que eran enviados desde la ciudad de México, además de un grupo de compradores de plata, rescatadores locales, mineros y oficiales reales, que estaban coludidos con éste. Esta situación se vio directamente favorecida por el entorno institucional en el que los oficios vendibles, podrían colocar a cualquier persona en ellos, sobre todo a personas inmersas en el negocio de la plata y la gestión del cobro fiscal.¹⁶⁷

Los agentes comerciales eran los oficiales reales del erario, las justicias locales y las autoridades municipales, porque la remuneración que les ofrecía su cargo era mínimo y la compra de su nombramiento era cuantioso. Así que los mercaderes financiaban a los funcionarios del erario, los jueces y las autoridades locales, motivo por el cual eran leales agentes comerciales que eximían a los rescatadores de plata, como Luis Sánchez de Tagle, de la evasión de derechos sobre la producción de plata y el cobro del diezmo impuesto a los mineros.¹⁶⁸

A partir de la primera década de 1680, cuando Luis Sánchez de Tagle ya formaba parte del Consulado de México, realizó un préstamo junto con Juan de Urrutia Retes de 378 000 pesos libres de réditos a la Real Hacienda para cubrir diversas urgencias.¹⁶⁹ El 20 de julio de 1683 aportarían 200 000 pesos para aumentar el caudal del tesoro que llevaría la flota del general Diego de Saldívar. El 9 de marzo de 1684 nuevamente

¹⁶⁷ Huerta, op. cit., *Comerciantes...*, p. 23.

¹⁶⁸ Guillermina del Valle, op. cit., "El marqués de Altamira", p. 4.

¹⁶⁹ Ibid., pp. 10-11.

prestaron 100 000 pesos que se enviaron a Filipinas y el 7 de agosto de 1684, Luis Sánchez de Tagle prestaba 12 000 pesos para aumentar el erario de la Nao a cargo del almirante Francisco Navarro y el 14 de agosto del mismo año, enviaba 20 000 pesos más.

El 16 de abril de 1686 nuevamente Urrutia Retes y Sánchez de Tagle restaban 78 000 pesos de los 200 000 que se solicitaban a los comerciantes de plata de México para su envío a España en el galeón de Santa Teresa de Jesús, a cargo del capitán Luis García Suárez,¹⁷⁰ ese año Sánchez de Tagle figuraba, por primera vez, como parte del Consulado con el cargo de cónsul moderno.¹⁷¹

En 1689 ambos personajes contribuyeron de manera significativa a la colecta de 100 000 pesos, que el Consulado prestó para saldar 1 600 quintales de azogue de los 3 258 quintales que llegaron en la flota de 1689, además de cubrir su transporte hacia la ciudad de México. En 1687 Luis Sánchez de Tagle fue nombrado por el virrey "amonedador de las platas del monarca", cargo que se le otorgó por los préstamos otorgados a la Corona.

Esta actividad se repartía tiempo atrás entre cuatro o cinco mercaderes, pero para fines de siglo XVII Sánchez de Tagle lo realizaba

¹⁷⁰ Ramón Goyas Mejía, "Notas sobre la vida de Pedro Sánchez de Tagle", disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ehn/article/view/28085>, [Consultado el 18 de marzo de 2014], p. 4.

¹⁷¹ Iván Escamilla, op. cit., p. 311.

solo. Así la Tesorería le hacía entrega de las barras de plata recaudadas, que eran entregadas por Sánchez de Tagle en reales de plata, lo que se traduce en una gran confianza por parte de las autoridades para con él.

Seguramente éste se aprovechaba de las variaciones en la ley del metal y así podía obtener una ganancia considerable sin que hubiera rastro de malos manejos de la acuñación del metal. En 1691 otro cargamento de quintales de azogue llegó a Nueva España procedentes de Huancavelica, cantidad que ascendía a 309 000 pesos. La deuda fue cubierta con letras de algunos miembros del Consulado entre ellos Sánchez de Tagle. Por este servicio la Corona autorizó a mineros y comerciantes la reventa de azogue, lo que propició la concentración del metal por parte de los mineros.¹⁷²

El clímax empresarial de Luis Sánchez de Tagle fue a partir de 1670 y hasta 1690, pues la parte financiera ya estaba cubierta, solo faltaba el reconocimiento dentro de la elite social novohispana. Así que muy pronto llegó su oportunidad en 1692, cuando combatió un tumulto de gente que incendiaba los almacenes de la ciudad de México por la escasez de granos en la ciudad.¹⁷³ Con su propio caudal compró uniformes, armas y municiones para los comerciantes que se enfrentaron con los amotinados haciendo de soldados, así formó un tercio miliciano de los vecinos del

¹⁷² Del Valle Pavón, op. cit., "Luis Sánchez...", p. 23.

¹⁷³ Iván Escamilla, op. cit., Los intereses malentendidos, pp. 70-71.

comercio de la ciudad de México. A los que fueron encarcelados también los proveyó con sus propios recursos sin pedir ninguna compensación.

Para dicho año no solo estaba posicionado sino que ahora, era prior del Consulado. Dicha acción le trajo beneficios de inmediato pues el rey le otorgó el nombramiento de maestro de campo en 1695, labor que ejecutó a la perfección, mientras que el virrey y arzobispo de México, Juan Ortega Montañes, ordenó que el cuerpo del tercio miliciano contara con soldados pero que no estuviera armado. En 1697 el virrey, conde de Moctezuma, refirió al rey que este cuerpo miliciano estaba en servicio por cualquier percance que pudiera ocurrir. En 1701 el tercio miliciano del comercio acudió a jurar lealtad al nombramiento de Felipe V y los gastos fueron sufragados por Luis Sánchez de Tagle, quien para este momento ya no tenía ningún cargo en el Consulado.

Estas acciones llevadas a cabo por Luis Sánchez de Tagle tuvieron una implicación política importante, pues a raíz de éstas se posicionó como un fiel súbdito de la Corona y pieza imprescindible del desarrollo novohispano gracias a sus aportaciones financieras. El 12 de octubre de 1697 y el 27 de octubre de 1703 Sánchez de Tagle presentó una relación de los méritos y servicios a la Corona, con lo que buscaba obtener un rango de mayor posicionamiento social. En él destacó todos los préstamos de carácter militar y pecuniario como "el préstamo al erario de 946, 4999 pesos, el adelanto de 1 337, 499 pesos para diferentes urgencias que

ocurrieron en la Nueva España de apresto de las armadas, socorro de presidios y despacho de las escuadras.”¹⁷⁴ También destacó sus funciones como capitán de infantería y del tercio miliciano y de lo cual se demuestra que éste obtuvo su título no por su linaje noble sino por los méritos venales, pues en 1704 Felipe V le otorgaría la confirmación del título de marqués de Altamira, por el pago de los derechos del título al ayudar con un donativo cuantioso al Convento de Carmelitas Recoletas de Nuestra Señora de las Maravillas, práctica que se volvió común en esta época porque el prior del convento contaba con papeles en blanco, firmados por el rey, que se podían expedir sin más requisito que una suma bastante grande para los arreglos del convento.¹⁷⁵

Si se analiza el periodo en el cual obtuvo su título, se puede observar la política establecida por la Corona española con Carlos II y que siguió Felipe V. Ambas etapas se caracterizaron por la concesión de títulos nobiliarios mediante servicios pecuniarios o venales. Incluso se inventaron títulos de condes o marqueses que, en el antiguo estamento de la nobleza hispana no existían. Esta situación ayudó a personajes que no pertenecían a la alta nobleza, los militares, cortesanos o a puestos políticos importantes al acceso al prestigio y reconocimiento social.

¹⁷⁴ María del Mar Felices de la Fuente, *La nueva nobleza titulada de España y América en el siglo XVIII (1701-1746)*. Entre el mérito y la venalidad, Almería, Editorial Universidad de Almería, 2012, p. 303.

¹⁷⁵ *Ibid.*, pp. 284-296.

En España este fenómeno creció a lo largo del siglo XVII y se afianzó en el siglo XVIII, debido a los constantes problemas financieros reales, lo que orilló a la Corona a otorgar títulos a hijodalgos, baja nobleza y hasta comerciantes para obtener dinero y, a cambio de eso, dotarlos de prestigio y encumbramiento social tanto en España como en Nueva España.

Así se reprodujo un patrón de nobleza novohispana similar al que había existido desde la Edad Media en Europa, donde el prestigio que le conferían los títulos a las familias, ofrecieron una oportunidad a los ricos comerciantes de todo el virreinato español de escalar socialmente y emparentarse con familias novohispanas respetadas o con amplias relaciones empresariales, al igual que con altos funcionarios de la Corona, lo que se tradujo en beneficios económicos y en un acrecentado coto de poder de éste sector de la sociedad, quien definió por mucho tiempo las reglas económicas y sociales de la Nueva España.¹⁷⁶

La herencia de los negocios de Luis Sánchez de Tagle

A finales del siglo XVII y principios del siglo XVIII Luis Sánchez de Tagle contaba con una posición económica estable que le redituaba cuantiosas

¹⁷⁶ Para abundar en la nobleza de España y Nueva España véase a María del Mar Felices de la Fuente, *La nueva nobleza titulada de España y América en el siglo XVIII (1701-1746)*. Entre el mérito y la venalidad, Almería, Editorial Universidad de Almería, 2012.

ganancias, gozaba de una posición social importante, por la obtención del título de marqués de Altamira, y además se movía con gran dinamismo en los negocios. Como ya se ha mencionado anteriormente, sus actividades no estuvieron ligadas únicamente al centro del territorio novohispano sino que se expandió hacia el septentrión e incluso hasta Perú y Filipinas. Esto no hubiera sido posible sin la ayuda de una extensa red de familiares y amigos que le ayudaron a ampliar y sostener sus negocios.

Las redes mercantiles son un entramado muy complejo porque en el ámbito novohispano que se conformaban, en mayor medida, de miembros familiares cercanos o hasta de segundo y tercer grado y eran dirigidas por un patriarca o líder. La red familiar novohispana tenía una particularidad importante: la cohesión de cada uno de los integrantes a través del matrimonio entre primos o parientes cercanos, situación que favorecía el patrimonio del clan, un elemento que no podía desmembrarse tan fácilmente.

Esta endogamia permitía que los negocios marcharan bien, que la fortuna se acrecentara y además que el capital acumulado se quedara en posesión de los mismos miembros de la familia. Los monopolios también fueron un mecanismo importante para conservar amplias extensiones territoriales en los varones sin que sufrieran pérdidas, así conformaba una especie de monopolio ya que sus actividades se diversificaban en el

ámbito comercial, minero y agroganadero, por mencionar las de mayor importancia.

Esta diversificación económica fue lo que motivó a los Sánchez de Tagle para preservar su patrimonio, así sobrinos o hermanos se convirtieron en depositarios y responsables de estos negocios, para que al morir el líder de la familia, tuvieran oportunidad de encontrar a un miembro, capaz de continuar con el encumbramiento económico y mantener las redes mercantiles, familiares y de paisanaje que los había llevado a su posicionamiento social.

Por ello en este apartado hablaré de dos personajes de gran importancia que continuaron con la labor empresarial de Luis Sánchez de Tagle, me refiero a Domingo Ruiz de Tagle y Pedro Sánchez de Tagle, sobrinos de Luis que mediante diversos mecanismos comerciales perpetuaron el ascenso social de la familia.

Para hablar de ambos es importante explicar que esta familia contaba con dos ramas montañosas asentadas en dos lugares diferentes. Luis Sánchez de Tagle, Domingo y Pedro, de quienes se hablará en breve, eran originarios de Santillana del Mar. Mientras que los Tagle Bracho o Torre Tagle, pertenecían a Cigüenza.¹⁷⁷ La primera contaba con hábitos

¹⁷⁷ José Bernardo Torre Tagle, residía en Perú, fue marqués de Torre Tagle hacia 1730, Juan Antonio Tagle Bracho era conde de Casa Tagle de Trasierra en 1744, vivía en Lima y manejaba las inversiones de sus parientes, por último Gaspar Quijano Velarde era esposo de Serafina Tagle Bracho, hija del primero, se convirtió en el conde de Torre Velarde. José Bernardo tenía un hermano en Perú llamado Francisco y ambos llegaron a

de órdenes militares y con títulos nobiliarios, mientras que la segunda, que había arribado al virreinato del Perú a principios del siglo XVIII, tardaría casi tres décadas más en adquirir títulos nobiliarios, situación que no les impidió enriquecerse y posicionarse social y económicamente, además de estrechar relaciones comerciales con los Sánchez de Tagle de Nueva España.¹⁷⁸

Este acontecimiento puede explicar por qué Francisco Sánchez de Tagle, residente en Parral, se había encargado de vender 3 mil pesos en géneros, aproximadamente por esas fechas, pertenecientes a su primo Juan Ruiz de Tagle, hermano de Francisco Díaz de Tagle,¹⁷⁹ encargado del almacén de Luis Sánchez de Tagle y que además, tuvieron una injerencia importante en el comercio del Perú, pues hay antecedentes de otro Francisco Sánchez de Tagle en este virreinato a finales del siglo XVII y principios del XVIII, que ya se ha mencionado en nota al pie, y hacia 1719 existe otro homónimo involucrado en el comercio que pertenecía a la orden de Santiago y ostentaba el título de teniente coronel y del cual hay una memoria de los géneros que albergaba en su casa, cuyo monto era bajo, solo 633 pesos y 3 tomines, si se compara con las transacciones de

esas tierras gracias a un pariente que suyo, Francisco Sánchez de Tagle, quien hacia 1707 se convertiría en el suegro de José Bernardo. Felices de la Fuente, *Op. cit.*, pp. 334-335

¹⁷⁸ *Idem.*

¹⁷⁹ *Op. cit.*, AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2. Para conocer más acerca de este personaje véase el capítulo III.

los otros Tagle.¹⁸⁰ Si se analiza la situación es probable que sea otro personaje pues el Francisco de Parral murió en 1710, así que solo quedaría el Francisco de Perú y éste último.¹⁸¹

De todo este panorama se puede concluir que si bien los Sánchez de Tagle se apoyaron en una fuerte e importante red familiar, de paisanaje o de negocios dentro de la Nueva España, en el Perú y Filipinas ocurrió lo mismo, pues si bien los familiares de la otra rama, se encontraban en otro virreinato, no fue un obstáculo para realizar negocios mercantiles.

Domingo Ruiz de Tagle, marqués de Sierra Nevada

Domingo Ruiz de Tagle nació en Santillana del Mar en 1657. Su madre era Juliana Sánchez de Tagle¹⁸² y su padre era Juan Ruiz Somavia.¹⁸³

¹⁸⁰ AGN, Indiferente virreinal, Caja 6331, Exp. 4, año de 1719. AGN, Indiferente virreinal, Caja 5933, Exp. 8, año de 1752.

¹⁸¹ Recuérdese que los Sánchez de Tagle durante varios siglos utilizaron mismos nombres para sus descendientes como: Luis, Francisco o Pedro, sin que pueda distinguirse con claridad de cuál familia se habla o de qué rama provenían, pues como se recordará, en la Nueva España cada individuo era libre de utilizar el apellido del padre, de la madre o de algún pariente cercano. Con los Tagle se complica la identificación de cada uno de sus miembros pero las pistas de los pocos documentos que hay sobre ellos, dan indicios sobre su procedencia.

¹⁸² El artículo de Gonzalo Aguirre Beltrán, "Las proezas del marqués y la marquesa de Altamira", dice que la madre de Domingo Ruiz de Tagle fue Jacinta Sánchez de Tagle y Sánchez de Tagle, media hermana de Luis Sánchez de Tagle por vía paterna, pero éste es el único dato sobre ésta. Disponible en: <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/1900/1/198969P5.pdf>, consultado el [15 de octubre de 2015]. Tomo el nombre que da Felices de la Fuente por ser una publicación más reciente y mejor documentada

¹⁸³ Felices de la Fuente, Op. cit., p. 335.

Domingo era un prominente almacenero de la ciudad de México¹⁸⁴ y en 1694 se desempeñó como alcalde mayor y capitán a guerra de las compañías comerciales de Filipinas y, además, fue general de los galeones Nuestra Señora del Rosario, San Francisco Javier y Santa Rosa. Este título le permitió nombrar a Pedro Pérez de Tagle como alférez y a Joseph de Fuentes como sargento.¹⁸⁵

Domingo era sobrino de Luis Sánchez de Tagle y de acuerdo a esta información, desde finales del siglo XVIII pudo viajar a Filipinas con un cargo administrativo, situación que facilitó a su clan familiar filtrarse en el comercio transpacífico. Las dos vías que existían para que los comerciantes de México accedieran a Filipinas era mediante el poblamiento de las Islas con una gran cantidad de descendencia, la residencia de al menos ocho años y el pago de una fianza, como cuerpos militares o como empleado de la Corona.¹⁸⁶

Aunque se sabe que muchos de los novohispanos que viajaban a Filipinas no especifican los motivos de su viaje y si lo hacían, declaraban que acudían por motivos militares o por cargos políticos. Así formaban parte del padrón de ciudadanos del archipiélago y esto les otorgaba un

¹⁸⁴ Carmen Yuste López, *Emporios transpacíficos. Comerciantes mexicanos en Manila 1710-1815*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2007, p. 131.

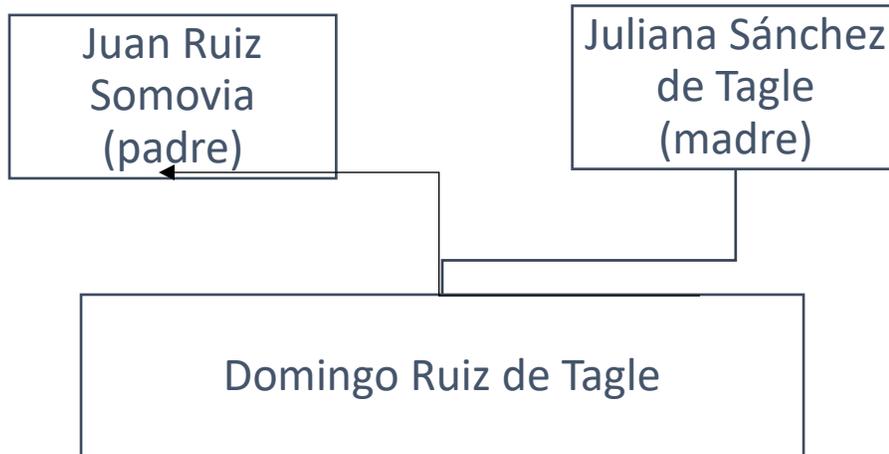
¹⁸⁵ AGN, Indiferente virreinal, caja 3224, exp. 33, Nombramiento de Domingo Ruiz Sánchez de Tagle, como alcalde mayor y capitán a guerra de las compañías de Filipinas, año de 1694.

¹⁸⁶ Carmen Yuste López, *op. cit.*, *Emporios transpacíficos*, pp. 122-123.

lugar en el galeón de Manila para poder cargar productos asiáticos a tierras americanas, sin incurrir en violaciones comerciales impuestas por la Corona española, cuando el comercio entre las colonias españolas estaba prohibido, práctica regular desde 1710 a 1760.¹⁸⁷

Diagrama 3. Árbol genealógico de Domingo Ruiz de Tagle

Fuente: Aguirre Beltrán, op. cit., "Las proezas del marqués", passim; Felices de la Fuente, op. cit., p. 335; AGN, Indiferente virreinal, caja 3224, exp. 33, Nombramiento de Domingo Ruiz Sánchez de Tagle, como alcalde mayor y capitán a guerra de las compañías de Filipinas, año de 1694.



¹⁸⁷ Carmen Yuste ha investigado a detalle los mecanismos comerciales entre la ruta del eje transpacífico y los almaceneros de la ciudad de México. La información citada la tomo de un artículo suyo, véase: Carmen Yuste, "El eje transpacífico en el siglo XVIII: la disolución imperial, una alternativa colonial", en Carmen Yuste López y Matilde Souto Mantecón (coords.), El comercio exterior de México 1713-1850. Entre la quiebra del sistema imperial y el surgimiento de una nación, México, Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Veracruzana, 2000, pp. 24-25.

Por lo tanto, tras evaluar la situación, al no estar regulada la entrada y salida de españoles residentes hacia Filipinas, Luis Sánchez de Tagle vislumbró la oportunidad de ampliar sus redes mercantiles en el archipiélago para posicionarse como comerciante en la flota que venía de Filipinas a Acapulco y no dejar de lado una participación importante en el comercio novohispano, en el que muchos de sus coetáneos también veían como una posibilidad de crecimiento.

Así se aprovechó de los cargos políticos de sus sobrinos para abrir canales viables para los negocios, porque si bien Domingo Ruiz de Tagle no residía en Filipinas, sí estableció antecedentes para ser considerado vecino del lugar. Después pudo haberse dado a la tarea de buscar un agente comercial residente en Filipinas, quien se encargara de embarcar los productos asiáticos con destino al puerto de Acapulco.¹⁸⁸ Durante 1700 y 1701 participaron como generales de los galeones el mismo Luis Sánchez de Tagle y Domingo. Posteriormente se les uniría Pedro Sánchez de Tagle.¹⁸⁹

Este mecanismo fue utilizado por varios almaceneros de la ciudad de México como Francisco de Echeveste, Juan de Lanz y Aristorena,

¹⁸⁸ Véase el capítulo III donde abundaré en otros comerciantes involucrados en el comercio de Manila y el septentrión novohispano.

¹⁸⁹ Yuste, op. cit., *Emporios...*, p. 131.

Manuel Rodríguez de Pedroso, pues ellos contaban con dinero suficiente para comprar productos asiáticos. Algunos otros como Juan Manuel Pérez de Tagle, Domingo Antonio de Otero Bermúdez y Sotomayor y Pedro González del Rivero, quienes se iniciaban en el giro mercantil, eran miembros de las tripulaciones de la carrera de Acapulco, cargadores o consignatarios,¹⁹⁰ incluso algunos pagaban por los lugares en el galeón, que los residentes no ocupaban.

La feria de Acapulco se celebraba durante los primeros meses del año, preferentemente en febrero, y no sobrepasaba el 25 de marzo. Durante la primera mitad del siglo XVII la feria contaba con afluencia de los grandes comerciantes de Puebla Oaxaca y algunos lugares del Bajío, pero a partir de 1680 los almaceneros de la ciudad de México monopolizaron la feria de Acapulco,¹⁹¹ al grado de que "del total de registros de plata que entraban al puerto, año con año, el 90% de los caudales ingresados procedían de la ciudad de México y eran propiedad de los grandes almaceneros."¹⁹²

También existía el comercio para los comerciantes pequeños pero solo podían adquirir las sobras que ofrecían los de Manila o terminaban comprándoles a los almaceneros artículos invendibles en sus almacenes, pero que en los reales de minas eran demandados solo por ser de la Nao

¹⁹⁰ Idem.

¹⁹¹ Ibid, p. 277, Hoberman, op. cit., p.p. 175-176.

¹⁹² Yuste, op. cit., Emporios..., p. 278.

de China y en donde,¹⁹³ se ha dicho con anterioridad, el difícil tránsito del camino real y el alto costo de los fletes, impedía que llegaran regularmente estos productos.

Domingo Ruiz de Tagle, asociado a una de las ramas más activas de los Tagle dentro del comercio, debió haber evaluado las ventajas del comercio transpacífico junto con su tío.¹⁹⁴ Por ello su actividad comercial ilegal creció desde finales del siglo XVII y sobre todo en el siglo XVIII, cuando los Sánchez de Tagle se vieron involucrados en actividades ilícitas por los fraudes ocultados en el galeón de Nuestra Señora de Bergoña, que arribó en 1709 a Acapulco y en las que estaban involucradas los oficiales reales de dicho puerto, pues se sabe que introducían mercancías ilícitas desde Manila o bien, enviaban fuertes cantidades de plata a Filipinas.¹⁹⁵

Una importante red que tejió Domingo Ruiz de Tagle fue el matrimonio, es decir, la red familiar, pues valiéndose de la amistad con el gobernador Fausto Cruzat, ambas familias arreglaron una boda entre Domingo e Ignacia María Cruzat Góngora y Aróstegui, conocida como La China. Por ello el gobernador viajó a Nueva España junto con su hija, pero

¹⁹³ Ibid., p. 279.

¹⁹⁴ Además de Domingo Ruiz de Tagle se encontraban otros familiares en Filipinas que lograron posicionarse políticamente durante los primeros treinta años del siglo XVIII. Véase Ramón Goyas Mejía, "Notas sobre la vida de Pedro Sánchez de Tagle", disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ehn/article/view/28085>, [Consultado el 22 de noviembre de 2014]. Este autor realiza un estudio completo sobre la vida de Pedro Sánchez de Tagle y conjunta en su artículo, una visión global sobre este personaje y su tío Luis Sánchez de Tagle en las relaciones comerciales establecidas por esta familia en las colonias novohispanas y su actividad empresarial.

¹⁹⁵ Yuste, op. cit., p. Emporios..., p. 130.

este enfermó y murió. Los hermanos de La China no querían que se casara con Domingo, así que la pusieron en el convento de monjas de San Lorenzo para resguardarla.

La boda no se impidió pues el arzobispo Ortega y su provisor, se declararon a favor de la unión y la boda se celebró en junio de 1703. Los hermanos Cruzat acudieron al virrey duque de Albuquerque, quien ordenó el arresto de los parientes de Domingo: Pedro Sánchez de Tagle, primo de Domingo y prior del Consulado, y de Luis Sánchez de Tagle, su tío, el 14 de junio de 1703, a quienes resguardó en los castillos de Acapulco y Veracruz. Debido a las perturbaciones comerciales entre España y América, los Tagle fueron perdonados del destierro y liberados en 1704.¹⁹⁶

Después de los contratiempos suscitados, La China murió ese mismo año de 1703 y Domingo Ruiz de Tagle enviudó. Éste se casó nuevamente en 1706 con Clara de Mora y Medrano,¹⁹⁷ viuda y heredera universal de Juan González de Olmedo, hijo de un hidalgo montañés del mismo nombre que sirvió a la Corona en los parajes de Veracruz. Asimismo fue alguacil mayor de la caja de Veracruz, hacendado, mercader y alférez real. González de Olmedo acrecentó la fortuna de su padre al instalar un molino en Cocolapan, construir un trapiche en Tuxpango y Zapoapa; además con tierras expropiadas de los indios de Tequila,

¹⁹⁶ Escamilla, *op. cit.*, Los intereses malentendidos..., p. 87. Este caso es conocido en la historiografía de los Sánchez de Tagle.

¹⁹⁷ AGN, Matrimonios, vol. 122, exp. 184, fs. 447-449.

intercambió sus potreros con el conde de Orizaba, ubicados en Escamela y Cuatlapa por el de Chiquilista o el Naranjal.¹⁹⁸

Incluso construyó molino, hornos de pan, bodegas y caballerizas en los límites de Orizaba y escrituró casas y solares. Todas estas propiedades pasaron a manos de Clara, porque no tuvo descendencia alguna.¹⁹⁹

En 1708 el casamiento de Domingo Ruiz de Tagle con Clara logró que éste adquiriera una herencia sumamente cuantiosa, además obtuvo en esa misma fecha el título de marqués de Sierra Nevada a través de un donativo gracioso de 10 000 pesos que entregó en la Tesorería Mayor,²⁰⁰ lo que lo catapultó aún más en los negocios. Las tierras con las que el marqués contaba fueron innumerables, entre ellas: Escamela, al oriente de Orizaba, los llanos de Tequila y las sabanas llamadas de Mesa de don Miguel, que eran frontera con Chocaman. El marqués de Sierra Nevada llegó a poseer una gran extensión territorial y se cree que él, junto con su esposa, fueron los únicos propietarios de extensas comarcas cuyos límites excedían por los cuatro vientos.²⁰¹

Si se realiza un recuento de su actividad hay evidencia de que además de poseer las cuantiosas tierras de Orizaba y participar en el comercio transpacífico con su tío Luis y su primo Pedro, Domingo Ruiz de

¹⁹⁸ Idem.

¹⁹⁹ Aguirre Beltrán, op. cit., pp. 6-14.

²⁰⁰ Felices de la Fuente, op. cit., pp. 277-279, 428.

²⁰¹ Ibid., p. 19.

Tagle se movía en círculos comerciales de ultramar, así como también en las minas de Parral, Chihuahua con Francisco Sánchez de Tagle, este vínculo le permitió contar con plata suficiente para ser reconocido como gran almacenero.²⁰²

Entonces sus cargos políticos, su actividad comercial en tierras asiáticas y sus matrimonios con mujeres de familias renombradas, lo posicionarían social y económicamente en la sociedad novohispana, y llevaría a la familia Tagle a conformarse como una estructura familiar y empresarial de gran envergadura y presencia no solo en el comercio novohispano sino en el comercio del ultramar.

²⁰² Véase el capítulo III. Todavía en 1710, tras la muerte de su primo Francisco Sánchez de Tagle, éste seguía debiéndole dinero. Op. cit., AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2.

Pedro Sánchez de Tagle y Bustamante, segundo marqués de Altamira

Otro personaje de suma importancia dentro del clan Tagle es, sin duda, Pedro Sánchez de Tagle y Bustamante, nacido en Santillana del Mar en 1661, al igual que su tío Luis y su primo Domingo. Sus padres fueron Andrés Sánchez de Tagle y de la Rasa, hermano de Luis Sánchez de Tagle y María Pérez de Bustamante.²⁰³

Cuando llegó a la Nueva España, en 1690, comenzó a trabajar en los negocios financieros y comerciales de su tío y un año después, contrajo matrimonio con su prima Luisa Sánchez de Tagle y Ávila, primogénita de Luis. Entonces tomó las riendas de los negocios de su tío y acrecentó la fortuna familiar.²⁰⁴ Esos años al servicio de su tío le sirvieron de entrenamiento a Pedro en el mundo de los negocios, quien posteriormente, continuó con la labor emprendida por Luis Sánchez de Tagle a mediados del siglo XVII.

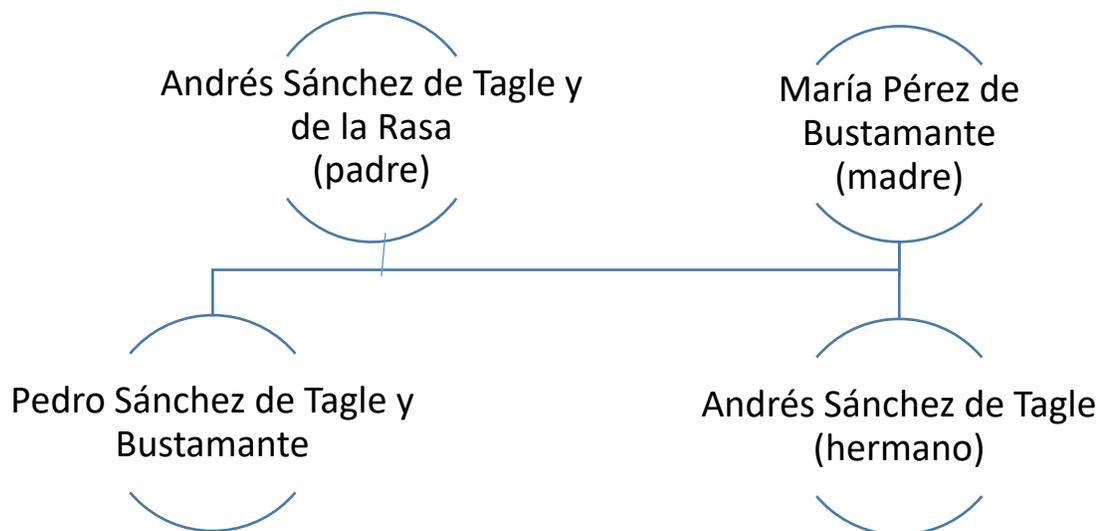
²⁰³ AGN, Bienes nacionales, vol. 516, exp. 8, año de 1724.

²⁰⁴ Vargas-Lobsinger, op. cit., Formación y decadencia..., p. 43

Diagrama 4. Árbol genealógico de la familia de Pedro Sánchez de Tagle

Fuente: Fuente: AGN, Bienes nacionales, vol. 516, exp. 8, año de 1724.

Elaboración propia.



A la par de su actividad mercantil Pedro Sánchez de Tagle se incorporó como sargento mayor en la infantería del comercio, misma que lideraba su tío desde el motín de 1692. Además existe la posibilidad de que en 1694 financiara el azogue que se distribuía de los reales de minas a través del derecho de alcabalas que administraba el Consulado, pues era sabido que las alcabalas garantizaban el reembolso de cualquier préstamo por adelantado debido al flujo considerable de metálico que ingresaban a sus arcas.²⁰⁵

Un año más tarde figuraría como cónsul moderno y ya para 1700, lograría el cargo de prior del gremio. Posteriormente, como representante del comercio novohispano, enfrentó serias dificultades al prorratar 322 000 pesos, resultado de la importación de azogue de Almadén entre los cónsules, diputados y electores que habían adquirido la obligación de pagar, así que asumió esa deuda y pagó de su dinero, pocos meses después, adelantó poco más de 258 800 pesos para liquidar 3 000 quintales de mercurio de Huancavelica, esta acción le valió a Pedro Sánchez de Tagle una prórroga para continuar en el puesto de prior.²⁰⁶ Ese mismo año le prestó 90 000 pesos a Diego Manuel de Carvallido y Zurita para comprar el oficio de tallador, valuado en 84 000 pesos.

²⁰⁵ Vid., Guillermina del Valle Pavón, *El Consulado de comerciantes de la ciudad de México las finanzas novohispanas, 1592-1827*, Tesis de Doctorado en Historia de El Colegio de México, 1997, pp. 101-102.

²⁰⁶ Idem.

En 1701 Pedro ya era socio de Luis, su tío, y cumplía su segundo año consecutivo a cargo del priorato del Consulado de México,²⁰⁷ pero el rey otorgó el permiso para que estuviera en ese puesto hasta 1703, por los servicios prestados al erario real.²⁰⁸ Esto quiere decir que desde hacía un poco más de diez años que había llegado a Nueva España y ya contaba con una fortuna considerable, puesto que solo la persona que poseía capital suficiente, tenía almacén y casa en la ciudad de México, era mayor de 21 años y casado, podía ingresar a la corporación.

Sus finanzas prosperaron porque en 1700 y 1701 se incorporó con su tío Luis y con su primo Domingo como general del galón de Manila. Aquí debió acumular una gran cantidad de plata que, aunque se sabe que esta familia se enriqueció ilícitamente, sus caudales siempre estuvieron al servicio de la Corona.²⁰⁹ Así le sobraron oportunidades para enriquecerse y ser partícipe del banco de plata, la distribución de las mercancías a lo largo del septentrión novohispano y del galeón de Filipinas y Veracruz, así como las ganancias obtenidas en el rescate de plata.

Es importante señalar que en Perú como en el archipiélago asiático el comercio entre estos territorios y la Nueva España estaba prohibido, los Tagle tuvieron una actividad ilícita frecuente e importante. Se sabe

²⁰⁷ Escamilla, op. cit., Los intereses..., p 46. Para conocer el funcionamiento del Consulado de México véase capítulo I.

²⁰⁸ Del Valle Pavón, Op. cit., "El marqués...", p. 11

²⁰⁹ Vid supra en el apartado de Domingo Ruiz de Tagle.

que enviaban plata novohispana a ambos destinos y que además introducían mercancías orientales por el puerto de Acapulco.²¹⁰ El comercio sostenido por los Sánchez de Tagle en Filipinas junto con diversos almaceneros como son: Francisco Echeveste o los hermanos Carriedo Peredo, a cargo de los galeones transpacíficos, era una práctica que llevaban años atrás y era conocida, pues estos coludidos con los filipinos ingresaban mercancías al puerto de Acapulco por medio de agentes comerciales, al sortear la ley española ingeniosamente.²¹¹

Prueba de ello es que en 1704 la audiencia de Guatemala comisionó a José Osorio Espinosa de los Monteros para proceder contra Luis Sánchez de Tagle, Pedro Sánchez de Tagle y Juan de Quintana por el extravío de los quintos reales de oro y por el comercio ilícito con el reino del Perú, a donde llevaban y traían plata de contrabando.

En 1702 comenzó a adquirir tierras y haciendas que, casi siempre, eran remates judiciales. Éstas eran de ganado mayor y menor, con casas, aperos, capillas que se situaban en las jurisdicciones de Nueva Galicia y Nueva Vizcaya, en ésta última adquirió las haciendas de San José del Bravo, Santa Ana Pacueco y San Pedro del Álamo, que posteriormente

²¹⁰ Ramón Goyas Mejía, "Notas sobre la vida de Pedro Sánchez de Tagle", disponible en: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/ehn/article/view/28085>, [Consultado el 22 de noviembre de 2014]. Este autor realiza un estudio completo sobre la vida de Pedro Sánchez de Tagle y conjunta en su artículo, una visión global sobre este personaje y su tío Luis Sánchez de Tagle en las relaciones comerciales establecidas por esta familia en las colonias novohispanas y su actividad empresarial.

²¹¹ Carmen Yuste, Op. cit., "El eje transpacífico en el siglo XVIII...", p. 26.

formarían parte del mayorazgo de los marqueses de San Miguel de Aguayo. Incluso adquirió una hacienda con telares para lana, en San José de Bravo en Querétaro.²¹² Aunque se sabe que Luis Sánchez de Tagle le prestó dinero para adquirir la hacienda de San Pedro del Álamo, Pedro Sánchez de Tagle declaró en su testamento que su esposa no había llevado más dinero que una dote de 50 000 pesos y él había correspondido con la décima parte del caudal en arras *prompter nuptis*, 6 000 mil, es decir 66 000 mil pesos. Las haciendas quedaron a nombre de Pedro y su mujer solo recibió lo correspondiente a las ganancias obtenidas durante el matrimonio.²¹³

Desde 1704 Luis Sánchez de Tagle contaba con el título del marqués de Altamira por los servicios prestados a la Corona, por lo tanto su yerno Pedro y su hija Luisa Sánchez de Tagle serían los segundos marqueses de Altamira. Pedro además ostentaría el título de caballero de la orden de Calatrava, maestro y gentil hombre de la boca de su majestad, gobernador justicia mayor y administrador general del estado y marquesado del valle en esta Nueva España, regidor de esta nobilísima ciudad de México y comprador de plata en ella.²¹⁴

Hasta aquí se vislumbra un panorama alentador sobre las finanzas de Pedro y Luis Sánchez de Tagle. Si se analiza en el contexto de la red

²¹² Vargas-Lobsinger, *Op. cit.*, p. 43.

²¹³ *Ibid.*, pp. 43-44.

²¹⁴ AGN, Bienes nacionales, vol. 516, exp. 8, año de 1724.

familiar, parecer ser decisiones tomadas a conciencia en las que Luis comenzó a ceder el control de los negocios familiares a Pedro. Esto se concluye a raíz de la real cédula de Felipe V, del 29 de abril de 1708, donde se le otorgó e Pedro la posesión del título a perpetuidad, perfecta e irrevocablemente del oficio de tallador y el banco de plata pasó a sus manos.²¹⁵

Por lo tanto la adquisición del oficio de tallador, el rescate de plata mediante el banco de plata, el pago y envío a la ciudad de México para su amonedación de la misma, completó un circuito comercial importante que iniciaba en los poblados norteños y terminaba con la acumulación de moneda en una de las pocas familias que dominaba el flujo de la misma dentro de Nueva España y ultramar.

Para continuar con la buena salud de la empresa familiar, Pedro casó a su segunda hija, María Manuela, con Juan Manuel Argüelles Miranda,²¹⁶ sobrino de Melchor de Miranda y Solís, propietario del oficio y tesorero de la Caja de Pachuca, lugar en el que poseía dos haciendas de fundición, por la relevancia de producción de plata en aquel lugar, bien conocida por Domingo de Larrea, quien fuera tesorero de la caja y, supongo, por los hombres de negocios de la época.

²¹⁵ Ibid., p. 44

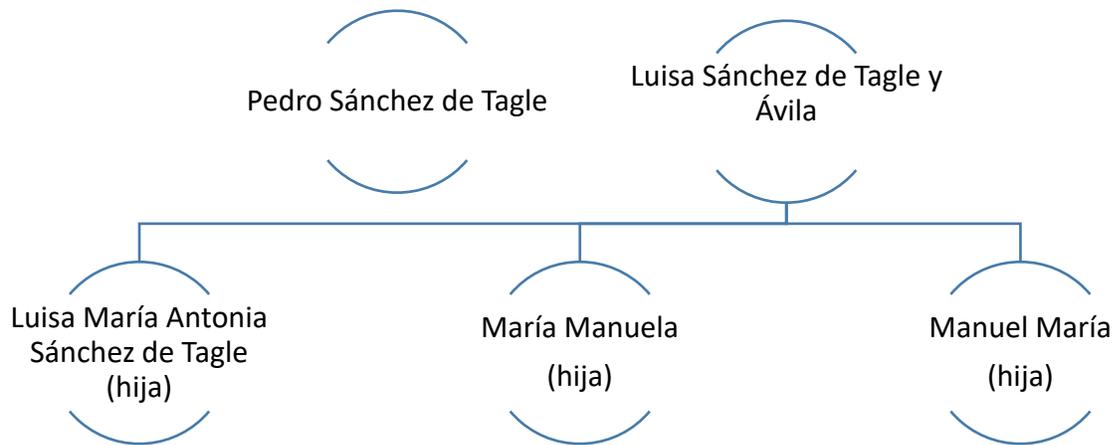
²¹⁶ Del Valle Pavón, Op. cit., "El marqués...", pp. 13-14. A menos que se indique lo contrario.

En 1710 murió Miranda y Solís, quien designó a su sobrino Juan Manuel de Argüelles y Miranda, como su sucesor de tesorero de la Caja Real de Pachuca, pues sus hijos eran menores de edad. Posteriormente, en 1712, se descubrió que Pedro Sánchez de Tagle envió varias barras de plata sin quintar, situación que se dejó pasar. Por lo que es probable que el segundo marqués de Altamira, extrajera de Pachuca plata sin gravar, pues su yerno, llegó a ser contador y juez de la Real Hacienda y caja del lugar, e incluso pudo haber sido plata de Filipinas, pues recuérdese que Francisco de Valdivieso también estaba involucrado en el comercio transpacífico.²¹⁷ Así la plata acababa en la Casa de Moneda sin que pagara gravamen alguno.

²¹⁷ Yuste, op. cit., *Emporios...*, p. 133. También hacia 1727 estaba en Filipinas Francisco Sánchez de Tagle y Valdivieso, sobrino de Francisco de Valdivieso junto con otros miembros de la familia Tagle.

Diagrama 5. Familia del Segundo Marqués de Altamira, Pedro Sánchez de Tagle.

Fuente: AGN, Bienes nacionales, vol. 516, exp. 8, año de 1724.



En 1710 Luis Sánchez de Tagle el fundador de grandes negocios tanto en Nueva España y ultramar había muerto, por lo tanto Pedro Sánchez de Tagle asumió el título de segundo marqués de Altamira, con ello recibía el legado de su tío-suegro que era uno de los tres bancos de plata más importantes de la Nueva España,²¹⁸ todos los negocios de rescate y avío de plata en los reales de minas, incluidas las deudas y caudales que éstas generaban, además de una gran red comercial esparcida por todo el territorio novohispano y allende los mares. A la muerte de Luis existían 307 288 pesos en plata y oro acuñados y por acuñar en la Casa de Moneda, cantidad que puede tomarse como un estimado de la enorme producción de reales que manejaban los Tagle, lo que incluye las monedas sin declarar y que constituían parte importante de ese circulante invertido en el comercio de la Nao de China y alguno que otro negocio con los comerciantes ibéricos.

Pedro Sánchez de Tagle tenía bien afianzadas sus relaciones en el Nuevo Mundo, prueba de ello fue la estrecha relación que mantenía con el virrey duque de Linares, a quien le había ofrecido su apoyo cuando se había perdido la nave Almiranta de Barlovento durante la Guerra de

²¹⁸ Véase el Capítulo III de esta tesis para mayor detalle.

Sucesión y cuando la flota a cargo de Juan de Uvilla había sido alcanzada por un huracán en Las Bahamas. Por todas estas contribuciones, el virrey duque de Linares, exhortó a la minería y comercio de Pachuca, que acogiera el indulto cuando en 1712 el visitador Francisco de Pagave realizaba una investigación sobre el erario de Pachuca y no se tomarán medidas tan severas como en Zacatecas.²¹⁹ Se puede deducir entonces que la extracción de barras de plata sin quintar así como la plata sin gravar, haya sido un elemento cotidiano dentro de la esfera económica novohispana, que era permitida por las autoridades, por las retribuciones que los mercaderes realizaban no solo a la Corona sino a ellas también, lo que les confería un amplio grado para establecer negocios ilícitos a su conveniencia sin que la autoridad les estorbara.

Los negocios de la familia Sánchez de Tagle florecieron con Pedro a la cabeza y no se detuvieron. Otro de sus movimientos importantes fue el casamiento de su hija Luisa María Antonia Sánchez de Tagle con Francisco de Valdivieso, su yerno, que había trabajado en los negocios familiares y quien se convertiría en el albacea de su testamento, junto con su mujer, la segunda marquesa de Altamira, por el gran cariño que Pedro le tenía.²²⁰ Así se creó una nueva rama familiar que amplió los

²¹⁹ Idem. Guillermina del Valle rastrea con mayor detalle la vida de Pedro Sánchez de Tagle en su faceta de negocios.

²²⁰ Vargas-Lobsinger, op. cit., Formación y decadencia..., p. revisar la página.

negocios de los Tagle y los Valdivieso.²²¹ Pedro Sánchez de Tagle murió en 1724. Fue amortajado con el hábito de la orden militar que profesó y sepultado en el convento de San Sebastián de religiosos carmelitas descalzos de la ciudad de México²²². Sus bienes legados fueron haciendas entre el centro de la Nueva España y Nueva Galicia, cuentas por cobrar a diversos comerciantes, un banco de plata fortalecido, el oficio de tallador, además de una serie de negocios comerciales con mineros del norte, de Pachuca, con el comercio de Filipinas, así como los tratos con los almaceneros de la ciudad de México.

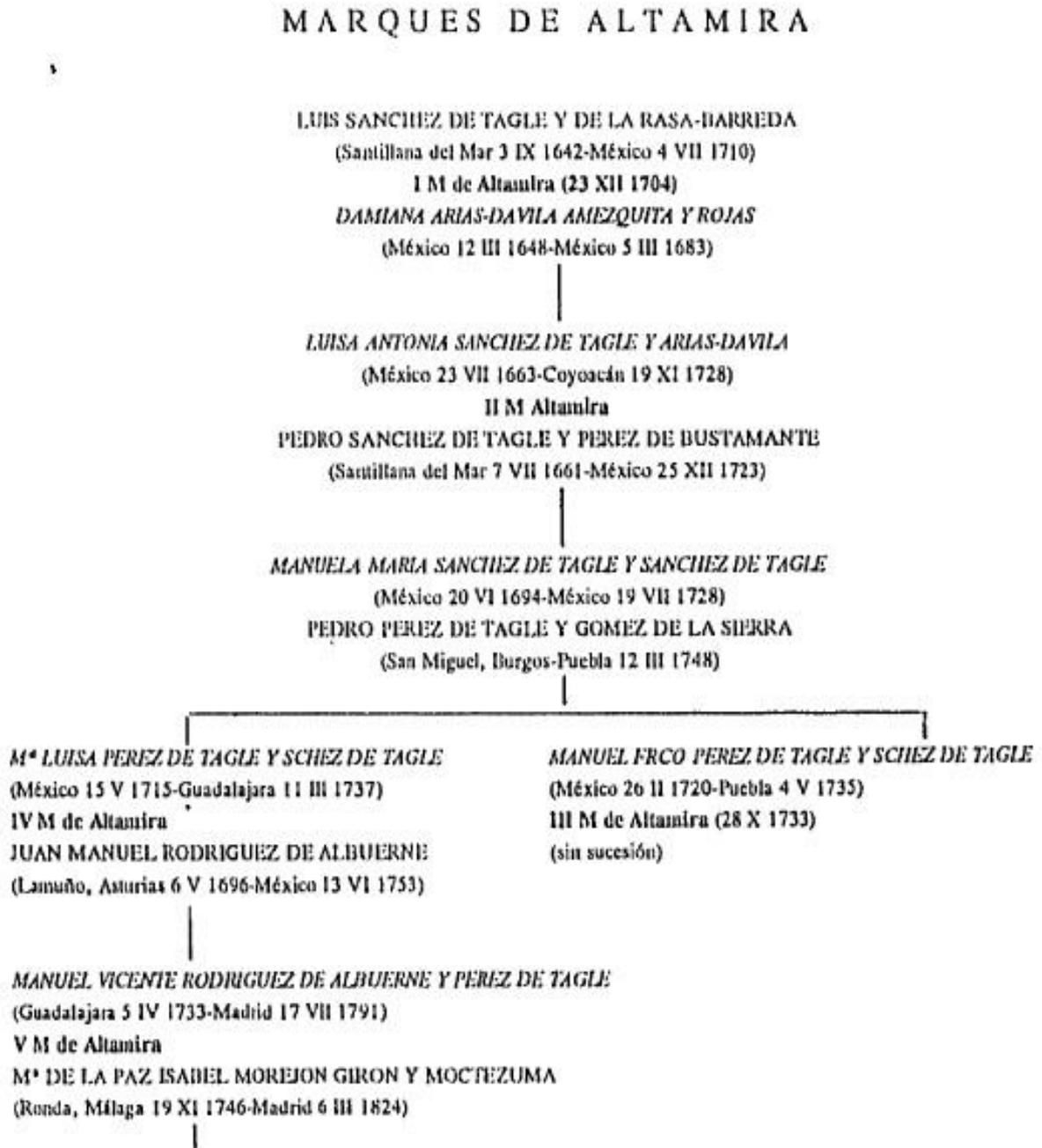
Fue Francisco de Valdivieso quien continuó con su legado y lo ramificó convirtiendo a los Tagle en una familia que se perpetuaría en el poder hasta iniciada la guerra de Independencia, debido a los lazos familiares tan estrechos que mantenían cohesionado al grupo. Si bien es cierto que hay muchos otros Sánchez de Tagle inmersos en las redes mercantiles, no se habla de ellos aquí porque no llevaron una cadena de mando definitiva para los intereses familiares como Domingo Ruiz de Tagle y Pedro Sánchez de Tagle. De estos actores secundarios, pero también importantes tratará el capítulo III de esta tesis.

²²¹ Para un estudio más detallado de Francisco de Valdivieso véase el libro de María Vargas-Lobsinger, quien abunda en sus negocios y el mayorazgo de San Miguel del Álamo y San Miguel de Aguayo.

²²² AGN, Bienes nacionales, vol. 516, exp. 8, año de 1724, s.f.

Diagrama 6. Los marqueses de Altamira

Información tomada de Javier Eusebio Sanchiz Ruiz, "Apéndice V. Sobre los requisitos necesarios para conceder títulos de Castilla", en La nobleza titulada en la Nueva España, op. cit, p. [XXXV].



III. LAS DINÁMICAS Y LAS PRÁCTICAS MERCANTILES REGIONALES DE LOS SÁNCHEZ DE TAGLE. EL ENCLAVE ENTRE LA NUEVA ESPAÑA Y EL SEPTENTRIÓN

En este capítulo se explicarán las redes comerciales establecidas en Parral, principalmente, San Diego de Minas Nuevas, Santa Rosa de Cusihuriachi y San Felipe el Real, a finales del siglo XVII y principios del XVIII, por Luis Sánchez de Tagle y cómo logró un monopolio comercial junto con otras familias de México, lo que le permitió acumular cantidades considerables de plata en su banco de plata hasta la tercera generación, aviar a comerciantes locales y además cimentar una red de negocios sólida en los mercados regionales y en la ciudad de México que culminaría hasta 1730 con Francisco de Valdivieso.

LOS MERCADERES DE PARRAL

Las relaciones entre mercaderes en la Nueva España se establecían por medio del paisanaje, del parentesco y, sobre todo, de la confianza, instrumento siempre presente al momento de cerrar un negocio. Los comerciantes de Parral se sitúan en una posición diferente a los almaceneros de México porque los primeros, se habían afianzado como

mineros y, posteriormente como mercaderes, realizando esa actividad dual que caracteriza al comerciante del septentrión.

Ya se han definido las características comerciales como una generalidad en la Nueva España, pero en los reales de minas la realidad es diferente. Si bien es cierto que existen también mayoristas o minoristas, las estrategias que utilizan son diferentes, a saber: una amplia red de distribución a mediana y pequeña escala de los productos que se encontraban en los almacenes de la ciudad de México, que por medio de los comerciantes intermediarios, los encomenderos o los agentes comerciales eran llevados a los reales de minas.

A esto hay que añadir que los almaceneros colocaban a sus sobrinos o parientes en lugares comerciales estratégicos, como reales de minas, para que ellos se encargaran de la distribución de productos perecederos, suntuosos o de herramientas necesarias para la minería. Esto llevaba al acaparamiento de la plata en pasta que se enviaba a México para su amonedación y así continuar con el circuito comercial de la adquisición de mercaderías, la distribución por el territorio novohispano y su comercialización a nivel local.

Bajo este panorama es menester mencionar la importante labor de los arrieros, quienes transportaban toda clase de mercancías a lomo de mula mediante compañías bien establecidas que se dedicaban a distribuir las en los parajes más alejados. La mayoría de los arrieros

trabajan con una sola persona. Esto traía un beneficio mutuo para ambas partes pues el mercader establecía un lazo de confianza con el arriero y éste a su vez, sabía que contaba con trabajo seguro debido a la duración de los viajes, en este caso hasta el septentrión.²²³ Por ejemplo, el caso de Joseph de Teradas, arriero que entregaba la mercancía proveniente del almacén de Luis Sánchez de Tagle en México en Parral tanto a su sobrino Francisco Sánchez de Tagle como a Antonio Pérez Machargo, encomendero de Luis.²²⁴

Para apreciar más de cerca las dinámicas y las prácticas mercantiles habrá que ubicarse primero en el real de minas de San José del Parral, situado al sur del actual estado de Chihuahua, colindante con el estado de Durango, pero que en esa época, pertenecía al territorio llamado Nueva Vizcaya. Su descubrimiento en 1631 por Juan Rangel de Biesma al denunciar la mina "La Negrita",²²⁵ suscitó una serie de desplazamientos por parte de mineros y comerciantes que se hallaban en otros reales mineros del septentrión como Zacatecas, que para 1630-1640 se había estancado comercialmente y sus yacimientos de plata sufrían agotamientos importantes. Aun así hacia 1635 éste real contaba con 99 tiendas y con 70 hacia 1640,²²⁶ lo que indica que se mantuvieron dichos

²²³ Para una información más detallada de la labor de los arrieros véase el capítulo I.

²²⁴ Op. cit., AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2.

²²⁵ Luis Aboites, Breve Historia de Chihuahua, México, Fideicomiso Historia de las Américas, Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1994, p. 29.

²²⁶ Backewell, op. cit., *Minería y sociedad...*, p. 112.

establecimientos con regularidad, pero se sabe que muchos de estos comerciantes cambiaron su centro de distribución mercantil a Parral sin detenerse más en Zacatecas.²²⁷

Lo cierto es que hacia 1633 esta movilidad originó el arraigo de entre 1200 y 1300 personas en Parral (400 a 500 españoles más 800 sirvientes), y dos años después esta cifra se elevaría a 5 000,²²⁸ justo cuando el comercio era menos intenso en Zacatecas, lo que impulsó a los mercaderes a asentarse en Parral sin perder de vista sus antiguos negocios.

No fue sino hasta finales del siglo XVII que la ciudad de Zacatecas floreció nuevamente con el descubrimiento de Sombrerete, por lo que en 1696 se obligó a que el comercio debía pasar de nueva cuenta por Zacatecas para llegar a Sombrerete y de ahí a Nueva Vizcaya, porque en el primer real se cobraban 40 000 pesos anuales de alcabalas, suma que rebasaba por mucho los años anteriores. Aunque no se puede saber con exactitud si todos los arrieros se detenían efectivamente en Zacatecas con los productos que eran enviados desde la ciudad de México, lo cierto es que se traspasó la frontera física norteña que, durante años, se había

²²⁷ Ibid., pp. 114-115.

²²⁸ Chantal Cramaussel, Poblar la frontera. La provincia de Santa Bárbara en Nueva Vizcaya durante los siglos XVI y XVII, Zamora, El Colegio de Michoacán, 2006, p 145.

convertido en el límite territorial para los españoles, esto abrió nuevas rutas comerciales y por lo tanto, nuevos centros con quienes comerciar.²²⁹

Mientras tanto Parral continuó con el comercio habitual durante el resto del siglo XVII, pero la población comenzó a disminuir por las epidemias y sequías que se padecieron, de tal suerte, que los mercaderes se desplazaron hacia San Diego de Minas Nuevas y San Francisco del Oro, cuya cercanía les permitía establecer a algún pariente o socio comercial para abastecer a estas poblaciones de menor desarrollo minero. En 1643 existían cinco comerciantes registrados en Parral. Es cierto que es una cifra muy pequeña, pero ni siquiera en la lista de vecinos, elaborada en 1648, hay información más detallada que pudiera dar luz al respecto de su actividad, es decir si eran mayoristas, minoristas, viandantes o cualquier otra categoría.²³⁰

La cifra de mercaderes aumentaría a 15 hacia 1649 y llegaría a mantenerse en 10, lo que hace suponer un flujo importante comercial y, probablemente, vínculos bien establecidos con las autoridades locales para la movilización de sus productos dentro de Parral y en los poblados más alejados a donde no se llegaba con demasiada facilidad.

²²⁹ Backewell, op. cit., *Minería y sociedad...*, p. 116.

²³⁰ AHMP.FC.A24.1.19, Gobierno y administración, año de 1643, visitas, caja 1, Exp. 19. AHMP, 917, año de 1648, Lista de vecinos de este Real que mandó levantar el alcalde y justicia mayor en 1648.

En 1654 Parral presentó otra baja poblacional y solo había 2 000 habitantes, cifra que se mantuvo hasta que en 1674 se redujo a 1 500 vecinos los que seguían en el real de minas.²³¹ Esta disminución de la población pudiera ser la causa del por qué no hay un registro minucioso de las personas dedicadas al comercio, como lo hay en Zacatecas y que aparezca documentación muy escueta referente a esta actividad, pues la primera fecha en la que se puede apreciar es a partir de 1649, por lo tanto no se puede establecer una dinámica comercial regional completa sino parcial, pero que ejemplifica muy bien, al comportamiento del mismo.

Respecto a la baja de habitantes pudiera explicarse con la movilidad de los mercaderes hacia nuevas oportunidades comerciales en San Diego de Minas Nuevas, que en 1658 registró a ocho dueños de tiendas,²³² o en Santa Rosa de Cusihuiriachic, que hacia los primeros años del siglo XVIII, diversificaron su negocio hacia San Felipe el Real, donde también se encontraron importantes yacimientos argentíferos.

No hay que dejar de lado una particularidad de los comerciantes locales y es que, al igual que los almaceneros de México, dividían su actividad en la compra de haciendas de fundición y de azogue, así como de haciendas ganaderas en el Valle de Bartolomé, por ejemplo, lo que les permitió ampliar aún más sus negocios y acaparar la producción de plata

²³¹ Cramaussel, op. cit., p. 148.

²³² AHMP.FC.A24.1.23, Gobierno y administración, año de 1649, visitas, caja 1, Exp. 23. AHMP.FC.A24.2.40, Gobierno y administración, año de 1658, visitas, caja 2, Exp. 40.

de los mineros con pocos recursos y además participar en el abasto de carne o cereales cuando los productos locales escaseaban.

Para entender las prácticas comerciales en Parral, es necesario adentrarse en el sector de mercaderes que iniciaron actividades durante y después del auge minero, así como los que continuaron con estos negocios o, en otros casos, cómo fueron desplazados por otros comerciantes que establecieron vínculos de paisanaje o de parentesco con algunos de los miembros que ejercían un control importante dentro del Consulado de la ciudad de México y que lograron definir el comercio regional.

Para ello se requiere elaborar una definición propia del mercader parralense, en quien se puede identificar diversos rasgos o elementos descritos por Kicza, pero con sus particularidades regionales como las siguientes: la injerencia en los asuntos políticos del real, ya fuera mediante la obtención de un cargo público, es decir, las redes políticas y redes de paisanaje, como el caso de Juan Sánchez de Tagle, mercader y funcionario de la caja marca de Parral durante la segunda mitad del siglo XVIII.²³³ Que aunque todavía no hay suficiente información de este Tagle, tuvo que haber desempeñado una labor importante para los intereses

²³³ Op. cit., AHMP.FC.D14.008.120, Contra Juan Sánchez de Tagle, mercader, vecino del real y teniente de tesorero de la caja marco, por la inobediencia al mandato hecho por el licenciado Pedro González, alcalde mayor del Real de Parral, año de 1729, San José del Parral.

familiares, pues recuérdese que una de las líneas de negocios de esta familia estaba sustentado en el acaparamiento de plata.

También existen las relaciones establecidas con las autoridades locales, la adquisición de títulos nobiliarios o ser nombrado familiar del Santo Oficio. Todas éstas fueron unas de las características más comunes dentro del contexto regional, lo que los hace diferentes a los de México.

Así los comerciantes se posicionaron socialmente y además contaron con prestigio y una fortuna considerable.²³⁴ Esto quiere decir que dicho grupo determinó la economía local y las prácticas mercantiles establecidas al interior del real y en los reales aledaños, porque, en algún momento de su encumbramiento, al llegar a formar parte del gobierno e influir en la toma de decisiones y formar parte de la oligarquía local, podían decidir el rumbo de los asuntos económicos y políticos para su beneficio.²³⁵ Fuera de este pequeño núcleo las reglas comerciales las establecían los almaceneros de México, cuyos alcances eran mayores en relación al posicionamiento político y la riqueza acumulada.

²³⁴ Véase al respecto los estudios que han particularizado en los comerciantes locales como el trabajo de Elisa Itzel García Berumen, *Los grandes comerciantes de Zacatecas*, *passim*, además de Robert C. West, *op. cit.*, *The Mining community*; Phillip Hadley, *op. cit.*, *Minería y sociedad en el centro minero* y Claude Morin, *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979.

²³⁵ Chantal Cramaussel refiere esta situación en su artículo "Una oligarquía...", ver la página 87.

Las categorías comerciales regionales

Para entender al mercader parralense es necesario clasificarlo de acuerdo a su actividad. Por ejemplo, hay encomenderos, agentes comerciales, administradores, cajeros mayoristas y minoristas. Hay que tomar en cuenta que el mercader ejercía una doble función, ser minero y aviador de otros comerciantes o mineros con menor poder adquisitivo y a quienes se les dificultaba solventar sus actividades. El encomendero era la persona a quien se le delegaban encargos comerciales de algún mercader de la ciudad de México. Por su labor recibía una comisión del 4% y 5% de la transacción total.²³⁶

Al respecto Berumen identifica en Zacatecas que el comerciante podía ser encomendero mercantil y, posteriormente, dar el salto a comerciante-encomendero, es decir que contaba con un establecimiento propio donde vendía sus productos pero además continuaba con los encargos que le hacía el almacenero.²³⁷ Esto le proporcionaba una entrada de dinero seguro y además obtenía las ganancias de su negocio. En Parral también existe este personaje, tal es el caso de Antonio Pérez Machargo, encomendero de Luis Sánchez de Tagle, quien obtendría una estabilidad

²³⁶ Louisa Hoberman, *Mexico's Elite...*, pp.34-70. No se debe confundir a este personaje con el encomendero de indios. La referencia a este personaje es un comerciante español que residía en los reales de minas y viajaba frecuentemente a la ciudad de México. Éste se encargaba de vender productos de los almaceneros a cambio de una comisión.

²³⁷ Berumen, op. cit., *Riqueza y poder...*, p. 40.

considerable dentro del comercio y además una fortuna importante.²³⁸ Sobre los agentes comerciales hay poco que decir por la escasa información que proporcionan los documentos, no es posible saber más sobre su desempeño en el ramo. Lo que sí es claro es que esta actividad estaba ligada a la entrega de mercancías y de moneda, además, éstos comunicaban líneas de crédito que proporcionaban los almaceneros de México a los comerciantes locales.²³⁹

La figura de administradores y cajeros estaba un poco más definida. Para la segunda mitad del siglo XVII esta figura ya se había bosquejado en Parral, aunque se sabe que también en Zacatecas existían estas actividades no se les llamaba de esa forma, al menos al cajero, quien era conocido como ayudante de tienda y además llevaba la contabilidad de la misma. La diferencia entre ambas tareas era que al administrador se le pagaba una comisión por atender y resguardar la tienda, mientras que el cajero solo recibía un sueldo anual. Tal es el caso de Phelipe Catalán, mercader minorista, quien pide en su testamento que se liquide el pago de su sueldo a su cajero.²⁴⁰

Respecto a los comerciantes mayoristas y minoristas hay una clara distinción entre ambos. Los primeros pueden definirse con base en la fortuna acumulada, los nexos que han establecido con los almaceneros

²³⁸ Véase más adelante para una explicación más detallada.

²³⁹ Berumen, *op. cit.*, Riqueza y poder..., p. 40.

²⁴⁰ AHMP, 2508, año de 1674c, Testamentaria de Phelipe Catalán, Parral, Nueva Vizcaya.

de la ciudad de México y con otros comerciantes de las regiones aledañas, así como la participación en puestos importantes de poder y sus relaciones con la oligarquía y las autoridades reales. Aunque no se puede determinar la fortuna de éstos, sí se puede realizar un aproximando con base en los datos que arrojan los testamentos así como los inventarios de bienes.

De acuerdo a la información obtenida en los documentos, su riqueza podía oscilar entre los 40, 000 y los 100, 000 pesos, además de establecer una relación de dependencia con un almacenero de la ciudad de México y, en algunos casos, también ser agentes comerciales de éstos en las ferias comerciales. Basándome en las cantidades que presenta Louisa Hoberman en su estudio, se pueden considerar a este grupo dentro de un rango que ella clasifica como rico.²⁴¹

Si bien es cierto que las fortunas de los mercaderes de Parral que considero como mayoristas no tienen comparación con las de los almaceneros de México, sí se pueden establecer cifras y prácticas mercantiles basadas en los almaceneros de México, que se reproducían a menor escala en los reales de minas.²⁴² Por su parte los minoristas son mercaderes que contaban con una fortuna no mayor a los veinte mil pesos

²⁴¹ Al respecto véase la clasificación que realiza Hoberman sobre los comerciantes de México en el siglo XVI, Hoberman, op. cit, *Mexico's Elite...*, pp. 226-228.

²⁴² Consúltese más adelante el caso de Antonio Pérez Machargo y Juan Blanco, éste heredó de su tío una cuantiosa fortuna.

y se encargaban de distribuir las mercancías a mineros de menores recursos, a tenderos cuyo centro de acción es el real donde se asentaron y que abastece localmente a los pequeños propietarios de alguna hacienda o a los trabajadores de las minas. Precisamente de estos personajes se obtenía la plata en pasta en una cantidad menor pero que, sumando el conjunto, se acumulaba una cifra importante para el minorista, lo que le aseguraba una nueva línea de crédito con los mayoristas locales o con los almaceneros de México.

Hasta aquí se ha podido constatar que las diversas categorías de comerciantes a nivel local no distan mucho de las prácticas mercantiles de los almaceneros de la ciudad de México. Si se compara el caso de los comerciantes de Parral con los de Zacatecas, pudiera establecerse un patrón sobre las actividades desempeñadas de los grupos descritos con sus particularidades. Por el momento faltaría explicar las dinámicas y las prácticas mercantiles del resto de los reales de minas que pudiera esclarecer o matizar el comercio regional en función del comercio de la ciudad de México.

LOS COMERCIANTES MAYORISTAS Y MINORISTAS

Para determinar el manejo comercial de Parral es necesario advertir cómo se estructuraba el grupo dominante. Al parecer los comerciantes que se establecieron en Parral habían llegado con un capital inicial para

emprender su negocio. La mayoría del comercio fue manejado por familias o compañías comerciales que se disputaban el monopolio regional durante la segunda mitad del siglo XVII y principios del XVIII.

El corpus documental encontrado para su estudio es limitado, pero he logrado reconstruir líneas familiares a través de los testamentos y los inventarios de bienes bajo diversos cuadros que realizado sobre dicha documentación, lo que me ha permitido establecer prácticas y mecanismos mercantiles, redes familiares, de paisaje, mercantiles y de confianza, que empleaban dentro de los reales de minas, así como la relación existente con los almaceneros de la ciudad de México para trazar un patrón de comportamiento regional. Hasta el momento no existe un trabajo que haya logrado conjuntar una clasificación de los mercaderes-mineros de Parral, empero, cada uno de los nombres que se presentan en este trabajo han sido producto de un escrupuloso trabajo de archivo.

Para ello he dividido a los personajes como sigue: una generación precursora que son: Domingo de la Puente, Phelipe Catalán, la familia Simois, Antonio Pérez Machargo y Francisco Sánchez de Tagle, todos ellos dedicados a la minería y al comercio. De ellos seguiría la generación heredera, a partir de la segunda mitad del siglo XVII y hasta la primera mitad del siglo XVIII, bajo la cual es mucho más perceptible los mecanismos comerciales con Juan Blanco y Tomás de Garnica. Además incluyo una última generación de un caso muy particular, el de Ignacia

Bárbara de Elorriaga y Juan de Alcalá Pardo, que habían heredado fortunas cuantiosas de sus padres, en el caso de Ignacia, o de sus paisanos, como Juan de Alcalá Pardo.

Dentro de las dos primeras generaciones habrá mayoristas y minoristas que explicaré en función de estas generaciones. Para situarlos dentro de estas clasificaciones me baso en un cuadro realizado por Elisa García Berumen, que elaboró con información de Louisa Hoberman, sobre los montos de los comerciantes de México. Aunque la comparación de los primeros con los segundos pudiera sonar desorbitada, se pueden establecer parámetros comparativos de riqueza y así establecer rangos de comportamiento del comercio local parralense.

Los comerciantes de Parral se encontrarían dentro del rango millonario a rico de acuerdo a los montos totales declarados en su testamento. No he dividido a estos personajes por mayoristas o minoristas por la falta de fuentes, por ello considero mejor explicar su incursión comercial en el real y, posteriormente, incluirlos en alguna clasificación comercial, por el desarrollo que presentaron en dicha actividad.

De acuerdo a la información de Hoberman y Berumen, las cifras serían las siguientes:

Nivel	Estado económico	Valoración
Primero	De 500, 000 a 1, 000000 de pesos	Multimillonario
Segundo	De 100, 000 a 499, 999 pesos	Millonario
Tercero	De 50, 000 a 99, 999 pesos	Muy rico
Cuarto	De 25, 000 a 49, 000 pesos	Rico
Quinto	De 10, 000 a 24, 000 pesos	Acomodado
Sexto	De 1, 000 a 9, 999 pesos	Modesto
Séptimo	Menos de 1, 000	Pobre

Cuadro 1 tomado de Elisa Itzel García Berumen, op. cit., Riqueza, poder y prestigio..., p. 56.

La generación precursora: Domingo de la Puente y Phelipe Catalán

La primera generación de comerciantes de Parral es incompleta y desdibujada. No hay datos que arrojen nombres, relaciones, redes o parentescos sino que hay pocos testamentos que se han conservado de

algunos mercaderes.²⁴³ La razón pudiera ser que la mayoría de éstos no mandaba a hacer un testamento porque al morir había quedado en la ruina o no tenía más que pocos bienes o, en el mejor de los casos, no había muerto en Parral sino en otro real. También es sabido que en la época novohispana los comerciantes que emprendían un viaje, realizaban un testamento en caso de que murieran en el trayecto. El trámite, que lo hacía un notario, era muy caro, así que muchas veces se componía de una o dos fojas para disminuir su costo. Tal vez como la movilidad de estos mercaderes era casi nula, no se encuentran indicios de algún testamento que pudiera referir su actividad, pero presento a dos de ellos que pueden ejemplificar el panorama de esta generación precursora.

Domingo de la Puente era mercader en el Real de Parral y hay antecedentes de que había sido expulsado del real debido a la inconformidad que él y un grupo de pobladores, habían manifestado en contra de las autoridades virreinales. Los tratos comerciales que se pudieron rastrear fueron con Phelipe Catalán. Su relación, me parece que se debía al avío de mercancías necesarias en la minería, al igual que artículos comestibles para las tiendas de Catalán, cuando no le abastecía su aviador la mercancía. Esto se puede deducir a partir de los 5 398 pesos

²⁴³ Gran parte de la información la he completado con los pocos datos que ofrecen los documentos sin llegar a ser exhaustiva, esto, por la falta de expedientes que arrojen mayores alcances al respecto.

que le adeudaba en 1674 a Domingo de La Puente y las barras que Catalán destinaba para abonar parte de las deudas a este comerciante.²⁴⁴

Aquí se puede identificar fácilmente una práctica mercantil extendida por los reales de minas: la obtención de moneda a través de un rescatador de plata, quien compraba las barras argentíferas a los mineros y, a cambio, les proporcionaba el circulante que requerían para realizar transacciones comerciales.

Cabe aclarar que el minero no contaba con el tiempo ni con los recursos suficientes para llevar los marcos de plata a acuñar a la Casa de Moneda, ubicada en la ciudad de México, razón por la cual, le era más conveniente que se ofrecieran éstos al rescatador de plata, quien llevaba el mineral al banco de plata, cuya residencia más cercana a Parral era Zacatecas. Dicha práctica evitó la escasez de moneda en el ámbito regional.

Sobre Phelipe Catalán, minero y comerciante, hay información más relevante porque al morir, en 1674, heredó los remanentes de sus bienes, que ascendían a 24 334 pesos, a la orden de los jesuitas para que con ello iniciaran la fundación de un colegio. Mantenía una cuenta comercial regular con el general don Francisco de Coto, su primo, residente de la ciudad de México, a quien le debía la cantidad de 5 390 pesos. Éste era

²⁴⁴ AHMP, 2508, año de 1674c, Testamentaria de Phelipe Catalán, Parral, Nueva Vizcaya.

originario de la villa de Niza, del ducado de Saboya y desde 1641 contaba con permiso para comerciar en la Nueva España. Se había casado dos veces y tenía hijos en estas tierras.²⁴⁵

En 1674 se le ratificó el permiso para comerciar por haber prestado a la Corona doscientos pesos de oro común.²⁴⁶ Puede suponerse que Catalán provenían de Niza también, debido al parentesco, además era para ellos más conveniente desempeñar actividades comerciales en los reales de minas del septentrión, alejados de la capital política del virreinato, cuya ventaja era no exponerse abiertamente a las autoridades novohispanas.²⁴⁷

Catalán era dueño de haciendas de ganado mayor y menor, así como una hacienda de fundición equipada con cuatro cabezas de molinos dedicados al beneficio de los metales y un horno de fundición. En esta hacienda también tenía una Memoria, en la cual anotaba las cuentas pagadas y por pagar, lo que deja claro que las actividades de los mineros parralenses no estaban dedicadas exclusivamente a la minería sino que también eran agentes comerciales y aviadores de mineros más pequeños.

²⁴⁵ AGN, Reales Cédulas Originales y Duplicados, vol. D31, exp. 230, 5 de julio de 1674, 216 fs., Orden para que se deje en libertad al capitán Francisco Coto, por haberse comprobado que no es francés, así como la devolución de sus bienes

²⁴⁶ Ibid; AGN, Reales cédulas originales y duplicados, Vol. D31, exp. 243, 19 de octubre de 1674, 224 fs., Que se reciba a Francisco Coto la cantidad de doscientos pesos de oro común, por el permiso que tiene para tratar y contratar en la Nueva España.

²⁴⁷ Un claro ejemplo de ello es la familia Simois, quien por ser de origen portugués, tenía permiso de la Corona española para radicar en territorios americanos, aunque se encontraban en constante vigilancia.

En el documento no se incluyen los nombres, por lo tanto desconozco los artículos que distribuía a otros comerciantes y cuáles eran los mecanismos empleados para la distribución de los mismos.

Phelipe Catalán contaba con casas y minas en San Francisco del Oro y San Diego de Minas Nuevas, asentamientos mineros dentro de la jurisdicción de Parral. Se trata de una práctica frecuente de muchos mineros-comerciantes en la que tenían propiedades en parajes aledaños e incluso mucho más al norte. Pero como se puede apreciar, más de veinte mil pesos no es una cantidad despreciable para un comerciante local del septentrión que, incluso gracias a ella, podría pertenecer a la elite social.

De acuerdo a las prácticas mercantiles novohispanas, cuando los comerciantes morían heredaban su negocio minero-comercial a un hijo, sobrino o socio, pero con éste caso no fue así. Catalán era soltero y había adoptado a un huérfano llamado Joseph de Rentería, a quien solo había dejado las casas en San Francisco del Oro, dos vestidos, un arcabuz y un aderezo de espada.

La explicación más viable puede ser que sus minas ya no tenían suficiente mineral y que sus negocios comerciales no eran tan boyantes como lo refiere su testamento. La suma de las cantidades que debía Catalán a Domingo de la Puente y a Francisco Coto ascendía a 10 788 pesos, esto representaba una cantidad cuantiosa en el contexto mercantil regional, así que éste pudiera haber sido un comerciante minorista, cuya

actividad más redituable no era el comercio sino la minería y, por lo tanto, nunca logró posicionarse dentro de la elite local, razón por la cual, buscó el reconocimiento social a través de la fundación del colegio jesuita.

Hasta aquí hay poca información sobre esta primera generación de comerciantes porque, como lo he referido con anterioridad, la documentación es escasa. Pero bien se puede llegar a conclusiones importantes como las siguientes: que esta generación logró posicionarse comercialmente porque fueron los precursores de los siguientes mercaderes que se afianzarían en Parral.

Debe advertirse que desde su llegada al real en pleno auge, pudieron haberse vinculado con la oligarquía y autoridades locales. Muestra de ello es que Catalán era abastecido por su primo, quien tenía sus negocios en la ciudad de México, pero al parecer para ninguno de los dos fue redituable, tal vez porque a muchos de los mineros o comerciantes a los que aviaban no contaban con la suficiente solvencia económica como para liquidar sus deudas con ellos, razón por la cual la mayoría de los comerciantes se iban a la quiebra y sobre Coto no hay mayor documentación que afirme su continuación en esta actividad.

Por lo que se refiere a Domingo de la Puente no hay mayor rastro de él, pero probablemente solo dejó ciertas redes en Parral y se desplazó a otro real. Ambos personajes se ubicarían, de acuerdo a la clasificación arriba descrita, como comerciantes minoristas cuyo grado de riqueza se

podrían catalogar como “acomodado”. Ninguno de los dos personajes le dejó a algún descendiente o pariente la continuidad de sus negocios y por ello, otros comerciantes que ya habían aparecido en escena, pudieron despuntar como la segunda generación del comercio local, como es el caso de la familia Simois que se expondrá a continuación.

La segunda generación de comerciantes: La familia Simois

Desde 1630 se inició la construcción en Parral de hornos de fundición y patios de amalgamación a largo del río San Gregorio, así que la traza urbana fue definiéndose en función de éste y la distribución de los abastos se consolidó hasta la segunda mitad el siglo XVII. Las minas tenían una interdependencia con los comerciantes parralenses quienes satisfacían las demandas de alimentos, así como de enseres necesarios para la minería, mientras que los rescatadores de plata cubrían el abasto de moneda y azogue para continuar con el circuito comercial.

Fue en ese auge comercial cuando la familia Simois se estableció en el real y muy pronto se convirtieron en uno de los más acaudalados de la zona. Los iniciadores fueron los hermanos José y Juan Martínez Simois,²⁴⁸ quienes establecieron nexos con los otros comerciantes y las autoridades locales. En 1672 José aportó un donativo de 10 000 pesos para la

²⁴⁸ op. cit., AHMP, 917, año de 1648, Lista de vecinos de este Real que mando levantar el alcalde y justicia mayor en 1648.

construcción de la parroquia de San José, para que no fuera más de adobe, comprometiéndose a dar mil pesos para que se trajeran maestros desde la Ciudad de México.²⁴⁹ Ese mismo año el sargento mayor Valerio Cortés del Rey, quien posteriormente fundaría el mayorazgo de los Cortés del Rey,²⁵⁰ doblaría la cantidad de Simois.

No hay mayor información de los dos hermanos que pudieran arrojar datos sobre la fortuna forjada a raíz del comercio, mucho menos de sus negocios o de algún testamento, pero es de suponerse que fue una cantidad importante, primero por la aportación que habían otorgado a la iglesia y, posteriormente por la continuación del negocio familiar bajo el mando de sus sobrinos, Luis y José.²⁵¹

Estos personajes debieron haber salido de Parral y regresado a Coimbra, en Portugal, de donde eran originarios. José y Juan Martínez Simois serían comerciantes mayoristas, en primer lugar, porque dejaron a sus sobrinos bien posicionados con la elite local y, en segundo, porque ellos continuaron con el negocio de los Simois, muestra de ello es que conservaban la tienda y casas donde se llevaban a cabo las transacciones comerciales.

²⁴⁹ AHMP, 2368, año de 1672, Escrituras públicas otorgadas por algunos vecinos de este Real y su jurisdicción a favor de la iglesia que está por construirse en este Real.

²⁵⁰ Gustavo Curiel, *Los bienes del mayorazgo de los Cortés del Rey en 1729. La casa de San José del Parral y las haciendas del río Conchos, Chihuahua, México*, UNAM, Instituto de Investigaciones Estéticas, 1993.

²⁵¹ Para abundar sobre la familia Simois véase mi tesis de licenciatura *Patronazgo y educación en la Nueva Vizcaya*, *passim*.

Esta generación, que pudiera encasillarse en la generación precursora, dio paso a la segunda generación, es decir a Luis y José Simois.

Luis y José Simois frente al posicionamiento mercantil

Luis Simois asumió el liderazgo comercial de sus tíos y, al igual que ellos, era originario de Portugal y nacido en Guimaraes en 1641.²⁵² Llegó a la Nueva España en 1673 a la edad de 32 años y seguramente se estableció con algún paisano, como era la costumbre, para aprender el manejo de los negocios comerciales. Posteriormente se instaló en Parral, aunque realizaba viajes a la ciudad de México para surtirse de mercancías y tratar varios negocios, lo que habla de cierta estabilidad y fortuna porque para realizar viajes frecuentes a México, se requería de cierta solvencia económica o contar con negocios fructíferos.

Muy pronto estableció vínculos comerciales con Francisco Díaz de Tagle, Luis Sánchez de Tagle, Juan Coto y el mercader portugués Domingo Carvallo, quien fungía como agente comercial de Simois en otros reales de minas de menor importancia. La relación con Francisco Díaz de Tagle se dio porque éste era encargado de administrar el almacén del clan

²⁵² AHMP, 6415, año de 1705, *Diligencia del secuestro de los bienes...*, op. cit.

dirigido por Luis Sánchez de Tagle, su tío, en la ciudad de México.²⁵³ Pudiera ser que Luis Simois hubiera conocido a Juan Coto Lambertini por los Tagle o por Phelipe Catalán, de quien tal vez era pariente,²⁵⁴ pues Coto se dedicaba a comerciar cacao de Guayaquil y, probablemente, conocía a los Tagle, quienes también manejaban este producto.²⁵⁵

En 1685 Luis Simois había donado 18 000 pesos para iniciar la construcción del colegio jesuita de Parral. A finales del siglo XVII contribuyó con los gastos de la iglesia del Rayo.²⁵⁶ En 1693 realizó una serie de trámites para ser notario de la Inquisición, título que consiguió en 1695,²⁵⁷ con cuyo puesto administrativo afianzó su posición social en la elite parralense y se había de distinguir como un cristiano viejo ajeno al judaísmo, condición de gran relevancia dentro del esquema social novohispano para ser considerado parte de la misma.

Hacia 1668 llegó José Simois, hermano de Luis, a la Nueva España. Tenía 29 años cuando se estableció en la ciudad de México y solicitó la residencia en Parral el 12 de noviembre de ese mismo año. Para su aprobación presentó el título de familiar de la Inquisición de la ciudad de Coimbra, Portugal, aprobada por el obispo, inquisidor general de aquel

²⁵³ AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2.

²⁵⁴ AGN, Indiferente virreinal, Caja 5474, exp. 19, año de 1703.

²⁵⁵ Idem.

²⁵⁶ Rubén Rocha Chávez, Tres siglos de historia parralense. Biografía de una ciudad: Parral, Parral, Chihuahua, Talleres Gráficos del Gobierno del Estado Cuarta y Méndez, 1981, p. 64.

²⁵⁷ AGN, Inquisición, vol. 1549, año 1693, exp. 28, fs. 469-470.

reino, además de dar como antecedente los cargos políticos de su hermano. El día 22 de noviembre de ese año se le concedió su incorporación al real, por lo que pagó los derechos de media anata y demás gastos habituales. El 26 de noviembre le tomaron testimonio como familiar de la inquisición de México y uno de los de oficio de la ciudad de San Joseph del Parral, con lo cual le concedieron “[los] privilegios, excepciones y libertades, que por derecho, provisiones [...], están concedidas a los familiares [de éste]”.²⁵⁸

A la edad de 36 años tomó parte en el negocio comercial y en 1705 se estableció en el Real de Minas de Santa Rosa de Cusihiriachi, paraje importante por su abundancia de plata a finales del siglo XVII, con Domingo de Carvallo, su paisano. En este lugar se desempeñó como administrador de los bienes de Domingo Lorenzo de Araujo, encargándose de proporcionar todo lo necesario para la mina de Santa Marina. Es casi seguro que también fungiera como agente comercial de su hermano y que éste otorgara crédito a Domingo Lorenzo para aviarlo con todos los utensilios necesarios para el trabajo minero, a cambio este negocio le redituaba a los Simois marcos de plata que fácilmente podían emplearlos en su beneficio al surtirse de productos para la tienda y las minas con los Tagle y con Coto.

²⁵⁸ AGN, Inquisición, vol. 706, fs. 241-242 v.

Un acontecimiento inesperado sacudió la carrera comercial de ambos que iba en ascenso, el 4 de septiembre de 1705 Luis fue encarcelado por el sargento mayor Tomás de Ugarte, debido a que el gobernador de la Nueva Vizcaya, el maestro de campo Juan Fernández de Córdova, había recibido una real cédula del virrey duque de Albuquerque, en la que se ordenaba la aprehensión de los portugueses en territorios españoles, aun cuando contarán con el permiso de la Corona. Posteriormente fueron encarcelados José y Domingo Carvallo.²⁵⁹

Las autoridades embargaron sus bienes, libros y papeles mientras se realizaba un inventario de sus posesiones y fueron detenidos e investigados por ser portugueses. Entonces las autoridades tomaron posesión de cuanto les pertenecía, mientras averiguaban acerca de sus negocios y relaciones que tuvieran en la Nueva España.²⁶⁰

José Simois, por su parte, declaró no tener más bienes que los embargados en Cusihuiriachi, así como un libro de cuentas. Carvallo, por su parte, declaró poseer un libro de caja, grande, forrado de badana colorada, que contenían sus cuentas pendientes y se encontraba en su casa, no poseía dinero, plata ni reales, pues lo que tenía era para pagar deudas contraídas en Parral.²⁶¹ Luis Simois declaró como sus propiedades una tienda de mercadería, casas y una hacienda en el Real del Parral,

²⁵⁹ AHMP, 6415, año de 1705, *Diligencia del secuestro...*, op. cit.

²⁶⁰ AHMP, 6416, año de 1705, *Sobre el secuestro... op. cit.*

²⁶¹ Idem.

jurisdicción de Valle de San Bartolomé, llamada Santa Catarina de los Corrales, que donó al colegio. Una casa en Santa Rosa de Cusihuirachi y una hacienda en San Francisco del Oro.²⁶² Las casas de Parral se situaban “[de]bajo de la Iglesia Mayor, que eran pertenecientes al bachiller Thomas de Ugarte”, habiéndole costado la propiedad 3, 000 pesos.

En su casa albergaba diversas imágenes devocionales como las de Nuestra Señora de la Modestia, Nuestra Señora del Pópulo de vara y cuarta, un Santo Cristo de caña de una cuarta de largo, cuatro láminas de vidrio, un crucifijo de bronce y un biombo viejo de ocho tablas.²⁶³

La tienda contenía objetos suntuarios y de uso cotidiano como: chocolate, azúcar, hilos, tijeras, sombreros, toallas de China, rebozos de seda, mantas de Michoacán, crucifijos, colchones, vestimentas, entre otros. Los objetos descritos habla de una tienda surtida con productos novohispanos y ultramarinos, lo que quiere decir que tenían una fuerte cantidad de dinero invertida y, por lo tanto, que movían fuertes sumas de dinero. Pérez Machargo los abastecía de productos y delegaba esta

²⁶² AOP, Parroquia de San José del Parral, Chihuahua, Libro de entierros, 1724-1738.

²⁶³ Los cristos de madera y vírgenes de caña era típicos de Michoacán, siendo más comunes los primeros, también había de marfil, mucho más costosos que los anteriores. En Parral, hacia el siglo XVII, se hallaban en las tiendas de mercadería para su venta, indicando el intenso comercio establecido entre Nueva Vizcaya y Michoacán. Véase Chantal Cramaussel, “Relaciones entre la Nueva Vizcaya y Michoacán”, Relaciones, 100, otoño 2004b, vol. XXV, p. 183-188.

responsabilidad en Juan Blanco, su sobrino, quien le ayudaba en la tienda.²⁶⁴

Si se analizan los productos que se encontraban en la tienda de los Simois, se puede concluir que la práctica mercantil extendida en el septentrión era la venta de artículos corrientes y de lujo que tenían una demanda asegurada, por ello era importante que los almaceneros contaran con una presencia continua y constante a través de las redes de distribución, pues como afirma Kicza, ningún mayorista podía prosperar sin mantener una cadena de afiliados regionales.²⁶⁵

Pérez Machargo tenía lazos estrechos con Luis Sánchez de Tagle y además era su agente comercial porque eran paisanos. Probablemente así inició la relación de los Simois con los Tagle con lo que llegaron a forjar una relación mercantil importante.²⁶⁶ Entonces, Pérez Machargo concentraba todas las mercancías que mandaba Francisco Díaz de Tagle desde la ciudad de México y los distribuía a los minoristas de Parral, como los Simois, quienes a su vez contaban con establecimientos comerciales en otros reales de minas y además abastecían sus propias haciendas ganaderas y a otros comerciantes y mineros de menor envergadura, pero de quienes obtenían plata en pasta.

²⁶⁴ AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 1.

²⁶⁵ Kicza, op. cit., *Empresarios...*, p. 98-99.

²⁶⁶ AOP, Parroquia de San José del Parral, Chihuahua, Libro de entierros, 1724-1738

Los Simois fueron puestos en libertad y las autoridades civiles declararon a Luis como una persona respetable y de mucha utilidad para la comunidad por contribuir continuamente con causas públicas y obras pías como el "Seminario de Nuestra Señora del Rosario de que resulta de más de lo proficuo de su obra la reducción y vasallaje de los indios infieles."²⁶⁷ En 1706 Luis Simois incursionó en el ámbito gubernamental como "gobernador del reino de la Nueva Vizcaya y notario del Santo Oficio de la Inquisición".²⁶⁸ El cargo de gobernador pudo haber correspondido a un nombramiento temporal por falta de gobernador, regularmente los que detentaban este cargo lo tenían que abandonar, debido a las continuas campañas que se hacían en contra de los indios rebeldes o por estar la plaza vacante. En parajes lejanos como el septentrión, la recurrencia a personas letradas para ocupar cargos de alta importancia fue frecuente.²⁶⁹

Luis Simois murió en Parral el 7 de marzo de 1728 a los 55 años de edad. Fue enterrado en la bóveda, debajo del presbiterio de la Iglesia de Nuestra Señora del Rosario de la Compañía de Jesús. Su fortuna no ascendía a más de 8 000 pesos, provenientes de sus casas y sus haciendas y, seguramente, de la tienda que poseía en su casa.²⁷⁰ El

²⁶⁷ AHMP, 6415, año de 1705, Diligencia del secuestro de los bienes...

²⁶⁸ AGN, Inquisición, vol. 695, exp. 76, año de 1695, f. 322.

²⁶⁹ Cfr. Patronazgo y educación en la Nueva Vizcaya..., pp.31-32.

²⁷⁰ AOP, Libro de entierros, 1724-1738.

negocio lo continuó su hermano José, quien prosiguió con el oficio sin llegar a acrecentar la fortuna. Quince años después, éste enfrentó nuevamente una averiguación por residir en dominios españoles y por su origen portugués, por el decreto que desde 1719, el marqués de Valero, virrey de la Nueva España, había realizado donde exponía que los extranjeros debían regresar a su tierra en un determinado plazo.²⁷¹

El capitán Francisco Antonio Sánchez de Tagle, quien fuera su apoderado, explicaba a las autoridades que con él no debía existir dicha prohibición. Y en eso había algo de razón, pues se había afianzado en Parral como un personaje ejemplar, además de mantener el patronazgo otorgado a los jesuitas, instaurado por su hermano y continuar en el negocio comercial.

José residió en Parral hasta 1745, cuando le sorprendió la muerte a la edad de 76 años. Su cuerpo, al igual que el de su hermano, fue sepultado debajo de la bóveda del presbiterio de la Iglesia de Nuestra Señora del Rosario, iglesia perteneciente al colegio jesuita. De su fortuna no se tiene indicio alguno, pero pudo haber sido la misma cantidad que había dejado su hermano.²⁷² Uno de sus albaceas testamentarios fue justamente Francisco Antonio Sánchez de Tagle, sobrino y heredero de una parte de la herencia que había dejado Francisco Díaz de Tagle, y

²⁷¹ AGN, Inquisición, vol. 706, fs. 246-247, año de 1698.

²⁷² AOP, Parroquia de San José Parral, Chihuahua, Libro de entierros, 1^o de noviembre de 1738 a 1^o de Julio de 1763.

continuator de los negocios comerciales que tenía dentro del núcleo familiar, pero también con otros negocios que mantenía su tío.²⁷³

Hasta ahora se ha podido apreciar que los Simois fungieron como mercaderes minoristas cuya posición económica fluctuó de ricos a acomodados, lo cierto es que no pudieron mantener una fortuna estable ni acrecentarla porque no se casaron ni tuvieron descendientes. Además no buscaron otros lugares donde expandir su comercio sino que distribuyeron sus mercancías en un rango local muy pequeño, al igual que los otros comerciantes que se han descrito anteriormente. La aprehensión de la que fueron víctimas pudo haberles causado un enorme daño en sus negocios, tanto en Parral como en Cusihuiriachi. Sus redes comerciales con los Tagle y Juan Blanco, al igual que sus cargos públicos, poco les valieron para posicionarse económicamente.

La generación del afianzamiento financiero

Las redes que se han tejido a lo largo de este capítulo han dado cuenta del poco crecimiento y éxito comercial que tuvieron los comerciantes parralenses de finales del siglo XVII. Pero con esta última generación la situación cambió. En el entramado mercantil de principios del siglo XVIII se encontraban Antonio Pérez Machargo, con su sobrino Juan Blanco,

²⁷³ AGN, Bienes nacionales, Vol. 285, exp. 31, Testamento de Francisco Díaz de Tagle, ciudad de México, 26 de octubre de 1720 años.

Francisco Sánchez de Tagle, Tomás de Garnica, un comerciante que aunque desarrolló mayormente su encumbramiento comercial a mediados del siglo XVIII, colaboró en las relaciones mercantiles porque era compadre de Pérez Machargo. También le secundan el matrimonio de Ignacia Bárbara de Elorriaga y Juan de Acalá Pardo.

Esta generación es interesante debido a que en ella se registra una estabilidad comercial por parte de cada uno de los integrantes, pero el caso más interesante es el de Antonio Pérez Machargo porque sus redes mercantiles eran estrechas con la familia Sánchez de Tagle y, posteriormente, su sobrino Juan Blanco, continuó con tratos mercantiles con el heredero de toda la fortuna amasada por esta familia, me refiero a Francisco de Valdivieso.

Pérez Machargo era originario del principado de Asturias de los reinos de Castilla y era vecino de San José del Parral.²⁷⁴ Portaba el título de capitán y entabló relaciones mercantiles con Luis Sánchez de Tagle, su paisano, a finales de la década de 1680, cuando éste comenzaba a posicionarse como banquero y rescatador de plata e incursionaba en la compra-venta de mercancías. En 1687 Francisco de Losada, procurador general de la Compañía de Jesús en la Nueva España, escribía una carta desde Guadiana donde pedía se le pagara cualquier cantidad a Pérez

²⁷⁴ AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 1.

Machargo.²⁷⁵ Esto quiere decir que desde esa época ya era agente comercial de Luis Sánchez de Tagle y la cercanía de Parral con Guadiana hacía que fuera fácil la entrega de mercancías, pues ambas poblaciones se conectaban por medio del Camino Real de Tierra Adentro y la distancia entre ellas era entre setenta a cien leguas.²⁷⁶

También se dedicaba a ir a la feria de Veracruz a abastecerse de la flota y, para ello, le destinaban una cantidad importante de plata que los arrieros le hacían llegar a la ciudad de México,²⁷⁷ pues la flota que provenía de España, descargaba toda la mercancía en México para que los almaceneros de la ciudad de México llegaran a adquirir los productos ultramarinos.

El 11 de julio de 1710 el arriero Joseph de Terradas partía rumbo a Parral a entregar a Pérez Machargo o Juan Blanco, veinte cajones de ropa con toda clase de paños, paños finos, tela de Bretaña, sarga, mantas de Puebla, jergas, quixquimiles finos, medias de algodón, rebozos de Puebla, ruan, calzones, zapatos de hombre y de mujer, zapatos armados, listones de China, sombreros de México y petates. Esta carga incluía 1400 libras de chocolate, es decir, un total de 10 cajas que incluían tabaco, jabones y pabilos, cuenta que ascendían a 8, 074 pesos, seis reales, todo

²⁷⁵ AGN, Indiferente virreinal, caja 6724, exp. 18, año de 1687.

²⁷⁶ Jorge Ignacio Rubio Mañé, *El virreinato: expansión y defensa*, 2ª Ed., México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Fondo de Cultura Económica, 1983, T. II, p. 83.

²⁷⁷ AHMP.FC.D55.30.259, Testamentaria, Géneros que envía Francisco Díaz de Tagle a Antonio Pérez Machargo, Caja 29-30, exp. 259, parte 2.

proveniente del almacén de los Tagle, enviado por Francisco Díaz de Tagle, encargado dicho negocio.²⁷⁸

Si bien las mercancías que recibía Pérez Machargo en encomienda eran superiores, ya que dichas cantidades eran entregadas a cada uno de los mercaderes de Parral a quienes se les extendían líneas de crédito. Por este trabajo Pérez Machargo recibía un porcentaje extra a la labor que ejercía como agente comercial de Luis Sánchez de Tagle. Juan Blanco contaba con una tienda en Parral, tal vez esta le servía para realizar las entregas de las mercancías a varios comerciantes que se les podrían clasificar como el grueso del grupo dentro de la categoría de revendedores, pero que era una cantidad importante, a saber: Francisco Sánchez de Tagle, Ignacio Alfonso de Triana, Nicolás Jurado, Matheo de Cuen, Onofre de Zapián, Severino de Jáuregui, Ignacio Alfonso de Riaza, el general Retana, Francisco de Valdés Llanos, Thomás de Garnica, Carlos de Peña Triados, Juan Palmo Terán, Francisco Ferjoo, Lorenzo de Aguirre Troncada, Pedro Gómez de Escontría, Juan Ignacio de la Vega, Cristóbal de Orrantía, Simón de Ugarte, Santiago Sánchez de Guerra, Salvador de Loya, Francisco de Ynojosa, Gaspar de Alvarado, Juan Cacho de Herrera, Manuel de Garagoitia, Gaspar de Villegas y Francisco de Armendaris.

Para explicar el comercio en los primeros años del siglo XVIII en Parral se debe hacer notar lo siguiente, que varios de estos comerciantes,

²⁷⁸ Idem.

además de ser dependientes de las entregas que realizaba Pérez Machargo, contaban con líneas de crédito otorgada por Luis Sánchez de Tagle y en uno o dos casos, eran familiares cercanos a él, tal es el caso del sargento Francisco Sánchez de Tagle, quien era sobrino de Luis Sánchez de Tagle, y había participado en el comercio de México al lado de Juan de Bassoco, con quien sostuvo un contrato por dependencias de géneros de China, de 1702 a 1707, que ascendían a 3, 500 y tantos pesos.

Bassoco se encargó de vender los productos un año en que la Nao de China no arribó a la Nueva España. Al parecer los productos provenían directamente del almacén de los Tagle en México, porque Francisco Díaz de Tagle, su primo, contaba con este contrato. La cuenta del mismo nunca fue liquidada así que Francisco Sánchez de Tagle solicitaba que se cobrara el 9% de daños. Éste debió haber arribado a Parral justo en los primeros años del siglo XVIII y se asentó como minero y comerciante pues abastecía a los empleados que tenía en San Juan, además de contar con tienda y trastienda en su casa de Parral,²⁷⁹ al igual que podía colocar sus mercancías en las minas de Parral²⁸⁰ y San Diego de Minas Nuevas.²⁸¹ No fue un comerciante que le hiciera competencia a Pérez Machargo, pero

²⁷⁹ Idem.

²⁸⁰ AHMP.FC.A17.20.438, Minas y terrenos, El general don Francisco Sánchez de Tagle, sargento de las jurisdicciones denuncia una mina en San José del Parral, Caja 20, exp. 438, año de 1708.

²⁸¹ AHMP.FC.D44.12.150, Pleitos, El sargento menor Francisco Sánchez de Tagle contra el capitán Nicolás de la Peña, por un problema de minas en San Diego de Minas Nuevas, Caja 12, exp. 150, año de 1711.

incrementó su fortuna al casarse con Catarina García de Valdés, viuda de Francisco Valdés de Janos, también mercader de Parral que había llegado hacia 1693, cuando se había pacificado la zona.

Lo cierto es que Francisco Sánchez de Tagle enviaba una fuerte cantidad de marcos de plata a su tío Luis por el envío de mercancías y herramientas, por ejemplo recibía en mercancía casi 8 mil pesos en cada entrega y enviaba de vuelta con los arrieros entre 6 y 13 mil y tantos pesos, incluido el descuento del rescate, equivalentes en barras de plata al banco de plata de su tío Luis.²⁸² Esto quiere decir que recibía casi la misma cantidad de mercancía que Pérez Machargo, pero al parecer su negocio no era tan redituable como el del primero, porque a su muerte en 1711, los inventarios de bienes arrojaron 2 743 pesos y 4 reales en bienes, que su mujer había otorgado de dote 51 mil setecientos noventa y dos pesos, de los cuales solo le habían abonado 20 000, aproximadamente.²⁸³

Por lo tanto su negocio no había sido administrado adecuadamente y se encontró lleno de deudas no solo con su tío, sino con sus primos Pedro Sánchez de Tagle, heredero de la fortuna de Luis Sánchez de Tagle, Domingo Ruiz de Tagle, el marqués de Sierra Nevada, Francisco Antonio Sánchez de Tagle y con los parientes de los Tagle como Cristóbal de

²⁸² Op. cit., AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2.

²⁸³ Idem.

Orrantía e Ignacio de la Vega Sotomayor, quien fuera yerno de Francisco Antonio y que había ocupado el cargo de alcalde mayor de Parral aproximadamente a finales de la década de los años ochenta del siglo XVII.²⁸⁴

Entonces, si la riqueza es lo que determina la categoría de comerciante mayorista o minorista, Antonio Pérez Machargo y Juan Blanco se posicionaron como lo únicos comerciantes mayoristas, agentes comerciales y encomenderos de Parral. En 1714 Blanco conseguiría el abasto de carne en Parral, lo que lo posicionaba económicamente.²⁸⁵ Pérez Machargo murió en 1717 sin tener deudas con nadie y su herencia pasaría a manos de Juan Blanco,²⁸⁶ originario de Asturias, del reino de Castilla, que había incursionado en el comercio con José de Alcalá Pardo, quien al parecer era su tío o pariente cercano, quien era vecino y mercader de San Felipe el Real, donde se posicionó económicamente.

La muerte de Pérez Machargo llevó a Juan Blanco a convertirse en encomendero de Marcelo Muñoz de Terán, comerciante y vecino de la ciudad de México y a alejarse un poco de los Tagle. Aunque no hubo un distanciamiento porque al final de su vida trabajó con Francisco de Valdivieso, yerno de Pedro Sánchez de Tagle, quien manejaría el banco

²⁸⁴ AHMP.FC.D33.18.131, Juicios de residencia, Juicio de residencia a Ignacio de la Vega y Sotomayor cuando fue alcalde mayor de Parral, Caja 18, exp. 131, año de 1687.

²⁸⁵ AHMP.FC.B01.002.037, Abasto de carne, Caja 2, exp. 27, 16 de octubre de 1714.

²⁸⁶ AHMP.FC.E14.33.133, Protocolos, Caja 33, exp. 133.

de plata en Zacatecas y engrandecería el negocio familiar al trabajar con su socio Francisco de Fagoaga. Ambos comerciantes contaban en 1728 con una de las mayores fortunas de la Nueva España. Valdivieso se había casado en primeras nupcias con Luisa Antonia Sánchez Tagle, hija de Pedro Sánchez de Tagle.²⁸⁷ Los factores determinantes hacia su éxito financiero fueron las redes comerciales de su suegro, el banco de plata, al igual que la posesión de minas en Pachuca y el gran aprecio y confianza que sentía hacia él.

A la muerte de su suegro, Valdivieso logró un incremento considerable de la fortuna familiar, pues desde 1730 trabajó con Fagoaga, dos años después de que éste fuera nombrado "apartador del oro y la plata."²⁸⁸ Ambos encontrarían en esta alianza una diversificación de los negocios como aviadores de mineros, la incursión en la tenencia de la tierra y, sobre todo, en los bancos de plata. Aunado a esto recibían el metálico y separaban el oro de la plata, provenientes de todos los territorios mineros de la Nueva España, para después transformar el metal en moneda.²⁸⁹

Para 1733 Fagoaga era prior del Consulado de México y Valdivieso había adquirido el título de conde de San Pedro del Álamo, tras haber

²⁸⁷ Felices de la Fuente, *op. cit.*, p. 279.

²⁸⁸ Laura Pérez Rosales, *Familia, poder, riqueza y subversión: los Fagoaga novohispanos 1730-1830*, México, Universidad Iberoamericana, Real Sociedad Bascongada de los Amigos de País, 2003, p. 19.

²⁸⁹ *Ibid*, pp. 19-21.

donado a Felipe V cuatro millones de reales y anticipar, en carácter de préstamo y sin intereses, otros trece millones. Aunque ya desde 1724 a 1725 había contribuido con 25 000 pesos y durante varios años, sostuvo el presidio de El Pasaje en la Nueva Vizcaya. Así que con dichos antecedentes, su labor pecuniaria le abrió las puertas ante el Consejo de Indias, que, desde 1732, aprobaría concederle el título nobiliario.²⁹⁰

En 1735 se casó por segunda ocasión con María Josefa Azlor Echeverz, tercera marquesa de San Miguel de Aguayo, perteneciente a una de las familias que contaban con el latifundio más grande de la Nueva España fundado por Francisco de Urdiñola en el siglo XVI.²⁹¹ En 1742 nuevamente realizó un préstamo a la Corona de 840, 000 pesos y un año después, le otorgaron el puesto de mariscal de campo. Se calcula que a la muerte de Valdivieso, en 1749, su fortuna ascendía a 4 millones 300, 000 pesos.²⁹²

Entonces, es importante decir que el mecanismo empleado por las grandes familias novohispanas fue el empleo de redes sólidas que perpetuaran social y económicamente a todo el clan y que, además, diversificara los negocios familiares a través de las redes mercantiles a todo lo largo del territorio novohispano, con énfasis en los reales de minas

²⁹⁰ Felices de la Fuente, op. cit., p. 284.

²⁹¹ Ibid., p. 344.

²⁹² Idem.

por el valor agregado de la obtención de la plata, principal actividad que dinamizaba la economía novohispana.

Si bien se puede apreciar que el gran emporio construido por Luis Sánchez de Tagle acrecentó su fortuna, gracias a los lazos matrimoniales y de parentesco, con lo que lograron que un miembro que pasaba a formar parte de la familia, es decir, Francisco de Valdivieso, conservara las prácticas mercantiles del clan, lo diversificara e incluso lo acrecentara.

A Juan Blanco lo sorprendió la muerte en 1725, sus albaceas eran Francisco de Valdivieso y Marcelo Muñoz de Terán, pero ambos renunciaron al cargo por estar demasiado ocupados y vivir en México. Valdivieso declaró que a Blanco todavía le adeudaban diversas personas en la Nueva Vizcaya, por ellos dispuso que la tienda que éste poseía, continuara con su tienda durante cuatro años para que pudieran cobrarse las deudas pendientes de más de 400 000. El testamento arroja una cantidad importante para un mercader regional, ya que después de que Valdivieso repartió el dinero que Blanco había asignado a sus hermanas residentes en Asturias, así como la entrega de limosnas y obras pías, quedaban libres 170 000 pesos aproximadamente, cantidad que pasó a manos de José de Alcalá Pardo porque Juan Blanco no contaba con parentela alguna pues nunca se había casado.²⁹³

²⁹³ AHMP.FC.D12.057.994, Demanda de deudas, Caja 57, exp. 994. Recuérdese que en esta época persiste el mercantilismo, por lo que los miembros de las familias depositaban

José de Alcalá Pardo era oriundo de la villa de Carcelén en el obispado de Murcia, trabajaba con Juan Blanco, su socio, pero él había establecido su tienda y residencia en San Felipe el Real. En 1726 recibió la cuantiosa fortuna de Blanco con lo cual su caudal ascendió considerablemente. Para 1734 se había casado con Ignacia Bárbara de Elorriaga, comerciante de Parral que había heredado de su madre el negocio familiar y su fortuna era de 110 mil pesos. A partir de ese momento cambió su residencia a Parral y resultó ser para ambos un matrimonio fructífero por las redes comerciales que surgieron y el incremento de la fortuna familiar.²⁹⁴

Sobre Ignacia Bárbara de Elorriaga se sabe que provenía de una familia de comerciantes. Su abuelo el alférez Andrés de Montenegro y San Jurgo era originario de San Juan de Besantoña, en Nueva Galicia, y formaban parte de la oligarquía de Santa Bárbara, real ubicado cerca de Parral y del río Florido. Se casó con María García de Peñato e Iburgüen en 1670 y hacia 1675 se estableció en Parral donde puso una tienda cuando todavía había un auge minero.

Cuando murió su esposo Andrés de Montenegro se casó por segunda ocasión con Antonia de Pastrana de la cual tuvieron dos hijas: María

su fortuna en los negocios familiares, sin que recibieran réditos por su dinero. Esta situación debió haber sido cotidiana, como se demuestra con el dinero que Francisco Díaz de Tagle poseía y que invirtió hasta su muerte, en el banco de plata de su primo Pedro Sánchez de Tagle. Para mayor información véase el capítulo II.

²⁹⁴ AHMP.FC.E14.039.135. Protocolo 19/10/1737. Testamento de Juan de Alcalá Pardo.

Teresa y Josefa Antonia.²⁹⁵ María Teresa de Montenegro se casó en 1699 con Cristóbal de Orrantía,²⁹⁶ quien para esas fechas era un acaudalado comerciante en Parral, del cual se sabe que también tenía relaciones mercantiles con los Sánchez de Tagle, sobre todo con Francisco Sánchez de Tagle.²⁹⁷ En 1717 María Rosa de Montenegro enviudó y se casó con el ensayador de las minas de plata Francisco de Escárcega.

La hija del primer matrimonio de Andrés de Montenegro, María Rosa de Montenegro, se casó en 1697 con un comerciante vasco llamado Lucas de Elorriaga, oriundo de la provincia de Álava, quien se ausentaba por largos periodos del hogar por sus negocios. Para 1703 María Rosa se quedó al mando de la tienda de su padre y así conoció el negocio. Este matrimonio tuvo ocho hijos pero solo cuatro alcanzaron la mayoría de edad. Lucas de Elorriaga murió en 1714, cuando Ignacia Bárbara de Elorriaga, su hija, apenas tenía dos años. Su madre contrajo segundas nupcias con Juan de Larralde, quien había sido alcalde mayor de Parral.²⁹⁸

Ignacia Bárbara conoció desde muy pequeña el negocio de la tienda, además de que ahí aprendió a leer, a escribir y a hacer cuentas. Al casarse con Juan de Alcalá Pardo no dio ninguna dote pero recibió 6 mil pesos por

²⁹⁵ Chantal Cramaussel y Roberto Baca Ornelas, "Doña Ignacia Bárbara de Elorriaga (1712-1765). Una mujer de negocios en San José de Parral, Nueva Vizcaya", en *Revista de Historia de la Universidad Juárez del Estado de Durango*, No. 8, enero-diciembre de 2016, p. 112.

²⁹⁶ Idem.

²⁹⁷ Op. cit., AHMP. FC.D55.30.259, Testamentarias, Testamentaria del sargento mayor Francisco Sánchez de Tagle, exp. 259, parte 2.

²⁹⁸ Cramaussel y Baca, op. cit., "Doña Ignacia...", p. 113.

concepto de arras. Los negocios con esta pareja prosperaron y se unieron a la oligarquía parralense de los Jugo, Orrantia y Urquidi. Juan de Alcalá Pardo gozaba de varias haciendas heredadas de Jun Blanco, al igual que su mujer, que se encontraba en igualdad de circunstancias. Así en 1729 éste compró el monopolio del abastecimiento de la carne en Parral y para 1737 abasteció a San Felipe el Real. Sus negocios se extendieron hasta el real de Cusihuriachic y Batopilas, además de que continuó con el abasto del Presidio del Pasaje que dirigía el capitán Manuel de Alday, quien primero fue cliente de Juan Blanco, después de Juan de Alcalá Pardo y a la muerte de éste su esposa Ignacia Bárbara.²⁹⁹

Ignacia Bárbara de Elorriaga era abastecida por los siguientes almaceneros: el conde de San Pedro del Álamo, el conde de Aguayo y por Francisco Antonio Sánchez de Tagle, con quienes trabaja su esposo antes de su muerte. Recuérdese que éste último había heredado la fortuna de su tío Francisco Díaz de Tagle, el encargado del almacén de Luis Sánchez de Tagle, quien además contaba con vínculos en Parral pues su suegro era Ignacio de la Vega y Sotomayor, quien hacia 1685 obtuvo cargo políticos como alcalde en San Diego de Minas Nuevas y como real justicia del Real de San Juan de la Concepción en 1687.³⁰⁰

²⁹⁹ Ibid, pp. 113-122.

³⁰⁰ AHMP.FC.D33.018.132, Justicia, 26/03/1687, Real de San Juan de la Concepción; AHMP.FC.D33.018.131, Justicia, 20/04/1687, Real de San Diego.

Como se puede observar el máximo auge generacional de comerciantes fue el de Pérez Machargo, Juan Blanco, Juan de Alcalá Pardo y posteriormente Ignacia Bárbara de Elorriaga, mujer que perpetuó los negocios de su marido con un caudal de 215 366 pesos, cuatro tomines.³⁰¹ Su liquidez le permitió comprar haciendas de la antigua oligarquía de Parral que no podía subsanar sus deudas con los comerciantes y además logró posicionar a los almaceneros de México con metálico para continuar con sus negocios mercantiles a nivel local, regional, ultramarino y transpacífico, lo que comprueba que las redes de paisanaje, de confianza, de matrimonios y políticas se fortalecieron cada vez más al paso del tiempo. También es interesante señalar el papel de la mujer en las redes mercantiles y su libertad jurídica para desenvolverse en el mundo empresarial bajo el título de viudas, lo que le confiere un nuevo orden a los negocios bajo la mirada del estudio de género.

Puede concluirse que las redes mercantiles y familiares que se cimentaron a lo largo del siglo XVIII, en el mercado regional de Parral y reales de minas de menor importancia dentro de la Nueva Vizcaya, fueron producto de las relaciones establecidas por los almaceneros de México, quienes pudieron vislumbrar un enriquecimiento mayor si diversificaba sus negocios. Muestra de ello es que los diversos tipos de mercaderes

³⁰¹ Cramaussel y Baca, op. cit. "Doña Ignacia...", p. 126.

locales estudiados en este apartado, lograron posicionarse en el comercio de Parral.

Conclusiones

El panorama de la dinámica mercantil regional con relación al circuito comercial establecido por los almaceneros de la ciudad de México, logró reproducir al interior de los parajes novohispanos las prácticas y los mecanismos comerciales empleados por los almaceneros tales como: el acaparamiento de plata en los reales de minas, el rescate del mineral a través de los banqueos de plata, ubicados en Zacatecas, y la distribución de las mercancías ultramarinas y de producción local, con lo que dinamizaron los mercados novohispanos durante el siglo XVIII.

Los estudios en relación al comercio regional de México, Guadalajara, Michoacán, Veracruz o Zacatecas, han abierto nuevas líneas de investigación para el comercio. Lo que se puede comprobar es que si bien los almaceneros de la ciudad de México, dictaban o imponían los mecanismos comerciales, en los mercados internos se reprodujeron circunstancias similares a escala menor y con roles bien definidos en los reales del minas como el caso de Parral, San Felipe El Real y Cusihuiriachic, donde siempre existió la presencia de los almaceneros o de sus encomenderos para abrir nuevas tiendas que distribuyeran los productos españoles o de la Nao de China.

Las recurrencias de los almaceneros fueron la ampliación de sus redes comerciales, de paisanaje o matrimoniales, la dependencia de los comerciantes locales por medio de las líneas de crédito, los préstamos de

grandes cantidades en mercancías a precios elevados, debido al largo trayecto que debían recorrer los arrieros para llegar al septentrión, el tiempo empleado en abastecer dichos parajes y sobre todo, el acaparamiento de los marcos de plata del norte. Situación que enriqueció a los almaceneros, los capitalizó y los volvió un grupo por demás poderoso, pues eran ellos quienes contaban con la suficiente liquidez para adquirir la flota proveniente de España o de Filipinas, además de convertirse en los prestamistas de la Corona española a cambio de títulos nobiliarios, que posicionó a dicho grupo social, política y económicamente.

El caso de Parral demuestra cómo se reprodujo, en menor escala, el sistema económico de los mercaderes de México, y cómo, por medio de agentes comerciales, encomenderos, minoristas y mayoristas, el flujo de mercancías fue constante. El mercader local, que ya contaba con un amplio poder político por las estrechas relaciones con la oligarquía, las autoridades virreinales del lugar y por descender de los conquistadores de la región, adquirió riqueza y poder, un posicionamiento social y político, injerencia en el gobierno local y, por supuesto, la reproducción a escala menor, de las prácticas mercantiles, políticas y sociales que se realizaban en México.

Sin duda las relaciones de los mercaderes regionales con los de la ciudad de México, dieron dinamismo a los circuitos comerciales novohispanos, e incluso solo unas cuantas familias accedieron a la riqueza

convirtiéndose en caudillos o dirigentes que el común de los lugareños respetaba al grado de considerarlos aptos para regir la vida política del septentrión. Tal es el caso que éstos alcanzaron estratos de poder tan altos, que lograron una fuerza importante para realizar reformas económicas y políticas dentro del régimen de los Borbones, para beneficio personal y de sus familias, vinculados con los funcionarios peninsulares residentes en Nueva España.

Respecto a la familia Sánchez de Tagle debe decirse que logró un posicionamiento social y económico importante, primero porque Luis Sánchez de Tagle era hijodalgo, eso lo llevó a emprender una política matrimonial con la gente de la región, una estrategia utilizada por los recién llegados, además su mentalidad económica lo llevó a trabajar arduamente para conseguir apertura comercial. Esto propició un vínculo estrecho con sus paisanos y así se le abrió una serie de redes comerciales, empresariales y familiares que lo llevaron a posicionarse económicamente en la Nueva España.

El acaparamiento de los marcos de plata producidos en los reales de minas, primero en Zacatecas y, posteriormente, en el resto del septentrión, le valió en la realización de un monopolio comercial desde finales del siglo XVII al siglo XVIII. Posteriormente se relacionará con otras familias novohispanas, que emplean un desempeño similar en cuanto a sus prácticas y mecanismos comerciales, ejemplo de ello son los

Fagoaga, los Valdivieso, los Rábago, los Icaza, por mencionar a las familias de mayor despunte económico en el siglo XVIII.

La forma en que la familia Sánchez de Tagle logró su posicionamiento fue a través de las redes mercantiles, familiares y de paisanaje así como sus vínculos con las autoridades locales de los reales de minas y de la ciudad de México, que entabló a lo largo del siglo XVII y que logró su posicionamiento económico durante el siglo XVIII. El caso del conde de la Cortina es muy similar a éste, en cuanto al encumbramiento de los montañeses en tierras americanas y la facilidad que tuvieron al establecerse y escalar socialmente por su condición de hidalguía, aunque hacia la segunda mitad del siglo XVIII.³⁰²

Las redes comerciales establecidas con los comerciantes locales de Parral, llevó a este grupo a establecer un comercio dependiente de los Tagle, pero también los posicionó socialmente en una oligarquía local y regional, que perpetuó su presencia en otros reales mineros septentrionales y les dotó de un status social diferente al resto de la población de aquellos parajes.

También se ha demostrado que los Tagle no solo se enriquecieron con el banco de plata, principalmente con Luis Sánchez de Tagle, fundador de la familia, sino que por medio de este personaje diversificaron los

³⁰² El estudio de Luis del Castillo relata a detalle el encumbramiento de esta familia, mismo que se describe en la introducción.

negocios en el comercio de la ciudad de México y gran parte del territorio novohispano, así como el comercio en Filipinas, Guayaquil y Perú, mediante la colocación de diversos miembros en puestos gubernamentales, como autoridades locales o capitanes de navíos, así como con las alianzas matrimoniales con las autoridades virreinales.

Después de afianzarse lograron el manejo del comercio, de la plata y de la Casa de Moneda, lo que llevó a esta familia a acaparar la producción argentífera y la acuñación, con lo que lograron capitalizarse e incluso podría decirse, que llegaron a realizar transacciones ilícitas debido al poder con el que contaban. Incluso se puede pensar que no declaraban grandes cantidades de plata que no pagaban el quinto real.

Lo cierto es que su enriquecimiento logró la diversificación de los negocios, además de la minería, en la propiedad de la tierra, la adquisición de títulos nobiliarios, la producción de alimentos y el acaparamiento de los mercados regionales. Los nexos establecidos con las elites locales, les permitieron acrecentar su fortuna hasta finales del siglo XVIII y con ello, detentar el poder en el Consulado de México, en el aparato político de la ciudad y del interior del territorio, además que estos grupos de poder local comenzaron a articularse a finales del siglo XVII y afianzarse a finales del siglo XVIII, en otros reales de minas en donde se volvieron autoridades políticas y a la vez, autoridades de la economía regional y local.

Cabe aclarar que es notorio en Parral cómo los antiguos pobladores de la ciudad de México que se lanzaron a la conquista de los territorios septentrionales, posicionaron a sus descendientes en los reales de minas y éstos aprovecharon las mercedes reales, las prebendas, los privilegios y los vínculos de sus parientes con las autoridades virreinales para controlar el circuito mercantil local. Muestra de ello son, primero, la familia Montenegro-Elorriaga, quienes acrecentaron su fortuna a partir del comercio y de la minería. El segundo matrimonio de María Rosa de Montenegro con Juan de Larribas acrecentaría las posesiones de la familia hasta convertir el negocio comercial en uno de los más rentables de Parral en el siglo XVIII con su heredera Ignacia Bárbara de Elorriaga y su esposo Juan de Alcalá Pardo, lo que convierte a este real como un buen lugar para despuntar económicamente incluso mucho después de su auge minero, esto por ser el paso obligado hacia Nuevo México o Santa Fe e incluso hacia San Felipe el Real.

El papel de las mujeres en el comercio todavía no está bien estudiado, pero el caso de Bárbara de Elorriaga es un indicio de que el rol de la mujer dentro del ámbito de los negocios comerciales fue permitido e incluso respetado, pero claro está que se necesitarán más estudios de caso al respecto para confirmar esta hipótesis.

Basta decir que si bien este estudio aporta un comportamiento de los mercaderes mexicanos y los regionales, puede ser un ejemplo de

cómo se manejaron los demás circuitos comerciales o pudiera este trabajo, aportar una claridad mayor a la dinámica comercial de otros territorios novohispanos del siglo XVIII. Si bien es cierto que todavía hacen falta estudios sobre el comercio, esta tesis aporta un panorama de cómo pudo haberse manejado las rutas y las redes comerciales del resto de la Nueva España y cómo se conformaron las generaciones comerciales en Parral, cuya relación con los almaceneros de México sustentarían la oligarquía septentrional. Será menester continuar con los estudios del comercio para conocer un poco más sobre esta cuestión.

El trabajo deja abiertas varias líneas de investigación como las redes locales en Parral y su continuidad, los nexos con los almaceneros de México y, hacia la segunda mitad del siglo XVIII, la continuidad de las generaciones de mercaderes que heredaron los negocios familiares y cómo reprodujeron éstos actores, el esquema del almacenero.

FUENTES DOCUMENTALES

Archivo General de la Nación

Ramos

- Indiferente virreinal
- Reales cédulas
- Matrimonios

Archivo Histórico Municipal de Hidalgo del Parral, Chihuahua

Ramos

- Testamentarias
- Hacienda y Tesorería
- Justicia

Recursos electrónicos

AGUIRRE BELTRÁN, Gonzalo "Las proezas del marqués y la marquesa de Altamira", Disponible en:

<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/1900/1/198969P5.pdf>,

consultado el [15 de octubre de 2015].

CARRERA STAMPA, Manuel, "Las ferias novohispanas, en Historia Mexicana, disponible en:

<http://historiamexicana.colmex.mx/index.php/RHM/issue/view/42>,

[Consultado el 20 de mayo de 2015]

DEL VALLE PAVÓN, Guillermina, "El marqués de Altamira, mercader de plata a fines del siglo XVII y principios del XVIII", disponible en:

<http://www.iict.pt/pequenano-breza/arquivo/Doc/t3s1-03.pdf>,

[Consultado el 7 de diciembre de 2014].

Diccionario de la Lengua española, disponible en: <http://www.rae.es/>,

[Consultado en enero de 2016].

GOYAS MEJÍA, Ramón, "Notas sobre la vida de Pedro Sánchez de Tagle",

disponible en:

<http://www.revistas.unam.mx/index.php/ehn/article/view/28085>,

[Consultado el 18 de marzo de 2014], p. 4.

RUIZ GUERRA, Rubén, El Consulado de Comerciantes de la ciudad de México,

disponible en:

<https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/2/700/40.pdf>,

[Consultado el 17 de diciembre de 2016].

To the royal crown restored. The journalas of Don Diego de Vargas, Albuquerque

México, disponible en:

[https://books.google.com.mx/books?id=ELhmJIIvvZkC&printsec=frontco](https://books.google.com.mx/books?id=ELhmJIIvvZkC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=%20tag)

[ver&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=%20tag](https://books.google.com.mx/books?id=ELhmJIIvvZkC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=%20tag)

[le&f=false](https://books.google.com.mx/books?id=ELhmJIIvvZkC&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q=%20tag).

BIBLIOGRAFÍA

ALATRISTE, Óscar, Desarrollo de la industria y la comunidad minera de Hidalgo del Parral durante la segunda mitad del siglo XVIII, 1765-1810, México, UNAM, Facultad de Filosofía y Letras, Colegio de Historia, 1983.

ÁLVAREZ, Salvador, "Minería y poblamiento en el norte de la Nueva España: siglos XVII y XVIII", Actas del Primer Congreso de Historia Regional Comparada, pp. 141-183.

-----, "Colonización agrícola y colonización minera: la región de Chihuahua durante la primera mitad del siglo XVIII", Relaciones 79, 1999, pp. 27-82.

ARAGÓN MATEOS, Santiago, La nobleza extremeña en el siglo XVIII, Mérida, Consejo Ciudadano de la Biblioteca Pública, 1990.

ARCILA FARÍAS, Eduardo, Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España. Ideas económicas, comercio y régimen de comercio libre, México, Sepsetentas, 1974.

ARTÍS ESPRIU, Gloria et. al., Trabajo y sociedad en la Historia de México, siglos XVI-XVIII, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Casa Chata, 1992.

BBAKEWELL, Peter, Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700), trad. De Roberto Gómez Ciriza, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

BARGALLÓ, Modesto, *La minería y la metalurgia en la América Española durante la época colonial*, México, Buenos Aires, FCE, 1955.

BAZARTE MARTÍNEZ, Alicia, *Las cofradías de españoles en la ciudad de México. 1526-1860*, México, Universidad Autónoma Metropolitana, División de Ciencias Sociales y Humanidades (Azcapotzalco), 1989.

BORCHART DE MORENO, Christiana Renate, *Los mercaderes y el capitalismo en la Ciudad de México: 1759-1778*, México, Fondo de Cultura Económica, 1984.

BOTTCHER Nikolaus, Bernard Hausberger y Antonio Ibarra (coords.), *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*, El Colegio de México, 2011.

BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel, *Cádiz en el sistema atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil, 1650-1830*, Cádiz, Universidad de Cádiz, Sílex, 2005.

BRADING, David, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, FCE, 1975.

CASTAÑEDA, Carmen (coord.), *Círculos de poder en la Nueva España*, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Miguel Ángel Porrúa, 1998.

CHÁVEZ OROZCO, Luis, *La minería en la Nueva España en las postrimerías del siglo XVIII*, México, Secretaría de la Economía Nacional, Departamento de

Estudios Económicos, 1938.

CRAMAUSSEL, Chantal, "Ilegítimos y abandonados en la frontera norte: Parral y San Bartolomé en el siglo XVII, en *Colonial Latin American Historical Review*, núm. 1995, pp. 405-439.

-----, "Tierra adentro y tierra afuera. El septentrión de la Nueva España", México en el mundo hispánico, T.II, Zamora, El Colegio de Michoacán, 2000.

-----, La provincia de Santa Bárbara (1563-1631), Chihuahua, Talleres Gráficos del Gobierno del Estado, 2004.

-----, Poblar la frontera. La provincia de Santa Bárbara en Nueva Vizcaya durante los siglos XVI y XVIII, Zamora, El Colegio de Michoacán, 2006.

CRAMAUSSEL, CHANTAL Y ROBERTO BACA ORNELAS, "Doña Ignacia Bárbara de Elorriaga (1712-1765). Una mujer de negocios en San José de Parral, Nueva Vizcaya", en *Revista de Historia de la Universidad Juárez del Estado de Durango*, No. 8, enero-diciembre de 2016, p. 112.

CRAMAUSSEL, Chantal, (ed.), *Rutas de la Nueva España*, Zamora, Michoacán, El Colegio de Michoacán, 2006.

COVARRUBIAS, ENRIQUE Y ANTONIO IBARRA (eds.), *Moneda y mercado. Ensayos sobre los orígenes de los sistemas monetarios latinoamericanos*,

siglos XVIII a XX, México, UNAM, Facultad de Economía, Instituto Mora, 2013.

DEL CASTILLO MÚZQUIZ, Luis Arturo del Castillo, La nobleza y el comercio en la Nueva España del siglo XVIII. El primer conde de la Cortina (1741-1795), México, Tesis de licenciatura en Historia del Instituto Cultural Helénico, 2008.

DEL RÍO, Ignacio, La aplicación regional de las reformas borbónicas en Nueva España: Sonora y Sinaloa, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 1995.

-----, Vertientes regionales de México: estudios históricos sobre Sonora y Sinaloa, siglos XVI-XVIII, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2001

-----, El noroeste del México colonial: estudios históricos sobre Sonora, Sinaloa y Baja California, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2007.

-----, Estudios históricos sobre la formación del norte de México, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2009.

ESCAMILLA GONZÁLEZ, Iván, Los intereses malentendidos. El Consulado de Comerciantes de México y la monarquía española, 1700-1739, México, UNAM, IIH, 2011.

FELICES DE LA FUENTE, María del Mar, La nueva nobleza titulada de España y América en el siglo XVIII (1701-1746). Entre el mérito y la venalidad, Almería, Editorial Universidad de Almería, 2012.

GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ, Cádiz y el Atlántico (1711-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, 1976, 2 vols.

GARCÍA FUENTES, Lutgardo, El comercio español en América, 1650-1700, Sevilla, Consejo Superior de Investigaciones científicas, 1980.

GERHARD, PETER, La frontera norte de la Nueva España, trad. de Patricia Escandón Bolaños, Mapas de Bruce Campbell, México, UNAM, 1996.

GONZÁLEZ OREA RODRÍGUEZ, Tayra Belinda, Formación y modernización del sistema bancario en la ciudad de México, Madrid y el Norte de España, 1854-1900, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2015.

HADLEY, Phillip L., Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua (1709-1750), México, FCE, 1979.

HAUSBERGER, Bernd, La Nueva España y sus metales preciosos. La industria minera colonial a través de los libros de cargo y data de la Real Hacienda, 1761-1767, Frankfurt A. M., Vervuert, 1997.

HAUSBERGER Bernd y Antonio Ibarra (eds.), Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX (Frankfurt a. M., México, Vervuert, Instituto Mora, 2003.

HOBBERMAN, Louisa Schell, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660*. Silver, State, and Society, Durham, Duke University, 1991.

HORDES, Stanley M., *The Crypto Jewish Community of New Spain, 1620-1649. A collective Biography*, tesis doctoral, Nueva Orleans, Tulane University, 1980.

HOWE, Walter, *The Mining Guild of New Spain and its Tribunal General, 1770-1821*, New York, Greenwood, 1968.

IBARRA, Antonio y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX*, México, UNAM, Facultad de Economía de la UNAM, Instituto Mora, 2007.

IBARRA, Antonio, *La organización regional del mercado interno novohispano. La economía colonial de Guadalajara, 1770-1804*, Puebla, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Dirección General de Fomento Editorial UNAM, 2000.

KICZA, John E, *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, FCE, 1989.

-----, "Familias empresariales y su entorno, 1750-1850", en *Historia de la vida cotidiana en México, bienes y vivencias. El siglo XIX*, T. IV, México, Fondo de Cultura Económica, El Colegio de México, 2005, pp. 147-178.

Los vascos en las regiones de México, siglos XVI-XX, 3 vols., México, UNAM, Ministerio de Cultura del Gobierno Vasco, 1997.

LANGUE, Frédérique, Los señores de Zacatecas. Una aristocracia minera del siglo XVIII, México, FCE, 1999.

MARTIN, Cheryl E., Governance and Society in Colonial Mexico. Chihuahua in the Eighteen Century, Stanford, Stanford University Press, 1996.

MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO, Pilar y Guillermina del Valle Pavón (coords.), El crédito en Nueva España, México, Instituto Mora, 1998.

MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO, María del Pilar, et. al., (Coords), Cofradías, capellanías y obras pías en la América colonia, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Facultad de Filosofía y Letras, 1998.

OSANTE y Carrera, Patricia, Poblar el septentrión. I. Las ideas y las propuestas del marqués de Altamira 1742-1753, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, CONACULTA, Instituto Tamaulipeco para la Cultura y las Artes, 2012.

Reales ordenanzas para la dirección, régimen y gobierno del importante cuerpo de la minería de Nueva España, y de su real tribunal general, de su orden de su majestad, Guanajuato, J. E. Oñate, 1845.

ROBINSON, David, "Patrones de población. Parral a fines del siglo XVIII", en Elsa Maldivo y Miguel Cuenya (comps.), Demografía histórica de México. Siglos XVI-XIX, México, Instituto Mora, UAM, 1993.

ROMANO, Ruggerio, Monedas, seudomonedas y circulación monetaria en las economías de México, México, El Colegio de México, Fideicomiso Historia de las Américas, FCE, 1998.

SANCHI Z RUI Z, Javier Eusebio, La nobleza titulada en la Nueva España siglos XVI-XIX, Tesis de doctorado en Historia, México, FFYL-UNAM, 1996.

SARAVIA, Atanasio G., Apuntes para la Historia de la Nueva Vizcaya, 4 vols., introducción, bibliografía e índices por Guadalupe Pérez San Vicente, México, UNAM, 1978.

SEMPAT ASSADOURIAN, Carlos, El sistema de la economía colonial: El mercado interior, México, Nueva imagen, 1983.

SERRERA CONTRERAS, Ramón María, Guadalajara ganadera. Estudio regional novohispano, 1760-1805, Sevilla, Escuela de Estudios Hispano-Americanos de Sevilla, 1977

SHROTER Bernd y Christian Buschges (eds.), Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América hispánica, Madrid, Iberoamericana, Frankfurt am Main, Madrid, Frankfurt am Main Vervuert, 1997.

SOUTO MANTECÓN, Matilde, Mar abierto. La política y el comercio del consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial, México, El Colegio de México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2001.

SUÁREZ ARGÜELLO, Clara Elena, Camino real y carrera larga. La arriería en

la Nueva España durante el siglo XVIII, México, CIESAS, 1996.

TAMARÓN Y ROMERAL, Pedro, Demostración del vastísimo, obispado de la Nueva Vizcaya, 1965: Durango, Sinaloa, Sonora, Arizona, Nuevo México, Chihuahua y porciones de Texas, Coahuila y Zacatecas, introducción bibliográfica y acotaciones por Vito Alessio Robles, México, Antigua Librería Robledo, 1937.

-----, Libro de registro de la segunda visita de Pedro Tamarón y Romeral, obispo de Durango, Introducción y notas de Clara Bargellini y Chantal Cramaussel, Siglo XXI editores, México, 1768.

VALLE PAVÓN, Guillermina del, El camino México-Puebla-Veracruz. Comercio poblano y pugnas entre mercaderes a fines de la época colonial, México, Secretaría de Gobernación, Gobierno del Estado de Puebla, 1992.

-----, El Consulado de comerciantes de la Ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827, México, tesis de doctorado en Historia, El Colegio de México, 1997.

-----, "Expansión de la economía mercantil y creación del Consulado de México, Historia mexicana, vol. 51, núm. 3, 2002, pp. 517-557.

VALLE PAVÓN, Guillermina del (coord.), Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII, México, Instituto Mora, 2003.

VALLEBUENO GARCINAVA, Miguel de Felipe de Jesús, Civitas y urbs: la conformación del espacio urbano de Durango, México, Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Juárez del Estado de

VARGAS-LOBSINGER, María, Formación y decadencia de una fortuna: los mayorazgos de San Miguel de Aguayo y de San Pedro del Álamo, 1583-1823, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 1992.

WEST, Robert C., The Mining community in northern New Spain. The Parral Mining District, Berkeley, Los Ángeles, 1949.

YUSTE LOPEZ, Carmen y Matilde Souto Mantecón, El Comercio exterior de México, 1713-1850. Entre la quiebra del sistema imperial y el surgimiento de una nación, México, Instituto Mora, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Veracruzana, 2000.

YUSTE, Carmen, Comerciantes mexicanos en el siglo XVIII, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 1991.

-----, Emporios transpacíficos: comerciantes mexicanos en Manila, 1710-1815, México UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2007.