

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Filosofía y Letras e Instituto de Investigaciones Históricas

LOS GRANDES COMERCIANTES DE ZACATECAS
EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII

T E S I S

que para optar al grado de
MAESTRÍA EN HISTORIA

P R E S E N T A

Elisa Itzel García Berumen.

MEXICO, D.F.

noviembre 2007



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.

A tres excepcionales mujeres:

A mi madre, por su amor

A Ximena, por existir

A Pilar, por su amistad

AGRADECIMIENTOS

Agradezco profundamente a las todas las personas e instituciones de quienes recibí invaluable ayuda y que hicieron posible la realización de la presente investigación. En primer lugar, a la Dra. María del Pilar Martínez López-Cano, directora de esta tesis, por su dedicación, paciencia y orientación a lo largo de la investigación.

Estoy en deuda con el Dr. José Enciso, estudioso incansable de la historia de Zacatecas y revisor de esta tesis, de quien recibí valiosas críticas y sugerentes observaciones que enriquecieron el trabajo, y por su generosidad al compartir información y poner a mi disposición la Biblioteca del Supremo Tribunal de Justicia del Estado de Zacateca, donde siempre encontré las puertas abiertas.

Del mismo modo hago extensivo mi agradecimiento a los sinodales de esta tesis, a la Dra. Carmen Yuste, a la Dra. Matilde Souto y al Dr. Marcelo Ramírez, por sus comentarios y atinadas recomendaciones. En particular mi reconocimiento a Carmen Yuste y Matilde Souto, quienes me ayudaron a dilucidar algunos aspectos del comercio y de los comerciantes novohispanos.

Mi gratitud a los profesores de la Facultad de Humanidades de la Universidad Autónoma de Zacatecas, quienes me adentraron en el sendero de la historia colonial de Zacatecas; a los profesores de la Maestría en Historia de la UNAM que en su momento alentaron y orientaron los avances de esta investigación; y a los miembros de los seminarios interinstitucionales de Historia Económica y Política de la Iglesia en México y de Historia del Pensamiento Económico, que me brindaron la oportunidad de ir completando mi formación.

En mi recorrido por los acervos y bibliotecas en Zacatecas, encontré en el personal del archivo histórico del Estado de Zacatecas, del archivo municipal de Mazapil, y de la Biblioteca del Supremo Tribunal de Justicia, a un aliado en mis búsquedas, y al que por su apoyo y amabilidad no dejo de dar las gracias. El acceso al archivo parroquial no hubiera sido posible sin la ayuda que cordialmente me ofreció Luis Román a quien expreso mi más cumplido agradecimiento.

Estoy en deuda con la Dirección General de Apoyo al Personal Académico (DGAPA) de la UNAM, por la beca que me fue otorgada para los estudios de maestría.

Por último, aunque siempre serán lo primero, estoy en deuda eterna con mis padres y mis hermanos por su amor y confianza, con mi abuela Licha Muro, que siempre ha sido mi inspiración, con Severo por la fe, y con Teresa Muriel, Marcela García, Mónica Viesca y Katrin Stelberger, por su amistad y el cariño que siempre me han mostrado. Nunca tendré las palabras que expresen mi infinito agradecimiento a todos y cada uno de ellos.

ÍNDICE

Siglas utilizadas	8
Introducción	9

Capítulo I

1. Los comerciantes en el centro minero	27
1.1. El comercio en Zacatecas durante la segunda mitad del siglo XVII.....	27
1.1.1. La estructura del comercio	31
1.1.1.1. Los minoristas	31
1.1.1.2. Los mayoristas	36
1.1.1.3. Administradores, asistentes, ayudantes y criados.....	40
1.2. El comercio ante los vaivenes de la producción minera,1650-1710.....	41

Capítulo II

2. Riqueza, poder y prestigio	49
2.1. Riqueza e inversiones de los mayoristas.....	51
2.1.1. Las fortunas	51
2.1.2. Capital inicial	58
2.1.3. Diversificación de inversiones e intereses económicos.....	62
2.1.3.1. Comisiones	65
2.1.3.2. Inversiones en el sector minero.....	78
2.1.3.3. Integración de negocios	81
2.2. Los comerciantes y su relación con el poder local	84
2.3. Prestigio e influencia social.....	86
2.3.1. Títulos militares y cargos públicos: honor y prestigio	86
2.3.2. Fiestas religiosas, cofradías y obras piadosas	89

Capítulo III

3. Redes financiero-mercantiles: paisanaje, matrimonio, familia	99
3.1. Paisanaje.....	100
3.2. Matrimonio y soltería frente al establecimiento de redes financiero-mercantiles.....	105
3.2.1. Alianzas matrimoniales y dotes: una estrategia mercantil	108
3.3. Redes familiares y asociaciones entre parientes	119
3.3.1. Primer modelo: las asociaciones padre-hijo, suegro-yerno, tío-sobrino.....	123
3.3.2. Segundo modelo: las asociaciones entre cuñados y compadres.....	127
3.3.3. Tercer modelo: las asociaciones entre hermanos.....	129
3.4. El compadrazgo y el albaceazgo: inicio y culminación de vínculos estratégicos	134

Capítulo IV

4. Las mercancías, los establecimientos comerciales y los proveedores...	144
4.1. Las mercancías y los establecimientos comerciales.....	144
4.2. Las compañías o sociedades mercantiles.....	152
4.2.1. Los socios, las inversiones y las ganancias	154
4.2.2. Las compañías mercantiles en la ciudad de Zacatecas	155
4.2.3. Compañías mercantiles en los reales de minas	162
4.3. Los proveedores de los mayoristas locales	165
4.3.1. Los mercaderes de la ciudad de México	166
4.3.1.1. Los intermediarios.....	167
4.3.1.2. La consolidación de una relación crediticia: las líneas abiertas de crédito o “cuentas corrientes”.....	175
4.3.1.3. Líneas abiertas de mercancías	178
4.3.1.4. Líneas abiertas de crédito en moneda	182
4.4. Otras fuentes de aprovisionamiento	187
4.4.1. Los mercaderes de la ciudad de Puebla	187
4.4.2. Los hacendados agrícola-ganaderos y otras fuentes de capital y mercancías del distrito de Zacatecas y de la comarca circunvecina.....	191

Capítulo V

5. Las actividades financiero-mercantiles de los mayoristas de Zacatecas en su área de influencia.....	196
5.1. Actividades financiero-mercantiles en la ciudad de Zacatecas y su jurisdicción	197
5.2. Actividades financiero-mercantiles en los reales de minas del distrito.....	229
5.3. Actividades financieras en las zonas agrícola-ganaderas de la comarca circunvecina	240
5.4. Actividades financiero-mercantiles fuera del distrito de Zacatecas.....	246

Capítulo VI

6. Los comerciantes en la administración local.....	256
6.1. La composición del cabildo de Zacatecas: cargos y beneficios.....	259
6.1.1. El corregimiento	261
6.1.2. El cabildo	268
6.1.3. Las alcaldías ordinarias.....	273
6.1.4. El regimiento	278
6.1.4.1. El alférez real.....	280
6.1.4.2. El alguacil mayor	282
6.1.4.3. El tesorero de la Bula de la Santa Cruzada	285
6.1.4.4. Depositario general	290
6.1.4.5. Escribano de cabildo.....	291
6.2. Las funciones del cabildo	294
6.3. Las redes familiares de los comerciantes en el cabildo	300
6.4. La red de relaciones y los intereses creados dentro y fuera del cabildo...	303

Capítulo VII

7. Trayectorias y estrategias mercantiles de seis comerciantes.....	308
7.1. José de Villareal: un tratante de plata a mediados de siglo XVII	309
7.2. José de Arroyo Santervas: una trayectoria de estrategias sólidas	320
7.3. Juan de Infante: el éxito de un encomendero mercantil.....	327
7.4. Carlos de Traña y Alarcón: los mercaderes como síndicos provinciales...	334
7.5. Ignacio Sáenz de Laris y Gaspar de Montalvo: endeudamientos excesivos y fracaso en los negocios	343
Consideraciones finales.....	357
Anexos.....	379
Índice de cuadros y mapas.....	392
Fuentes y bibliografía.....	394

INTRODUCCIÓN

La minería de plata desempeñó un papel preponderante en la economía de la Nueva España, incluso los contemporáneos de la época afirmaban que era el nervio de la misma. En el virreinato, la plata estimuló, con su efecto de arrastre, otras actividades productivas y promovió el desarrollo del mercado interno; fuera de él, hacia el exterior, le permitió integrarse en el mercado internacional.¹ La plata fue con mucho el principal producto de exportación del virreinato durante más de 300 años, llegando casi siempre, según David Brading, a cerca del 70% del total.² Este hecho pone en evidencia la importancia que tiene el estudio de los centros y reales mineros, arterias de la economía colonial.

Descubiertos sus ricos yacimientos de plata en 1546, Zacatecas pronto se convirtió en la principal zona minera de la Nueva España hasta alrededor de 1730, cuando se vio sobrepasada por Guanajuato.³ Su rápida y creciente prosperidad, sobre todo después de 1548, cuando fueron descubiertas las vetas más importantes, atrajo a una oleada migratoria en busca de las prometedoras riquezas que parecían ofrecer los filones zacatecanos. En poco tiempo el progreso de las explotaciones mineras dieron como resultado que la Corona dispusiera, mediante una real cédula, dada en 1552, la creación en el lugar de una real caja que sería, al mismo tiempo y arrebatándole este privilegio a Compostela, la sede de la real caja de Nueva Galicia, y a donde debía remitirse la plata, para efectos fiscales, de las poblaciones que quedaran comprendidas dentro de los límites de dicha provincia.⁴

Pero en su naciente historia, Zacatecas también había jugado un papel crucial para la expansión española hacia el Norte, contribuyendo a la colonización de las provincias de Nueva Vizcaya, Nuevo León y Nuevo México: de ahí partieron las exploraciones y los hombres que las emprendieron, muchos de los cuales habían patrocinado por su cuenta esta avanzada.⁵ Como parte de estos movimientos de expansión, en poco tiempo fueron descubiertos y colonizados otros centros y reales

¹ Assadourian, *El sistema...*, pp. 272-339; Hoberman, *Mexico's...*, pp. 71-93; "El crédito...", p. 61.

² Brading, "Mexican..."

³ Bakewell, "La periodización...", p. 33.

⁴ Bakewell, *Minería...*, p. 35.

⁵ *Ibid.*, pp. 17-45; Powell, *La guerra...*, pp. 32-46.

mineros como Sombrerete (hacia 1555), Avino (1558), Nieves (1564), Mazapil (1568), San Demetrio y Fresnillo (1566), Charcas (1574), Sierra de Pinos (1593) y Ramos (1608),⁶ poblados que quedaron integrados al distrito de la real caja de Zacatecas, y que comenzaron a depender de los bastimentos, mercancías e insumos que a ella llegaban. Sólo el auge de la producción de plata en Sombrerete, entre 1670 y 1690, eclipsaría a Zacatecas durante este periodo y motivaría el establecimiento de una real caja en dicha localidad en 1681.⁷

Por otra parte, la influencia económica de la plata y la riqueza de las minas de Zacatecas impulsaron desde épocas muy tempranas la apertura de caminos que la unieron con la ciudad de México, a donde se llevaba la plata para su acuñación y el punto de contacto hacia el puerto de Veracruz; así como con el mercado del Norte y con las alejadas regiones sureñas.⁸ Su producción de plata y la necesidad de cubrir las demandas de sus minas, de su población y de los poblados que alrededor de ella surgieron, contribuyeron de forma importante a la creación de una vía de comunicación que atravesaría todo el centro de la Nueva España, conocida bajo el nombre de Camino Real de la Tierra Adentro. A través de esta ruta salía la plata zacatecana a distintos puntos del virreinato y hacia el exterior, y entraban al centro minero los alimentos, mercancías e insumos indispensables para su subsistencia. Pues si bien Zacatecas muy pronto pudo abastecerse de carne, otros productos como los granos, textiles, algunos insumos mineros como el hierro o el acero, entre otros, llegaban de las regiones cercanas a Guadalajara, de San Miguel, Querétaro, Apaseo e incluso de lugares más lejanos como Michoacán, México y Puebla.⁹ Zacatecas se convirtió en el eje central de un extenso espacio económico y uno de los puntos de tránsito obligados de la red de comunicaciones de la Nueva España.

El florecimiento de Zacatecas, poco después de ser descubiertas sus minas, y la importancia económica que tenía para el fisco, fueron reconocidos en 1585, cuando recibió el título de ciudad, y tres años más tarde el de “muy noble y leal”, además de su escudo de armas. Su prosperidad fue en aumento, motivando las palabras del jesuita

⁶ Enciso, *Zacatecas...*, p. 63-64.

⁷ Bakewell, “La periodización...”, p. 35.

⁸ Powell, *La guerra...*, pp. 32-46.

⁹ Enciso, *Zacatecas...*, p. 63-64.

Lázaro Arregui quien en 1621 expresaba que Zacatecas era "...sin duda a quien se puede dar el tercer lugar entre las poblaciones de la Nueva España [...] después de México y de la ciudad de Los Ángeles"¹⁰, opinión que compartían muchos de sus habitantes.

Como centro productor de plata, la Zacatecas colonial tuvo una intensa actividad mercantil, influida eso sí, por los vaivenes que sufriera la producción minera. De hecho, el comercio fue la segunda actividad económica en importancia después de la minería, y la que permitió canalizar la plata hacia el exterior. Paradójicamente, la historia del comercio y de sus comerciantes aún está por escribirse. Hasta el momento no existe una obra especializada que dé cuenta de ella, a pesar de que los estudios de José Enciso Contreras, Peter Bakewell y Frédérique Langue han abierto la puerta a su conocimiento haciendo importantes contribuciones para los siglos XVI, XVII y XVIII.

En su obra *Zacatecas en el siglo XVI*,¹¹ Enciso se apoya en la actividad ordenancista que reguló la vida de este real de minas en su primera etapa de vida para adentrarnos al comercio local. Toca algunos puntos centrales sobre el abasto, abunda en la importancia y regulación que tenían los productos de primera necesidad; detalla la forma en que los primeros legisladores buscaron crear los mecanismos que permitieran asegurar el abasto de bienes de consumo, el control de los precios y la práctica de las posturas de las mercancías; y refiere algunas de sus limitaciones y la actuación de las autoridades locales en esta materia. Igualmente, da a conocer ciertas prácticas irregulares y perniciosas que se llevaban a cabo en el comercio, como las violaciones de los comerciantes a los días de guardar, las ventas ambulantes y a domicilio, las ventas al fiado a negros e indios, las operaciones de reventa, entre otras. En suma, el autor ofrece un interesante acercamiento, siguiendo un cuerpo de ordenanzas, al comercio de la ciudad y a su regulación durante el siglo XVI.

En su estudio relativo al mercado del vino en los reales de Zacatecas y Pánuco, entre 1583-1584,¹² Enciso se introduce al tema del abasto y distribución del vino en Zacatecas durante el siglo XVI, y analiza la composición socio-económica de los mercaderes de vino de estos reales, con especial énfasis en el reducido grupo mercantil

¹⁰ En Lemoine (comp.), *Miscelánea...*, pp. 253-254.

¹¹ Enciso, *Zacatecas...*

¹² Enciso, "Mercado..."

dedicado a la venta de vino al mayoreo. Mientras que en su artículo “Mercaderes y redes comerciales en los distritos mineros de Sombrerete en el septentrión de la Nueva Galicia del siglo XVI”,¹³ nos adentra a los circuitos mercantiles del norte minero, da cuenta del surgimiento de lo que considera como un tipo social inédito en la Nueva España: el mercader de Tierra Adentro, y finalmente hace un análisis del grupo mercantil de estudio: el gremio de mercaderes que concentraban el comercio y los capitales en el distrito de Sombrerete. Explica la dinámica de sus actividades y de sus redes mercantiles y crediticias, que extendieron en los distritos mineros de su entorno y que llegaron hasta Zacatecas e incluso a lugares mucho más alejados como la ciudad de México.

La obra de Bakewell, que sigue siendo el trabajo mejor documentado y la referencia obligada para los siglos XVI y XVII, dedica uno de sus capítulos al aprovisionamiento del centro minero, aborda el tema del comercio y toca algunas cuestiones sobre los comerciantes de la ciudad.¹⁴ El autor primeramente destaca la gran importancia comercial de este centro minero que se convirtió, en las décadas finales del siglo XVI, en el principal centro de distribución de las poblaciones del Norte. Analiza en el tema del abasto de cereales y carne, de otros productos alimenticios y mercancías de la tierra y de importación, y su distribución en el mercado local; ciertas regulaciones municipales y los diferentes tipos de establecimientos comerciales que había. Los comerciantes locales son abordados en diversas ocasiones, aunque sin ahondar, dado el carácter de su estudio. A partir de ciertas prácticas mercantiles y crediticias en relación al financiamiento de la producción de plata, el autor concede a estos comerciantes un papel relativamente importante, sobre todo como intermediarios entre los mercaderes de la ciudad de México y los mineros, actuación que –dice- les dejaba lucrativos dividendos. Pero por la naturaleza de su investigación, Bakewell sólo dejó entrever el peso que pudieron haber tenido a nivel local las actividades financiero-mercantiles de los comerciantes zacatecanos en la segunda mitad del siglo XVII, concretamente de aquellos dedicados al tráfico de mercancías al mayoreo y al trato de

¹³ Enciso, “Mercaderes...”

¹⁴ Bakewell, *Minería...*

la plata a gran escala, pues su mirada estaba puesta en la elite mercantil de la capital virreinal.

Aunque las contribuciones de Enciso y Bakewell han sido innegables en el conocimiento del comercio y de los comerciantes de Zacatecas de los siglos XVI y XVII, estamos lejos de tener una visión integral que dé cuenta de su historia.¹⁵ De aquí nace nuestro interés por el estudio de los comerciantes mayoristas del centro minero en una etapa todavía poco conocida.

Esta investigación reconstruye las trayectorias mercantiles de un grupo de mayoristas zacatecanos que amasaron fortunas nada desdeñables y que formaron parte del gobierno local. Estudia sus principales rasgos socio-económicos, sus estrategias y prácticas financiero-mercantiles, el establecimiento y ampliación de sus redes crediticias y el papel que en ello jugaron las redes familiares, y su participación en los diferentes sectores de la economía local. Intenta mostrar cómo y de qué manera operó este grupo mercantil en la ciudad, en los reales de minas circunvecinos; y da cuenta de sus relaciones con otras zonas del territorio novohispano, en especial con los grandes mercaderes de la ciudad de México.

Pero más allá de Zacatecas, el estudio de los comerciantes asentados en esta localidad, pretende contribuir también al conocimiento de los comerciantes asentados en provincia durante el siglo XVII, en especial en los centros y reales de minas, y, a través de ellos, al estudio del comercio y de los comerciantes en Nueva España.

El comerciante novohispano del siglo XVII.

El estudio del comerciante provincial en Nueva España sigue siendo, en su conjunto, uno de los grandes vacíos historiográficos no sólo para el periodo que estudiamos, el siglo XVII, sino para toda la época colonial. Más conocimientos tenemos acerca de la elite mercantil de la ciudad de México, sobre la que han surgido numerosas

¹⁵ La obra de Frédérique Langué (*Los Señores...*) también aporta elementos que permiten acercarse al comerciante local de la segunda mitad del siglo XVIII. Sin embargo, su estudio se ubica en un periodo demasiado lejano al de nuestra investigación y, sobre todo, en un contexto totalmente diferente: inicia en tiempos de las reformas borbónicas y culmina con los albores de la independencia. Además, cabe señalar que si bien la autora da cuenta de la participación de los comerciantes locales en el financiamiento a la producción de plata, no llega a concederles un papel destacado debido a que su interés, al igual que el de Bakewell, se centra, fundamentalmente, en la actuación de los mercaderes de la ciudad de México como los principales habilitadores de las minas de Zacatecas.

investigaciones en donde se ha hecho hincapié en el dominio financiero-mercantil que ejercieron los grandes comerciantes de la capital del virreinato, también llamados mayoristas o almaceneros, en la Nueva España, prácticamente a todo lo largo del periodo colonial.¹⁶ Así lo plantearon los estudios de autoras como María del Pilar Martínez López-Cano y Elisa Martínez de Vega, para el siglo XVI,¹⁷ y obras ya clásicas dentro de la historiografía como la de José Francisco de la Peña y Louisa Hoberman, para el siglo XVII;¹⁸ y las de David Brading, John Kicza, Christiana Renate Borchart de Moreno y Pedro Pérez Herrero, enfocados principalmente en el siglo XVIII.¹⁹ También sobre este periodo, los estudios que reconstruyen la trayectoria del almacenero de la ciudad de México, Francisco de Yraeta, de quien se tiene un repertorio documental que ha permitido a estudiosos como Carmen Yuste, Cristina Torales y Stanley J. Stein, hacer una aproximación más detallada sobre el comercio transpacífico y sobre la introducción y distribución de las mercancías orientales en el interior de la Nueva España;²⁰ y asimismo, las investigaciones²¹ realizadas sobre los Consulados de Comerciantes.²¹

El peso que cobró la figura de estos mercaderes mexicanos, como los principales acaparadores del capital líquido necesario para operar en el comercio internacional, controlar el interno²² y dominar a través de sus prácticas crediticias y financieras muchas ramas de la economía virreinal, parece haber minimizado el interés por el comerciante provincial. Así, en los estudios referidos, y dado el objeto de investigación, el comerciante local o provincial ha sido enfocado en términos de su dependencia al crédito mercantil de la ciudad de México, y los de los centros y reales de minas, como intermediarios pasivos entre los mercaderes capitalinos y los mineros. De ahí que esta interpretación tienda a limitar el papel que jugaron las actividades mercantiles y

¹⁶ La mayoría de los estudiosos se ha volcado a la segunda mitad del siglo XVIII. Siguen siendo muy pocos los trabajos que se detienen en los siglos XVI, XVII y en la primera mitad del siglo XVIII.

¹⁷ Martínez López-Cano, *La génesis...*; “Los mercaderes...”; Martínez de Vega, “Los mercaderes...”

¹⁸ De la Peña, *Oligarquía...*; Hoberman, *Mexico's...*

¹⁹ Brading, *Mineros...*; Kicza, *Empresarios...*; Borchart, *Los mercaderes...*; Pérez Herrero, *Plata...*

²⁰ Yuste, “Francisco...”; “Comercio...”; Torales, *La compañía...*; Stein, “Francisco...”

²¹ Por citar sólo dos ejemplos: Valle, *El Consulado...*; Souto, *Mar abierto...*

²² Véase, en particular, Pérez Herrero, *Plata...*, pp. 13-30.

crediticias de los comerciantes provinciales en su localidad, y nos haya dejado una idea de la vulnerabilidad al fracaso de sus negocios.²³

Por lo anterior, la actuación de los mercaderes de las zonas mineras en las redes de financiamiento de la minería de plata y el peso de sus actividades mercantiles en su localidad no ha despertado mayor interés a pesar de que ellos eran, junto con aviadores, autoridades municipales, oficiales reales, dueños de recua y otros más, los grandes intermediarios entre los comerciantes capitalinos y los mineros. Ciertamente, y como bien señalan los autores antes referidos, los comerciantes de la ciudad de México dominaron el comercio al por mayor y de los artículos de importación, y se convirtieron en los grandes financieros del sector minero, pero aún falta por rescatar el papel del mercader provincial en la articulación del crédito y el comercio en el interior del virreinato, así como las oportunidades que les ofreció a nivel local su acceso al capital mercantil mexicano. Como veremos en los siguientes capítulos, más allá de su papel de intermediación, los mercaderes zacatecanos también fueron tejiendo sus propias redes crediticias, valiéndose muchas veces de aquellas establecidas con los comerciantes de la capital, para conseguir un lugar prominente en el centro minero, como nos muestran sus patrimonios, prestigio social y participación en el cabildo. De este modo, y esta es una de las hipótesis que sustentan este estudio, más que agentes pasivos de los comerciantes mexicanos, supieron aprovechar las ventajas que esta relación les ofrecía para amasar una fortuna, integrarse al ayuntamiento y alcanzar un cierto prestigio en su sociedad.

Por otra parte, el estudio de la elite mercantil de la ciudad de México para el siglo XVII, hasta hace relativamente poco tiempo, descansaba en la obra de De la Peña, quien había centrado su atención en las primeras décadas de la centuria.²⁴ En años más recientes han salido a la luz nuevas investigaciones que ampliaron su conocimiento, entre las que debemos destacar la de Louisa Hoberman, *Mexico's Merchant Elite, 1590-1660*, quien estudia a profundidad uno de los periodos menos conocidos de la centuria; y los trabajos de Teresa Huerta, quien analiza la actividad

²³ Kicza, *Empresarios...*, pp. 94-117.

²⁴ De la Peña, *Oligarquía...*

financiera de dos importantes mercaderes de plata, José de Retes y Luis Sáenz de Tagle, en la segunda mitad del siglo XVII.²⁵

De la Peña hizo evidente el dominio del financiamiento de la elite mercantil de la ciudad de México en las zonas mineras, aunque no perdió de vista que parte del crédito a la minería de plata era de carácter local y que los datos arrojados por los inventarios de bienes que analizó podían conducir al error de creer que tanto el capital como los beneficios se movían únicamente en torno a ese reducido grupo de mayoristas de la ciudad de México. Sin embargo, las fuentes en que basó su investigación no le permitieron adentrarse en el papel de los comerciantes provinciales.

Por su parte, Hoberman y Huerta dejan entrever el carácter dinámico de los comerciantes locales, como parte fundamental de las redes crediticias que ligaban a la provincia con la ciudad de México y viceversa, si bien no se detienen en ello. La primera autora concede gran importancia a los comerciantes y aviadores de los centros y reales mineros, quienes junto a otros corresponsales, se convirtieron en los rescatadores de plata locales de los mercaderes de la capital, obteniendo una parte de las ganancias en el trueque de plata por reales, y apunta como hipótesis que los mercaderes residentes en las provincias extendieran sus propias miniredes de crédito, como también parece desprenderse de los estudios que se han realizado sobre los comerciantes provinciales de Aguascalientes,²⁶ Guadalajara,²⁷ Querétaro²⁸ o la Mixteca Alta,²⁹ y como pretendemos evidenciar en la presente investigación para Zacatecas. Ello, sin embargo, no significó que los comerciantes de las provincias dependieran menos del capital mercantil de la ciudad de México –aunque parece ser distinto en el caso tapatío-, más bien que los comerciantes locales habían aprovechado el capital mexicano para extender sus propias redes crediticias, en su localidad e incluso fuera de ella, de las que obtuvieron amplios beneficios económicos, lo que, a su vez, les permitió ocupar un lugar destacado dentro de su sociedad.

Por su parte, Huerta hace hincapié en que los mercaderes de plata de la capital, como Retes o Sáenz de Tagle, se valieron de mecanismos de intermediación y alianzas

²⁵ Huerta, “Los Retes...”; “Comerciantes...”

²⁶ Rojas, *Las instituciones...*

²⁷ Calvo, *Guadalajara...*

²⁸ Super, *La vida...*

²⁹ Romero Frizzi, *Economía...*

establecidas con los grupos locales para ejercer un control monopólico de la plata. Aunque dado su enfoque no pueden apreciarse los beneficios que obtuvieron los mercaderes de los centros y reales mineros de su relación crediticia con los comerciantes mexicanos. De hecho, los clientes preferenciales de aquellos dos mercaderes de plata que identifica en Zacatecas son, en su gran mayoría, ricos comerciantes locales y, como analizaremos en los siguientes capítulos, casi todos ellos miembros del ayuntamiento, poseedores de una cierta fortuna, y con sus propias redes crediticias establecidas en el distrito minero y otras localidades.

Por último, debemos subrayar que los estudios de Hoberman y Huerta han aportado elementos que permiten cuestionar, desde la óptica de los comerciantes de la ciudad de México, la tesis sobre una contracción económica de consecuencias severas en la Nueva España. En ellos queda claro no sólo que los poderosos mercaderes de la capital, representados en el Consulado de Comerciantes, controlaron y dominaron los circuitos mercantiles, operando con gran fuerza en algunos importantes centros regionales y en particular en los reales de minas, como Zacatecas, de donde obtenían plata. También, como enfatiza Hoberman, que el poder y la estabilidad de la elite mercantil de la ciudad de México parece mostrar que la economía novohispana no cambió drásticamente en el siglo XVII. Planteamiento que, como tendremos oportunidad de retomar en las *Consideraciones finales*, se ve fortalecido con lo que hasta el momento vamos descubriendo en la historiografía sobre el comerciante provincial, que vuelve a cobrar importancia a la luz de estas nuevas interpretaciones.

Entre las obras clásicas y las recientes investigaciones que han venido reivindicando la importancia que tuvo el comerciante provincial debemos destacar, para el siglo XVII, los trabajos de Beatriz Rojas para Aguascalientes,³⁰ de Thomas Calvo para Guadalajara,³¹ de John Super para Querétaro³² y de María de los Ángeles Romero Frizzi para la Mixteca Alta.³³ Los autores muestran que fue en esta centuria cuando emergió en dichos lugares un grupo de comerciantes que comenzó a tener un importante papel en los intercambios mercantiles y en el financiamiento a los principales

³⁰ Rojas, *Las instituciones...*

³¹ Calvo, *Guadalajara...*

³² Super, *La vida...*

³³ Romero Frizzi, *Economía...*

sectores de su economía local.³⁴ Estos comerciantes fueron personajes que dentro de su ámbito jugaron un papel trascendental: abastecían a una diversa población de mercancías, financiaban otras actividades económicas, promovieron la entrada del capital mercantil de la ciudad de México, y guiaron el destino de su villa o ciudad, mediante de su participación en el gobierno local. El crecido financiamiento que todos ellos recibían de los grandes mercaderes de las ciudades de México y Puebla, parece reflejar que tanto para los unos como para los otros, el siglo XVII, particularmente la segunda mitad de la centuria, ofreció grandes posibilidades de lucro.

Para el siglo XVIII, igualmente han sido muy significativos los aportes de Phillip Hadley para Santa Eulalia, Chihuahua;³⁵ de María de la Luz Ayala para Guadalajara;³⁶ y de Claude Morin para Michoacán,³⁷ quienes han dejado en claro la importancia que tuvieron los comerciantes locales como impulsores del desarrollo de la economía local y regional. El conocimiento del comerciante provincial también se ha visto enriquecido con los estudios de las elites locales novohispanas. Para el siglo XVII, podemos mencionar: los de Carmen P. Palomo Sousa e Isabel Romero Soto sobre algunos miembros de la elite local de Zacatecas,³⁸ el de Chantal Cramaussel sobre la oligarquía parralense,³⁹ el de José Luis Caño Ortigosa sobre la oligarquía guanajuatense,⁴⁰ el de Victoria González Muñoz sobre los grupos de poder en Campeche y Yucatán,⁴¹ el de Manuela Cristina García Bernal sobre la elite mercantil campechana,⁴² y el de John Kizca sobre las tempranas elites novohispanas de los siglos XVI y XVII.⁴³ Para la siguiente centuria, el de Frédérique Langue sobre la aristocracia minera de Zacatecas.⁴⁴ Todos ellos coinciden en señalar cómo los mercaderes se fueron incorporando, eso sí en diferentes momentos según las localidades, a las elites locales.

³⁴ Sin embargo hay que tener en cuenta que todas estas obras abordan problemáticas más amplias y no específicamente a los comerciantes, por lo que no realizan un análisis minucioso de sus actividades financiero-mercantiles y, por lo mismo, algunas observaciones deben ser tomadas con reservas.

³⁵ Hadley, *Minería...*

³⁶ Ayala, "La élite..."

³⁷ Morin, *Michoacán...*

³⁸ Palomo, "Los corregidores..."; Romero Soto, "Don José..."

³⁹ Cramaussel, "Una oligarquía..."

⁴⁰ Caño, "El poder..."

⁴¹ González Muñoz, *Cabildo...*; "Los alferazgos..."

⁴² García Bernal, "La élite..."

⁴³ Kizca, "Formación..."

⁴⁴ Langue, *Los señores...*

En suma, muchos de los estudios que hasta ahora tenemos sobre los comerciantes provinciales forman parte de obras con temáticas más generales. En algunas de ellas, incluso, se da a conocer la historia de una villa, ciudad o región, durante una o varias centurias. Además, el análisis que hacen sobre estos grupos mercantiles tiene un enfoque meramente social, y se concretan a estudiar las principales estrategias que llevaron al éxito económico, participación política y ascenso social a los comerciantes, sin analizar sus actividades financiero-mercantiles, la base que les permitió alcanzar lo anterior.

En las *Consideraciones finales* tendremos oportunidad de retomar los principales aportes y planteamientos que se han hecho dentro de la historiografía sobre el comerciante novohispano, y en particular la del comerciante provincial del siglo XVII. Ahí intentaremos insertar a los comerciantes zacatecanos.

Presentación del estudio

A manera de preámbulo, en el primer capítulo ofrecemos un panorama general sobre la estructura del comercio y de la economía minera de la Zacatecas del siglo XVII. Nuestra intención es delimitar al grupo mercantil objeto del estudio, es decir, situar al mayorista local y diferenciarlo de otros agentes económicos que se dedicaban al comercio, y definir algunas de sus principales características. Asimismo, presentar brevemente los tres diferentes periodos que experimentó la producción de plata en el centro minero y algunos de sus efectos en el comercio, importante en la medida que las tres generaciones de comerciantes que serán analizadas en esta tesis responderán a cada uno de estos momentos.

En el segundo capítulo damos cuenta de las tres principales características que presentan los grandes comerciantes: riqueza, poder y prestigio a nivel local. Aquí también nos adentramos en las inversiones e intereses del grupo mercantil en los diferentes sectores de la economía zacatecana.

En este centro minero, el éxito de un comerciante dependió en gran medida del establecimiento y ampliación de adecuadas redes financiero-mercantiles, tema central del tercer capítulo. Para entender estas redes fue fundamental introducirnos al análisis del paisanaje, las alianzas matrimoniales y la familia, elementos que incidieron en la

conformación de las mismas. En este capítulo también nos acercamos a las asociaciones mercantiles entre parientes con los mismos intereses dentro del comercio, y a otras estrategias que permitieron a los comerciantes fortalecer y extender las redes de sociabilidad como el parentesco espiritual, mejor conocido como el compadrazgo.

Los dos siguientes capítulos se dedican a las actividades mercantiles y crediticias de los mayoristas zacatecanos. En el cuarto capítulo se estudian sus actividades comerciales a partir de los establecimientos, la participación en el régimen de compañías mercantiles, los capitales de inversión, las fuentes de financiamiento y aprovisionamiento de mercancías; los mecanismos de negociación con sus proveedores, y los medios y formas de pago que pactaron con ellos. En el quinto capítulo se analizan las prácticas financiero-mercantiles de los grandes mercaderes de Zacatecas en la ciudad y en aquellas zonas a donde extendieron sus redes crediticias.

El sexto capítulo está enfocado a la participación de los comerciantes en el gobierno local. El declive de la producción minera en Zacatecas había traído consigo no sólo una marcada reducción del cabildo sino que la institución dejó de ser el coto de la oligarquía minera para abrir sus puertas, a mediados del siglo XVII, a ricos comerciantes de la ciudad. Los intereses comunes y la dependencia mutua fueron dos elementos que permitieron la coexistencia de estos grupos sociales, el de los mineros y el de los comerciantes, que comenzaron a construir un sistema que alimentó y fomentó sus actividades económicas. ¿Qué influencia tuvieron los comerciantes en el interior del ayuntamiento? ¿Cómo la ejercieron? ¿A través de qué cargos lo hicieron? ¿Qué beneficios obtuvieron? ¿Hasta qué punto respondieron a los intereses de la ciudad, de su grupo o personales? ¿En qué medida un cargo público en la institución contribuyó a consolidar su posición económica y social? Este capítulo intenta responder a éstas y otras preguntas, que dan cuenta del “poder” que a nivel local tuvieron los ricos comerciantes zacatecanos en la segunda mitad del siglo XVII.

Amasar una fortuna en el mundo de los tratos y contratos requirió, en la Zacatecas del periodo estudiado, la implementación de una serie de estrategias que ampliaran, reforzaran y consolidaran sus actividades mercantiles y financieras, tema que es desarrollado a todo lo largo de la investigación. El propósito del último capítulo es reflexionar, a partir del análisis de seis trayectorias mercantiles, cuáles fueron las

estrategias que llevaron al éxito a algunos comerciantes y también los factores que pudieron influir en el fracaso de sus negocios y la ruina económica. Los estudios de caso nos permiten tener una perspectiva más completa de la segunda mitad de la centuria y, en este sentido, pueden apreciarse las estrategias empleadas por estos comerciantes en tiempos del declive de la producción de plata, en los de su recuperación y bonanza y, a finales de siglo, de su estancamiento. También quedan representadas las diferentes posibilidades que ofreció el comercio a los mayoristas zacatecanos: desde el encomendero mercantil hasta el tratante de plata, desde el comerciante que concentró su capital casi de forma exclusiva en el tráfico de mercancías sin arriesgarlo en el financiamiento a la minería de plata, hasta el comerciante que invirtió todo su capital en el avituallamiento a mineros; o quien combinó con éxito el tráfico de mercancías y el trato de la plata.

En las *Consideraciones finales*, además de dar cuenta de los capítulos, situaremos al grupo mercantil que nos ha conducido en la presente investigación a la luz de los estudios sobre el comerciante novohispano del siglo XVII. Ahí se retoman algunas de las discusiones y planteamientos que han girado en torno a la economía del virreinato durante esta centuria en relación con los aportes que ha venido haciendo la historiografía de la elite mercantil de la ciudad de México por un lado, y la del comerciante provincial, donde enmarcamos nuestro estudio, por el otro.

Como se ha señalado en párrafos anteriores, el estudio de los comerciantes provinciales ha tenido como punto de interés, y muchas veces de partida, a los mayoristas de la ciudad de México, lo que nos impide observar su peso a nivel local y regional. Para esta investigación, en cambio, se privilegiaron fuentes locales, fundamentalmente el acervo que ofrece el Archivo Histórico del Estado de Zacatecas (AHEZ). En él se realizó una búsqueda exhaustiva en todos los fondos que comprenden el periodo colonial.⁴⁵ Sin embargo, aquellos que nos permitieron la reconstrucción del

⁴⁵ Hay que señalar que no existe un catálogo de los expedientes que se encuentran en las series y subseries que conforman los fondos, además de que algunos documentos se encontraban accidentalmente colocados en las secciones de los siglos XVI y XVIII, por lo que tuvimos que explorar prácticamente todos los fondos.

grupo social estudiado fueron esencialmente cuatro:⁴⁶ *Notarías, Ayuntamiento, Poder Judicial y Bienes de Difuntos*.

En el fondo *Notarías*, se revisaron los 44 libros notariales que existen para la segunda mitad del siglo XVII, y que contienen alrededor de 3,000 escrituras.⁴⁷ Esta fue la fuente que nos brindó más información, y donde encontramos los registros más completos que nos permitieron reconstruir las actividades mercantiles y financieras de los comerciantes analizados. Su consulta fue fundamental también a la hora de acercarnos a la diversificación de sus inversiones, al matrimonio y dote, a las sociedades mercantiles y a las redes familiares.

El segundo fondo en importancia para esta investigación fue el de *Ayuntamiento*.⁴⁸ Del cual sólo dos de las ocho series en que se dividen los expedientes proporcionan referencias valiosas para nuestra temática. En concreto nos referimos a las series *Comercio*⁴⁹ y *Actas de Cabildo*.⁵⁰ En esta última, que es la más completa de dicho fondo, se revisaron los libros de cabildo de la segunda mitad del siglo XVII, lo que significó la exploración de cerca de 2,000 actas. Esta documentación fue imprescindible para reconstruir la participación de los mercaderes zacatecanos en el poder local.

La serie *Comercio*, resguarda un pequeño número de expedientes para el siglo XVII, y aunque no todos ellos se relacionan directamente con el grupo mercantil de la muestra, nos permitió obtener datos más precisos sobre la regulación del comercio en la ciudad.

En los fondos *Poder Judicial*⁵¹ y *Bienes de Difuntos*⁵² también encontramos documentación relevante para nuestro estudio. El primero, que se divide en dos series, la *Civil* y la *Criminal*, cuenta con 17 expedientes para el periodo y tema en cuestión, de los cuales fueron de gran valor los procesos de origen mercantil que involucraron a

⁴⁶ En el resto de los fondos sólo pudieron encontrarse algunos expedientes aislados e incompletos, como es el de Real Hacienda (Series: *Alcabalas, Administración de rentas y remates, Impuestos*).

⁴⁷ En concreto, los protocolos notariales de los siguientes ocho escribanos (entre paréntesis el número de libros): José de la Riva Zorrilla (1), Felipe de Espinosa (9); José de Laguna (8); Blas Núñez Hurtado (1); Ignacio González de Vergara (9); Diego Vázquez Borrego (2); Lucas Fernández Pardo (10). Y Miguel Márquez de Velasco (4) para los primeros años del siglo XVIII.

⁴⁸ AHEZ, Ayuntamiento, Series: *Actas de cabildo, Cabildo, Comercio, Cargos y oficios, Reales cédulas y provisiones, Propios y arbitrios, Alhóndiga y pósito, y Minería*.

⁴⁹ AHEZ, *Comercio*, caja 1-2.

⁵⁰ AHEZ, *Actas de cabildo*, Libros V-IX.

⁵¹ AHEZ, *Civil*, caja 1-2; *Criminal*, caja 1-3.

⁵² AHEZ, *Bienes de Difuntos*, cajas 12-16.

mayoristas locales. En el segundo fondo, si bien hay un importante volumen de documentación, de la cual revisamos la correspondiente a los siglos XVII y XVIII, pudimos rescatar 6 inventarios de bienes de los mercaderes de la muestra y otros 4 expedientes más relacionados con ellos.⁵³

Buscamos complementar la información con fuentes provenientes de otros repositorios como el Archivo Parroquial de Zacatecas y el Archivo Municipal de Mazapil, donde por cierto afrontamos el mismo problema: la falta de documentación para el periodo y tema que nos ocupa.⁵⁴ También pudimos apoyarnos en algunos expedientes del Archivo de Instrumentos Públicos de Guadalajara⁵⁵ así como en otra documentación importante que localizamos en el Archivo General de la Nación.⁵⁶ Asimismo intentamos la consulta de los acervos que resguardan los archivos municipales de Fresnillo y Sombrerete, pero en su momento no estaban abiertos al público, por lo que no fue posible acceder a ellos.

Por último, para esta investigación fueron de gran valor diversas fuentes impresas, especialmente las descripciones de la ciudad de Zacatecas y su jurisdicción para los siglos XVI, XVII y XVIII;⁵⁷ y algunos documentos relativos al comercio y a los comerciantes para este distrito minero.⁵⁸

Como señalamos párrafos arriba, el principal problema que nos presentaron las fuentes fue, paradójicamente, la falta de fuentes. Pero también las limitantes que mostraron aquellas de las que pudimos disponer y el no contar con instrumentos de

⁵³ *Ibid.*, caja 12 (1640-1676), 13 (1672-1686), 14 (1687-1707), 15 (1708-1715), 16 (1716-1729) y 17 (1730-1742).

⁵⁴ En el archivo parroquial de Zacatecas pudimos encontrar expedientes relacionados con nuestro tema de investigación en el fondo *Disciplinar*, específicamente en la serie *Contratos, Testamentos y Poderes*, de la sección *Varios*; y en la de *Cofradías y Gobierno*. En el archivo de Mazapil fueron revisadas todas las cajas en las que se encontraban apilados los expedientes concernientes al periodo colonial, pues cuando se hizo la consulta no había un inventario de esta documentación.

⁵⁵ Los fondos fueron consultados en una primera visita. Desafortunadamente en la segunda ocasión que acudimos a consultar este acervo, el archivo había cerrado sus puertas por cuestiones de remodelación.

⁵⁶ Se trata de expedientes del Ramo Civil. En el AGN, la información relativa a la Zacatecas del siglo XVII se encuentra dispersa en varios ramos, como tuvimos oportunidad de corroborarlo en una primera exploración de las fuentes. Por cuestiones de tiempo, debimos ponderar los acervos más representativos para esta investigación. Las dificultades que presentaba la revisión de un gran número de documentación de la cual poca se relacionaba con nuestro tema y periodo de investigación, nos llevaron a postergar las búsquedas en este archivo.

⁵⁷ Rivera Bernárdez, *Descripción...*; "Compendio..."; Mota, *Descripción...*; "Relación..."; Valencia, *Relación...*

⁵⁸ *Digesto...*, vol. I (2002), pp. 25-39, 237-241, 252-255; vol. II (2003), pp. 270-293, 334-363.

consulta, hicieron que el trabajo de investigación fuera mucho más lento y laborioso. Además, al comenzar la investigación, desconocíamos la identidad del grupo social que se deseaba analizar. No se trataba, en este caso, de una corporación mercantil para que contáramos con registros de los nombres de sus miembros, y de la que dispusiéramos de información, si exceptuamos alguna referencia aislada en la obra de Bakewell.⁵⁹ Nuestro acercamiento a las fuentes se hizo, por tanto, sin conocer de antemano quiénes eran los comerciantes zacatecanos que vendían mercancías al mayoreo, y el primer problema que se nos planteó fue el de delimitar el grupo y distinguirlo de los minoristas, atendiendo a que muchos comerciantes mayoristas también vendían al por menor; diferenciarlos de otros grupos sociales (como el de los mineros o hacendados) que también realizaban algunas actividades mercantiles; y separarlos del gran número de agentes económicos que radicaban sólo por cierto tiempo en el centro minero, actuando por su cuenta o en nombre de los mercaderes de la ciudad de México. Motivos por los que, obligadamente, tuvimos que recurrir a una segunda y hasta tercera exploración de fuentes que ya habían sido consultadas, conscientes de que en el momento inicial de la investigación hubo datos que escaparon a nuestra comprensión.

A lo anterior hay que sumar que en los protocolos notariales, la principal fuente en que basamos la investigación, no se registran todas las actividades mercantiles y crediticias de nuestro grupo, y muchas veces se prefirieron otros instrumentos, como el libro de caja del comerciante o papeles sueltos que no poseemos; o bien, se realizaron mediante acuerdos verbales. Otro obstáculo fue que en la mayoría de las operaciones no se especifica la tasa de interés del crédito mientras que en los préstamos en moneda a volver en plata (*rescate*), aunque se suele señalar la tasa de descuento, al no registrarse la cantidad que debía ser entregada sino únicamente la que debía devolverse, podían llegar a esconderse intereses mucho más altos de lo que refleja el documento. En cuanto a los testamentos, debemos destacar que si bien poco más de la

⁵⁹ De hecho, en esta obra únicamente existe referencia a uno de los cuarenta mayoristas que localizamos para esta investigación. Del comerciante al que alude el autor, hay un estudio de Isabel Romero ("Don José..."), pero se apoya básicamente en la misma fuente de Bakewell. Thomas Hillerkuss (*Diligencias...*) también nos proporciona información de otro comerciante de la muestra, aunque se enfoca sobre todo en su papel como administrador del Santo Oficio de la Inquisición en Zacatecas, sin adentrarse a sus actividades financiero-mercantiles.

mitad eran ricos en información, en el resto de los casos nos enfrentamos a documentos breves, en donde básicamente se nombraban albaceas y herederos; o aquellos en los que se detallan los bienes muebles e inmuebles y se señalan los nombres de deudores y acreedores, pero fue posible determinar la cuantía de aquellos ni las cantidades que les debían y adeudaban dado que no se dan cifras concretas; y otros, en los que el comerciante hace una apreciación de su caudal en una cantidad redonda sin poder determinar cómo y en qué cifraba dicha suma.

Hemos tenido que referirnos de forma extensa a las dificultades con que tropezamos en las fuentes, porque éstas marcaron también los límites de nuestra investigación: nos impidieron determinar la fortuna de todos los comerciantes estudiados y, por los mismos motivos, analizar los conjuntos patrimoniales del grupo mercantil por sectores, medir su nivel de trato y seguir detalladamente sus actividades financiero-mercantiles en la ciudad, en el distrito minero y en otras zonas, apoyando nuestro análisis en el registro de las operaciones protocolarizadas que, somos conscientes, sólo constituyen una parte y no la totalidad de sus transacciones.⁶⁰ De ahí que decidiéramos la incorporación del capítulo VII, que, como señalamos, da cuenta de las trayectorias de seis comerciantes prototipos, y ejemplifican las estrategias que pudieron haber puesto en marcha y llevado al éxito a otros comerciantes, desde su llegada al centro minero hasta su muerte. Y, a su vez, que este capítulo nos permitiera, hasta cierto punto, compensar los vacíos de información del total de los comerciantes que fueron analizados.

Por otro lado, hay que agregar que la falta de estudios sobre el siglo XVII en Zacatecas, nos impidió insertar mejor al grupo mercantil en su ámbito. Tampoco contamos con trabajos sobre el comercio y los comerciantes de la localidad para el periodo anterior (1600-1649) ni posterior (1700-1750) a nuestra tesis,⁶¹ lo que nos ha impedido valorar de forma más precisa el alcance de muchas de las características que señalamos en este trabajo para la segunda mitad del siglo XVII. En este sentido,

⁶⁰ Por razones similares, sólo pudimos concretarnos a reconstruir las relaciones financiero-mercantiles que establecieron con sus proveedores de la ciudad de México y de Puebla a partir de las fuentes locales y, en menor medida, recurriendo a fuentes secundarias para ampliar la información.

⁶¹ Los trabajos de Enciso y de Langué se refieren al siglo XVI y segunda mitad del siglo XVIII respectivamente. Las referencias de Bakewell sobre la segunda mitad del siglo XVII son muy escasas.

esperamos que los resultados de la presente investigación, contribuyan a conocer mejor la sociedad y la economía de este centro minero en esta centuria.

Pese a todo lo anterior, las fuentes nos permitieron adentrarnos en el terreno de las redes familiares de los comerciantes estudiados,⁶² aproximarnos a sus inversiones en el comercio y en otros sectores de la economía de Zacatecas, aunque no con la profundidad que hubiéramos deseado; rescatar algunas de las principales estrategias; tocar diversos aspectos sobre las relaciones financiero-mercantiles que establecieron con sus grandes proveedores de moneda y mercancías, y sobre sus actividades crediticias en el distrito minero y otras zonas del virreinato; bosquejar su área de influencia; acercarnos a su participación dentro del cabildo; y reconstruir con información más detallada, seis trayectorias mercantiles prototipo que abarcan la segunda mitad del siglo XVII.

⁶² Este tipo de información tuvo que ser rastreada en los libros notariales, pues las fuentes parroquiales no pudieron ofrecernos datos relevantes, pues las series *Matrimonios*, *Bautismos* y *Defunciones*, tienen pocas referencias para el periodo y grupo social estudiado.

CAPÍTULO I LOS COMERCIANTES EN EL CENTRO MINERO

1.1. El comercio en Zacatecas durante la segunda mitad del siglo XVII

En Zacatecas, el comercio fue la segunda actividad económica después de la minería a todo lo largo del periodo colonial. Los cronistas del siglo XVII, como el obispo don Alonso de la Mota y Escobar (1602-1605)¹, Pedro de Valencia (1608) y Lázaro Arregui (1621), así lo evidenciaron. Valencia, aunque no llegó a estar presente en la Nueva España, apegado en referencias secundarias, habló de la “muchacha contratación y comercio en esta ciudad.”² Por su parte, Arregui, con mayor profusión, escribía que “la ciudad de Nuestra Señora de los Zacatecas es [...] el pueblo de más gente, de mayor trato y de más riqueza de todas las Indias.”³

El gran número de establecimientos comerciales que había en la ciudad a principios del siglo XVII es una prueba de lo anterior. Hacia 1608 se habla de “más” de 50 tiendas, y ya para 1615 habían aumentado a 81. Debemos subrayar, sin embargo, que el número de locales comerciales mantuvo siempre una estrecha relación con los niveles que alcanzara la producción de plata: en 1621, cuando el centro minero continuaba disfrutando de un periodo de bonanza, había un total de 99; una vez comenzado su declive después de 1635, éstas comenzaron a disminuir, si bien no de forma dramática. En 1644 se habían registrado 70, y en 1650, 68. Para 1653, sin embargo, encontramos un listado de 74 comerciantes que se comprometieron a pagar a la real caja la cantidad correspondiente a la alcabala de lo que llegaran a vender ese año. De un documento semejante Peter Bakewell encuentra que, de las 106 personas que pagaron alcabalas entre 1656 y 1657, al menos 61 de ellas tenían una tienda de alguna clase: 33 “tiendas de menudencias”, en las que predominaban los productos perecederos; 20 “tiendas de mercaderías”, en las que se vendían artículos no alimenticios, especialmente aquellos de importación; 3 establecimientos especializados en ropa, 2 en carne, 1 en cera y velas, 1 en jubones, además de un maestro confitero.⁴

¹ Mota y Escobar, *Descripción...*

² Valencia, *Relación...*, p. 297 [fj.83r].

³ Lemoine (comp.), *Miscelánea...*, pp. 253-254.

⁴ Bakewell, *Minería...*, p. 112.

Cuadro 1
Número de establecimientos comerciales en la ciudad de Zacatecas (1615-1711)

Año	No. de establecimientos comerciales	Tipo de tiendas
1615	81	De mercancías, menudencias y pulperías
1621	99	De mercancías, menudencias y pulperías
1622	98	De mercancías, menudencias y pulperías
1633	81	De mercancías, menudencias y pulperías
1644	70	De mercancías, menudencias y pulperías
1650	68	De mercancías, menudencias y pulperías
1656-1657	53	De mercancías, menudencias y pulperías
1710	85	Tiendas (no se especifica de qué tipo) y tendajones
1711	108	Tiendas (no se especifica de qué tipo) y tendajones

Fuentes: AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1; Bakewell, *Minería...* pp. 111-112.

Cuando la producción de plata en el centro minero volvió a recuperarse a principios del siglo XVIII, el número de establecimientos en la ciudad no estuvo tan alejado de aquél que se presentó hacia 1621: en 1710, en la visita o inspección que realizó el cabildo a los establecimientos comerciales entre el 1 y 2 de octubre, se reportaron 85 tiendas: 38 tendajones y 47 tiendas (no se especifica su tipo) y, al año siguiente, en 1711, se contabilizaron 108 tiendas, número que comprendía también a los tendejones y pulperías sin hacer distinción, y 8 panaderías.⁵

Pero además de los numerosos puestos,⁶ tendajones o tendejones,⁷ pulperías⁸ y tiendas de menudencias y mercaderías, a la ciudad acudía gente de todas partes del virreinato a vender sus productos y mercancías. Al respecto Mota y Escobar anotaba en su descripción la presencia de una población flotante “a temporadas más de ciento y a veces doscientos que entran y salen a negocios y otros a traer mercaderías”,⁹ entre la

⁵ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, exp. 1710.

⁶ El *Diccionario de Autoridades* define el término “puesto”, en la acepción que aquí usamos, como a la tienda o paraje donde se vende al por menor.

⁷ El término “tendajón”, que es el que encontramos en los documentos de la época, es sinónimo de tendejón. También se define como “tienda ordinaria de campaña” o “tienda grande de campo”. *Diccionario de Autoridades...*; Covarrubias, *Tesoro...*

⁸ Se entiende por pulpería a la “tienda en las Indias, donde se venden diferentes géneros para el abasto: como son vino, aguardiente y otros licores, géneros pertenecientes a droguería, buhonería, mercería y otros, pero no paños, lienzos ni otros texidos”. *Diccionario de Autoridades...*

⁹ Mota y Escobar, *Descripción...*, pp. 144-145.

que se contaba un gran número de buhoneros¹⁰, mercaderes viandantes, andantes,¹¹ arrieros¹² y trajineros¹³, que vendían sus artículos transportándolos en recuas de mulas. Asimismo llegaban a la ciudad vendedores ambulantes conocidos como mercachifles y chiquigüiteros,¹⁴ que por algún tiempo vendían por las calles o de puerta en puerta diversos géneros de mercancía de poca monta, más adelante nos referiremos a ellos.

Ahora bien, cabe señalar que al menos en el siglo XVII, el término de “mercader” se utilizó indistintamente para designar tanto a quien realizaba el comercio al mayoreo y a gran escala, como para quien lo hacía al por menor, e incluso para quien vendía artículos con valor de unos cuantos pesos.¹⁵ En este sentido conviene desentrañar, hasta donde sea posible, a los diferentes agentes económicos que, bajo el común título de “mercader”, operaron en la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII. Asomarnos al mundo de todos estos personajes dedicados al comercio es el propósito de las siguientes líneas.

Para abordar los diferentes niveles en que se ejercía el comercio, es fundamental hacer una distinción entre aquellos que efectuaban sus ventas al menudeo y quienes lo hacían al mayoreo. Pues aunque el nivel de trato de algunos minoristas podía llegar a ser elevado, había una clara diferencia entre este grupo y el de los mayoristas.¹⁶ Las

¹⁰ Por buhonero el *Diccionario de Autoridades* alude al “tendero que en una cesta grande, que trae colgada del pescuezo, anda por las calles vendiendo cosas de poco valor: como son agujas, alfileres, dedos, cuchillos, tixeras y otras semejantes”.

¹¹ El mercader “andante”, término que no hemos podido localizar en diccionarios de la época, parece ser sinónimo de “mercader trajinante” según lo constatamos en las fuentes.

¹² Persona que conduce bestias de carga, y trajina con ellas de una parte a otra. *Diccionario de Autoridades...*

¹³ *Trajinante o trajinero*: “...el que *trajina* mercaderías de un lugar a otro”. *Diccionario de Autoridades...*; según el *Diccionario de Mejicanismos*, “trajinero” es la persona que trabaja viajando o haciendo transportes en una trajinera (chinampa, piragua o canoa, que sirve al indio para trabajar diariamente).

¹⁴ Se designa así a las personas que venden llevando consigo todos sus géneros. *Diccionario de Autoridades...*; se entiende por “chiquihuite” al cesto o canasta de mimbres, sin asa; al “chiquihuitero” como fabricantes o vendedores de chiquihuites; y “chiquigüite” como a la variante de chiquihuite. *Diccionario de Mejicanismos...*

¹⁵ A mediados del siglo XVIII, el término de “mercader” sería remplazado, ahora sí, por otros más especializados: se hablaba ya, por ejemplo, de “comerciantes” y “cajeros”, como lo observa John Super en Querétaro (*La vida...*, p. 108), y Beatriz Rojas en Aguascalientes (*Las instituciones...*, p. 139, n. 5).

¹⁶ En ocasiones puede llegar a ser complejo determinar cuando se trata de un minorista y cuando de un mayorista. Pero en estos casos se trata fundamentalmente de aquellos comerciantes que realizaban su comercio viajando de un lugar a otro, por cuenta propia o en representación de otros. Así sucede, por ejemplo, en ciertos casos de “buhoneros”, “viandantes” o “trajinantes” que estaban lejos de realizar un comercio de poca monta, que suele considerarse como su nivel de trato. Además, como se verá, la historiografía, en este sentido, no siempre es esclarecedora pues muchas veces un término podía tener

fortunas que amasaron unos y otros pueden ser un buen punto de referencia. Las impresiones de Mota y Escobar, aunque para principios del siglo XVII, nos dan una primera imagen al respecto, además de aproximarse al número de comerciantes que por entonces había en la ciudad e incluso a los capitales que podían manejar en sus establecimientos.

Hacia 1608, según su apreciación, había muchos más comerciantes que mineros, pero además había más mercaderes ricos que refinadores acaudalados: las fortunas de los primeros las calculó entre los 20,000 y los 40,000 pesos, aunque unos tres o cuatro comerciantes, a su consideración, alcanzaban los 100,000 pesos. Todos se abastecían en la ciudad de México, desde donde transportaban “todo género de ropa de Castilla, paños, lienzo, sedas, vino, aceite, hierro, especias y... ropa y sedas de esta tierra, y de la que se trae de China.”¹⁷ Los cincuenta establecimientos mercantiles que dice había en la ciudad, contaban con capitales de inversión que iban de los 2,000 pesos hasta los 30,000 pesos. Si bien los datos para años posteriores nos inducen a pensar que quizás los había con capitales mucho más pequeños.

Las observaciones del obispo en cuanto a los caudales que podían concentrar los comerciantes de Zacatecas a principios del siglo XVII, no difieren mucho de las que observamos en la segunda mitad de la centuria: aquellas de los minoristas pocas veces superaban los 10,000 pesos, mientras que las de los mayoristas oscilaban entre los 25,000 y 50,000 pesos o más. Si es acertada la aproximación de Mota y Escobar del valor de las mercancías que invertían en sus tiendas los comerciantes de aquellos años, entonces sí podemos hablar de una marcada diferencia: los datos disponibles

diferentes acepciones dependiendo del lugar geográfico y del tiempo al que se aluda. Louisa Hoberman clarifica la acepción que en el siglo XVII tuvieron los mercaderes “viandantes” quienes, a diferencia de cómo se les veía en el siglo XVIII, viajaban a los centros y reales mineros para vender mercancías y cobrar deudas por encargo de mayoristas de la ciudad de México, de grandes cantidades de pesos. Mientras que en la Guadalajara del siglo XVII, Thomas Calvo señala que los “viandantes” se encontraban en una posición marginal del comercio y eran tenidos casi por vagabundos. Su comercio, apunta el autor, lo efectuaban por las calles, vendiendo mercancía de poca monta en una especie de canasta. Sin embargo, parece que esta tipología no puede generalizarse pues precisamente Calvo nos remite luego al caso de un mercader viandante que tenía intereses mercantiles en varios centros mineros y por grandes cantidades de pesos. Lo mismo sucede cuando nos presenta al “mercachifle”, apegándose a la acepción más común de aquel que vendía por las calles limitados géneros de mercancías de muy poca cuantía; no obstante, retoma el caso, quizá excepcional, de un “mercahifle”, al que también alude como “buhonero”, que tenía intereses comerciales en una importante región entre Zacatecas y Parral, y quien iba y venía de México al Septentrión: Calvo, *Guadalajara...*, pp. 419-421; Hoberman, “El crédito...”, p. 72.

¹⁷ Mota y Escobar, *Descripción...*, p. 146.

para el periodo que estudiamos muestran que hubo varios establecimientos que mantenían menos de 1,000 pesos en mercancías, y no resulta extraño pensar que ese fuera el caso a principios del siglo, aunque quizás el obispo generalizaba en este dato. Los capitales de 30,000 pesos que podían tener los establecimientos más grandes fueron parecidos a los que mantenían algunos de los comerciantes del presente estudio, e incluso los más elevados llegaron a superar los 40,000 pesos.

A continuación dibujamos un cuadro, bastante limitado y apegado a las fuentes, de la estructura del comercio en Zacatecas retomando la división entre minoristas y mayoristas. No es nuestra intención encasillar a los diferentes agentes económicos dentro de uno u otro grupo, por lo que dejamos siempre abierta la posibilidad de las excepciones.

1.1.1. La estructura del comercio.

1.1.1.1. Los minoristas

Entre aquellos que realizaban ventas al menudeo conviene distinguir a los establecidos por un lado y, por el otro, a los que actuaban de forma ambulante. Es decir, entre los que poseían un establecimiento o tenían un lugar fijo para realizar sus ventas, y los que vendían sus productos y mercancías en las plazas, calles, y de puerta en puerta.¹⁸

Dentro del grupo de minoristas que comercializaban sus productos en un lugar fijo encontramos, en uno de los niveles más bajos, al dueño de un puesto o tendajón en el mercado de la plaza pública, quien podía invertir en mercancías entre los 100 y los 3,000 pesos.¹⁹ Por el tipo de establecimiento y géneros que ahí se vendían raras veces podían superar estas cantidades. Cuando el valor de las mercancías de un tendajón superaba los 1,000 pesos, se trataba de un puesto donde también se ofrecían artículos de importación.²⁰

¹⁸ No tenemos documentados casos de “regatones” o “revendedores” (quienes compraban artículos de primera necesidad, de consumo y materiales que requería la minería, para luego revenderlos a precios elevados) que nos pudiera permitir insertarlos dentro de la estructura del comercio que aquí presentamos. Por otra parte, éstos ya eran un problema desde mediados del siglo XVI, como lo señala José Enciso, *Zacatecas...*, pp. 475-476.

¹⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exps. 41 y 47; Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 18 septiembre 1694, testamento, fjs. 189v-191; Poder Judicial, *Civil*, caja 2, exp. 1697.

²⁰ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 41; caja 2, exp. 3.

Más en forma se encontraban las tiendas de pulpería, que por lo general eran así consideradas por su venta de “géneros de menudencias” o productos alimenticios. Los pulperos, al igual que los tenderos, solían concentrarse en la plaza pública. Parece que tanto en las pulperías como en los tendajones se vendían al menudeo principalmente productos comestibles, conocidos como “de la tierra”. Si bien en ambos establecimientos podían llegar a encontrarse cualquier tipo de mercancías, incluyendo artículos no comestibles, y entre ellos variados productos de importación.

El monto de las inversiones de estas pulperías, “tiendas de menudencias” y tendajones, era mucho menor que el de un establecimiento comercial donde predominaban artículos de importación, provenientes de Europa y Asia, que eran los más costosos. En general, un tendejón podía tener entre 100 pesos en mercancías y llegar hasta los 2,000 y 3,000 pesos, sobre todo cuando el propietario se asociaba con un rico mercader que elevara su giro;²¹ mientras que las pulperías solían superar los 500 pesos como mínimo y llegar hasta los 5,000 pesos o más.²²

Entre los minoristas establecidos y los vendedores ambulantes se ubicaba el “mesillero”.²³ A éste se le asocia mucho más al comercio semi-ambulante pues, aunque permanecía en un lugar fijo por algún tiempo, solía trasladar con frecuencia su mesilla en busca de nueva clientela. El “mesillero”, como su nombre lo dice, vendía en una mesita, instalada en la calle, baratijas y artículos de muy poca cuantía, como listones, rosarios, medallas, y peines, entre otros.²⁴

A la ciudad también llegaban vendedores ambulantes conocidos como mercachifles y chiquigüiteros. Éstos solían ofrecer por las plazas, calles, o de puerta en

²¹ Es ilustrativo el caso de un tendajón que el mercader Juan de Argüelles le puso a Diego Chamorro, con 2,141 pesos en mercancías. Chamorro recibiría la tercera parte de las ganancias y se encargaría de despachar las mercancías. Debido a una deuda pendiente que tuvo este último con Argüelles se le siguió un proceso en su contra y, como parte del mismo, se hizo un inventario de los géneros que tenía en existencia. En él es posible percatarnos de la diversidad de mercancías que tenía un establecimiento de este tipo. Se valoraron un total de 619 pesos en géneros de menudencias o comestibles, y 789 pesos en géneros de Castilla. Parte de este tendajón había sido surtido por los mercaderes locales José de Villaurrutia, y Juan de la Plata. AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, caja 2, exp. 1697.

²² AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 4.

²³ A partir de un documento de la época es posible establecer que por el tipo y monto de mercancías, los “mesilleros” se encontraban en el nivel más bajo entre los minoristas propietarios. AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, carp. 5, exp. 1711, 80 fjs. Louisa Hoberman (*Mexico's...*, p. 19) también encuentra en la ciudad de México que el “mesillero” ocupaba el último nivel entre los minoristas propietarios.

²⁴ AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, caja 1, exp. 1678 y 1669; Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, carp. 5, exp. 1711, 80 fjs.

puerta, diversos géneros de mercería de muy poco valor. No obstante, en el centro minero encontramos que poco a poco fueron introduciendo todo tipo de mercancías. En Zacatecas, la presencia de estos personajes que vendían por las calles en “chiquigüites” se asoció, al menos durante el siglo XVII, al comercio efectuado por las “castas” y extranjeros (especialmente portugueses), y no tanto por españoles o indios.²⁵

Debemos señalar que tanto los “mesilleros” como los “chiquigüiteros” o “mercachifles”, realizaban su comercio fuera de los márgenes de la ley, como se confirma en un amplio repertorio de cuerpos legales de la época, en tanto que, entre otras cosas, no pagaban el impuesto correspondiente (alcabala) como el resto de los comerciantes establecidos.²⁶ Un interesante expediente de principios del siglo XVIII ofrece un cuadro revelador sobre el comportamiento, ejercicio, prácticas y condiciones que experimentó este comercio ambulante en Zacatecas.²⁷ En él se hace manifiesto que la presencia en la ciudad de este comercio ambulante o semi-ambulante, pese al limitado volumen de venta, ya había causado perjuicios a los comerciantes establecidos a finales del siglo XVII, y quedado prohibido su ejercicio. Precisamente, en la década de 1690, los comerciantes establecidos habían estado quejándose por la presencia de estos personajes que, decían, les causaban un “...notable perjuicio en las ventas que pudiéramos tener de nuestras mercaderías, que no vendemos por dicho embargo y mal ejemplo...”. Los acusaban de haber “...cometido delito como transgresores de los mandatos de la real justicia”. Y exigían a las autoridades correspondientes un castigo para los vendedores, y un “...remedio en dichos excesos...”.²⁸ Como efectivamente se hizo aunque no se les pudiera contener por mucho tiempo.

Por el mismo documento sabemos que estos *vendedores* volvieron a convertirse en un serio problema a principios del siglo XVIII, y llevaron al *comercio de la ciudad*, los mercaderes establecidos con tienda pública, a entablar un proceso legal en contra de estos mesilleros y chiquigüiteros o mercachifles.²⁹ Pues además, no sólo se habían

²⁵ *Idem*

²⁶ José Enciso (*Zacatecas...*, p. 472) señala que esta otra modalidad mercantil, la venta ambulante y a domicilio, ya había aparecido en el centro minero hacia 1568.

²⁷ Véase: García Berumen, “Reflexiones...”, pp. 232-244.

²⁸ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 5, fjs. 75-78v.

²⁹ Los principales argumentos que manifestó el *comercio de la ciudad* a las autoridades locales fueron: la disminución de sus ventas, la evasión de los controles fiscales y el aumento de robos domiciliarios a manos de los ambulantes. Estos últimos defendieron su ejercicio expresando que no

multiplicado en número estos ambulantes sino que ya habían introducido una amplia variedad de mercancías de "... lienzos, encajes, sedas, medias y otros géneros de valor, quienes sólo lo que se acostumbra en todos los comercios deben hacerlo de géneros de mercería de poco valor...".³⁰ La venta de artículos de importación, y no ya los pocos artículos de mercería que ofrecían en el siglo anterior, fue lo que verdaderamente alarmó a los comerciantes establecidos en la primera década del siglo XVIII, quienes veían con tristeza cómo aquellos comenzaban también a trasladarse a las minas de Vetagrande para ofrecer las mercancías y ganar clientela.³¹

En síntesis, el minorista, a diferencia del mayorista local, tenía un capital limitado de inversión que raras veces superaba los 10,000 pesos; sus redes de influencia estaban circunscritas a la ciudad o cuando mucho, aunque muy pocas veces, abarcaba una delimitada área dentro del distrito minero, y sus fuentes de financiamiento los ligan frecuentemente a los ricos mercaderes locales de quienes también solían abastecerse. La intensa actividad mercantil de Zacatecas permitió que algunos minoristas locales llegaran a manejar, en contraste con los de otros lugares, cantidades más elevadas de mercancías pero en ningún momento, insistimos, éstos vendían al por mayor. En ocasiones hemos encontrado que algunos de estos minoristas, sobre todo cuando experimentaban un cierto incremento en su actividad mercantil, contaron con el financiamiento de los mercaderes de la ciudad de México. Pero el nivel de trato que mantuvieron con ellos fue mucho más limitado y en términos más desventajosos que el que establecieron los mayoristas locales con aquellos, sobre todo en cuanto a los montos y plazos de pago.³² Ello sin duda se reflejó en el capital que los minoristas

paseaban mucho por la calle de Tacuba, donde se concentraba el comercio establecido, que le daban comodidad a la gente, que su ejercicio era común en todas las ciudades y villas de la Nueva España y, sobre todo, que estaban dispuestos a pagar la alcabala de lo que hubieran vendido, temiendo que fuera el motivo principal que los afectaba: cuatro mercachifles ofrecían pagar 50 pesos y otro de ellos 400 pesos. El comercio establecido alegó que mientras aquellos estaban dispuestos a contribuir con un total de 700 pesos, éste contribuía con 20,000 pesos anuales: García Berumen, "Reflexiones...", pp. 232-244.

³⁰ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 5, fj. 1.

³¹ A partir de 1712, estos mercachifles y chiquigüiteros tuvieron expresamente prohibido vender por las calles o de puerta en puerta sus mercancías, de cualquier especie que fueran. La pena era severa: perdían su mercancía, estaban obligados a pagar 100 pesos de multa, y se procedería con todo rigor de derecho en caso de contravención. *Ibid.*, fjs. 75-78v.

³² Los comerciantes Diego Bernard de Zurraín, Lázaro García de la Vega, Fernando Chávez de Quesada, José de Vasconcelos, son un claro ejemplo de estos mercaderes de pequeño giro con acceso al financiamiento de la capital. En sus testamentos respectivos podemos ver que las deudas que tenían con los mercaderes de la ciudad de México eran comparativamente menores a las que contraían los

llegaron a amasar pues, por lo general, tenían un caudal no mayor a los 10,000 pesos, suma que ya era en sí misma una de las más elevadas. Los inventarios de bienes de algunos comerciantes de pequeño giro permiten darnos una idea de los caudales que podían llegar a tener: José de León, un mercader de menudencias, tenía 1,500 pesos en bienes; Lázaro García de la Vega, menos de 5,000 pesos; y Diego Bernardo de Zurraín, quien iniciara su trayectoria mercantil como corresponsal en el centro minero del licenciado Antonio Rodríguez, mercader de la ciudad de México, tenía 2,658 pesos 2 tomines.³³ En lo que respecta a los “mercachifles”, “chiquigüiteros” y “mesilleros”, aunque no podemos dar algún dato concreto acerca de su caudal, testimonios de la época nos hacen pensar que, si bien empezaron a comercializar productos de importación, sólo manejaban pequeños volúmenes de mercancías.³⁴

Finalmente, no debemos pasar por alto a los minoristas que realizaban su comercio viajando de un lugar a otro y que, continuamente y en gran número, llegaban a la ciudad de Zacatecas a vender sus productos y mercancías, como los llamados “buhoneros”, “mercaderes andantes”, “trajinantes” y “viandantes”, incluyendo algunos arrieros. Éstos, sin embargo, según las reglamentaciones, estaban obligados a manifestar sus mercancías ante las autoridades locales, en un plazo no mayor de tres días después de su llegada, para que se les asignara un precio para su venta en el mercado local.³⁵ Una vez realizado lo anterior sólo podían vender sus mercancías en el único espacio que les era permitido hacerlo: el mercado de la plaza pública.³⁶

Peter Bakewell señala que en los pequeños poblados mineros el buhonero era el principal proveedor de mercancías, debido quizás a que las tiendas establecidas eran

mayoristas locales. Además, como en el caso de García de la Vega, las fianzas y avales de los ricos comerciantes locales fue aquello que hizo posible su acceso a dicho financiamiento. AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 20 julio 1688, fjs.117v-119v; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 13 noviembre 1685, fjs. 503v-508v; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 9 noviembre 1703, fjs. 175v-177; *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 25 enero 1692, fjs. 11v-13.

³³ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 20 julio 1688, testamento, fjs.117v-119v; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 13 noviembre 1685, testamento, fjs. 503v-508v; *Felipe de Espinosa*, Libro IX, 3 mayo 1679, inventario, fjs. 61-61v.

³⁴ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja No. 2, carpeta 5, exp. 1711, 80 fjs.

³⁵ Los indígenas que vendían sus propios productos no tenían la obligación de hacerlo siempre y cuando lo hicieran en la plaza pública o en aquellos sitios que se les asignara para hacerlo.

³⁶ Por un auto de buen gobierno dado el 5 de septiembre de 1706, se mandó que una vez que los arrieros y trajinantes hicieran postura de sus mercaderías, sólo tenían un plazo de tres días para “mercadear los géneros que llevaran para el beneficio común”. Si trascurrido este plazo arrendaban una tienda o bodega, o se instalaban en el mercado local, estaban obligados a pagar el impuesto respectivo. AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, exp. 2.

pocas, o por la dificultad de mantenerlas continuamente abastecidas de mercancías.³⁷ En este sentido, el buhonero así como los mercaderes viandantes, andantes y trajinantes, solían tener una posición ventajosa ya que tenían acceso rápido a los productos al mayoreo.³⁸ Si bien cabe señalar que algunos de ellos también solían surtirse de mercancías en Zacatecas para posteriormente emprender su viaje a los pequeños poblados mineros de la región.³⁹ Insistimos, eran ellos los principales proveedores de mercancías de aquellos asentamientos y quienes competían con los pocos mercaderes establecidos en el lugar. Un rico minero del real de Mazapil aludía, hacia 1662, a esa “costumbre de permitir a los sirvientes de la minería sacar sus pepenas” para satisfacer sus necesidades, porque esa plata –que fundían en sus frenesillos– la “truecan a mercaderes viandantes y trajineros de esta jurisdicción”.⁴⁰

Si bien no es posible llegar a establecer el nivel de trato de estos hombres dado que realizaban sus actividades mercantiles en diversos lugares, la manifestación de los géneros que hacían ante las autoridades locales puede darnos una idea. En 1660, un mercader viandante manifestó 1,000 pesos en géneros de Castilla, un mercader “estante” 4,000 pesos en diversos géneros, y un trajinante 5,000 pesos también de variadas mercaderías.⁴¹ Partiendo de los casos que hemos encontrado, los movimientos mercantiles de algunos de ellos podían dejarles ganancias únicamente para su subsistencia personal y la de su negocio o también importantes dividendos, sin dejar de ser minoristas.

1.1.1.2. Los mayoristas

Por comercio al mayoreo entendemos aquí la compra-venta de mercancías por grandes montos y su distribución para re-venta que, según los registros que se hicieron ante

³⁷ Bakewell, *Minería...*, p. 113.

³⁸ Phillip Hadley (*Minería...*, pp. 113-140) profundiza, por ejemplo, respecto a ese tipo de comerciante o proveedor de mercancías que combinaba el transporte con el comercio. El autor explica ampliamente los diferentes negocios mercantiles y crediticios que llevaron a cabo los arrieros y dueños de recua, así como sus fuertes intereses en el comercio.

³⁹ Por citar algunos ejemplos, Juan de Castorena y Domingo Martínez del Arenal fueron proveedores en su momento de un “mercader andante” y de un “mercader viandante” respectivamente: AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, caja 1, exp. 1678 y 1669.

⁴⁰ AHM, caja 1, exp. 6 de mayo de 1662, 1 fj.

⁴¹ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 41.

notario⁴² (por ser una de las fuentes más completas que poseemos), podían ir desde 100 pesos como la cantidad más pequeña, hasta los 10,000 y 20,000 pesos las más grandes, en promedio. Los mayoristas de Zacatecas abastecían de mercancías a una vasta población, a la que también hacían préstamos en moneda y, a diferencia de los minoristas, extendieron sus redes crediticias por todo el distrito minero y en zonas aún más distantes.

Dentro del grupo de mayoristas zacatecanos podemos distinguir dos clases de comerciantes en el centro minero: 1) los comerciantes independientes, es decir, quienes actuaban por cuenta propia, y 2) los encomenderos mercantiles de mayoristas de la ciudad de México y de Puebla en menor medida, quienes manejaban grandes cantidades de pesos y mercancías en nombre de aquellos y por cuya labor recibían una comisión. Los comerciantes a que nos habremos de referir en la presente investigación pertenecen a estos dos tipos de comerciantes.⁴³

Los comerciantes independientes estaban vecindados en Zacatecas, tenían uno o varios establecimientos mercantiles, en la ciudad y a veces en los reales de minas del distrito, a través de los cuales daban salida a su mercancía al mayoreo y también al menudeo. En la ciudad, sus tiendas y bodegas solían estar situadas en la céntrica calle comercial de Tacuba, donde se ofrecían principalmente artículos de importación e insumos mineros. En ellas, los comerciantes podían tener mercancías por cantidades

⁴² Aunque en la época el término de “notario” se aplicaba exclusivamente al notario eclesiástico, a lo largo de la investigación lo utilizaremos en su acepción moderna como sinónimo de escribano.

⁴³ El motivo por el cual hemos tenido que dejar fuera de nuestro análisis a quienes combinaban el transporte con el comercio, como los dueños de recua, arrieros y carreteros radica, por un lado, en que éstos iban y venían constantemente sin fijar su residencia en el centro minero a largo plazo; y por el otro, que no es posible hacer un seguimiento de sus actividades financiero-mercantiles. Asimismo, los casos que tenemos documentados nos remiten a hombres que no eran oriundos ni estaban vecindados en Zacatecas. La mayoría de estos mercaderes-transportistas, si bien operaban en el centro minero, éste constituía una parada más en su camino hacia Tierra Adentro. Algunos de ellos actuaron como encomenderos de los mayoristas de la ciudad de México y, también, fungieron como intermediarios entre estos últimos y los mercaderes locales. Pues, además de distribuir mercancías en nombre de aquellos y por su cuenta, se convertían en agentes y fiadores de los comerciantes zacatecanos ante los mexicanos. Estos personajes fueron fundamentales a la hora de establecer vínculos con otras ciudades del virreinato, especialmente con la ciudad de México. El dueño de recua, el general Juan Fernández de Retana o el carretero José Mejía de Aguilar, son un ejemplo de los enormes movimientos mercantiles que estos agentes del comercio podían llegar a tener, pues además contaban con fuentes de financiamiento en la capital virreinal. Cabe señalar que, según los datos que tenemos, pocas veces estos personajes entraron en conflicto con los intereses de los mayoristas zacatecanos, antes los encontramos manteniendo entre sí diversas relaciones mercantiles y crediticias. AHEZ, *Notarías, Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, fj. 151; *José de Laguna*, Libro IV, 20 mayo 1678, fjs. 97v-98.

superiores a los 10,000 pesos.⁴⁴ Sus fuentes de aprovisionamiento estaban constituidas fundamentalmente por los almaceneros de la ciudad de México y, en mucho menor grado, por mercaderes poblanos, con quienes también solían tener líneas abiertas de crédito.⁴⁵

El comerciante que vendía al mayoreo y tenía éxito en el centro minero se distinguió no sólo por la fortuna que amasó⁴⁶ sino por su elevado nivel de trato, amplias redes financiero-mercantiles,⁴⁷ múltiples fuentes de financiamiento⁴⁸ y acceso a cargos estratégicos para sus actividades dentro del ayuntamiento o en diversas instituciones religiosas.⁴⁹ Asimismo, otra de las características que presentan los mercaderes mayoristas del centro minero, y salvo algunas excepciones, fue su interés por el rescate de plata a gran escala.⁵⁰ Esta actividad les resultó muy lucrativa en la medida que los préstamos y avíos que ofrecían, a cambio de plata en pasta, les dejaba un amplio margen de ganancias. Precisamente, su respaldo económico, sus redes de influencia, y muchas veces un cargo público que los avalaba, les permitió acceder al crédito mercantil de la ciudad de México por montos muy elevados, que oscilaban entre los 10,000 hasta los 50,000 pesos.⁵¹ En este sentido, y aún asumiendo que debían liquidar comúnmente sus préstamos en plata a los mercaderes mexicanos, el porcentaje de ganancias que podían obtener con el manejo de fuertes sumas era grande. Aquí estriba también una de las características que los separan de aquellos agentes de los mercaderes de la ciudad de México radicados en el centro minero, quienes percibían un salario o comisión por su trabajo pero en general se limitaban a distribuir a los mercaderes locales los montos de moneda y mercancías que les señalaba el almacenero de la capital, una vez que entre este último y el cliente se pactaba el interés del crédito. Aquellos agentes si bien manejaban grandes cantidades de mercancías y

⁴⁴ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1. Véanse también los protocolos de los escribanos: *Felipe de Espinosa, José de Laguna, Blas Núñez Hurtado, Ignacio González de Vergara, Diego Vázquez Borrego, Lucas Fernández Pardo, Miguel Márquez de Velasco.*

⁴⁵ Cfr. capítulo IV.

⁴⁶ Cfr. capítulo II.

⁴⁷ Cfr. capítulo V.

⁴⁸ Cfr. capítulo IV.

⁴⁹ Cfr. capítulos II y VI.

⁵⁰ Cfr. capítulos V y VII.

⁵¹ Véase el apartado sobre los mercaderes de la ciudad de México como proveedores de moneda y mercancía de los mayoristas locales en el capítulo IV.

moneda, raras veces podían disponer de ellos a su consideración, y estaban limitados en cuanto a crédito, clientes, plazos y formas de pago.

Por otro lado, el encomendero mercantil solía recibir por lo general una comisión del 4%. Louisa Hoberman, quien ha llamado la atención sobre el gran peso e importancia de esta función, subraya que las comisiones del 4 y 5% por encomiendas tuvieron un papel destacado en la concentración un capital comercial.⁵² Este último, además, podía convertirse en un puente para el futuro despegue del comerciante-encomendero.⁵³

Actuar como encomendero de un comerciante de la ciudad de México fue ventajoso para el mercader local, no sólo porque éste podía aprovechar las redes financiero-mercantiles del mexicano, sino también porque le permitía obtener ganancias sin arriesgar su propio caudal. Al igual que observó Hoberman para la ciudad de México, era común que los mercaderes empezaran su trayectoria en el mundo del comercio actuando como encomenderos e incluso que, una vez consolidados en el mundo de los tratos, siguieran desempeñando estas funciones que siempre ofrecían un capital adicional y seguro.⁵⁴

En síntesis, los comerciantes que aquí analizaremos se dedicaban a la venta de mercancías al mayoreo. Aunque, por otro lado, también daban salida a sus mercancías al por menor en uno o varios establecimientos mercantiles en donde, además, distribuían crédito en moneda. Algunos de ellos actuaron como encomenderos de algún comerciante de la ciudad de México, de quien recibían mercancías para venderlas en el centro minero, ganándose por ello una comisión y otras ventajas. Igualmente se distinguieron por su incursión en el trato de la plata a gran escala.

⁵² Hoberman, *Mexico's...*, pp. 33-70 y 183-222.

⁵³ En el capítulo II presentamos algunos casos que ilustran la actuación de los mayoristas locales como encomenderos mercantiles.

⁵⁴ Véase en el capítulo VII, el estudio de caso del mercader Juan de Infante, quien actuó a lo largo de su trayectoria como encomendero mercantil. Los ricos comerciantes zacatecanos también solían ser apoderados por los mercaderes mexicanos, sobre todo cuando eran ya viejos clientes de éstos pero, en este caso, se trataba de una tarea específica que les encomendaban los mexicanos a través de un poder notarial, para hacer cobranzas, realizar ajustes de cuentas, demandar a un cliente, etcétera. Diego Sánchez de Salas, José Martínez de León, José de Villoria, Cristóbal Jiménez Cañas, son algunos de los mercaderes que realizaron diversas actividades para sus proveedores de la capital, bajo un poder notarial general o especial. Lo fueron, respectivamente, de los capitanes Cristóbal Jiménez, Luis Sáenz de Tagle, Domingo de la Rea, Miguel Román de Nogales y Jorge Pérez de Londo.

1.1.1.3. Administradores, asistentes, ayudantes y criados.

Por último conviene aludir a quienes no eran propietarios de la tienda, del puesto, o de las mercancías que vendían. De éstos debemos distinguir, por un lado, a los que laboraban en los establecimientos de los mayoristas de la capital, quienes se hacían cargo de despachar y administrar el establecimiento comercial de aquél; y por el otro lado, a quienes asistían a los comerciantes locales en sus establecimientos comerciales. Los primeros recibían un salario o una pequeña comisión por su trabajo, que era la venta de mercancías al menudeo y la distribución de mercancías al mayoreo, cuando así se le ordenara, y hacer algunas cobranzas si era necesario. En Zacatecas hubo una gran cantidad de agentes comerciales de los mayoristas de la capital, que distribuían mercancías y crédito en su nombre. Estos agentes abrieron tiendas y bodegas para dar salida a la mercancía, aviaban a mineros, concedían préstamos, etcétera. Pero, no obstante que operaron con grandes capitales, todos ellos eran ajenos. Así, cuando leemos que estos agentes manejaban cantidades que oscilaban entre los 40 mil y 50 mil pesos y tenían deudas a favor y en contra por cifras también muy elevadas, su caudal propio, después del ajuste de cuentas, iba de los 2 mil pesos o menos a los 10 mil pesos.⁵⁵ Esto nos deja entrever a un grupo de hombres que muy posiblemente percibían un salario o una pequeña comisión por su trabajo sin haber arriesgado un capital propio o sus ganancias. Muchos de estos agentes tendieron a limitar sus propias inversiones e incrementaron las de sus representados, sin llegar a abandonar el papel de meros intermediarios.

Entre quienes trabajaban para los mercaderes locales, quizás era el “administrador” quien gozaba de mejores condiciones, sobre todo si se trataba de manejar un establecimiento grande y bien abastecido: tenían un salario asignado o, incluso, se le daba una comisión o ambos, tenía mayor conocimiento de los movimientos de la tienda y de su contabilidad y, quizá, podía tener determinadas facultades concedidas por el dueño que así lo nombraba.⁵⁶ A éste le seguían los “auxiliares”, “ayudantes” y “asistentes”, términos que en sí refieren a un “cajero”,

⁵⁵ Como sucedió con los agentes y corresponsales de mayoristas de la capital virreinal, como en los casos de Diego Bernardo de Zurraín y José de Vasconcelos: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 13 noviembre 1685, testamento, fjs. 503v-508; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 9 noviembre 1703, testamento, fjs. 175v-177.

⁵⁶ Hoberman, *Mexico's...*, p. 19.

expresión que en el siglo XVII aún no se utilizaba. Estos últimos, cualquiera que fuera el término con que se les designara, usualmente trabajaban por un pequeño salario asignado por el mercader propietario del establecimiento. Louisa Hoberman nos habla también, desde la perspectiva de la ciudad de México, del “aprendiz”, quien podía recibir un pequeño salario, y del “criado” asalariado, que se encargaba de la contabilidad y correspondencia de las ventas. Al respecto la autora apunta que el término *cajero* fue usado como criado y aprendiz.⁵⁷ En Zacatecas parece haberse preferido la acepción de “ayudante” como el vocablo más común para referirse a un cajero.⁵⁸

La ausencia, disminución y aumento del número de personas dedicadas al comercio en este centro minero siempre estuvo en relación directa con los niveles que alcanzó la producción de plata. Por ello a continuación presentamos los tres diferentes momentos por los que atravesó su producción argentífera en la segunda mitad del siglo XVII.

1.2. El comercio ante los vaivenes de la producción minera, 1650-1710

Para la Nueva España en general como para Zacatecas en particular, el siglo XVII fue una centuria de contrastes, donde no caben periodizaciones claras y mucho menos tajantes que engloben o caractericen al virreinato. Así lo observó Louisa Hoberman, quien por un lado puso de relieve la presencia, desde el plano económico, de una serie de circunstancias que, como efecto dominó, compartió en menor o mayor medida todo el virreinato,⁵⁹ muchas de ellas como resultado de medidas tomadas por la Corona; y por otro lado, la diversidad de las economías locales: nada mejor para ejemplificarlas que los centros mineros. Así pues, en un trabajo posterior, Hoberman diría que no hay una sino tres etapas durante el siglo XVII, una postura que ya había adelantado

⁵⁷ *Ibid.*, pp. 19-20.

⁵⁸ Si bien la palabra “cajero”, como ya hemos referido, no se empleaba en el lenguaje común de la época, en adelante utilizaré dicho término por ser éste el manejado por la historiografía, pero atendiendo a la aclaración anterior.

⁵⁹ La autora se refiere, en concreto, a las causas y consecuencias de la contracción económica que sufrió el virreinato de la Nueva España entre las décadas de 1630-70, en la cual se experimentó una sensible caída de la producción minera y del comercio oficial de larga distancia.

Bakewell y que coincidía tanto en el plano general novohispano como en el particular para Zacatecas.⁶⁰

Zacatecas se constituye así en una muestra de esa diversidad novohispana que, en el siglo XVII, conjugaría la expresión de dos economías paralelas: la virreinal y la local. Sabemos que en el periodo colonial la plata fue el principal producto que se exportaba a Europa y Asia, a pesar de las fluctuaciones que se presentaban año con año. De manera que, en palabras de Hoberman, fue su producción y distribución las que ocuparon un lugar especial en la economía virreinal, no sólo debido al alto valor de la plata en el exterior, sino también porque ésta articulaba la economía novohispana⁶¹ – en la que Zacatecas, en este sentido, ocuparía un sitio destacado, aún en los momentos críticos por los que atravesó su producción argentífera.

Apoyados en Bakewell y Hoberman⁶², la Nueva España asistió a una importante caída en la producción de plata a mediados del decenio de 1630 y que se prolongaría hasta la década de 1670, aunque quizá algunos centros mineros pudieron mostrar signos de recuperación un poco antes de esa fecha, mientras que el comercio oficial a larga distancia decaería a consecuencia de problemas estructurales en el sistema de flotas, ataques piratas, entre otros, viéndose afectado también el comercio interregional con América central. A principios de 1670 da inicio un nuevo periodo para la economía novohispana con la recuperación de algunos centros mineros, y pese a que el comercio oficial trasatlántico seguía en un nivel bajo, en el último tercio del siglo “el contrabando entre los residentes de Nueva España y los colonizadores holandeses, ingleses y franceses que estaban en el Caribe tuvo una importancia mayor.”⁶³

En cuanto a la economía local de Zacatecas, Bakewell demostró que este centro minero era una pequeña muestra de lo que sucedía en la Nueva España del diecisiete. Apoyados en este autor, de quien tenemos el estudio mejor documentado al respecto, podemos decir que la producción argentífera del centro minero atravesó por un sensible declive entre 1635-1670; por una época de florecimiento, ya perceptible en los primeros años de la década de 1670 y que culminaría en la de 1690; y por un corto periodo de

⁶⁰ Bakewell, *Minería...*, pp. 323-325; Hoberman, “El crédito...”, pp. 61-82.

⁶¹ Hoberman, *Mexico's...*, p. 71; Assadourian, *El sistema...*, pp. 272-339.

⁶² Bakewell, *Minería...*; Hoberman, *Mexico's...*

⁶³ Hoberman, “El crédito...”, p. 63.

estancamiento de 1690 a 1705. Siguiendo la periodización del autor, a continuación presentamos un acercamiento a los tres momentos por los que atravesó el grupo mercantil en relación con los vaivenes de la producción de plata y de sus efectos en el comercio. Dado que los comerciantes estudiados emergen y consolidan sus actividades financiero-mercantiles en la segunda mitad del siglo XVII, hemos abierto un primer periodo en la década de 1650, porque es entonces cuando surge en Zacatecas, el grupo mercantil que ha sido objeto de nuestra investigación, si bien desde la perspectiva de la minería de plata, este decenio continuaba atravesando por el declive de la producción argentífera que había iniciado a mediados del decenio de 1630.

a) 1650-1670. La crisis del sector minero

Aunque a partir de 1635-1640, la producción de plata en Zacatecas comienza a disminuir sensiblemente, al iniciar el decenio de 1650 la situación por la que atravesaba el sector minero seguía siendo preocupante. Por un lado, la Corona había emprendido, desde la década de 1640, el cobro a los mineros zacatecanos de las deudas que habían contraído con ella por concepto de azogue y otros insumos, y paralelamente, había ido retirando el crédito del mercurio y limitado su abastecimiento. Así pues, entre ambas décadas, los mineros enfrentaron un doble problema: las continuas exacciones de que fueron objeto para saldar sus cuentas pendientes y la escasez de su principal insumo, el azogue. Respecto al primero, baste mencionar aquello que señaló Bakewell respecto al retiro de más de 600 mil pesos de capital líquido para la operación de las minas en el transcurso de dieciséis años (1640-1656), lo que sin duda empeoró la situación y poco ayudó a los mineros.⁶⁴ Este sería un factor importante que limitaría la habilitación de las minas, mientras que la escasez de azogue y el retiro del crédito de este insumo por la Corona, reducirían la extracción del metal.

Por otro lado, también debemos atender a otras circunstancias que agravaron la situación que se vivía: primero, las catástrofes naturales (sequías, epidemias, carestías, entre otras) que por entonces causaron grandes estragos en el centro minero, acrecentando los problemas que ya enfrentaban los dos sectores más importantes de la economía local –la minería y el comercio– y que fueron resentidos por la sociedad

⁶⁴ Bakewell, *Minería...*, p. 288.

zacatecana; segundo, el descubrimiento de ricos yacimientos de plata en Parral hacia 1630, que le arrebató la primacía a Zacatecas como el principal centro minero y comercial. El impacto de este último acontecimiento para los mineros se hizo ver claramente, como apunta Bakewell, en la escasez de mano de obra indígena para las minas. Si ya desde un poco antes de la década de 1640 los mineros experimentaban un cúmulo de dificultades (falta de infraestructura, baja ley del metal, escasez de azogue, dificultad de financiamiento), no sorprende que los trabajadores de las minas decidieran emigrar a Parral atraídos, por ejemplo, por un mejor salario –además, debemos considerar que las continuas enfermedades y epidemias, debieron causar un efecto importante sobre la fuerza de trabajo. De ahí que fueran precisamente estos años medios, de 1640 a 1660, los que vieran desaparecer a muchas de las antaño ricas familias mineras.

En Zacatecas cuando la minería sufría, el comercio también lo hacía. Por ello, cuando la producción de plata cayó a sus niveles más bajos de todo el periodo colonial a mediados de la década de 1630, el comercio enfrentó un duro golpe, viéndose disminuir en grandes proporciones aunque no de forma dramática: como puede observarse en el Cuadro 1, : de los 99 establecimientos comerciales que había registrado el ayuntamiento en 1622, quedaban sólo 68 en 1650. El mismo Bakewell llegó a considerar que “...la depresión del comercio regional había abierto la puerta para que los comerciantes de la capital se establecieran en las provincias, comprando en realidad los negocios locales que ya no lograban utilidades por el pequeño monto de sus actividades.”⁶⁵ Y en efecto, hubo una oleada de agentes de los mercaderes mexicanos que llegó a establecerse en la ciudad, pero también los comerciantes que sí pudieron soportar la crisis del sector minero permanecieron en la ciudad, si bien a mediados del siglo se trataba de un número reducido. Por otro lado, parece que fueron fundamentalmente los pequeños comerciantes quienes se vieron obligados a emigrar en busca de mejores mercados entre las décadas de 1640-1660. De cualquier modo, el comercio local pudo mantenerse activo.

b) 1670-1690. Una nueva bonanza para la producción de plata

⁶⁵ *Ibid.*, pp. 193-194.

Partiendo nuevamente del análisis y los planteamientos de Bakewell, la recuperación minera que se experimentó en este periodo se debió a los siguientes factores: a) el aumento del beneficio de la plata por el método de fundición, sobre todo en el real de Sombrerete; b) al capital privado, que compensó el retiro de la Corona de las operaciones de crédito y, propició un mejor aprovechamiento de la moneda, mercancías e insumos, contribuyendo a: c) la rehabilitación de las minas existentes que, a su vez, favoreció el descubrimiento de nuevos yacimientos ricos en metal y d) el aumento de los envíos de azogue y su mejor uso y rendimiento.

Este periodo estuvo marcado, desde el punto de vista del sector minero, por la importancia que cobró por entonces Sombrerete, de donde provenía gran parte de la producción de plata refinada en el distrito –cerca de la mitad era por el método de fundición. La importancia de este real culminó con el establecimiento de una real caja en 1681, aunque ya por entonces se vislumbraban indicios de decadencia.⁶⁶ La prosperidad de Sombrerete influyó considerablemente en la recuperación que experimentó la producción minera en el distrito de Zacatecas, y su decadencia, a partir de 1690, al agotarse el mineral, también se reflejó en la producción total de plata en la región.

Al superar los niveles de producción de plata de toda la centuria, este periodo también vio florecer nuevamente el comercio. El número de agentes económicos en la ciudad se había multiplicado, muchos de ellos provenientes de la ciudad de México y algunos otros de Puebla, quienes acrecentaron y dinamizaron las operaciones mercantiles y crediticias en Zacatecas. No hay un registro de los establecimientos comerciales que hubo en este periodo, pero al crecer el número de comerciantes, los establecimientos debieron haber aumentado de forma considerable. En su informe de 1689, el Visitador Feijoo Centellas ya se refería al “grosso comercio” de Zacatecas.⁶⁷

c) 1690-1710. Estancamiento de la producción de argentífera

A partir de 1690 parece que se inicia un nuevo descenso en la producción de plata en comparación a las dos décadas que le antecedieron, atribuido, en parte, al agotamiento

⁶⁶ *Ibid.*, p. 267.

⁶⁷ *Ibid.*, p. 115.

de los ricos yacimientos de Sombrerete. Pero esta baja en la producción argentífera no tuvo mayor efecto ni alcanzó las proporciones que se tuvieron después de 1635. Más bien, parece que el ritmo de la producción de plata que se había tenido entre 1670 y 1690 se estancó, sobre todo por el peso que tenía Sombrerete en la producción total del metal argentífero. No obstante, como señala Bakewell, la contribución de Zacatecas en la producción total de la región entre 1690 y 1695, había experimentado, incluso, un ligero aumento, permaneciendo en ese nivel hasta los primeros años del siglo XVIII, elevándose después rápidamente.⁶⁸

La recuperación de la producción de plata a comienzos de la década de 1670, como ya se ha dicho, había traído consigo la multiplicación del número de comerciantes establecidos en la ciudad y, también, el de los agentes de los mercaderes de la ciudad de México en Zacatecas, que revitalizaron la economía en el centro minero. Esta tendencia continuó hasta los primeros años del siglo XVIII, en donde detenemos nuestro estudio.

Tres periodos de la producción de plata y tres generaciones de mayoristas locales.

La presente investigación se enmarca dentro de la segunda mitad del siglo XVII, donde encontramos tres generaciones de comerciantes que respondieron también a los tres diferentes periodos que experimentó la producción de plata en Zacatecas: la primera generación estuvo en actividad entre las décadas de 1650-1670, misma que se caracteriza por ser considerablemente más pequeña que las dos que le siguieron, en relación directa con el declive de la producción argentífera; la segunda generación (1670-1690) está representada en gran medida por aquellos mercaderes que, junto con una amplia gama de agentes económicos, llegaron al centro minero como parte de esa oleada migratoria, atraída por los altos niveles que empezaba a alcanzar la producción de plata. Y, finalmente, la tercera generación se presenta un poco antes de la década de 1690, cuando ya se empezaba a vislumbrar un cierto estancamiento del sector minero.⁶⁹

⁶⁸ *Ibid.*, p. 269.

⁶⁹ En la generación de este periodo, como en la anterior, estarán muy presentes los mercaderes procedentes de la ciudad de México que llegaron a establecerse en el centro minero, muchos de ellos ya con un conocido o pariente radicado en Zacatecas.

Cuadro 21
Mayoristas de Zacatecas, 1650-1700

Comerciante	Periodo aproximado en el que desarrollaron sus actividades financiero-mercantiles
Primera generación (...1650-1669...)	
Domingo de Arana	...1645-1654
Manuel Núñez de la Torre	...1665-1678
Andrés Fernández de Talavera	...1650-1664
José de Monreal	1656-1682
Juan Fernández Sañudo	1656-1675
José de Villarreal	1650-1683
Diego Sánchez de Salas	1656-1693
Carlos de Traña y Alarcón	1650-1687
José de Arroyo Santervas	...1660-1690
Cristóbal Ruiz de Morales	1660-1685
Diego de Redín	...1666-1692
Juan de Castorena	...1666-1690
Segunda generación (...1670-1690...)	
Melchor Martínez	1670-1690
Lucas Fernández Pardo	...1670-1694...
Andrés Tenorio Corona	1670-1700...
Juan de Infante	1672-1723
Juan Antonio de Montalvo	1673-1702...
Gaspar de Montalvo	...1690-1702...
Ignacio Sáenz de Laris	...1680-1697
Francisco Bernárdez de Aráosla	...1678-1690...
Juan Martínez de Murga	1690-1700...
Andrés Roldán Ponzan	1677-1702
Jerónima Gutiérrez de Villarreal	1676-1686...
Francisco de Medrano	1680-1697
José Martínez de León	1684-1700
Francisco Pérez de Aragón	1685-1695...
Diego Cid de Escobar	1685-1694
Alonso de Quintanilla y Heredias	...1685-1700...
Juan Sánchez de Palencia	...1684-1695...
Juan Miguel de Bois	...1685-1695...
Juan Antonio Pérez de Baños	...1678-1716...
Juan Alonso de Solís Valdés	...1690-1711...
Francisco Pérez de Aragón	...1690-1694...
José de Villaurrutia	...1685-1702...
Tercera generación (...1690- primeras décadas del siglo XVIII)	
Antonio Gaudín	1687-1706...
José de Villoria y Venia	...1688-1714
Pedro de Ceballos Villegas	1688-1720...
Juan de Lucio Carrera	1690-1710...
Juan de Argüelles	...1698-1710
Tomás Ruiz Vallejo	...1700-1734

En el Cuadro 21, enlistamos al grupo mercantil de la muestra y el periodo en el que desarrolló sus actividades financiero-mercantiles en el centro minero, haciendo las respectivas subdivisiones que permitan identificar a las tres generaciones a las que hemos aludido. Los puntos suspensivos que anteceden a la fecha indican que la actividad mercantil del comerciante es anterior a esos años y los puntos suspensivos posteriores a la fecha indican que no hemos podido determinar cuando el comerciante fallece, emigra de la ciudad o abandona el comercio. Las generaciones de comerciantes, como señalamos arriba, se delimitaron tomando en cuenta el periodo en el que consolidaron sus actividades financiero-mercantiles en el centro minero: la primera en tiempos del declive de la producción de plata, la segunda en el periodo de recuperación, y la tercera en medio del estancamiento de finales del siglo XVII y principios del XVIII.

CAPÍTULO II RIQUEZA, PODER Y PRESTIGIO

Presentar al grupo mercantil que analizaremos, es decir, a los mayoristas de Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII, significó dar cuenta de sus tres principales características: riqueza, poder y prestigio a nivel local.

Coincidimos con John Super en que el éxito que obtenían los mercaderes locales, refiriéndose a los ricos comerciantes de Querétaro del siglo XVII, se traducía en riqueza, poder y prestigio. Entiéndase por “poder” la influencia o participación política de los mercaderes en la administración local a través de un cargo público o redes de influencia en el ayuntamiento. Otras investigaciones en torno al mercader provincial, como aquellas que nos remiten a Aguascalientes, Guadalajara y la Mixteca Alta, coinciden en que el éxito de los ricos mercaderes provinciales se hizo evidente en la fortuna que amasaron, debido, entre otras cosas, a la diversificación de sus intereses; su participación en el gobierno local y, por ende, en el destino de la villa o ciudad, y en el establecimiento de estratégicas redes financiero-mercantiles en una amplia zona geográfica.¹ Por otro lado, el prestigio social que alcanzaron se hizo manifiesto, además de la fortuna, en la obtención de un cargo público, un título militar o la ostentación de un título de familiar del Santo Oficio o una orden militar; en la fundación de obras piadosas y en la pertenencia a hermandades y cofradías de renombre. El matrimonio también fue para muchos de ellos un vehículo de movilidad social que permitió su entrada a familias pertenecientes a la elite local.

Delimitar al grupo mercantil que se deseaba estudiar también implicó diferenciarlo de otros grupos económicos, como el de los mineros y hacendados, pues en Zacatecas, como en otros centros mineros, “se hace difícil distinguir al minero del

¹ Super, *La vida...*, pp. 108-132; Rojas, *Las instituciones...*, pp. 133-186 y 291-298; Calvo, *Guadalajara...*, pp. 259-346; Ayala, “La elite...”; Romero Frizzi, *Economía...*, pp. 217-230. Claude Morin (*Michoacán...*, pp. 159-208) y Phillip Hadley (*Minería...*, pp. 107-147), en sus respectivos estudios sobre Michoacán y Santa Eulalia para el siglo XVIII, también subrayan que entre las principales características de los ricos comerciantes de aquellos lugares estaban: su capacidad de manejar grandes cantidades de moneda y crédito, la amplitud y diversidad de sus operaciones, la vasta zona geográfica en la que se movieron y la extensión de sus redes crediticias. Ambos autores insisten en que los comerciantes de esas provincias tuvieron una función determinante en el desarrollo de sus economías locales.

comerciante, e incluso del aviador”.² Las profundas interconexiones de estas actividades precisamente propiciaban esta confusión que para nosotros se acrecienta aún más cuando encontramos que un mismo personaje se decía minero o comerciante dependiendo del contexto en que lo hacía.³ En este sentido fue necesario establecer la base económica de cada uno de los comerciantes que integraríamos al grupo de análisis para comprobar si efectivamente las actividades mercantiles y crediticias predominaban sobre el resto de sus actividades económicas. Esta no era tarea fácil, pues si bien hubo personajes dedicados al comercio en alguna etapa de su vida, no era extraño que en Zacatecas los comerciantes, después de una larga o corta trayectoria en el mundo de los tratos, llegaran a convertirse en mineros. Por ejemplo, Juan de Infante, uno de los mercaderes de la muestra, después de 40 años en el mundo del comercio, compró una hacienda de beneficio y se dedicó por algún tiempo a la explotación minera hasta un poco antes de su muerte.⁴ También podía suceder que la extracción de plata llamara la atención de los mercaderes cuando se veían motivados por el descubrimiento de un rico yacimiento, cuando les proponían asociarse en una compañía para explotar minas o ante la llegada a sus manos de una hacienda de beneficio⁵. Sin contar con que la explotación minera podía ser una actividad muy lucrativa siempre y cuando los yacimientos fueran ricos en metal y se tuviera el financiamiento necesario para llevar a cabo su explotación, además de tener a la suerte como compañera.

Tomando en cuenta lo anterior, hemos centrado nuestra atención en aquellos

² Langué, *Los señores...*, p. 97. Chantal Cramaussel (“Una Oligarquía...”, p. 87), en su estudio sobre la oligarquía parralense del siglo XVII, insiste también en ello: “...resulta imposible separar a los hacendados mineros de los hacendados agrícolas o de los comerciantes: casi todos los grandes personajes de la región poseían minas, campos de labranza, y también alguna tienda. Todos obtuvieron, a su vez, en un momento u otro, cargos en el gobierno local.

³ El mercader Juan Antonio de Montalvo, quien llegó a Zacatecas en la década de 1670 como encomendero mercantil, proveniente de la ciudad de México, no pudo evitar sentirse atraído por la explotación minera, sobre todo por el nuevo auge de la producción de plata que empezaba a experimentar el centro minero. En esos años, arrendó algunas varas de minas y luego adquirió una hacienda de beneficio por azogue, situación que le permitió decirse en diferentes ocasiones minero y comerciante de forma indistinta, sin descuidar la base de su economía cimentada en los tratos y los contratos y el crédito: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 2 octubre 1678, fjs. 126v-127. Los avíos que le proporcionó el alférez José Delgado nos remiten a la hacienda y minas que éste último ya poseía en 1685, véase: *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 27 octubre 1685, fjs. 476v-479. En 1689 también lo encontramos como deudor de la real caja de Zacatecas por concepto de azogue: Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 252.

⁴ Véase el estudio de caso de este comerciante en el capítulo VII.

⁵ Véase más adelante el apartado sobre las inversiones mineras de los mayoristas locales.

personajes que, nos consta, dedicaron de 15 a 30 años de su vida al comercio ininterrumpidamente. Y aunque algunos de ellos llegaron en algún momento a decirse mineros, fueron sus operaciones financiero-mercantiles el motor de sus actividades económicas y la fuente de capital que les permitió realizar otras inversiones. También cabe señalar que la siempre continua llegada al centro minero de comerciantes y agentes mercantiles que radicaban sólo por algún tiempo en Zacatecas, obliga a tener mucho cuidado al momento de hablar de un “mercader local”. En este sentido creemos que puede ser válido hablar de un “mercader zacatecano” cuando éste radicó cuando menos 15 años en el centro minero. El grupo de la muestra vivió de 20 a 35 años en promedio en la localidad, la mayoría de los cuales dedicaron al comercio.

2.1. Riqueza e inversiones de los mayoristas

2.1.1. Las fortunas

Los mayoristas zacatecanos de la segunda mitad del siglo XVII se caracterizaron por sus grandes fortunas que, en promedio, oscilaron entre los 25,000 y los 50,000 pesos. Ciertamente, el éxito de sus actividades financiero-mercantiles fue el mecanismo para construirla, pero la estrategia que les permitió mantenerla y consolidarla fue la diversificación de sus inversiones. Incursionaron, por ejemplo, en el sector minero o en actividades que les generaban comisiones y que implicaban grandes movimientos de capitales como la recaudación de los derechos reales y eclesiásticos (la alcabala, la Bula de la Santa Cruzada y los diezmos), las encomiendas de mercancías, y la administración de capitales, rentas, limosnas y bienes inmuebles.

Concretamente para esta investigación nos hemos basado en un grupo de 40 mayoristas locales cuya actividad en el centro minero se desarrolló desde la década de 1650 hasta principios del siglo XVIII, y que comparten las mismas características que los distinguen de otros agentes dedicados al comercio: su fortuna, poder y prestigio a nivel local.⁶ Sin embargo, debemos señalar que buena parte de los mercaderes nos

⁶ No pudimos localizar los testamentos e inventarios de bienes de 10 comerciantes, lo que nos impidió profundizar en sus actividades y nivel de fortuna. Sin embargo, las fuentes nos han permitido reconstruir algunas de sus operaciones financiero-mercantiles, sus redes de influencia, su papel en el gobierno local o en la real caja, y algunas de sus principales estrategias, que nos permiten incluirlos dentro de la muestra.

remiten a verdaderas familias mercantiles y no tanto al comerciante en singular.⁷ De manera que, obligadamente, iremos ampliando la muestra conforme nos adentremos al terreno de las redes familiares.

El término de riqueza que emplearemos debe entenderse en un sentido amplio. En otras palabras, no será remitirnos a una cifra como el único elemento para determinar su fortuna, sino que a ésta sumaremos todos aquellos factores que intervinieron y contribuyeron en la consolidación de una elevada posición económica.

Si bien en el 63% de los casos pudimos conocer a cuánto ascendían o se aproximaban las fortunas de los comerciantes del estudio, en el resto de los casos (el 37%) hemos tenido que aproximarnos a ellas, apoyados en las transacciones de que ha quedado registro y que nos permiten señalar que éstos presentan las mismas características que los mayoristas locales de quienes tenemos mayor información, y que son precisamente aquellas que los distinguieron de los pequeños comerciantes. A saber: 1) un elevado nivel de trato, 2) acceso a varias fuentes de financiamiento, 3) la diversificación de sus intereses e inversiones, 4) la extensión de sus actividades financiero-mercantiles en una amplia zona geográfica, 5) su participación en el gobierno de la ciudad, y 6) las redes sociales que establecieron con miembros de la elite zacatecana y con las autoridades locales y reales. Partiendo de lo anterior, estableceremos algunos de los rasgos que presentan las fortunas que construyeron los comerciantes que han dejado testimonio de ellas.

Sin lugar a dudas hablar de fortunas económicas es mucho más complicado que remitirse a un cifra, más aún en nuestro caso concreto, donde la riqueza es un rasgo distintivo del grupo mercantil que estudiamos. La primera pregunta que surge en torno a este asunto es acerca de la valoración y el sentido que debemos darle a un dato que se presenta como el conjunto patrimonial amasado por un mercader en un momento determinado. Específicamente nos referimos a la fortuna reseñada en un testamento o en un inventario de bienes. Valoración y sentido trascendentales también para entender y explicar el nivel de trato.

⁷ Precisamente la historiografía sobre los comerciantes novohispanos ha dejado muy clara la importancia de la familia al analizar las trayectorias de los comerciantes, asimismo la imposibilidad de comprender al individuo sin tomar en cuenta el papel que desempeñaron las redes familiares. Véanse los siguientes estudios: Hoberman, *Mexico's...*; De la Peña, *Oligarquía...*; Brading, *Mineros...*; Kicza, *Empresarios...*, "Formación..."

Son pocos los investigadores que se han detenido en esta cuestión, sobre todo aquellos que han abordado el tema de los comerciantes provinciales. Quizás uno de los grandes problemas al respecto sea la disparidad de las fortunas entre uno y otro comerciante, aunado al inconveniente, siempre presente, de delimitar al grupo mercantil a que se hace referencia. Lo anterior se complica aún más si tratamos de establecer una comparación con las grandes fortunas de los mayoristas de la capital del virreinato, de quienes sí tenemos un conocimiento más completo.

Medir la fortuna del comerciante con base en el último testamento o inventario de bienes también presenta varias dificultades. En nuestro caso el más acentuado fue la imposibilidad, en algunos casos, de calcular el valor de los bienes en las memorias testamentarias cuando éstos no se fijan en términos monetarios. Y, quizás más importante, en las enormes lagunas de los apartados de deudas a favor y deudas en contra, cuando el comerciante las resume, pobremente, en una cifra redonda o con una frase que nos remite a libros de cuentas, “papeles” y “borradores” que no poseemos.⁸ Los inventarios sí ofrecen la posibilidad de darnos una estimación más precisa de las fortunas, pero muy pocos han llegado hasta nosotros.

Tomando en consideración todos estos obstáculos, para determinar el grado de riqueza que caracterizó al grupo de mayoristas locales del estudio procedimos de la siguiente manera: primero, fueron calculados únicamente los bienes muebles e inmuebles que se valoraron en el testamento (algunos comerciantes estimaron sus propiedades en una cifra); después, sumamos a ellas las deudas a favor, con el objeto de aproximarnos a su fortuna y a la forma en cómo la tenían invertida; luego, para tener una idea más precisa de su caudal, hemos descontado de la suma anterior las deudas en su contra. Los débitos incobrables no han sido contabilizados, aunque sí daremos cuenta de ellos, y en lo que respecta a todos los bienes que no fueron valuados, nos remitiremos directamente a ellos cuando convenga.

Para precisar a qué tipo de comerciantes nos referiremos, partiendo del nivel de fortuna, y diferenciarlos dentro de la diversa gama de agentes económicos, nos hemos

⁸ Era común que el comerciante ordenara su testamento cuando planeaba hacer un viaje, algo que hacía con mucha frecuencia, de ahí que para aminorar los gastos del notario lo sintetizaran al máximo. Es decir, resumían los datos personales más elementales, y el inventario de bienes y los ajustes de sus actividades crediticias quedaban en manos de sus albaceas.

atrevido a tomar de Louisa Hoberman una valoración que, creemos, se ajusta a nuestra problemática. Después del concienzudo análisis que hace la autora sobre la elite mercantil de México, formula una tabla donde valora el grado de riqueza de los comerciantes mexicanos (1602-1660), agrupándolos en 7 niveles: desde lo que ella considera el comerciante “pobre” hasta el “rico” y “millonario”, con capitales que podían ir desde los mil pesos o menos, hasta el millón de pesos. Desde luego que, como hemos dicho, las fortunas que llegaron a tener los más ricos comerciantes de México no pueden compararse a las que construyeron los comerciantes zacatecanos y, en general, a las de los comerciantes provinciales. Sin embargo, Hoberman dejó un amplio margen entre las fortunas al momento de considerar los niveles económicos más modestos y los más elevados.

Cuadro 1
Valoración del nivel de riqueza
de los mercaderes de la Ciudad de México 1602-1660

Nivel	Estado económico	Valoración
Primero	De 500,000 a 1,000,000 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 49,999 pesos	Rico
Quinto	De 10,000 a 24,999 pesos	Acomodado
Sexto	De 1,000 a 9,999 pesos	Modesto
Séptimo	Menos de 1,000 pesos	Pobre

Fuente: Hoberman, *Mexico's ...*, pp. 226-228.

Partiendo de este cuadro, el grupo mercantil del estudio se encuentra entre lo que la autora considera el rico y el muy rico comerciante (el tercero y cuarto nivel de riqueza), es decir, con patrimonios que oscilaron entre los 25,000 y 90,000 pesos. Incluyendo algunos casos con fortunas excepcionales, que llegaron a más de 100,000 pesos y que estarían dentro del grupo de los millonarios (el segundo nivel de riqueza, después de los multimillonarios). Desafortunadamente, es difícil establecer paralelismos con las fortunas de otros comerciantes provinciales del siglo XVII, porque sus estudiosos no hacen observaciones concretas sobre este aspecto o se remiten a casos

excepcionales: Thomas Calvo se centra en tres o cuatro comerciantes tapatíos que llegaron a ser los más ricos de su tiempo y que consolidaron fortunas, como la de Agustín de Gamboa, superiores a los 100,000 pesos;⁹ Beatriz Rojas, por su parte, no ofrece cifras concretas sobre el caudal de los comerciantes de Aguascalientes dada la falta de precisión de las fuentes, aunque por otro lado nos remite al caso de uno de los hombres más acaudalados de la villa hacia el último cuarto de la centuria, quien en su testamento dejó un capital de 56,200 pesos.¹⁰ La única aproximación concreta que hemos localizado es la de Romero Frizzi, quien encuentra que a finales del siglo XVII los comerciantes de Teposcolula comenzaron a amasar fortunas cercanas a los 90,000 pesos.¹¹ Lo que podemos concluir, pese a esta falta de datos, es que las más grandes fortunas de algunos comerciantes provinciales de la segunda mitad del siglo XVII, no están tan alejadas de aquellas que amasaron los más acaudalados comerciantes zacatecanos en ese periodo.

En Cuadro 2, presentamos la fortuna de 15 comerciantes zacatecanos¹² que desarrollaron sus actividades entre las décadas de 1650-1720. Hemos incluido en la lista a dos comerciantes cuya fortuna es menor a los 25,000 pesos, pero en el caso del mercader Antonio Gaudín, se trata de una memoria testamentaria todavía reciente de su trayectoria,¹³ y en el caso de José de Monreal, el caudal que señalamos es aquel que tenía el mercader cuando contrajo matrimonio con la viuda del que fuera socio suyo en una compañía minera, Domingo de Arratia. La fortuna de la viuda fue administrada por Monreal, quien llegó a acrecentarla a lo largo de 25 años en más de 160,000

⁹ Calvo, *Guadalajara...*, pp. 372-396.

¹⁰ Rojas, *Las instituciones...*, p. 138.

¹¹ Romero Frizzi, *Economía...*, p. 219.

¹² Dos de ellos aparecen en un recuadro ya que se trata de un matrimonio. En este caso, desconocemos la fortuna que poseía el alférez Juan Fernández Sañudo, no obstante ha llegado a nuestras manos la de su esposa Gerónima Gutiérrez de Villarreal. Esta última fue quien se hizo cargo de continuar con los negocios de su esposo tras su fallecimiento, se decía a sí misma, en ocasiones, "mercadera", y fue una importante aviadora a finales de 1670 y durante la década de 1680.

¹³ El mercader Antonio Gaudín inventarió sus bienes, que sumaron cerca de 23,000 pesos, en enero de 1698, con motivo de la alianza matrimonial que acaba de realizar con María Ramos de la Vega, quien por línea materna provenía no sólo de una familia minera de Pinos, sino también de hombres con intereses en el comercio. En aquella ocasión, Gaudín hizo un viaje a la ciudad de México para surtirse de mercancía, de la cual pagó de contado la suma de 17,865 pesos y 7 tomines en reales, lo que muestra su capacidad de liquidez. En esta etapa de su vida, el comerciante poseía un caudal respetable que iría más bien en ascenso. Sobre todo porque en 1702 es electo alcalde ordinario, cargo que en la segunda mitad del siglo XVII fue ocupado año con año por los ricos comerciantes del centro minero, y quienes sin lugar a dudas eran los fuertes aviadores de los mineros representados en la institución. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 18 enero 1698, inventario, fjs. 4v-6v.

pesos.¹⁴ De otro mercader citado el en listado, Andrés Roldán Ponzan, desconocemos a cuanto ascendía la totalidad de su fortuna, pero en su testamento destinó 25,000 pesos para que se fundaran capellanías en Tarazona, España, donde había nacido,¹⁵ y 2,000 pesos para cuatro conventos de Zacatecas (500 pesos para cada uno). Es probable, entonces, que la fortuna de este mercader aún fuera superior a los 27,000 pesos que dispuso para obras pías, cantidad que hemos citado en el cuadro.¹⁶

Cuadro 2
Fortuna de 14 mayoristas de Zacatecas, 1650-1710

Comerciante	Fortuna	Observaciones
José de Monreal (1656-1681)	21, 000 pesos (1657)	Cesión de herencia (1685)
Antonio Gaudín (1687-1706)	22, 815 pesos 3 tomines (1698)	Inventario de bienes por matrimonio.
José de Arroyo Santervas (1660-1690)	25,513 pesos 1 tomin (1690)	Último testamento realizado tres años antes de su muerte.
Francisco de Medrano (1680-1697)	26,313 pesos (1697)	Testamento presentado por la esposa del mercader a su muerte.
Andrés Roldán Ponzan (1677-1702)	27,000 pesos (dinero destinado a obras pías)	Último testamento realizado por el mercader 3 o 4 años antes de su muerte.
Carlos de Traña y Alarcón (1650-1687)	27,280 pesos 4 tomines (1685)	Inventario de bienes a la muerte de su esposa. Él murió 2 años después.
Tomás Ruiz Vallejo (1700-1734)	28,097 pesos 7 tomines (1734)	Inventario de bienes por muerte del mercader.
Diego Cid de Escobar (1680-1694)	36,165 pesos 2 tomines (1694)	Inventario de bienes por muerte de la esposa.
Melchor Martínez (1670-1690)	37,000 pesos (1674)	Inventario de bienes por matrimonio.
Juan de Infante (1672-1723)	48,450 pesos (1735)	Testamento presentado por el nieto del mercader.
Pedro Villegas de Cevallos (1685-1719)	53, 934 pesos (1719)	Inventario de bienes por muerte de la esposa.
Juan Fernández Sañudo/Gerónima Gutiérrez de Villarreal (1656-1675/ ?-1686)	(+) 60,000 pesos (1686)	Último testamento de Gerónima Gutiérrez de Villarreal un año antes de su muerte.
Domingo de Arana (1640-1656)	68,000 pesos (1656)	Último testamento realizado el mismo año de su muerte.
José de Villarreal (1650-1683)	(+) 140,000 pesos (1681)	Último testamento tres años antes su muerte.

¹⁴ El capital que pudo haber heredado la viuda de Arratia era quizás de alrededor de 50, 000 pesos, basándonos en los datos que proporciona el minero en su testamento. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 marzo 1656, fjs. 60-62v; *Ignacio González de Vergara*, libro I, 20 enero 1685, cesión de herencia, fjs. 67v-70; *Bienes de Difuntos*, exp. 1712-13.

¹⁵ Cfr. Anexo, Cuadro 2

¹⁶ AHEZ, Notarías, *Miguel, Márquez de Velasco*, Libro I, fj. 50; *Bienes Difuntos*, exp. 1701-1704.

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III y IX; *Ignacio González de Vergara*, Libro I-III; *José de Laguna*, Libro IV; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I; *Bienes de Difuntos*, exps. 1679-1705, 1701-1704, 1735-02-14, 1694-1703, 1719-04-28, 1712-13, 1734-1755.

Desafortunadamente no es posible llegar a conocer a cuánto ascendían las fortunas de todos los mayoristas locales de la muestra, pues si bien todos ellos reconocieron en sus testamentos haber tenido un grueso trato y contrato en el centro minero, así como en otros reales de minas, villas y ciudades, la falta de precisión respecto a su fortuna y nivel de trato nos impide cuantificar su monto. En este sentido resultan significativas las palabras del mercader Juan de Infante, quien declaraba en su testamento haber tenido, “...por largo tiempo muy grueso trato y contrato de muy gruesas cantidades de pesos, mercancía, encomiendas de frutos, dependencias con diferentes personas de este reino como de Puebla y de la ciudad de México...”. Y añadía, como tantos otros mercaderes, “...tengo y me pertenece por caudal propio, muchas deudas que me deben muchas personas, vecinas de diferentes partes, por escrituras, vales, cuentas del libro, borradores cobrables e incobrables, que todos forman una muy gruesa cantidad...”.¹⁷ Este fue el lugar común de muchos comerciantes al referirnos sus tratos y contratos en las memorias testamentarias. No obstante, introducirnos a sus actividades mercantiles exige el esclarecimiento de estas recurrentes frases. En algunos casos, por ejemplo, hemos tenido que recurrir a testimonios que nos amplíen estas vagas reseñas testamentarias. Por ejemplo, los comerciantes Alonso de Quintanilla y Heredia, José de Villaurrutia y Juan Antonio de Montalvo dejaron documentadas sus actividades financiero-mercantiles en diversas fuentes.¹⁸ Sabemos también que regresaron a la ciudad de México, de donde los tres habían partido antes de llegar a Zacatecas, para seguir con sus actividades financiero-mercantiles desde la capital del virreinato, después de haber amasado una fortuna en el centro minero. A principios del siglo XVIII, Alonso de Quintanilla y Heredia formaba parte de un núcleo de comerciantes que desde la ciudad de México otorgaron financiamiento a mineros zacatecanos y lograron controlar los flujos mercantiles a las zonas mineras.¹⁹ Teresa Huerta señala que

¹⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

¹⁸ Nos referimos fundamentalmente a los protocolos notariales de la época, fuentes concernientes al comercio, y a procesos de índole civil.

¹⁹ Huerta, “Comerciantes...”, p. 24.

Quintanilla apoderaba a los oficiales de la real caja de Zacatecas y les enviaba azogue, mientras que José de Villaurrutia, después de 16 años de haber mantenido tratos en torno al rescate de plata con Luis Sáenz de Tagle, logró independizarse para aviar por su cuenta a mineros, hacendados y comerciantes desde México.²⁰ Juan Antonio de Montalvo hizo lo propio también en esta época, como de ello da cuenta su propio hermano, el comerciante Gaspar de Montalvo, quien fuera su socio durante algunos años en varias empresas financiero-mercantiles.²¹

En suma, y pese a que, como en los casos anteriores, no siempre sea posible precisar el caudal, el listado que presentamos en el Cuadro 2, evidencia que fue ante todo la riqueza la característica principal de los mayoristas zacatecanos. Eran ellos quienes podían invertir entre 1,500 y más de 40,000 pesos en mercancías, acceder al crédito de varios almaceneros de la ciudad de México por cantidades de pesos elevadas (entre 10,000 y 50,000 pesos)²² y, de igual manera, conceder créditos que podían superar los 10,000 pesos, sin que por ello quedaran descapitalizados, como hubiera sido el caso del comerciante de pequeño giro, pues por lo general la suma de su patrimonio no ascendía a esta cantidad.

2.1.2. Capital inicial

Si en párrafos anteriores nos hemos referido a las fortunas amasadas por algunos de los comerciantes del estudio, es menester preguntarnos acerca del nivel de capitalización inicial que éstos tuvieron al introducirse en el mundo de los tratos y contratos en el centro minero. Es decir, del capital con el que contaron los comerciantes a su llegada al centro minero o antes de contraer matrimonio. En el Cuadro 1 del Anexo, presentamos algunos datos sobre el capital inicial de 26 comerciantes y las estrategias que les permitieron acrecentarlo rápidamente en caso de tenerlo o aquellas que emprendieron para hacerse de un primer capital. De ahí se desprende que el 81% de estos mercaderes ya contaban con un cierto capital: poseían un caudal que iba de

²⁰ *Ibid.*, p. 23.

²¹ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

²² Véanse las compras de mercancías al contado que realizaron los mercaderes Antonio Gaudín y Antonio Pérez de Baños en la ciudad de México: AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 18 enero 1698, fjs. 4v-6v; *Ignacio González de Vergara*, Libro IV, 26 enero 1688, fjs. 32v-33.

los 5,000 pesos a los 40,000 pesos en los casos documentados; o bien, a su llegada al centro minero se hicieron de uno o varios establecimientos mercantiles o ya proporcionaban financiamiento de grandes cantidades de pesos. De este porcentaje el 46%, en concreto, tenía un cierto capital, mayor a los 5,000 pesos y menor a los 20,000; y el 35% de los comerciantes gozaron desde un inicio de una considerable fortuna, superior a los 21,000 pesos. Sólo un 19% de los comerciantes de la muestra refiere haber empezado su carrera mercantil sin poseer un capital, pero de éstos hubo quienes lo adquirieron producto de la dote aportada por una esposa; y otros gracias al producto de sus esfuerzos y habilidades trabajando como encomenderos mercantiles o agentes de otros comerciantes, por cuya labor recibían una comisión.

Apoyados sólo en una muestra de 26 comerciantes, parece que en este centro minero el contar con un cierto capital inicial contribuyó a que el comerciante tuviera un rápido despegue de sus actividades financiero-mercantiles. En otras palabras, la creación y consolidación de una fortuna quizás requirió, hasta cierto punto, de un cierto caudal propio. Un pequeño o grande capital inteligentemente invertido podía multiplicarse, pero si éste no se poseía, habría entonces que esperar algunos años para reunirlo y con suerte acrecentarlo, aunque el proceso no dejaría de ser más lento y expuesto a mayores contratiempos. Esta hipótesis, sin embargo, adolece de las excepciones que puedan encontrarse. También es importante señalar que no observamos realmente una diferencia entre criollos y peninsulares, las oportunidades fueron las mismas. Incluso para los primeros fue más fácil, por ejemplo, establecer, ampliar o consolidar sus redes financiero-mercantiles e integrarse a la sociedad local. No tenemos noticia de que entre los mercaderes de la muestra se encontrara algún hijo ilegítimo y tampoco había algún descendiente de indios, castas o negros; todos ellos eran españoles. En algunos casos sabemos que los parientes o familiares del mercader tenían una elevada posición económica; y en otros casos, aunque los menos, carecían de caudal, si bien ello no representó un obstáculo para que el comerciante alcanzara una elevada posición económica e incluso social.

En suma, la desahogada situación económica que tuviera el comerciante al inicio de su trayectoria mercantil no llegó a determinar su éxito en el mundo de los tratos y contratos. Pero desde luego contar con ella facilitaba su rápido despegue: el

comerciante se convertía en un buen candidato para contraer matrimonio con las hijas de ricos comerciantes, mineros y hacendados del centro minero; accedía más fácilmente a fuentes de financiamiento (locales y de la ciudad de México) y a cargos en el cabildo, entre otras ventajas más. Pero para quienes carecían de un patrimonio, las habilidades personales y su visión en los negocios podían remplazarla, aunque el camino que tendrían que recorrer fuera más dificultoso.

Los mercaderes José de Villaurrutia y Pedro de Cevallos Villegas ilustran a aquellos comerciantes que llegaron a Zacatecas con cierta fortuna y redes de relaciones en la ciudad de México, y para quienes les fue mucho más rápido su despegue en el mundo del comercio. El primero, probablemente emparentado con los Villaurrutia, una de las pocas familias del norte de la Nueva España que formaba parte de la elite económica novohispana, llegó al centro minero, a mediados de la década de 1680, como rescatador de plata a gran escala, muy vinculado al mercader de plata de la ciudad de México, Luis Sáenz de Tagle, quien le proporcionaba financiamiento en moneda y mercancías a cambio del metal argentífero. Los grandes movimientos de capital y el alto nivel de trato de este mercader desde los inicios de sus actividades en Zacatecas denotan ya una elevada posición económica. Un ejemplo de ello es la compañía mercantil que formó con un compadre suyo en la que aportó 40,000 pesos en mercancías.²³ Obtuvo la tesorería de la Cruzada poco tiempo después de su arribo y, a finales de la década de 1690, le fue concedido un corregimiento.²⁴ Debido a su importancia, el corregimiento de Zacatecas requería la intervención directa de la Corona, que premiaba así a los largos años de servicios prestados a quienes eran así designados.

Por su parte, el mercader Pedro de Cevallos Villegas, quien llegó a Zacatecas en la década de 1690, es otro ejemplo que muestra una elevada posición socio-económica. Sabemos que tenía relaciones financiero-mercantiles con su hermano Diego de Cevallos Villegas, un mayorista de la ciudad de México.²⁵ El poder económico de su hermano es una buena pauta para entrever que Pedro provenía de una familia adinerada, pues él mismo, al contraer matrimonio con la hija del rico minero y aviador

²³ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 27 enero 1695, testamento, fjs. 24v-28v.

²⁴ AGN, Civil, legajo 1568/1386 48; Palomo, *Los corregidores...*, p. 121.

²⁵ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1719-04-28.

Diego Bernardo de Valdés, aportó más de 26,000 pesos al matrimonio, capital que se sumó a los 12,000 pesos que recibió en dote.²⁶

Ahora bien, si una elevada posición económica le permitía al mercader habilidoso un despegue rápido en el comercio, no poseerla tampoco fue un impedimento para conseguirlo, ya que siempre fueron necesarios otros factores para tener éxito en el mundo de los tratos y contratos: las habilidades personales, la capacidad de generar confianza, la visión para los negocios, la cautela y prudencia en los tratos, por mencionar algunos. El caso de Juan de Infante amplía esta visión: su capital inicial no fue considerable, su matrimonio no le ayudó a establecer redes mercantiles en Zacatecas, ya que la mujer era oriunda de Puebla, al igual que él, y huérfana; por último, sus propias redes familiares fracasaron cuando sus hijos, su hermano y sus yernos se mostraron poco aptos para los negocios.²⁷ Pero las estrategias que no pudo llevar a cabo Infante, las cuales contribuyeron al éxito de otros comerciantes, es decir, a su ascenso económico y social, no fueron un obstáculo para acrecentar sus negocios dentro del comercio. Más importantes llegaron a ser su capacidad y visión para los negocios y las alianzas mercantiles y crediticias estratégicas (algunas, eso sí, establecidas a consecuencia de su origen poblano), aquello que le colocó en una muy buena posición económica y, por su riqueza, no sólo ascendió socialmente sino que pudo llevar a cabo acciones que le concedieron un alto prestigio en la sociedad zacatecana de su época.²⁸ La trayectoria mercantil de este comerciante puede equipararse, en logros, a la de cualquier mercader que provenía de una familia de la elite local o que se integraba a ella, que poseía un fuerte capital de inversión, que sacó ventaja de sus redes familiares o que tuvo un cargo público.

Así pues, una posición económica acomodada fue uno de tantos factores –como el paisanaje, la concreción de un buen matrimonio, un cargo público en el gobierno local y la destreza natural que exigía el trato y comercio, entre otros- que pudieron contribuir al rápido despegue mercantil y crediticio de un comerciante pero, reiteramos, no fue decisiva, ya que la importancia de uno u otro factor dependió del caso particular de

²⁶ *Idem*

²⁷ *Ibid.*, caja 17, exp. 1735-02-14.

²⁸ Véase el estudio de caso de este mercader en el capítulo VII.

cada comerciante y de su manera de explotarlo. Y, en este sentido, tampoco fue obstáculo para su ascenso económico y social.

2.1.3. Diversificación de inversiones e intereses económicos

La diversificación de inversiones fue la principal estrategia que les permitió a los mayoristas de Zacatecas acrecentar y consolidar una fortuna y, finalmente, es una de las explicaciones al por qué alcanzaron el éxito económico. Gracias a estas inversiones el mercader no arriesgaba todos sus capitales en el mundo del comercio, y las ganancias que dejaban sus actividades en otros sectores de la economía local podían ser muy lucrativas. Sin olvidar que fueron las actividades financiero-mercantiles el motor que alimentaba y permitía esta diversificación de intereses e inversiones.

La tendencia a extender las inversiones en diferentes sectores de la economía local y aprovecharlas al máximo, se observa en todos los comerciantes de Zacatecas del periodo.²⁹ Esta pluralidad de actividades, muy común entre las elites económicas novohispanas³⁰ y de los grupos de poder de otros virreinos,³¹ ha tenido varias explicaciones. Entre ellas destaca la necesidad de los individuos y familias de proteger sus capitales ante circunstancias cambiantes. Los vaivenes de la economía minera de Zacatecas, sin lugar a dudas acentuaron este comportamiento entre los comerciantes. Pero además, la diversificación de actividades obedecerá también a una estrategia que

²⁹ La diversificación de intereses no fue una característica exclusiva de los comerciantes. Los ricos mineros, hacendados y funcionarios reales hicieron lo propio, invirtiendo en el comercio, actuando como aviadores, recaudando impuestos, etcétera. Mineros como Pablo Muñoz Vida o Diego Bernardo de Valdés, además de la explotación minera, realizaron algunas actividades mercantiles. Muñoz Vida, por ejemplo, señaló en su testamento inversiones en sus haciendas de minas de beneficio y ranchos; además, tenía 10 casas habitación; y varias minas. Su incursión en la ganadería se comprueba en el apartado de deudas a favor. Muñoz Vida puede ilustrar a aquellos ricos mineros y hacendados que en la diversificación de sus intereses lograron estabilizar sus fortunas. Ahora bien, entre los pequeños comerciantes también observamos esta tendencia a diversificar sus inversiones, pero en dimensiones mucho menores, relacionadas con su capital, redes crediticias y zona de influencia [AHEZ, *Notarias, Lucas Fernández Pardo*, Libro VII, 29 marzo 1695, fjs. 90v-98]. El mercader Francisco de Hierro, por ejemplo, poseía una tienda en la que se había asociado con su hermana, administraba los bienes que su esposa heredó de su primer marido, Juan Guzmán Gadea, maestro de zapatero, y las casas de la capellanía de bachiller Diego de Alcorazo, clérigo presbítero de Guadalajara. También recaudaba las rentas de las fincas gravadas con las capellanías de Antonio de Quijas Escalante, su capellán, vecino de Aguascalientes, de quien también era encomendero. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1729-1746.

³⁰ Hoberman, *Mexico's...*; Kicza, "Formación...", *Empresarios...*; Langue, "¿Estrategas o patriarcas?..." ; Navarro (coord.), *Élites...*; Ruiz Rivera y Sanz Tapia (coords.), *La venta de cargos...*

³¹ Santos, *Élites...*; Socolow, *The merchants...*; Navarro (coord.), *Élites...*; Ruiz Rivera y Sanz Tapia (coords.), *La venta de cargos...*

les permitirá ampliar sus redes mercantiles y de financiamiento, y su área de influencia; adquirir o manejar nuevos capitales de inversión; posibilitar la apertura de negocios lucrativos y fortalecer su posición económica y social.

Las actividades económicas de los mercaderes de la segunda mitad del siglo XVII respondieron, indudablemente, a las necesidades particulares de los individuos y a las oportunidades que ofreció el centro minero a lo largo de esas décadas. En este sentido, el comercio y el rescate de la plata mediante el avituallamiento en moneda y mercancías a los mineros, fueron la base económica y el eje de todas las operaciones de los mayoristas locales. Como complemento a estas actividades realizaron inversiones dentro de otros sectores.

Los principales rubros en los que intervinieron los mayoristas locales pueden agruparse en tres grandes líneas. A saber: 1) los tratos y los contratos, y el crédito, que por constituirse en la base de su economía, y ser la actividad que los distingue, hemos dedicado los capítulos IV y V a su análisis. 2) Las actividades que generaban comisiones como las encomiendas mercantiles o la recaudación de los derechos reales y eclesiásticos. 3) La adquisición y explotación de minas y haciendas de beneficio, y la participación en compañías mineras o en proyectos de rescate y desagüe de minas.

Otros sectores económicos, como la agricultura o el transporte, no parecieron atractivos a los mayoristas zacatecanos, mientras que dentro del sector ganadero prefirieron financiar casi de forma exclusiva las actividades de los hacendados a cambio de ganado o la lana para comercializarlos por su cuenta.³²

La propiedad urbana fue algo más atractiva pero no significativa. De los 20 comerciantes de quienes pudimos tener acceso a una información completa de sus bienes, sólo dos de ellos llegaron a poseer varios inmuebles: José de Villarreal, quien era dueño de tres casas grandes de dos pisos: la llamada “casa del ensaye”, por vivir ahí el ensayador de la real caja, y su residencia junto a la cual se encontraba otra casa de dos pisos, cuya plata baja servía de bodega. También era el propietario de nueve casas habitacionales más pequeñas. Todas, excepto la de su morada, estaban libres de

³² Sólo dos comerciantes de la muestra, José de Monreal y Melchor Martínez, invirtieron de manera directa en el sector ganadero, más adelante daremos cuenta de ello.

censo.³³ El segundo mercader, Domingo de Arana, dijo ser propietario, en su testamento de 1656, de dos casas grandes de dos pisos, una de ellas muy valiosa, y de dos más pequeñas. María de Cuadros, había aportado al matrimonio en propiedades urbanas valoradas en 20,000 pesos.³⁴

Los comerciantes de la muestra que eran dueños de la casa en la que vivían, donde también se encontraba su tienda principal, eran 12. Pero sólo 4 de ellos, incluyendo a los dos comerciantes arriba citados, tenían otros inmuebles además de su vivienda.³⁵ De los 8 comerciantes que no eran propietarios de su casa habitación, sólo uno poseía tres casas pequeñas. Esta limitada inversión en bienes inmuebles urbanos nos permite reflexionar en lo que respecta a los intereses de los mercaderes y en particular a un rasgo que denotan: la acentuada preferencia por activar su capital. No debemos olvidar la necesaria liquidez que debían tener y, más allá de ello, los mercaderes que aquí estudiamos, con sus excepciones, eran rescatadores de plata a gran escala, lo que le exigía, antes que nada, todo el capital líquido del que se pudiera disponer. Pues, en gran medida, las ganancias de los comerciantes, la base de su enriquecimiento, provenían del descuento de la plata, en su trueque por reales, o de las mercancías que adelantaban a crédito al minero, como veremos en el capítulo V. Premisa que permite entender la forma en que diversificaron sus inversiones como explicamos a continuación.

En el Cuadro 3, ofrecemos un panorama general de las actividades económicas en las que participaron 30 mayoristas locales, muestra sobre la que basaremos nuestras aproximaciones a cada rubro.

³³ Esta casa estaba gravada con 2,000 pesos sobre la que fundó una capellanía a título de la cual se ordenó su hermano.

³⁴ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 junio 1656, testamento, fjs. 106-107v; Bakewell, *Minería...*, p. 79.

³⁵ Los otros dos comerciantes poseían realmente pocos inmuebles: Ignacio Sáenz de Laris era dueño, además de su costosa residencia, de otra casa de dos pisos en la plazuela de San Agustín; y Juan de Infante era propietario de otras cuatro casas, una grande y dos pequeñas, sobre las que fundó una capellanía, quedando gravadas con 2,000 pesos de principal. También poseía una hacienda de beneficio por azogue.

Cuadro 3
Actividades económicas de 30 mayoristas locales, 1660-1720

Actividades económicas	No. Comerciantes	Porcentajes
Tratos y contratos	30	100%
Crédito	30	100%
Actividades por comisión*	20	52%
Minería	13	43%
Otras**	4	13%

Fuentes: AHEZ, Fondos: *Ayuntamiento, Notarías, Bienes de Difuntos, Poder Judicial.*

* Véase Cuadro 4

** Este rubro alude a las inversiones que cuatro mayoristas locales realizaron en diferentes unidades productivas: dos de ellos en haciendas ganaderas, uno en una labor, y el otro en una tenería.

Como puede apreciarse, todos los mercaderes fincaron su base económica en los tratos y contratos y el crédito. Es decir, en el intercambio comercial que iba desde la pequeña tienda al menudeo hasta las grandes bodegas y el tráfico de mercancías al mayoreo, por un lado; y por el otro, en el crédito, básicamente en forma de avíos en moneda, mercancías e insumos a los mineros y hacendados, pasando por las autoridades locales, otros mayoristas locales, dueños de recua y comerciantes de pequeño giro. La vida mercantil de estos personajes fluía entre los avíos de mercancías que proporcionaban y su actividad como prestamistas, que cumplía con los mismos objetivos que su actividad mercantil: ganancias en reales o en plata en pasta. Una parte de estos dividendos la retenía el mercader y la otra iba a parar a manos de sus proveedores, la mayoría mercaderes de la ciudad de México, como analizaremos en el capítulo IV.

2.1.3.1. Comisiones

Además de los grandes capitales que obtenía de sus actividades financiero-mercantiles, el mayorista de Zacatecas, por lo general, encontró en las actividades que generaban comisiones un mecanismo que le permitía obtener un capital seguro sin arriesgar el propio. Pocos han sido, sin embargo, los autores que han rescatado el papel que estas actividades comisionistas jugaron en las carreras mercantiles de los comerciantes. Entre quienes sí se han interesado por el tema destaca Louisa Hoberman, quien ha hecho verdadero hincapié en este terreno, prácticamente inexplorado, que ofrece nuevas explicaciones y permite mirar al comerciante bajo una óptica mucho más

congruente y menos estrecha. Para la autora, las comisiones del 4 y 5% por encomiendas fueron muy importantes para adquirir un capital inicial o bien, representaron un capital siempre seguro para el comerciante que conservaba a lo largo de su trayectoria mercantil esta función. Pues, el mercader no arriesgaba sus propios fondos y sí recibía unos ingresos. La autora también concede gran importancia a las comisiones que podían recibirse por administrar los impuestos y derechos (la alcabala, el diezmo, la Cruzada), cuyo porcentaje podía oscilar entre el 8% y el 15%. También habla de las comisiones que podían percibirse por el cobro de deudas ajenas, que generalmente eran del 6%.³⁶

Los trabajos de Jean Philippe Priotti también son reveladores en este sentido, y aunque instalado en la Europa del siglo XVI, no es difícil observar el mismo comportamiento entre los comerciantes novohispanos, tanto en ese siglo como en el que aquí nos compete. El autor constata claramente que las comisiones, por ínfimas que pudieran ser, constituían, para el empleado del mercader, el primer paso hacia la independencia; luego, podía ir realizando sus propios negocios utilizando las redes mercantiles de su patrón –refiriéndose particularmente a la actuación del encomendero mercantil. También hace hincapié en que el trabajo del comisionista no debe ser considerado sólo como la actividad inicial de muchos comerciantes, sino como una actividad permanente que proporcionaba una retribución fija, provechosa sobre todo en los tiempos difíciles.³⁷

Entre las actividades que generaban comisiones o un capital adicional, los mayoristas locales se interesaron en: 1) las encomiendas mercantiles, 2) la recaudación de impuestos (la alcabala, el diezmo, y la Bula de la Cruzada) y limosnas; y 3) la administración de bienes inmuebles y unidades productivas. Su actuación y participación en ellas tenía una finalidad muy concreta: fortalecer sus actividades financiero-mercantiles. En general, los mercaderes las aprovecharon en cuatro sentidos: a) para adquirir un capital seguro sin tener que invertir o arriesgar los propios fondos; b) para manejar grandes cantidades de pesos y mercancías, cuya administración ofrecía amplias oportunidades de lucro, al tiempo que acrecentaban la

³⁶ Véanse sobre todo los capítulos I y V de su obra. Hoberman, *Mexico's...*, pp. 33-70 y 183-222.

³⁷ Priotti, "Mercaderes...", pp. 275-276.

confianza en el comerciante, tanto para atraer nuevos capitales que poner a su cuidado, como para reforzar la confianza entre sus propios acreedores; c) para ampliar las redes mercantiles y crediticias, y extender su zona de influencia; y d) para promover y abrir el camino a nuevos negocios.

Cuadro 4
Actividades por comisión en las que participaron
30 mayoristas locales, 1660-1720

Actividades por comisión	No. Comerciantes*	Porcentajes
Encomiendas mercantiles	5	15%
Recaudación de la Cruzada	6	18%
Recaudación del diezmo	1	3%
Recaudación de la alcabala	11	31%
Administración de propiedades urbanas y unidades productivas	5	15%
Administración de rentas, limosnas y capitales	6	18%

* De una muestra de 30 comerciantes, fueron 20 los que realizaron este tipo de actividades, algunos de los cuales participaron en más de una.

Como adquisición de un capital, inicial o no, las encomiendas de mercancías fueron muy provechosas. Por ello, los comerciantes que se habían iniciado como encomenderos continuarían siéndolo a lo largo de su trayectoria. Dentro de nuestro grupo de análisis, al menos cinco comerciantes actuaron como encomenderos mercantiles.³⁸

En los casos que tenemos documentados distinguimos los dos modelos aludidos por Hoberman: el mercader que se inicia como agente por comisión de un gran comerciante, para luego, tras haber reunido un cierto capital, independizarse en el mundo de los tratos y contratos. Desde luego, no sin antes haber sacado ventaja de las redes mercantiles y financieras del comerciante para quien trabajaba. Este fue el caso del mercader Diego de Redín, quien se inició en el mundo de los tratos y contratos como encomendero de un mercader de la ciudad de México, Miguel de San Martín, juez general de reales tributos y azogues de la Nueva España y el más rico minero del real de minas de Mazapil a mediados del siglo. Alrededor de 1660, Redín estaba

³⁸ Los comerciantes del grupo de análisis que actuaron como encomenderos mercantiles fueron: Juan Antonio de Montalvo, Diego de Redín, Lucas Fernández Pardo, Juan de Infante y Carlos de Traña y Alarcón.

avecindado en México, de donde llevaba “géneros comestibles y ropa de la tierra” en nombre de San Martín para venderlos en el real de minas.³⁹ Poco tiempo después ya se había instalado en este real y contaba con alguna mercancía que vendía por su cuenta. Su estancia en Mazapil, que coincide con una época fructífera en su producción minera, le permitió establecer contacto con los habitantes que en aquel entonces se encontraban en el real y que provenían de varios lugares, principalmente de Saltillo, San Luis Potosí, México y Zacatecas.⁴⁰ Alrededor de 1680 ya encontramos a Redín avecindado en esta última ciudad actuando por su cuenta.⁴¹

El segundo modelo, quizá el más común, fue el del comerciante que, fuera que se iniciara como encomendero o no, conservó a lo largo de su vida esta función. Así sucedió con el mercader Juan de Infante, quien no sólo se adentraría al mundo del comercio como encomendero mercantil, sino que el continuo ejercicio de esta actividad propició en gran medida su éxito y la consolidación de su fortuna.⁴² Otros comerciantes, como Lucas Fernández Pardo y Carlos de Traña y Alarcón, también actuaron como encomenderos mercantiles reforzando de esta manera sus actividades comerciales. El primero, por ejemplo, tuvo durante algunos años encomiendas del contador de la real caja de la ciudad de México, Antonio Alfonso Flores de Valdés, caballero de la orden de Calatrava, quien le remitía al comerciante mercaderías e implementos mineros para venderlos en Zacatecas, a cambio del 4% de comisión.⁴³ En cuanto a las encomiendas

³⁹ AHMM, caja 1, hacienda de Bonanza, 10 mayo 1662.

⁴⁰ *Ibid.*, exp. 33, 9 mayo 1668, testamento.

⁴¹ *Idem*

⁴² Véase estudio de caso en el capítulo VII.

⁴³ No sabemos cuanto tiempo duró esta relación pero inferimos que al menos algunos años. En su testamento Fernández Pardo deja entrever lo que solía ser un comportamiento muy extendido y una realidad para los encomenderos: el manejo estratégico de sus encomiendas en beneficio personal y la importancia de las propias redes mercantiles del mercader local en el centro minero. En uno de los tantos envíos de mercancías que le hizo el mercader mexicano a Fernández Pardo para que los vendiera en Zacatecas, el encomendero recibió especialmente grandes cantidades de hierro con la orden de venderse de contado. Consciente de que no podría darles rápida salida, y que no podría negarlo a clientes y conocidos si no era así liquidado, Fernández Pardo le escribió al contador de la ciudad de México diciéndole que para vender el metal había que fiarlo a los mineros. La respuesta que obtuvo fue favorable bajo la consigna de seleccionar a los mineros “más abonados”. Curiosamente el minero más próspero que señaló el encomendero era nada menos que su compadre, el minero Antonio de la Rivilla, a quien se le habían adelantado “chapas de madera y barretas” que sumaban poco más de mil pesos. No dudamos que el minero tuviera entonces minas productivas pero tampoco que su estrecho vínculo con Fernández Pardo fuera poco decisivo. El hecho es que para cuando el mercader redacta su testamento, alude a esa deuda que aún le debía su compadre, y pide a los herederos del contador Flores de Valdés y Ana de Vergara, condesa de Orizaba, le reintegren el adeudo que tenía con Antonio de la Rivilla, pues alegaba haber fiado los insumos “con carta orden de dicho contador.” Este caso nos permite reflexionar

que tuvo a su cargo el mercader Carlos de Traña y Alarcón, sabemos que cuando menos desde 1685 había tenido dependencias y encomiendas con doña Francisca Ruiz de Saavedra y su hijo, don Fernando Baca Coronel, dueños de una hacienda azucarera en Pinzándaro (Michoacán).⁴⁴ El comerciante recibía azúcar, plátano y conserva, y se encargaba de liquidarle al arriero por el flete y pagar la alcabala. Tras vender la mercancía se ajustaba la cuenta con los hacendados y recibía una comisión del 4% por concepto de almacenaje y encomienda.⁴⁵

Esta necesidad de manejar grandes cantidades de pesos y mercancías por los mayoristas zacatecanos, que además ofrecía la oportunidad de administrarlos en su provecho, también se hizo especialmente evidente en su interés por la recaudación de la alcabala, el diezmo y la Cruzada;⁴⁶ así como la administración de las limosnas a través de la Sindicatura de la provincia franciscana. Sobre todo, fueron de particular interés para los comerciantes porque muchas veces los pagos se hacían en plata o en especie, dos mercancías que se podían comercializar obteniendo así un capital adicional por la operación.

Al menos dos comerciantes de la muestra se interesaron por la recaudación del diezmo, aunque es posible que hubieran sido más si tomamos en cuenta la falta de fuentes referentes a este derecho.⁴⁷ Para ilustrar los amplios márgenes de ganancia que dejaba la concesión de dicha recaudación basta retomar el caso del mercader Andrés Tenorio Corona, quien se encargaba del diezmatorio del partido de Teocaltiche hacia 1698.⁴⁸ Esta era una zona de tierras fértiles para la agricultura y la ganadería. En esa fecha el mercader hizo una cesión de su recaudo por un año (que era el tiempo que

sobre la importancia de las redes de crédito que establecían los mercaderes locales y como las encomiendas ofrecían la oportunidad de buenos negocios y, en caso de que fracasaran, no tener mayores pérdidas. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v.

⁴⁴ En su testamento de 1687, Carlos de Traña y Alarcón hace saber que desde su llegada al centro minero, en la década de 1650, había manejado grandes capitales de pesos y mercancías ajenas. Véase su estudio de caso en el capítulo VII.

⁴⁵ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

⁴⁶ Véase el capítulo VII.

⁴⁷ Uno de ellos había solicitado la recaudación del diezmo pero no es posible aseverar que obtuviera este derecho, pues sólo contamos con su postura. Se trata del mercader Ignacio Sáenz de Laris quien pidió en Guadalajara el derecho de recaudar el diezmo de la villa de Santa María de los Lagos, de donde era originario. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 3 febrero 1693, poder, fjs. 39-40.

⁴⁸ Sin embargo desconocemos por cuanto tiempo tuvo la recaudación. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 30 agosto 1698, obligación pago, fjs. 119-120.

le faltaba para concluir con ese derecho), en José de la Vera, un rico vecino del pueblo de Nochistlán. A cambio, éste debía entregarle a Tenorio Corona la cantidad de 6,000 pesos en 10 meses.⁴⁹ Además de exigirle fiadores, que no eran otros que algunos de los más acaudalados hacendados de la región (el también minero José Durán, Andrés López de Oropeza, y Lucas Contreras, quienes se obligaron a través de su apoderado, el mercader Manuel de los Ríos). Se entiende que De la Vera obtendría mucho más de la recaudación del diezmo, razón por la cual se comprometía a liquidar una importante suma, lo que lleva a pensar que ésta le permitía al mercader administrar importantes cantidades de pesos, si tomamos como parámetro los 6,000 pesos que pidió Tenorio Corona por traspasar tan sólo por un año este derecho; además, también podía conllevarle otros beneficios al recaudador si el pago era en especie, considerando que se trataba de una zona abundante en granos y ganado, cuya venta podía generarle considerables dividendos al mercader que tenía a su cargo el diezmo.

Pero definitivamente, pese a la poca información que tenemos, la recaudación de la alcabala llamó en especial la atención de los mayoristas locales, quienes en varias ocasiones se postularon y obtuvieron su encabezonamiento. A continuación nos limitaremos a señalar las ocasiones en que los ricos comerciantes locales participaron en el cobro de este derecho y las disputas que se originaron en la segunda mitad del siglo XVII.

Sabemos que a mediados del siglo, en 1651, el rico mercader Domingo de Arana había tomado su encabezonamiento, ofreciéndose a pagar la cuantiosa suma de 12,000 pesos.⁵⁰ Una fuerte cantidad si tomamos en cuenta que por esas fechas el comercio en el centro minero había disminuido sensiblemente. Luego, no tendremos más información hasta 1663, cuando los comerciantes José de Villarreal y su cuñado, José de Arroyo Santervas, en calidad de capitulares y junto a otros dos regidores, tomaron a su cargo la recaudación de la alcabala de 1664 a 1667 en nombre del cabildo.⁵¹ A partir de aquel momento hay otra enorme laguna, y no es hasta el año de 1684 cuando nuevamente un grupo de comerciantes locales harían postura de ella, cuando ya para entonces se pedían alrededor de 20,000 pesos por su

⁴⁹ *Idem*

⁵⁰ Citado por Bakewell, *Minería...*, p. 151.

⁵¹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 320.

encabezamiento.⁵²

Si en 1690 se decía que podían obtenerse hasta 40,000 pesos de la alcabala en Zacatecas,⁵³ es probable que una cantidad semejante se hubiera alcanzado a finales de esa década, cuando los capitanes Juan de Infante y Antonio Gaudín, entonces alcalde ordinario, quienes ya habían hecho postura para su administración en 1684, obtuvieron su encabezamiento junto con otros 24 mercaderes más.⁵⁴ Mismos que querían volver a tomar a su cargo la recaudación terminando su gestión, lo que nos habla de los altos dividendos que la alcabala podía generar en Zacatecas, aún y cuando el margen de ganancias tuviera que repartirse entre 26 hombres. Cuando se enteraron que un particular quería el próximo encabezamiento, estos comerciantes no tardaron en nombrar, en abril de 1702, a tres representantes, dos radicados en México y uno en Zacatecas,⁵⁵ para que en su nombre hicieran su postura, "...por los tiempos y cantidades de pesos que por bien tuvieren..."⁵⁶ alegando que:

"...este comercio tiene y administra las reales alcabalas de esta ciudad... y hemos tenido noticia, pretende persona particular dichas alcabalas y, pretendiendo que por este medio no se prevengan a este comercio y demás común, las malas circunstancias que se infieren en el curso de recaudación de este ramo en persona particular, y no los señores jueces oficiales reales o este comercio."⁵⁷

Así fue que estos ricos comerciantes se dispusieron a defender lo que ellos

⁵² Concretamente fueron los siguientes mercaderes quienes en su conjunto hicieron la postura: José de Villaurrutia, Diego Cid de Escobar, Juan de Infante, Pedro Sagaste, Juan Cosme de la Campa, Andrés Roldán Ponzán, Fernando Jiménez, Diego Gómez de Villalobos, José Martínez de León, Antonio Gaudín, Juan Martínez de Murga, José Delgado, Gaspar Benito de Larrañaga y Juan Lorenzo Calvo. Casi todos eran comerciantes acaudalados (Larrañaga era minero y comerciante), excepto el último de ellos quien estaba a punto de la bancarrota: en su testamento realizado un año después de la postura de la alcabala, Lorenzo Calvo se declara en quiebra. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 24 agosto 1685, fjs. 347-350v.

⁵³ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fjs. 133-142v.

⁵⁴ Entre ellos los comerciantes José de Villoria y Venia y Juan de Lucio Carrera, entonces diputados del comercio; y los capitanes Pedro de Cevallos Villegas, Andrés Tenorio Corona, José Quiroz y Diego Lucas de los Ríos. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 11 abril 1702, poder, fjs. 69v-72v.

⁵⁵ Se trata del mercader zacatecano Tomás Ruiz Vallejo, y de los capitanes Juan del Castillo y Juan Bautista Arozqueta, vecinos de la capital.

⁵⁶ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 11 abril 1702, poder, fj. 71.

⁵⁷ *Idem*.

consideraban su derecho.⁵⁸ Desconocemos a cuánto ascendían los beneficios que pudieron haber recibido los mercaderes, pero hay elementos que nos permiten pensar que era elevado. Por ejemplo, sabemos que en 1692 el monto de la alcabala en Zacatecas fue de 21, 331 pesos 3 tomines, pero el visitador Feijoo Centellas afirmaba cuatro años después que podían recabarse hasta 40,000 pesos por este concepto.⁵⁹ En otras palabras y aunque tomáramos las palabras del visitador por exageradas, es evidente que aún así el margen de ganancias podía ser importante, sobre todo cuando vemos que al menos en tres ocasiones fueron varios los comerciantes que se asociaron para hacer dicha postura.⁶⁰

Los mismos motivos que empujaron a los mayoristas locales a solicitar la recaudación de la alcabala, los llevaron a ocupar la Tesorería de la Cruzada y la Sindicatura de la Provincia de San Francisco a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XVII, cargos que, además, les permitían extender sus redes financiero-mercantiles a una amplia zona geográfica. A lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, seis mayoristas locales de la muestra fueron tesoreros de la Cruzada.⁶¹

⁵⁸ Cabe señalar que los ricos comerciantes locales de otras provincias también recaudaron la alcabala en el siglo XVII: en Guadalajara, Thomas Calvo (*Guadalajara...*, pp. 389-390) muestra que el poderoso grupo mercantil tapatío logró acaparar esta recaudación en buena parte de la centuria, estableciendo una estratégica alianza con el ayuntamiento y algunos miembros de la Audiencia. En la Mixteca Alta, Romero Frizzi (*Economía...*, pp. 221-222) señala que desde finales del siglo XVII y en las primeras décadas del siglo XVIII, los ricos comerciantes de Teposcolula administran las alcabalas de ese lugar y de Yanhuatlán. En Aguascalientes, los comerciantes de la villa, sin embargo, empezaron a arrendar el cobro de las alcabalas hasta mediados del siglo XVIII, antes de esa fecha habían sido administradas por los comerciantes de Guadalajara. Rojas, *Las instituciones...*, pp. 147-149. En la ciudad de México en varios periodos del siglo XVII, el Consulado de Comerciantes también recaudó la alcabala. Valle, *Consulado...*

⁵⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fjs. 133-142v.

⁶⁰ Además del margen de ganancias que les dejaba a los comerciantes zacatecanos la recaudación de la alcabala, no es difícil pensar que también sacaran provecho de otras ventajas como aquellas de las que se benefició el Consulado de Comerciantes de la ciudad de México. Por ejemplo, Guillermina del Valle mostró que la participación del Consulado en la recaudación de la alcabala en los dos primeros asientos alcabalatorios (1602-1616 y 1617-1631), llevó al concejo a oponerse en las negociaciones del tercer cabezón a que dicho cuerpo participara en la recaudación porque imponía a sus miembros menores gravámenes y los recargaba en otros causantes para compensar la renta. En 1636, en el tercer cabezón, entre los cargos que se le habían imputado a la corporación mercantil y que ya habían sido denunciados por el cabildo, estaba la denuncia de que 40 de los más ricos mercaderes de la ciudad no habían pagado más del 0.5% de alcabala por concepto de las operaciones que realizaban. Pero además, cuando el Consulado se hizo cargo del cuarto cabezón mayor (1647-1661) había aumentado su control sobre los comerciantes de la ciudad al vigilar la introducción de bienes y conocer las transacciones que realizaban. Valle, *El Consulado...*, pp. 29-30, 72.

⁶¹ Se trata de los comerciantes Diego Sánchez de Salas, José de Arroyo Santervas, José Martínez de León, José de Villaurrutia, Juan Sánchez de Palencia, José de Villoria y Venia. En el capítulo VII,

La jurisdicción que comprendía la administración de la Cruzada en el centro minero abarcaba: la ciudad de Zacatecas, el partido de Ramos, los reales de minas de Fresnillo, Mazapil y Sierra de Pinos, Saltillo y Nuevo León. En otras palabras, era una vasta zona donde se encontraban algunas de las vetas argentíferas más importantes de la región.

Por llevar a cabo la recaudación, que ya hemos dicho se afianzaba, el receptor cobraba una comisión o participación de lo recaudado. Desconocemos cuál pudo haber sido ese porcentaje en Zacatecas, así como las fianzas que éste depositaba, pero el siguiente suceso puede ilustrarlo. En 1684, a propósito del título que llevó José Martínez de León para ejercer como tesorero de la Cruzada, el cabildo se opuso abiertamente al derecho del nuevo tesorero a tener voz y voto en el cabildo: por ser hombre de tratos y contratos y por el hecho de que su hermano, el lic. Alonso de León, fuera entonces regidor, motivo que reforzaba la petición para impedirle la voz y voto como capitular. Como sea, mientras se definía la situación de Martínez de León, el cabildo tomó en asiento las bulas con un premio del 6%: del cual el 4% sería para las arcas reales, y el 2% restante para el cabildo.⁶² Es posible que este fuera el porcentaje o la comisión que pudieron estar cobrando los tesoreros por la recaudación en las postrimerías del siglo, o al menos se asemejaba. Las fortunas y el prestigio que tuvieron todos los tesoreros de la segunda mitad de la centuria bien pueden reflejar que esta recaudación no sólo era atractiva para los mercaderes sino que contribuía a consolidar sus estrategias: obtenían una comisión y ganancias adicionales si los pagos eran en especie, reforzaban sus actividades mercantiles, ampliaban sus redes financiero-mercantiles y tenían la liquidez para realizar diversas inversiones. Ello explica las ventajas económicas que conllevaba este cargo.

Los beneficios y amplios márgenes de ganancia que ofreció a los comerciantes la recaudación de la Cruzada son explicados con profundidad por Hoberman⁶³ y José

presentamos un estudio de caso que ilustra la actuación de los comerciantes como tesoreros de la Cruzada.

⁶² AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro IV, 20 mayo 1684, fj. 238.

⁶³ Hoberman, *Mexico's...*, p. 161. Para ilustrar los amplios márgenes de ganancia que podían dejar estas recaudaciones a los comerciantes de la ciudad de México, Hoberman cita el caso del tesorero Juan Ontiveros Barreda, quien en 1626 se había comprometido a entregar por esta administración la suma de 150,000 pesos. Pero este mercader, nos dice la autora, no sólo entregó aquella cantidad sino que logró recaudar otros 14,000 pesos más (164,000 pesos). De tal suerte que Ontiveros recibió por un lado el

Francisco de la Peña.⁶⁴ En Zacatecas esta renta real estaba, como vimos, en manos de un particular que, además, poseía permiso de la Corona para tratar y contratar en provecho propio con lo recaudado de dicha renta.

Igualmente atractivo para los mercaderes fue el cargo de síndico de la Provincia de San Francisco, que tenía funciones administrativas respecto a las propiedades, limosnas y recaudaciones de los conventos de San Francisco que pertenecían a su jurisdicción. Como en el caso de los tesoreros de Cruzada, este cargo también fue desempeñado por comerciantes en la segunda mitad del siglo XVII. A través de esta sindicatura los mercaderes se hacían cargo de administrar y recaudar todos los ingresos de los conventos de la provincia franciscana vía limosna. Es decir, manejaban grandes cantidades de pesos, plata en pasta e incluso una diversa variedad de productos novohispanos, con la ventaja de poder realizar con todo ello inversiones por cuenta personal hasta que se le solicitara el capital que aquello sumara. Además el mercader, como síndico, vendía la plata en pasta así como las mercancías o productos que llegaban a sus manos a favor de la Provincia de San Francisco, lo que podía dejarle una ganancia adicional con su venta.⁶⁵ En este sentido, el mercader que actuaba como síndico tenía amplias posibilidades de elevar su nivel de giro y participar en actividades de financiamiento. Pero además, los mercaderes que ocuparon este cargo tuvieron la posibilidad de abastecer de mercancías a los conventos, a las misiones y a los religiosos que pertenecían a toda la provincia franciscana, lo que venía a reforzar sin lugar a dudas sus actividades mercantiles y crediticias.

11.5% de comisión que le correspondía, y por el otro, un 6% adicional de ganancias. Su comisión fue, por tanto, del 17.5% o de 11,700 pesos, sin contar los dividendos que hubiera podido conseguir con la venta de mercancías en términos favorables. Aún considerando que la proporción de las cantidades que se recababan en México y Zacatecas eran muy diferentes, sí resultan interesantes las comisiones que los mercaderes podían recibir de su actuación como tesoreros. En esta última, incluso, observamos que frecuentemente los pagos por las bulas se hacían con plata en pasta, lo que le permitía al mercader obtener una ganancia adicional en el truke de plata por reales.

⁶⁴ De la Peña, *Oligarquía...*, pp. 126-127. El autor subraya que ésta era una de las rentas más importantes de la Corona, además de que su importancia no sólo radicaba en su cuantía sino en la seguridad y relativa facilidad de su recaudación. De tal suerte que la concentración de numerario que en consecuencia se producía en manos del tesorero y sus delegados era muy importante. De la Peña y López Díaz, "Comercio...", p. 481.

⁶⁵ Véase en el capítulo VII el estudio de caso del mercader Carlos de Traña y Alarcón, donde pueden apreciarse casos concretos respecto a las limosnas en especie que recibió el mercader, como maíz, plata en pasta, o géneros de mercancías.

Del grupo mercantil que estudiamos, tres comerciantes fueron síndicos provinciales.⁶⁶ Y fueron pocos porque uno de ellos, Carlos de Traña y Alarcón se reservó el cargo durante más de 28 años. Gracias a su papel de síndico general de la Provincia de San Francisco de Zacatecas (y de los Lugares Santos de Jerusalén y las limosnas en 1662), de la Provincia de Santiago de Jalisco y de las misiones de Coahuila (1675), Traña logró consolidar su comercio. Estas administraciones le permitieron establecer una serie de redes mercantiles que lo ligaron a todo el distrito minero de Zacatecas (integrada por ricos minerales como el de Fresnillo, Sombrerete, Nieves, Mazapil, Pinos) e, incluso, zonas tan alejadas como San Luis Potosí, Coahuila, Durango, Jalisco.⁶⁷

La administración de propiedades urbanas y unidades productivas también fue llevada a cabo por los mayoristas locales. Esta última era una de las más interesantes que podía tener a su cargo, especialmente si se trataba de haciendas de minas ya que podía redituarse de varias maneras. El mercader no sólo se encargaba de administrar la hacienda, y cobrar por ello una comisión, sino que además proporcionaba, por su cuenta, los avíos que ésta iba necesitando. El mercader Gaspar de Montalvo, por ejemplo, hábilmente se encargó de la administración de la hacienda de minas del bachiller Bartolomé de Ambia, un minero próspero del real y minas de Pánuco.⁶⁸ Su labor pudo ser fructífera en dos sentidos: por una parte, es posible que recibiera una comisión por su trabajo, aunque no lo sabemos con certeza, y por la otra, avituallaba al minero, como sabemos que lo hizo, con capital y mercancía para beneficio de la hacienda. De esta manera, el comerciante daba salida a su mercancía, realizaba préstamos con interés y, quizás, recibía un capital adicional. No debemos perder de vista que también esta administración le generó ventajas al propio minero, quien se hacía de esta manera de una fuente de financiamiento.⁶⁹

⁶⁶ Los comerciantes Carlos de Traña y Alarcón, Gaspar de Montalvo e Ignacio Sáenz de Laris también fueron síndicos provinciales, al igual que el mercader Alonso Cabrera a principios del siglo XVIII. En el capítulo VII presentamos los estudios de caso de los tres primeros comerciantes, en los cuales pueden verse algunas de sus actividades como síndicos de la provincia franciscana.

⁶⁷ Cfr. capítulo VII

⁶⁸ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 157v-158v.

⁶⁹ No descartamos también el hecho de que Gaspar de Montalvo se haya hecho cargo de la administración de la hacienda para vigilar más de cerca sus intereses y cuidar los avíos que le proporcionaba al minero. El mercader Diego Sánchez de Salas también fue nombrado administrador de la hacienda de minas que Pablo de Santillán le había comprado al alférez Pablo Muñoz Vida. Pero en

Otros mercaderes como Juan de Infante, José de Arroyo Santervas y Diego Cid de Escobar también administraron propiedades urbanas y cobraron rentas, de cuya labor generalmente recibían el 4% de comisión. Si bien en el caso de Infante, quien administró durante 28 años los bienes inmuebles y censos las pertenecientes al Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición, sabemos que llegó a recibir un “premio” del 7% de lo recaudado;⁷⁰ además de lo que pudiera dejarle su administración del mayorazgo de los Guerrero Villaseca, que incluía algunas haciendas de beneficio.⁷¹ Cid de Escobar, a su vez, se hacía cargo de las rentas de las capellanías de un patronato de su cuñado, el capitán Nicolás de Quijas Escalante, patrono de dichas capellanías;⁷² y Arroyo Santervas administraba los censos del convento de monjas de Santa María de Gracia en Guadalajara, y las rentas de las casas que tenía en Zacatecas María de Cuadros, avecindada en México.⁷³

Por último, no está de más aludir a las administraciones que pudieron haber llevado a cabo los comerciantes de los asientos del abasto de la carne y de las salinas de Peñol Blanco.⁷⁴ Aunque sólo un comerciante de la muestra, Juan de Infante, tuvo

este caso, parece que el nombramiento se vio influido porque Sánchez de Salas se obligó a pagar de mancomún con el minero la cantidad de 7,000 pesos por la compra de la hacienda. Otro mercader, Melchor Martínez, se había obligado también de mancomunidad con el minero por 3,674 pesos, en la misma operación. Ambas cantidades hacían 10, 674 pesos, que había sido el precio en que se le había vendido la hacienda a Santillán. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro X, 10 mayo 1679, obligación de pago, fjs. 52-54.

⁷⁰ El mercader Juan de Infante fue nombrado administrador del Santo Oficio en 1683, y por entonces debía ocuparse de la recaudación de los arrendamientos de un total de 21 casas de vivienda, tiendas y bodegas, además de cinco censos. La ganancia anual en caso de que todas las casas hubieran sido ocupadas y de que sus inquilinos y censatarios cumplieran con sus obligaciones, debía montar 1,920 pesos. Una importante entrada segura de capital para el mercader, aunque como muestra Thomas Hillerkuss, no siempre era posible cobrar completamente estas cantidades de los ocupantes, e incluso en su estudio puede verse como en ocasiones estas actividades comisionistas ponían en aprietos a los mercaderes ante las personas o instituciones para quienes laboraban. Pero, por otro lado, como sucedió en el caso de Infante, también se hacen evidentes las ventajas y oportunidades que ofrecían este tipo de administraciones, pues este mercader retenía por algunos años el capital que recolectaba, antes de entregar una parte o la totalidad de las rentas; de hecho los ajustes de cuentas que le hizo el Real Fisco eran por la administración de varios años: por ejemplo, el primero lo realizó 10 años después de que tomó a su cargo las recaudaciones. Hillerkuss (coord.), *Diligencias...*

⁷¹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

⁷² AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 8 marzo 1694, testamento, fjs. 62-69.

⁷³ Como ya se ha dicho, las propiedades sumaban un total de 20,000 pesos, según el testimonio de su esposo, Domingo de Arana: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 junio 1656, testamento, fjs. 106-107v; *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196.

⁷⁴ El “asiento” de la carne era un contrato por medio del cual una persona se comprometía a abastecer a la ciudad de carne de res y carnero, lo mismo las menudencias de cuero y sebo, a un precio fijo. A esta obligación, además, la acompañaba el pago de una cierta suma de pesos al cabildo, poco importante tratándose de un auténtico derecho a monopolizar el abasto de la carne en Zacatecas; si bien

estas funciones, su caso permite ampliar la visión sobre la variedad de caminos que podían tomar las actividades comisionistas en las que llegaban a participar los mayoristas de Zacatecas. A principios del siglo XVIII, tanto el asiento del abasto de la carne como el de las Salinas de Peñol Blanco y Santa María, situadas al norte de la ciudad, le fueron concesionadas al general don Pedro de la Puebla Rubín de Celis, quien a su vez decidió delegarle su administración al mercader Juan de Infante. Este último desde hacía varios años tenía encomiendas suyas de mercancías, joyas y otros artículos. Si bien no sabemos con precisión desde cuando se encargó Infante de ambos asientos, en su testamento de 1715 declaraba tener y haber tenido a su cargo por varios años dichas administraciones. Ocho años después, en 1723, el mercader hizo un codicilo donde señalaba haber ajustado las cuentas con Rubín de Celis de ésta y otras administraciones y encomiendas.⁷⁵ Interesante, por otro lado, resulta la confesión del mercader, en la que manifiesta haber sacado, con autorización de Rubín de Celis, 400 fanegas de saltierra de las bodegas que tenía a su cargo para el fomento de su hacienda de minas, sin que hubiera pagado alguna cantidad por ellas. Lo que quizás pone de manifiesto las amplias concesiones que pudo haberle dado De la Puebla a su encomendero mercantil en la administración de los asientos. La importancia de la saltierra como insumo básico para los mineros y la facultad de Infante para distribuirla, son elementos que nos hacen reflexionar acerca de la injerencia que tuvieron estas administraciones en sus actividades mercantiles. No obstante la falta de fuentes sobre este asiento así como el de la carne, impiden hacer más planteamientos. Sí queda claro que tanto uno como el otro, ofrecían grandes posibilidades de lucro para los comerciantes, incluso cuando se trataba de administrarlos en nombre de los asentistas, como sucedió en el caso de Infante. Pues obtenían simultáneamente una comisión y la oportunidad de obtener otras ganancias adicionales.

la obtención de estos asientos implicaba obligaciones y pago de derechos. El asiento de la "saltiesra", por su parte, daba el derecho de administrar las Salinas de Peñol Blanco y Santa María, situadas al norte de la ciudad. Estas salinas producían la "saltiesra", necesaria para refinar el mineral de plata. La extracción de sales, al igual que el abasto de la carne, fue encomendada a contratistas particulares. Sobre otras obligaciones y una información más completa sobre este "asiento" en Zacatecas véase: Bakewell, *Minería...*, pp. 101-107. El interés de los comerciantes por la concesión del abasto de la carne la retomaremos más adelante, en el apartado "integración de negocios".

⁷⁵ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

En suma, las actividades comisionistas que llevaron a cabo los mayoristas locales atraían la confianza de personas e instituciones que no dudaron en poner en sus manos capitales o bienes para su administración o resguardo. De igual manera eran excelentes escenarios para nuevos negocios ya que, por un lado, el mercader se iba dando a conocer en otros espacios, y por el otro, su experiencia en estos campos podía propiciar que otras personas, corporaciones o instituciones pusieran sus ojos en él para velar, cuidar, o hacerse cargo de sus capitales.

2.1.3.2. Inversiones en el sector minero

Al menos un 43% de los mayoristas locales de la muestra tuvieron inversiones en el sector minero.⁷⁶ Pero de este porcentaje, que sin duda llama la atención, conviene hacer algunos señalamientos, pues si bien algunos mercaderes poseían haciendas de beneficio y explotaban minas por su cuenta, hubo quienes tenían las haciendas de minas pero sólo como mera inversión o porque llegaron a sus manos accidentalmente, por embargo o saldo de deudas. Otros no poseían ni lo uno ni lo otro, pero fueron invitados a participar en alguna empresa minera.

En general podemos dividir en tres grupos a los comerciantes que estuvieron relacionados directamente con la minería. Al primero pertenecen los comerciantes que explotaban minas y/o tenían o arrendaban haciendas de beneficio, manteniéndolas en actividad, como fue el caso de los comerciantes, Juan Fernández Sañudo, José de Monreal, Juan de Infante, Juan Antonio de Montalvo, José de Villaurrutia, Andrés Tenorio Corona y su hermano Matías Tenorio Corona, Juan Antonio Pérez de Baños y Francisco Pérez de Aragón.⁷⁷ Todos, excepto el último de ellos, se decían mineros al

⁷⁶ Es probable que el rastreo que en su momento no se nos permitió hacer en los archivos municipales de Fresnillo y Sombrerete, y con una muestra mucho más profusa de comerciantes, se ampliaran las inversiones directas que estos últimos pudieron haber realizado en el sector minero.

⁷⁷ Francisco de Aragón menciona ser propietario de la hacienda de minas "Los Leones", misma que dijo haber reconstruido con dinero de su compadre, el ensayador de la real caja, Gaspar Benito de Larrañaga. Sabemos que era dueño de una parte de la mina llamada "Terno" en Vetagrande (*Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 26 abril 1695, testamento, fjs. 137-139v). De Andrés Tenorio Corona, Juan Antonio de Montalvo y Juan Fernández Sañudo tenemos menos datos: Tenorio Corona, otorgó un poder al mercader Manuel Núñez de la Torre en 1674, para que se presentara ante el virrey en la ciudad de México y le solicitara 30 quintales de azogue del almacén real para el beneficio de sus minas (*José de Laguna*, Libro III, [ilegible el día] abril 1674, poder, fj. 31v). En 1691 recibe, a manera de donación, 8 barras de mina "Santo Domingo" y 2 barras de mina "La Cumbre" (*Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 8 febrero 1691, donación, fjs. 23v-25). En 1678, el mercader Juan Antonio de Montalvo arrendó a tres

tiempo que mercaderes, e incluso Infante y Pérez de Baños después de una larga carrera en el comercio, se dedicarían a la explotación de minas. Infante, según su testamento, poseía una hacienda de minas que valoró, según sus propios cálculos, en unos 15,000 pesos. Por su parte, Pérez de Baños, quien tuviera el cargo de diputado de la minería y el comercio a principios de 1690, había arrendado por entonces una hacienda de beneficio y adquirido unas minas para su explotación.⁷⁸

Por otra parte, el interés de los mercaderes por la explotación minera no se limitó a la adquisición de haciendas de beneficio y minas. El mercader Juan de Lucio Carrera, y el agente mercantil Antonio Liendo, por ejemplo, formaron parte de un ambicioso proyecto, al lado de un grupo de ricos mineros zacatecanos, para desaguar y habilitar un enorme hilo de minas que comprendía desde la mina Concepción hasta la llamada San Juan de los Albarradones en Vetagrande. La cantidad inicial que se pedía para formar parte de dicho proyecto había sido de 4,000 pesos para formalizar las actividades, entregando 1,000 pesos de contado, y afianzando los otros 3,000 pesos. Desde luego, este proyecto exigía grandes capitales conforme se fuera poniendo en marcha la obra.⁷⁹ De menor proporción y envergadura, los mercaderes Andrés Tenorio Corona y Blas Carrasco fueron invitados a participar como socios en la mina “El Terno Grande”, ubicada en Vetagrande, que explotaba el minero Pedro Román de Castañeda. Parece que este último estaba algo endeudado, en especial con el mercader José de Villoria, a quien le debía 1,400 pesos en reales, por lo que decidió hacer partícipes a dos comerciantes que pudieran seguir inyectando capitales en la mina, como de hecho sucedió. En la demanda que Villoria le interpuso a Román, aquel alegaba que el minero había gastado todo su “caudal y el ajeno”, razón por la cual no podía liquidarle, pero

mineros 11 varas de la mina “San Antonio” en el Cerro de San Miguel por 9 años (*José de Laguna*, Libro IV, 2 octubre 1678, arrendamiento, fjs. 126v-127); también fue deudor de la caja real como minero en 1689 y, como mercader en calidad de fiador en 1690 y 1691 (Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 25). Matías Tenorio Corona era propietario de una hacienda de beneficio de plata por el método de azogue que, en 1688, vendería al minero Antonio Quintero en 2,348 pesos en reales. También formó una compañía para explotar minas con el minero Antonio López, sociedad que se estipuló fuera por tres años (*Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 26 abril 1688, venta de hacienda, fjs. 82v-85; *José de Laguna*, Libro II, 22 mayo 1673, compañía, fjs. 22v-24).

⁷⁸ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 3 junio 1691, fjs. 81-82; 16 diciembre 1691, fjs. 184-188.

⁷⁹ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro IV, 22 abril 1704, compromiso, fjs. 57-61.

que con la ayuda e inversiones de sus dos actuales socios la mina se encontraba “en estado de dar mucho fruto”, por lo que exigía se le pagara la cantidad adeudada.⁸⁰

El segundo grupo estaría conformado por los mercaderes que sí poseyeron haciendas de beneficio pero no precisamente con el objetivo de explotárlas. Algunas, por ejemplo, las habían adquirido como pago de la deuda de un minero;⁸¹ o bien eran vistas como una inversión más: fuera que las arrendaran, obteniendo con ello algún ingreso anual; fuera que únicamente la sumaran entre sus bienes o esperaran la oportunidad de trabajarlas o arrendarlas. Este quizás fue el caso, por ejemplo, de las haciendas de beneficio por fuego, que poseyeron Gaspar de Montalvo y Francisco de Medrano.⁸²

Finalmente en un tercer grupo hemos contemplado a los mercaderes que tuvieron fuertes vínculos con mineros por parentesco y de los que sabemos estaban muy asociados en cuanto a las actividades económicas que realizaban. Por ejemplo, José de Villoria y Venia, José Martínez de León y Pedro de Villegas, tenían hermanos mineros, incluso su llegada al centro minero se asociaron con ellos. Por citar otro caso, el mercader Diego Sánchez de Salas era a su vez cuñado del minero Manuel Correa y del hermano de éste, a quienes continuamente les proporcionaba financiamiento para sus empresas mineras. En este sentido, y tomando en cuenta este último caso, resulta inevitable pensar que los lazos afectivos entre ellos también se manifestarán en sus actividades, además de que la explotación de una mina prometedora era siempre atractiva para cualquier individuo en el centro minero.

⁸⁰ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 8, exp. 1710-11-29.

⁸¹ El mercader Tomás Ruiz Vallejo, por ejemplo, señaló entre sus bienes la mina y hacienda con las que Francisco Montenegro, minero de Sombrerete, había liquidado una deuda que tenía con él: AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1734-1755. Por su parte, al mercader Andrés Roldán Ponzan le fueron donadas doce varas de mina por Nicolás Ramírez, que no sería extraño lo hiciera a manera de pago: AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 7 julio 1691, donación, fjs. 106v-107.

⁸² Ambos mercaderes no dan el valor de la hacienda lo que nos lleva a pensar que no eran de gran cuantía, en tanto que suelen ser más específicos con otros bienes. El mercader José de Villarreal, también llegó a poseer en algún momento una hacienda de beneficio que no dudo en vender, y de la que podríamos asegurar que no mantenía en actividad. Los mercaderes Juan de Infante y Francisco Antonio Pérez de Aragón, si bien explotaron minas por su cuenta, también llegaron a arrendar sus haciendas a un particular: el primero tras dedicarse por algunos años a la minería abandonando el comercio, terminó dejando su actividad como minero y le arrendó su hacienda a un rico minero, el general don José Xil de Aragozo; el segundo, pese a que combinaba sus actividades mercantiles con la explotación de minas, llegó a arrendar por algún tiempo su hacienda “Los Leones”, quizá como un recurso para obtener un capital.

2.1.3.3. Integración de negocios

Aunque hasta el momento hemos dado cuenta de los principales rubros en que invirtieron sus capitales los mayoristas locales, así como de otras actividades, como las que generaban comisiones. Conviene aludir a otras inversiones igualmente provechosas aunque sólo un reducido número del grupo mercantil de la muestra se interesara en ellas. En concreto nos referimos a las inversiones de cuatro comerciantes en unidades productivas: José de Monreal y Melchor Martínez lo hicieron en haciendas ganaderas, Ignacio Sáenz de Laris en una de labor ubicada en Santa María de los Lagos; y Lucas Fernández Pardo en una tenería.

De la propiedad de Sáenz de Laris sólo sabemos que la había heredado de sus padres que vivían en la jurisdicción de Lagos, de donde él era originario, y que la arrendó por algún tiempo. También que en un poder para testar de 1698, el mercader la había valuado en 1,400 pesos. Más información tenemos de las inversiones de José Monreal y Melchor Martínez dentro del sector ganadero.⁸³ Su incursión en el mismo fue de manera conjunta, a través de las haciendas ganaderas que manejaban, y que eran propiedad de la esposa del primero y de la suegra del segundo. Ambos, bajo una buena relación suegro-yerno, comercializaban el ganado ovino, bovino y lana, que producían dichas haciendas.⁸⁴ Su mercado se extendía a todo el distrito minero de Zacatecas y a otras villas y ciudades.

El éxito de Monreal y Martínez en el transcurso de toda la segunda mitad del

⁸³ Hubo casos como los de Cristóbal Jiménez Cañas y Francisco Santos del Castillo, que ilustran el cambio de una base económica cimentada en los tratos y contratos por otra cuyo eje principal era la ganadería. Un poco antes de 1690, Jiménez Cañas se encontraba radicando en el centro minero como un mercader interesado particularmente en el avituallamiento a mineros. Sin embargo algunos años después dejó el comercio para dedicarse a la crianza de ganado mayor en Juchipila, ayudado por su sobrino Francisco de Fariatelles. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro I-III, VI, y VIII; *José de Laguna*, Libro III- IV. Estos ejemplos muestran que la ganadería cobró importancia sobre todo a partir de la década de 1670, pues no son casos aislados sino más bien responden al desarrollo de un sector que ofrecía también oportunidades de enriquecimiento. Pero en lo concerniente a nuestro grupo mercantil, parece que prefirieron no aventurarse en una actividad que además de grandes inversiones podía exigir una dedicación, cuidado, y tiempo que los desviaba de sus actividades mercantiles y financieras. Lo que, por otro lado, no quiere decir que desaprovecharan la oportunidad de comercializar el ganado en otras plazas, como efectivamente algunos lo hicieron.

⁸⁴ En su testamento Melchor Martínez refiere tratos entre él y Monreal con el alférez Antonio de Calderón, vecino de México, a quien enviaban lanas. También tenían negocios con el mercader Juan Antonio de Montalvo. Hacia 1673, José de Monreal había hecho un convenio con Antonio López de Oropeza, dueño de recua, vecino de Puebla, para venderle por 4 años las lanas que obtuviera de su hacienda. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 21 mayo 1687, fjs. 160-161v; *José de Laguna*, Libro II, 1 febrero 1673, convenio, fjs. 5-5v.

siglo XVII se reflejó en el patrimonio que protegieron y acrecentaron, mismo que en 1712 sumaba la cantidad de 161, 509 pesos y 4 tomines.⁸⁵ Esta fortuna, así como los fructíferos negocios que iban transmitiéndose por línea femenina,⁸⁶ pasarían de Melchor Martínez a su yerno, Francisco Domingo de Calera.

Las haciendas, sitios y parajes que administraban Monreal y Martínez, según el testamento e inventario de bienes de la esposa de este último, Juana de Arratia, fueron valuadas en más de 50,000 pesos, a las que se sumaron: 91,085 pesos 7 tomines en ganado menor cabrío y sitios de tierra; 15,852 pesos en esclavos, ganado mayor, caballada y mulada; y 1,379 en lana (véase en Anexo, Cuadro 5).⁸⁷

Las exitosas inversiones de estos dos comerciantes en el sector ganadero estuvieron cimentadas no sólo en sus actividades mercantiles y crediticias, también porque ejercieron un verdadero monopolio del comercio de la carne en la ciudad cuando menos por dos décadas. En 1671, el mercader José de Monreal se obligó personalmente a tomar este asiento, después de contraer matrimonio con Lorenza Piña, dueña de varias haciendas ganaderas que a la postre administraría su esposo. Seguramente gran parte de esta década tuvo el asiento Monreal, pues en algunos documentos de esos años aparece como el obligado del abasto de la carne. Sin mencionar que en 1672 y 1675 fue nombrado alcalde ordinario, lo que seguramente aprovechó para establecer alianzas que le posibilitaran retener el asiento, así como para reducir al máximo el pago de derechos que éste implicaba. A su muerte, a mediados de 1680, su esposa, Lorenza Piña, se encargó del asiento dejando en su yerno, el mercader Melchor Martínez, su administración. Este último, curiosamente, también ocupó dos alcaldías ordinarias en los periodos de su gestión administrativa del abasto de la carne en la ciudad (en 1686 y en 1694). Todo parece indicar que esta familia controló durante más de dos décadas el abasto de la carne, pues tras la muerte de Melchor Martínez, su esposa, Juana de Arratia, había tomado nuevamente el asiento

⁸⁵ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1712-13, exp. 0198.

⁸⁶ El minero Diego de Arratia tuvo dos hijos varones, Antonio y Francisco de Arratia, quienes siempre participaron en los negocios familiares, aunque también hicieron fortuna por su cuenta, este último fue aviador. Sin embargo, el control sobre los negocios y la fortuna se transmitió por vía femenina: en las mujeres recaía la fortuna y su administración en los hombres con quienes contraían matrimonio, asegurándose de que tuvieran una cierta posición económica y social, como fue el caso de José de Monreal, Melchor Martínez y Francisco Domingo de Calera, todos, por cierto, peninsulares.

⁸⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1712-13, exp. 0198.

ayudada por su yerno Francisco Domingo de Calera, otro comerciante. Sin embargo, parece que éstos manejaban precios altísimos e imponían condiciones muy arbitrarias ocasionando un abierto tumulto que luego les impediría continuar con el asiento del abasto de la carne.⁸⁸ De cualquier modo, el poder que tuvo esta familia a nivel local se evidenció cuando el ayuntamiento le autorizó a tener su propio rastro aunque no tuvieran el remate, cosa que estaba prohibida porque alteraba los derechos del asiento.⁸⁹

Por último, el mercader Lucas Fernández Pardo fue otro de los comerciantes que logró integrar con éxito la producción artesanal con sus negocios mercantiles.

Al menos desde finales de la década de 1680, Fernández Pardo fue propietario de una tenería en la que fabricaba suelas y cordobanes, entre otros artículos de piel y cuero, que luego distribuía a los zapateros de la jurisdicción de Zacatecas y su comarca. El caso es muy interesante porque muestra las ventajas que también podían ofrecer al comerciante la producción de artículos y su distribución en el mercado, sobre todo si el volumen del trato era a gran escala. Este mercader se convirtió en uno de los grandes distribuidores en la región de pieles y otros artículos para la fabricación de zapatos. En su tenería, ubicada en las afueras de la ciudad, laboraban nueve esclavos y dos mayordomos: uno se ocupaba de la tenería y el otro se hacía cargo de una recua de más de 40 mulas con la que se transportaba y distribuía la mercancía para su compra y venta.⁹⁰ El mercader se surtía de pieles provenientes del distrito de Zacatecas

⁸⁸ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 21 mayo 1687, testamento, fj. 163; Rivera de Bernárdez, "Compendio...", pp. 154-155 y 158.

⁸⁹ Ya para 1703, sabemos que otro rico mercader, Diego Lucas de los Ríos, al parecer había conseguido que se le rematara el abasto "en los ramos de carnero, vaca y estanco de velas". En una escritura, fechada el 19 de abril, declaró que por entonces el ramo del carnero lo tenían el reverendo Felix de Espinosa, rector del colegio de la Compañía, y el capitán Gaspar Benito de Larrañaga, ensayador de la real caja y criador de ganado mayor y menor. Pero como se le estaba por otorgar el abasto, mismo que ya había afianzado, en el documento se obligaba a no "entrometerse" en el ramo del carnero que seguiría a cargo de aquellos. Bajo la consigna, como aclaraba, de que éstos le dieran todo el cebo que produjeran las matanzas de los carneros. En este acuerdo, aquellos se comprometían a entregarle el cebo labrado a 4 reales menos de la postura de más asiento. Aunque no tenemos más información sobre el remate del abasto hecho en Lucas de los Ríos, no deja de ser importante que, si bien debía compartir el asiento, se reservaba el cotizado estanco de las velas. Como ya señalaba Bakewell, la gran demanda de velas para alumbrar las minas era muy alta en el centro minero, lo que se traducía en ganancias para este mercader que de entrada ya tenía una ganancia al recibir el cebo a 4 reales menos de la postura que se fijaba para su venta. El autor también encuentra que en algunas ocasiones se daba permiso a los mineros de manufacturar velas para uso propio. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 19 abril 1703, convenio, fjs. 68v-69v; Bakewell, *Minería...*, p. 103.

⁹⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91v-97v.

y de villa de Aguascalientes donde también realizaba otras actividades mercantiles y crediticias.⁹¹ Además de surtir a un gran número de zapateros en el centro minero, distribuía a otros lugares sus mercancías; e incluso tenía tratos con un mercader de Sombrerete para que vendiera cordobanes y suelas por encomienda, cargándole los fletes y las alcabalas que éstos generaran.⁹²

En su memoria testamentaria, el mercader dejó señalado tener completamente aviada su tenería, abastecida con las pieles necesarias para trabajar durante todo un año, lo que demuestra que el negocio prosperaba. Esta actividad ciertamente fue lucrativa para Fernández Pardo y se ajustaba muy bien a sus actividades financiero-mercantiles. Incluso podemos llegar a pensar que bien pudo utilizar los circuitos de distribución de sus productos para comercializar otras mercancías, entre ellas los insumos mineros y géneros de importación que vendía vía encomienda.

2.2. Los comerciantes y su relación con el poder local

Otro de los rasgos que presentan los mayoristas zacatecanos de la segunda mitad del siglo XVII, fue su acceso a la administración local, si bien no quiere decir que todos los ricos comerciantes formaran parte de ella. Aunque a este tema hemos dedicado el capítulo VI, dada su importancia y amplitud, quisiéramos referir brevemente la participación de los comerciantes en el cabildo, por constituirse ésta en una de las tres principales características que presenta el grupo mercantil del estudio.

Sin lugar a dudas, cuando uno se remite a la trayectoria del rico mercader, en la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII, inmediatamente nos encontramos no sólo con el individuo sino con la presencia de un grupo familiar que está compartiendo sus intereses económicos y preocupado por extender sus redes de influencia y vincularse con el ayuntamiento y con la real caja. Participar en el gobierno local y, por ende, en el destino de la ciudad, favorecía las actividades de los comerciantes, ampliaba y reforzaba sus redes sociales y crediticias, abría posibilidades de lucro, y era símbolo de

⁹¹ Algunas de estas actividades, de las que daremos cuenta más adelante en: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 17 enero 1685, poder especial, fjs. 43-44; *José de Laguna*, Libro II, 2 diciembre 1673, obligación pago, fjs. 68-68v; Libro IV, 13 junio 1676, obligación pago, fj. 314-314v.

⁹² AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v.

poder y prestigio.⁹³ Por otro lado, establecer vínculos o emparentarse con los oficiales de la real caja, podía traer consigo grandes beneficios para sus actividades como rescatadores de plata: acceso a mayores cantidades de sal y mercurio, prórrogas en pagos, y asegurar que su plata de rescate pasara como plata de diezmo. Sobre todas estas temáticas profundizaremos en el capítulo VI.

Los cargos públicos que interesaron a los mercaderes fueron los del cabildo, sin que por ello descuidaran las alianzas estratégicas con los oficiales reales. El 79% del grupo de la muestra formó parte del ayuntamiento, en contraste con un 21% que directamente no ocupó un cargo. De este grupo de mercaderes que no se integró a la institución debemos destacar que se encontraban relacionados por vínculos de parentesco (consanguíneo o espiritual), amistad o financiero-mercantiles con las autoridades locales del cabildo y con los oficiales reales.⁹⁴

Ahora bien, de los mercaderes que se integraron al concejo, el 97% lo hizo mediante una alcaldía ordinaria.⁹⁵ Este cargo era electivo, se renovaba anualmente, y no se pagaba alguna cantidad para obtenerlo. Entre los comerciantes que fueron electos a una alcaldía ordinaria, sólo el 14% tuvo un cargo capitular, que en la mayoría de los casos fue el de tesorero de la Bula de la Santa Cruzada, un cargo que tenía aparejado el título de regidor. En este sentido, la mayoría de los mercaderes que

⁹³ Compartimos, en este sentido, las observaciones que hace María de la Luz Ayala sobre los ricos comerciantes de Guadalajara (1795-1820): “sin duda las posiciones políticas en el ayuntamiento servían [a los mercaderes] doblemente a sus fines, ya que con estos cargos mantenían una posición social notable, lo cual era indispensable para el manejo exitoso de sus negocios en la ciudad, al tiempo en que tenían la posibilidad de observar cuidadosamente los movimientos de la política comercial, controlar las posibles competencias, intervenir en la regulación de precios y advertir a tiempo los problemas de abasto de la ciudad. Esto los colocaba en una posición privilegiada, al permitirles un conocimiento amplio de los factores internos y externos que incidían sobre la vida de la ciudad.” Ayala, “La élite...”, p. 202.

⁹⁴ En concreto eran los capitanes Andrés Fernández de Talavera, Manuel Núñez de la Torre, Diego de Redín, Juan de Infante, Francisco Pérez de Aragón y Gerónima de Villarreal, los mercaderes que no ocuparon un cargo público en el cabildo. Al primero el propio ayuntamiento lo había apoderado para que en su representación solicitara en México el encabezonamiento de la alcabala en 1652, además era aviador de José Baustista de Hinostroza, uno de los mineros más influyentes en el cabildo a mediados de siglo. Manuel Núñez de la Torre tuvo fuertes lazos afectivos con el tesorero de la real caja, Roque de Arellano, quien nombró al mercader como su albacea y tutor de sus hijos, y con el ensayador Gaspar Benito de Larrañaga (minero y comerciante), su compadre y quien cuidaría de su hijo Tomás Manuel Núñez de la Torre a su muerte. Diego de Redín también se vinculó con este ensayador a quien no dudó en nombrarlo su albacea y uno de sus herederos; y Francisco Pérez de Aragón era cuñado de Larrañaga. El encomendero Juan de Infante mantuvo relaciones comerciales y crediticias con varios miembros del cabildo a lo largo de su vida; y Gerónima de Villarreal, como se irá viendo en la investigación, tenía prácticamente a toda su familia dentro del ayuntamiento.

⁹⁵ Cfr. Anexo, Cuadro 9

formaron parte del ayuntamiento no invirtieron grandes sumas en la compra de un cargo. Más bien, lo habían llegado a obtener gracias a su fortuna económica, su prestigio social y las redes de influencia creadas. Precisamente una de las características de los mercaderes zacatecanos que poseyeron una alcaldía ordinaria fue su posición ya consolidada en el mundo del comercio. Lo mismo observa Alfaro Ramírez en la ciudad de Puebla, pues encuentra que los comerciantes angelopolitanos no sólo valoraban el cargo porque sellaría un pacto permanente con la oligarquía que dominaba el cabildo, también porque era un galardón social que culminaba su trayectoria.⁹⁶

2.3. Prestigio e influencia social

Los comerciantes que aquí analizamos no sólo se caracterizaron por un poder económico (reflejado en su fortuna y nivel de trato) y una influencia política en el centro minero (a través de un cargo público en la administración local o mediante las redes de influencia que tenía en la institución), sino también por un elevado prestigio social. En parte resultado de lo anterior, pues la propia riqueza designaba el elevado rango social, y el oficio público, por sí mismo, dotaba a su poseedor de prestigio.⁹⁷ Otros elementos sobre los que podemos profundizar y que alimentaban y reforzaban la elevada posición social alcanzada por los mayoristas locales, tienen que ver con: la obtención de títulos militares –y sólo en algunos pocos casos honoríficos-, el patrocinio de fiestas civiles y religiosas, espacios ideales para el lucimiento social; la institución de obras piadosas y su pertenencia a hermandades y cofradías, que era tenido como un signo de piedad y prestigio en la sociedad novohispana.⁹⁸ La conjunción de todos estos elementos sin lugar a dudas le permitían al rico mercader local colocarse en una posición privilegiada, compartiendo muchos de los espacios con la elite minera.

2.3.1. Títulos militares y cargos públicos: honor y prestigio

⁹⁶ Alfaro, *Administración...*, p. 220.

⁹⁷ Kicza, "Formación...", p. 19; Langue, *Los señores...*, p. 187.

⁹⁸ Así lo menciona Antonio Rubial en su artículo sobre el mercader de plata Diego del Castillo, además de señalar que la institución de obras piadosas y la pertenencia a hermandades y cofradías fue una de las características distintivas de los ricos comerciantes de la época. Rubial, "Un mercader...", p. 147.

Casi todos los mayoristas zacatecanos del periodo gozaron del título de capitán, un comportamiento muy extendido entre los ricos comerciantes novohispanos (y, en general, entre los grupos de poder provinciales) del periodo.⁹⁹ En cambio, la pertenencia a una orden militar o como familiar del Santo Oficio de la Inquisición, tuvo menos eco.¹⁰⁰ Es probable que esto se debiera fundamentalmente a la falta de medios para costearlos. Y aunque, en efecto, hubo comerciantes que hubieran podido ser buenos candidatos, éstos se contentaron con otros recursos para manifestar su pertenencia al grupo dominante y privilegiado del centro minero. Además, como observa Kicza, en los siglos XVI y XVII, fueron pocos quienes consiguieron el hábito de una orden nobiliaria en la Nueva España, y una gran mayoría de familias pertenecientes a los grupos dominantes nunca pudo conseguirla.¹⁰¹

Como sea, y quizá un poco como sucedió con los regidores de Santiago de Guatemala, los comerciantes de Zacatecas sabían que el gozar de un prestigio social en el centro minero podía obtenerse de una forma más económica.¹⁰² No dudamos, por ejemplo, que el haber servido uno o más años como alcalde ordinario, revistiera al mercader de honor y prestigio. Como apunta Alfaro Ramírez, el reconocimiento social, como regidor o alcalde ordinario, era fácil de disfrutar a través de una larga serie de ceremonias religiosas y civiles en las que participaban los integrantes del ayuntamiento. Además, siguiendo al autor, cuando una persona ingresaba al ayuntamiento a través de

⁹⁹ *Ibid*, p. 148.

¹⁰⁰ Entre los casos que tenemos documentados podemos referir títulos honoríficos en manos de dos comerciantes: José de Villaurrutia, que gozaba del hábito de la orden de Alcántara; y el título de familiar del Santo Oficio de Pedro de Cevallos Villegas. Asimismo, cabe anotar que a principios del siglo XVIII, dos mayoristas locales están otorgando poderes a hombres de la Península para que se presenten ante el rey y pidan en su nombre una familiatura del Santo Oficio y/o el hábito de una orden militar. Uno de ellos fue el mercader Juan de Lucio Carrera, quien junto con sus hermanos, también con actividades mercantiles en el centro minero, Antonio y Rodrigo de Lucio Carrera, apoderaron al peninsular Eugenio del Vivar, vecino de Brihuega, para que pidieran al rey una familiatura de la Inquisición para cada uno. Pero además del interés por este título, días antes Juan de Lucio había apoderado al mismo hombre para que pidiera el hábito de alguna orden militar. Dos décadas después encontramos que los hermanos del mercader gozan el título referido, y aunque la fuente no menciona a Juan de Lucio, las posibilidades de que él también lo hubiera obtenido eran altas. Sin contar con que la sola familiatura en un pariente ya era un honor para toda la familia. Como señala Jonh Kicza, la promoción a una orden militar u honoraria (las de Santiago, Alcántara, Calatrava y otras), y las familiaturas del Santo Oficio de la Inquisición, certificaban la pureza de sangre y la valía de la familia entera por generaciones, y en consecuencia servía al propósito vital de darle validez al gran grupo familiar y no sólo al individuo que recibía el título formalmente. Kicza, *Empresarios...*, p. 49

¹⁰¹ Kicza, "Formación...", p. 26

¹⁰² Santos, *Elites...*, p. 155.

aquellos cargos, su prestigio se extendía a todos los integrantes de su familia, de tal suerte que el servicio público en el ayuntamiento facilitaba la reputación de nobleza.¹⁰³ A lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, la justicia ordinaria estuvo a cargo, año con año, de un representante de la elite minera, como era costumbre; y de un representante del acaudalado grupo mercantil local, elegido bajo el carácter de personaje “principal y benemérito de la república”. Este interés por la justicia local de parte de los ricos comerciantes zacatecanos, obedecía quizás al poder e influencia que como alcaldes tenían, además de lo conveniente que podía resultar para sus actividades mercantiles. El poder local estuvo en manos de estos dos grupos económicos que dirigían el destino de la ciudad. Los comerciantes de Zacatecas, en este sentido, compartieron algunas similitudes con los mercaderes guatemaltecos del siglo XVII, si atendemos a las palabras de José Francisco de la Peña: “las indudables posibilidades de ascenso social ascendente que por su enriquecimiento se producían entre los mercaderes, tuvo su reflejo en la composición y en los intentos de control de...el cabildo municipal...”.¹⁰⁴

A mediados del siglo XVII, el ayuntamiento de Zacatecas, siempre falto de fondos, al menos hasta la década de 1670, dejó en manos de los dos comerciantes que por entonces formaban parte de la institución, los gastos de los recibimientos de los corregidores y obispos; asimismo fueron ellos quienes a falta de alférez real o del impedimento de éste, organizaron la fiesta de la Natividad de la Virgen María, que era también el día que se celebraba la fundación de Zacatecas, y los que lucieron y pasearon el real pendón en diferentes momentos. Después de 1670 algunas otras fiestas volvieron a correr a cargo de comerciantes y aviadores. Este interés por las celebraciones laicas y religiosas, como otro de los espacios para mostrar la preeminencia y el prestigio social, puede ilustrarse con algunos de los patrocinios que llevó a cabo el mercader y alguacil mayor José de Villarreal: celebró a sus expensas la fiesta de la declaración del misterio de la Inmaculada Concepción (1657) en la iglesia y convento de san Francisco, festividad llena de fausto a la que habían acudido autoridades civiles y religiosas y la sociedad en general; costeó la fiesta

¹⁰³ Alfaro, *Administración...*, pp. 215-216.

¹⁰⁴ *Ibid.*, pp. 487-488.

correspondiente a la subida al trono de Carlos II (4 de julio de 1666), a quien con este motivo le donó 14,000 pesos en reales; y sufragó la construcción de un altar a San Nicolás Obispo en el convento de Santo Domingo.¹⁰⁵

2.3.2. Fiestas religiosas, cofradías y obras piadosas

Ahora bien, y como vemos en el caso de Villarreal, el prestigio social de los mayoristas zacatecanos tuvo varias manifestaciones, y una de las más importantes lo asocia a su piedad y devoción religiosa. La fundación de obras pías, tanto en vida como póstumas, no sólo reflejan la fuerte religiosidad que envolvía la vida de estos personajes, y de la sociedad novohispana en general; también fueron otro rasgo distintivo que los situaba dentro del poderoso grupo económico de Zacatecas.

El apoyo a las órdenes religiosas, ya fuera financiando algún altar o capilla, o contribuyendo con donativos para el mantenimiento de la comunidad; las dádivas a favor de la iglesia parroquial, para su construcción, remodelación y mantenimiento de capillas, altares u objetos suntuarios; el patrocinio de determinadas fiestas y celebraciones; las dotaciones de huérfanas y doncellas; y las fundaciones de misas y capellanías por la salvación del alma de sus antepasados y de la propia, son parte del comportamiento extendido por los mayoristas zacatecanos para dar muestras de su piedad. Asimismo lo fueron sus obras caritativas y ejercicios espirituales que realizaron a través de las cofradías religiosas a las que pertenecieron.¹⁰⁶ Estas últimas corporaciones religiosas, como lo apunta Frédérique Langue en el caso concreto de Zacatecas, son el reflejo y la expresión del poder que tenían estos círculos cerrados, cuyo acceso estaba reservado a los grupos locales dominantes. Al respecto, la autora señalaba, mirando el siglo XVIII, que el: “pertenecer a una cofradía es, en efecto, un honor selectivo. Garantizar el buen desarrollo de las procesiones en las calles de la ciudad durante la semana santa o en la fiesta del santo patrono está reservado a las

¹⁰⁵ Es muy interesante la mención que hace de José de Villarreal, el conde de Santiago de la Laguna en su descripción de Zacatecas en 1732. Antes de citar las festividades que sufragó y sus obras piadosas, lo llama “padre de la patria”. Rivera Bernárdez, *Descripción...*, pp. 61-62. También señala que además de alguacil fue alcalde ordinario, pero este cargo no lo llegó a tenerlo. El donativo que le hizo el mercader al rey Carlos II, dice, llegó a ser de 14,700 pesos; nosotros hemos tomado el dato de Elías Amador (*Bosquejo...*, p. 360).

¹⁰⁶ Los mayoristas de Zacatecas compartirían en este sentido pautas de comportamiento que caracterizaron a las elites económicas de los siglos XVI y XVII. Kicza, “Formación...”, p. 26.

elites, a los personajes más ricos de la ciudad.”¹⁰⁷

En la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII y principios del XVIII, las cofradías del Santísimo Sacramento y la de Nuestra Señora del Rosario (la primera perteneciente a la iglesia parroquial y la segunda al convento de Santo Domingo), fueron de las más importantes y cerradas en cuanto a la selección de sus miembros.¹⁰⁸ Prácticamente estaban reservadas a los representantes de la administración local y de grupos económicamente dominantes del centro minero. En este sentido, las cofradías fueron siempre una puerta abierta para la creación de importantes redes de influencia, aprovechando los lazos espirituales que unían a cada uno de sus miembros. No olvidemos que “las cofradías eran también la fórmula para promover la cohesión social a través de la asociación”.¹⁰⁹ Por ello los mayoristas zacatecanos de este periodo fueron miembros de más de una cofradía.

Casi todos los ricos mercaderes locales pertenecían a la cofradía del Santísimo Sacramento (al menos el 87% del grupo analizado),¹¹⁰ reservada, atendiendo a lo observado por Langué, a las esferas superiores de la sociedad zacatecana. Y al menos la mitad de los comerciantes que dan cuenta de todas las cofradías a las que pertenecían, lo eran también de la cofradía de la Virgen del Rosario.¹¹¹

Otras cofradías de las que los mayoristas locales fueron miembros, además de la del Santísimo Sacramento y la del Rosario, fueron las de San Sebastián del colegio de la Compañía de Jesús, de las Ánimas del Purgatorio, de los Santos Mártires Crispín y Crispiniano, de la Cinta de San Agustín, del Santo Entierro y la hermandad de San Pedro de la iglesia parroquial, entre otras más. Incluso Jerónima de Villarreal declaró en

¹⁰⁷ Langué, *Los señores...*, p. 359.

¹⁰⁸ Para el siglo XVIII, Langué continúa situando ambas cofradías entre las más ricas e importantes del centro minero. *Ibid.*, p. 362.

¹⁰⁹ Lavrin, “Cofradías...”, p. 55.

¹¹⁰ Basádonos en una muestra de 30 comerciantes. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exps. 1679-1705, 1694-1703, 1735-02-14, 1734-1755 y 1719-04-28; Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II-III, VII y IX; *Lucas Fernández Pardo*, Libro I, IV- VI; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I-III; *José de Laguna*, Libro IV; *Felipe de Espinosa*, Libro II. Respecto al 13% restante de la muestra, no tenemos información pero no podemos descartar que hayan pertenecido a la cofradía.

¹¹¹ En concreto los mercaderes Juan de Infante, José de Arroyo Santervas, Diego Sánchez de Salas, Carlos de Traña y Alarcón, Juan de Lucio Carrera, José de Villoria y Venia, Juan Sánchez de Palencia y Gerónima Gutiérrez de Villarreal. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14; Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, fjs. 262-273v; Libro III, 24 junio 1687, fj. 196; Libro III, 13 septiembre 1687, fjs. 270-287v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 29 marzo 1693, fjs. 69v-77; Libro VI, 27 enero 1695, fjs. 24v-28v. *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 19 agosto 1703, fjs. 128v-132v.

su testamento ser miembro de todas las cofradías y congregaciones existentes en la ciudad; y los mercaderes Francisco Codina y José de Arroyo Santervas prácticamente también lo eran, además el primero de ellos fue igualmente hermano de la Provincia de Santo Domingo de México, y el segundo, miembro de la Archicofradía de la Virgen Santísima de Guadalupe, también en la capital virreinal.¹¹²

Los mayoristas locales, de igual modo, solían ser mayordomos de las cofradías a las que pertenecían. Los mercaderes Cristóbal Ruiz de Morales e Ignacio Sáenz de Laris, lo fueron de la cofradía del Santísimo Sacramento;¹¹³ Francisco Codina de la cofradía del Santo Entierro del convento de San Francisco; Diego Sánchez de Salas y Juan Martínez de Murga de la de Nuestra Señora del Rosario;¹¹⁴ José de Arroyo Santervas y Lucas Fernández Pardo de la de San Sebastián, este último, además, intercesor frente al cabildo para que se restituyera su culto en 1690;¹¹⁵ y Melchor Martínez de la fábrica y cofradía de las Ánimas del Purgatorio.¹¹⁶ A cambio de estos servicios a la corporación, los mercaderes ocupaban sitios de honor en las procesiones religiosas y eran enaltecidos después de su muerte con misas y tumbas en las catedrales u otros lugares importantes de culto.¹¹⁷

Si bien las cofradías aludidas eran renombradas y prestigiosas, la caridad y piedad de los comerciantes dentro de las más pobres también se hizo evidente: el mercader Juan de Infante fue mayordomo durante 45 años de la cofradía de la Santa Veracruz (de los indios de Tlacuitapán) que, “por ser tan pobre” siempre ayudó.¹¹⁸ Para cuando el mercader redactó su testamento la cofradía le era deudora de 2,000 pesos que no dudó en dárselos de limosna. Lo mismo sucedió con el mercader Carlos de

¹¹² AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196; Libro VII, 9 junio 1690, fjs. 133-138.

¹¹³ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 19 marzo 1671, carta de dote, fj. 60-60v; *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 23 febrero 1691, reconocimiento, fjs. 35v-36v; *José de Laguna*, Libro IV, 25 agosto 1681, fj. 93v-94v.

¹¹⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 9 marzo 1691, declaración, fjs. 56v-57v; *Felipe de Espinosa*, Libro II, 5 mayo 1656, carta de dote, fjs. 88-88v.

¹¹⁵ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fjs. 311-315; Libro VI, fj. 215. El mercader Lucas Fernández Pardo, quien fuera varias veces alcalde ordinario, como mayordomo de la cofradía de San Sebastián, solicitó al cabildo se restituyera como día de guarda y se festejara a San Sebastián, pues argumentó que había sido desde la fundación del centro minero el santo patrón de la ciudad. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 214.

¹¹⁶ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 21 mayo 1687, testamento, fjs. 161v-166.

¹¹⁷ Kicza, “Formación...”, p. 26.

¹¹⁸ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

Traña y Alarcón, mayordomo de la cofradía de San José Nazareno, fundada en la iglesia parroquial, que también le debía ciertas cantidades de pesos que había dado de su propio caudal para sus fiestas y otros gastos. Monto que el mercader donó en su memoria testamentaria, además de consignar 1,000 pesos para que con sus réditos (50 pesos anuales) se celebrara la fiesta de San José “con toda ostentación”.¹¹⁹

Algunos mayoristas locales, y con ellos los principales mineros de la ciudad, también se distinguieron por ser miembros de la Tercera Orden de Penitencia (terciarios).¹²⁰ Estas “asociaciones” eran más estrictas en su organización y disciplina y exigían una observancia más regular de sus estatutos y preceptos. Seis mercaderes de la muestra pertenecían a los terciarios.¹²¹

Ahora bien, los donativos que hicieron los mercaderes para las celebraciones religiosas,¹²² la manutención de los conventos y de sus síndicos y priores,¹²³ el mantenimiento de imágenes veneradas, la construcción de altares, capillas y de la propia iglesia parroquial;¹²⁴ las dotaciones de huérfanas y doncellas; las donaciones

¹¹⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

¹²⁰ Susan Socolow (*The Merchants...*) también encuentra entre los comerciantes de grande y mediana importancia de Buenos Aires para el siglo XVIII, quienes comenzaron a inclinarse por los terciarios.

¹²¹ Los comerciantes José de Arroyo Santervas, Diego Sánchez de Salas, Francisco Codina y Gerónima Gutiérrez de Villarreal. Incluso los comerciantes Carlos de Traña y Alarcón y Lucas Fernández Pardo tuvieron funciones administrativas: el primero fue ministro y el segundo síndico. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 8 junio 1685, fianza, fjs. 262v-264; Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

¹²² Gerónima de Villarreal legó 2,000 pesos en reales para que se pusieran a censo y con sus réditos se celebrara la fiesta de San Francisco Javier del colegio de la Compañía de Jesús, y otra cantidad no especificada para la fiesta de San Felipe Neri; Carlos de Traña y Alarcón 1,000 pesos para la fiesta de San José (además de haber financiado otras más según señaló en su testamento); José de Villarreal pagó la fiesta de la Inmaculada Concepción en 1657. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v; Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v; Rivera de Bernárdez, *Descripción...*, pp. 61-62.

¹²³ Como ejemplos: Carlos de Traña y Alarcón: 130 pesos a la Tercera Orden, 300 pesos al convento de San Francisco y su síndico, 750 pesos al reverendo Pedro Portillo; Diego Sánchez de Salas: 1,500 pesos al padre Domingo de Figueroa del colegio de la Compañía; José de Arroyo: 100 pesos a la congregación de Nuestra Señora de Cita del colegio de la Compañía; José de Villarreal: 100 pesos a cada convento de la ciudad; Andrés Roldán Ponzan: 500 pesos para cada convento de la ciudad; Gerónima de Villarreal: 1,000 pesos al convento de Santo Domingo y 2,000 pesos para el colegio de la Compañía de Jesús. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV; *José de Laguna*, Libro IV; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I.

¹²⁴ Juan de Infante: 1,000 pesos para el aceite de la lámpara de Nuestra Señora de los Zacatecas; Juan de Lucio Carrera: 1,000 pesos para la fábrica de la capilla de la Virgen del Rosario del convento de Predicadores; Juan Antonio de Montalvo y José de Corbera Bustamante: 3,000 pesos para empezar la ampliación de la capilla del Santo Cristo de la parroquia; Pedro de Cevallos Villegas: 1000 pesos para la fabrica de la iglesia parroquial; José de Villarreal: pagó la construcción del altar mayor dedicado a San

para el sostenimiento del hospital de San Juan de Dios,¹²⁵ y las dádivas que hacían a los pobres, iban de los 100 a los 10,000 pesos. Estas manifestaciones de piedad y caridad también lo fueron del alto prestigio social en que los mercaderes se colocaron en el centro minero.

Algunos también fundaron una o varias capellanías que tenían como destino un número determinado de misas para la salvación del alma del fundador y/o de sus parientes. Usualmente el capital principal de las capellanías que fundaron los comerciantes analizados era de alrededor de 2,000 pesos (100 pesos de réditos al año), cantidad que garantizaban por medio de un gravamen que pesaba sobre una de sus propiedades, a veces la casa en que vivían.¹²⁶ El origen de las capellanías solía obedecer a la ordenación o futura ordenación de algún pariente (hijo, hermano, sobrino, nieto) estipulado por el mercader, quien solía mandar que la capellanía que fundaba beneficiara, hasta donde alcanzara, a los descendientes que quisieran acceder al sacerdocio. Este, por otra parte, fue un comportamiento muy común no sólo entre los comerciantes sino entre quienes estaban fundando capellanías en este periodo.¹²⁷ De los mercaderes cuyas trayectorias estudiamos, y de quienes tenemos su testamento, cuando menos seis de ellos fundaron una o varias capellanías como se puede apreciar en el Cuadro 2 del Anexo.¹²⁸ Si bien, no descartamos que otros comerciantes del estudio también hayan fundado capellanías. En lo casos documentados la mayoría de

Nicolás Obispo en el convento de Santo Domingo; Gerónima de Villarreal: 1,000 pesos para la lámpara del altar de San Felipe Neri, 1,000 pesos más para que se repare este altar y 7,800 pesos para la obra de la capilla de la virgen de los Remedios. Gerónima pidió que en esta capilla, además, se hiciera un colateral crucero del lado derecho con la advocación de Nuestra Señora del Buen Suceso, para lo cual donaba la imagen, manos y cabeza de marfil, con su corona de plata sobredorada con su pedrería, y pedía que en medio del segundo cuerpo de dicho colateral lleve la esfinge. Diego de Redín (cuando estaba avecindado en el real de minas de Mazapil): la hechura de un vestido para la virgen María de la iglesia parroquial de Mazapil y la hechura de un velo negro de tafetán guarnecido con puntas negras al Santo Cristo de la Parroquia de Mazapil y 6 libras de cera. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v; Libro VII, 13 mayo 1690, carta de obligación, fjs. 105-106; Libro VII, 29 marzo 1691, donación, fjs. 56v-57v; *Bienes de Difuntos*, caja 17, exps. 1735-02-14; 1719-04-28. AHMM, caja 2, exp. 33, 9 mayo 1668, testamento; Rivera Bernárdez, *Descripción...*, pp. 61-62.

¹²⁵ José de Villoria y Venia: 100 pesos; Gerónima de Villarreal: 1,000 pesos, y Juan de Infante aunque no señalan monto. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 19 agosto 1703, testamento, fjs. 128v-132v; *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v; *Bienes de Difuntos*, caja 17, exps. 1735-02-14.

¹²⁶ Cfr. Anexo, Cuadro 2.

¹²⁷ Kicza, "Formación...", 17-34; Hoberman, *Mexico's...*, pp. 237-238.

¹²⁸ Sin embargo nos ceñimos a una muestra de 14 memorias testamentarias, aunque probablemente el número de comerciantes que fundaron capellanías fuera más elevado.

ellas se instituyeron en Zacatecas, aunque dos comerciantes pidieron se fundaran en España: uno en Toledo y el otro en Tarazona (Aragón), seguramente porque, como vemos, el beneficiario de la capellanía era un pariente que radicaba en el lugar.¹²⁹ Los comerciantes también pudieron ser nombrados patrones de las capellanías que instituían otras personas.¹³⁰ El mercader Carlos de Traña y Alarcón, por ejemplo, declaró en su testamento de 1687, ser patrón de dos capellanías: una fundada por doña María de Torres, que estaba impuesta sobre la casa en la que él vivía; y de la capellanía fundada por el Lic. José Meléndez Carreño, canónigo doctoral de la Catedral de Guadalajara, Juez de testamentos, capellanías y obras pías de la Nueva Galicia. De esta capellanía, el mercader nombró como capellán propietario a su nieto Antonio Vázquez Izquierdo para que se ordenara.¹³¹

No está por demás señalar otra de las muestras de generosidad de algunos mercaderes, esta vez en favor de los niños expósitos o abandonados, quienes encontraron sustento y cuidado en la casa y familia de aquellos. El mercader Juan Fernández Sañudo y su esposa Gerónima Gutiérrez de Villarreal recogieron y criaron a 6 niños expósitos: Inés, Gerónima, Francisca y Ana Sañudo;¹³² Alonso José Sañudo, que fue presbítero, y Juan Sañudo, religioso del convento de Santo Domingo en Zacatecas. El mercader Diego Sánchez de Salas, por su parte, al no tener hijos, también se hizo cargo de 4 niños que abandonaron a las puertas de su casa: María, Isabel, Francisca de la Rosa, y Lorenzo Salas, religioso de la orden de Predicadores. Igualmente los mercaderes José de Arroyo Santervas y Lucas Fernández Pardo se hicieron cargo, cada uno, de un pequeño huérfano.

Por último quisiéramos aludir a ese comportamiento muy común que se observa en las familias mercantiles novohispanas del siglo XVII (a diferencia de lo que sucedería a finales del XVIII) y que tiene que ver con la colocación de varios de sus hijos dentro de la Iglesia. Como bien señala Hoberman desde la elite mercantil de la ciudad de México, la vida eclesiástica ofrecía muchas ofertas de cargos en el gobierno, era

¹²⁹ Cfr. Anexo, Cuadro 2

¹³⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, 13 septiembre 1700, testamento, fj. 50-53; *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02.

¹³¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, fjs. 270-287v.

¹³² Todas, excepto Ana Sañudo, contrajeron matrimonio (dos de ellas con comerciantes y la última estuvo comprometida con otro comerciante), con dotes de 3,500, 3,000 y 1,500 respectivamente.

respetada, económicamente segura, además de que una buena colocación podía llegar a conferirles algún tipo de poder político. Sobre todo porque, como hace hincapié la autora, destinar a los hijos a la vida religiosa expresaba la piedad de padres e hijos en una sociedad que daba un valor muy alto a los sentimientos religiosos.¹³³ Entre las investigaciones que han profundizado al respecto cabe destacar la obra de Rodolfo Aguirre, quien nos ofrece un minucioso análisis de las carreras eclesiásticas y pone de relieve las buenas colocaciones que los clérigos podían alcanzar en puestos importantes de las instituciones virreinales dependiendo, claro, de las estrategias que siguieran, pero sobre todo si la riqueza de su familia, su origen y relaciones les permitía un rápido ascenso.¹³⁴ Lo que, como veremos en el caso de los hijos de los mayoristas de Zacatecas, llegó a ocurrir, si bien no en todos los casos.

Entre los mayoristas locales que tuvieron hijos, al menos la mitad de éstos tenían un hijo o hija en alguna orden religiosa o, aunque en pocos casos, un varón dentro del clero secular (véase en Anexo, Cuadro 3). El convento de Santa María de Gracia de la ciudad de México era el preferido entre las mujeres inclinadas a la religión; y en el caso de los hijos varones había diferentes preferencias: el convento de San Francisco en Zacatecas o el convento de San Diego en la ciudad de México.

Atendiendo a lo que señalaba Hoberman respecto a la posibilidad de una buena colocación por parte de un religioso, monja o clérigo, podemos citar dos casos que tenemos documentados aunque por sí mismos parecen ser excepcionales. El primero es el de Sebastián Pardo, hijo del mercader Lucas Fernández Pardo y Josefa de Arroyo Santervas, quien llegó a ser rector del convento y colegio de la Compañía de Jesús en Zacatecas.¹³⁵ Mientras que el hijo del mercader Juan de Castorena, Juan Ignacio de Castorena, llenó de triunfos su carrera eclesiástica y tuvo diferentes cargos y dignidades, además de ser nombrado obispo de Yucatán.¹³⁶ También ocupó, entre otros cargos mencionados: el de calificador del Santo Oficio de la Inquisición, juez provisor y vicario general de indios y chinos, examinador sinodal del arzobispado de

¹³³ Hoberman, *Mexico's...*, p. 234.

¹³⁴ Aguirre, *El mérito...*, p. 11.

¹³⁵ Langué, *Los Señores...*, p. 346.

¹³⁶ Sobre la información de limpieza de sangre de Juan Ignaro de Castorena ante la Real Universidad de México para obtener grados mayores, véase: *Digesto...*, vol. II, núm. 4, agosto 2003, documento 3 [transcripción paleográfica de Rodolfo Aguirre], pp. 270-272.

México, chantre dignidad de la iglesia metropolitana, abad reelecto por cinco años de la Congregación de San Pedro, comisario apostólico subdelegado general del Tribunal de la Santa Cruzada de México y, entre otras cosas, fundó y erigió en Zacatecas el colegio de recogimiento de mujeres honestas y virtuosas Mil Ángeles custodios de María Santísima, además de haber sido el autor de numerosas obras de carácter religioso.¹³⁷

En su *Descripción Breve de la Muy Noble y Leal Ciudad de Zacatecas* (1732), Joseph de Rivera Bernárdez dedica dos apartados para hacer mención a las mujeres y hombres ilustres y virtuosos del centro minero, en los que además de encontrar entre ellos a tres comerciantes de la muestra reconocidos en su época por sus importantes obras piadosas, también son citados los nombres de cuatro hijos de mayoristas locales. Destaca desde luego a Juan Ignacio de Castorena, pero también a otros dos hijos de comerciantes que llevaron el nombre de sus padres: al Dr. Francisco J. Pérez de Aragón,¹³⁸ abogado de las audiencias reales, cura de la parroquia de Zacatecas y canónico doctoral de la Iglesia de Durango; y al Dr. Pedro de Cevallos Villegas.¹³⁹ En cuanto a las mujeres, especialmente aquellas dedicadas a la religión, habla de forma especial de Francisca de San José, religiosa del convento de Santa María de Gracia en México, por otro nombre Francisca de Arroyo Villarreal Gutiérrez del Castillo, hija del mercader José de Arroyo Santervas, de quien dice fue sumamente virtuosa pese a sus prolijas enfermedades y “aunque la pública aceptación la aclamó prelada y otros honrosos puestos, suspendió sus deseos la continuada indisposición que padecía.”¹⁴⁰

Una vez alcanzada una elevada posición económica y social en el centro minero, los mayoristas locales también se preocuparon por mostrarla, reafirmando su pertenencia al grupo dominante de la ciudad. Ello se reflejó en su interés por “vivir noblemente”, si tomamos las palabras de Santos Pérez, quien observa lo mismo entre los mercaderes-capitulares del ayuntamiento de Santiago de Guatemala (1700-1778).¹⁴¹ Un cargo público en el cabildo, como ya hemos dicho contribuía a ello, pues revestía de honor y prestigio, así como un título militar. Uno y otro fueron adquiridos por

¹³⁷ Amador, *Bosquejo...*, pp. 439-444.

¹³⁸ Sobre la información de limpieza de sangre de Francisco José Pérez de Aragón ante la Real Universidad de México para obtener grados mayores, véase: *Digesto...*, vol. II, núm. 4, agosto 2003, documento 3 [transcripción paleográfica de Rodolfo Aguirre], pp. 274-277.

¹³⁹ Rivera Bernárdez, *Descripción...*, pp. 56-57.

¹⁴⁰ *Ibid.*, p. 64.

¹⁴¹ Santos, *Élites...*, p. 154.

la mayoría del grupo mercantil de la muestra. Y desde luego los pocos comerciantes que obtuvieron una orden militar (José de Villaurrutia, y quizás Juan de Lucio Carrera) o una familiatura del Santo Oficio (Pedro de Cevallos Villegas, Antonio y Rodrigo de Lucio Carrera) veían colmado su interés, si era el caso, de “vivir noblemente”. Y lo mismo las muestras de piedad y pertenencia a cofradías de renombre. Pero también otros elementos contribuían a mostrar la elevada posición social y económica de los comerciantes. Entre ellos referiremos dos en particular, que si bien eran menos significativos que los anteriores sí eran visiblemente importantes: la posesión de una amplia casa, bien ubicada y amueblada, lo que sin duda era una buena manera de mostrar la posición alcanzada, y la posesión de esclavos, que denotaba cierto grado de distinción.

Aunque no en todos los casos es posible percibir el interés de los mercaderes de la muestra por tener una casa grande y ostentosa –no sólo a falta de fuentes sino porque no contamos con avalúos o descripciones-, ciertos casos atestiguan que muchos de ellos la tuvieron. Los mercaderes Domingo de Arana, Diego Sánchez de Salas, Ignacio Sáenz de Laris, José de Villarreal y Tomás Ruiz Vallejo mostraron un marcado interés por que la casa en que habitaran fuera grande, vistosa, y estuviera bien ubicada. El primero, por ejemplo, declaró en su testamento pertenecerle, entre otros bienes, una casa que estaba construyendo en la calle del colegio de la Compañía, las magnitudes de sus construcciones eran descritas por el comerciante como muy “notorias”.¹⁴² Laris, por su parte, era dueño de una enorme casa de dos pisos, como eran prácticamente todas las de los comerciantes que estudiamos, ubicada en la calle de Santo Domingo.¹⁴³ En 1696, el comerciante dijo estarla fabricando “a toda costa” y con mucho dinero, cuando en una ocasión se vio obligado a hipotecarla.¹⁴⁴ El mercader Diego Sánchez de Salas, de igual modo, señaló en su testamento ser el propietario de una casa de dos pisos en la que vivía, con dos tiendas, sobre la que pesaba un gravamen de 3,450 pesos de principal, de los cuales había pagado 900 pesos de

¹⁴² AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 junio 1656, testamento, fjs. 106-107v.

¹⁴³ Véase su estudio de caso en el capítulo VII, donde hacemos una descripción de este inmueble.

¹⁴⁴ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 4 marzo 1698, testamento, fjs. 47v-53v.

contado; en ella, como subrayaba el mercader, invirtió “en labrarla y edificarla”, 8,000 pesos. Cantidad que declaraba por sus bienes además del costo principal casa.¹⁴⁵

Por último, no debemos olvidar que la posesión de esclavos era un auténtico lujo y un signo de distinción, cuyo precio en promedio oscilaba entre los 200 y 400 pesos dependiendo de la edad, sexo y origen racial. De 14 comerciantes de la muestra, todos tuvieron al menos dos esclavos. Ciertamente hubo algunos comerciantes como José de Villarreal, Lucas Fernández Pardo, José de Arroyo Santervas, Francisco Codina y Carlos de Traña y Alarcón que tenían varios más: el primero llegó a tener 7 esclavos según su testamento de 1680, y cinco años después su viuda poseía 16 esclavos; el segundo 12 esclavos, algunos de los cuales laboraban en su tenería; el tercero 11 esclavos, y los dos últimos mercaderes tenían 4 y 5 esclavos respectivamente.¹⁴⁶

En suma, la riqueza, el poder y el prestigio que a nivel local alcanzaron los mayoristas locales se haría evidente en la segunda mitad del siglo XVII por las cuantiosas cantidades de pesos que sumaron sus bienes; por su presencia y participación en instituciones civiles y religiosas; por la influencia que ejercieron en la ciudad a través de sus cargos en el ayuntamiento; por su caridad y obras piadosas que les ganaron un reconocimiento de la sociedad local; por sus redes de influencia que los vinculaban con autoridades locales y virreinales, y que les concedieron un amplio radio de acción que iba más allá del distrito minero de Zacatecas. Esa riqueza, poder y prestigio llegaría a verse incluso personificada en el que fuera su lugar de morada y, casi siempre, su tienda principal y centro de sus operaciones.

¹⁴⁵ *Ibid.*, Libro IV, 29 marzo 1693, 69v-77. Los mercaderes José de Villarreal y Tomás Ruiz Vallejo tenían también una casa grande, de dos pisos, con sus tiendas y bodegas, en zonas comerciales. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, fj. 241-245; *Bienes de Difuntos*, exp. 1734-1755.

¹⁴⁶ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, III, VII y IX.

CAPÍTULO III

REDES FINANCIERO-MERCANTILES: PAISANAJE, MATRIMONIO, FAMILIA

El objetivo que perseguimos en este capítulo es mostrar que la formación, establecimiento y ampliación de adecuadas redes financiero-mercantiles constituyó la base fundamental del éxito de los mayoristas de la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII.¹ Para entender estas redes hay que adentrarse en los vínculos del paisanaje, las alianzas matrimoniales y la familia, como los principales factores que incidieron en la consolidación de sus redes de influencia.

Desde luego hay que tener cuidado en no confundir el éxito de los comerciantes con la suma de estos factores pues, si bien hubo quienes lograron conjugarlos todos, la mayoría sacó ventaja de uno u otro. Por ello, estos factores han sido concebidos independientes y en ningún momento, definitivos. Una cuestión que conviene señalar, es la existencia de otro tipo de elementos, imposibles de descartar, como la suerte, o mejor, la toma de decisiones en buenas o malas empresas, decisivas muchas veces, que podían traer como consecuencia inmediata la quiebra o la fortuna del comerciante.²

¹ Otro de los factores que incidirían de manera importante en la formación y establecimiento de redes de relaciones fue la participación de los mercaderes en el cabildo, tema que se aborda en el capítulo VI.

² En relación a estos riesgos que corrían los mercaderes, a esos malos negocios, y a la ruina a la que muchos llegaban, hay un tema que desafortunadamente escapa a los límites de nuestra investigación, pero sobre el que no quisiéramos dejar de mencionar: la práctica de los juegos de azar, por la conexión que podía llegar a tener con la solvencia o endeudamiento de los comerciantes, especialmente porque solían apostarse grandes cantidades de pesos y plata. La cual se debe considerar como un factor que en ocasiones influyó en las actividades de algunos comerciantes que gustaban de estas “diversiones”, particularmente en dos sentidos: o bien, ya fuera que le brindara al mercader una entrada rápida de capital, favoreciendo su liquidez; o bien, ya fuera que lo llevara a la quiebra de su negocio y puede explicar porque, de un momento a otro, un comerciante se encontraba prácticamente en la pobreza. Aunque pocas veces perceptible, la gran afición que tenía al juego la sociedad zacatecana de la época, entre la que se contaban muchos comerciantes, se ve reflejada, por ejemplo, en las declaraciones que estos hacían ante escribano para que diera fe y constara su compromiso de no volver a jugar o no hacerlo por determinado tiempo, y en caso de incumplimiento, se obligaban a pagar cierta cantidad de pesos a cofradía y otras instituciones religiosas o la destinaban a diversas obras piadosas. Los testimonios en este sentido son reveladores: por citar sólo un ejemplo, el mercader Juan de Argüelles, quien era muy aficionado al juego según lo declaró, se había obligado a dejar de hacerlo por 4 años con la consigna que de no conseguirlo, entregaría 2,000 pesos a la cofradía del Santísimo Sacramento [AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro IX, fj. 215v]. Esta considerable cantidad de la que estaría dispuesto a desprenderse el mercader, nos habla de la necesidad que tenían los comerciantes de “forzarse” a no caer en las manos de este “vicio”, dado que seguramente habían experimentado pérdidas importantes de capital y enfrentado las consecuencias. Además, debemos subrayar que entre más caudal tuviera un individuo, mayores eran las apuestas que hacía. Por lo mismo, tampoco extraña que los más ricos mineros actuaran de manera similar: el capitán Ignacio de Bernárdez y Juan Bravo de

Simplemente una fuerte inversión en el avío a un minero que aseguraba la extracción de grandes cantidades de plata era un negocio riesgoso, y aunque la mina fuera rica en metal, una inundación acababa con el sueño del minero y del comerciante. En este sentido, no debemos olvidar que la suerte del minero era muchas veces también la del comerciante.³

3.1. Paisanaje

Entre los mayoristas zacatecanos de este periodo encontramos un claro dominio de los peninsulares. Los criollos representaron una minoría dentro del grupo mercantil de la muestra. En el siguiente cuadro presentamos el lugar de nacimiento de 32 comerciantes zacatecanos, así como el de la esposa, si la tuvieron.

Cuadro 1
Lugar de nacimiento de 32 mayoristas locales y de sus esposas

Comerciante	Origen	Lugar de nacimiento	Estado	Esposa	Lugar de nacimiento
Domingo de Arana	peninsular	Beruatia del Serenio (Vizcaya)	casado	María de Cuadros	Zacatecas
Andrés Fernández de Talavera	criollo	Fresnillo (Zacatecas)	casado	Isabel Caldera	Jerez (Zacatecas)
Manuel Núñez de la Torre	peninsular	Madrid	casado	María de Alarcón Fajardo	Zacatecas
José Martínez de León	peninsular	Manzanares (Madrid)	soltero	-----	-----
José de Monreal	peninsular	?	casado	Lorenza Piña	Zacatecas
Juan Fernández Sañudo	peninsular	?	casado	Gerónima de Villarreal	Zacatecas
José de Villarreal	criollo	Zacatecas	casado	Josefa de Miranda	Zacatecas
Diego Sánchez de Salas	peninsular	Guacathan (Sevilla)	casado	Isabel Correa del Castillo	Zacatecas
Carlos de Traña y Alarcón	peninsular	Madrid	casado	Teresa de Baldegrudas/ María de Olalde y Rentería	Zacatecas/ Zacatecas
Juan Antonio Pérez de Baños	peninsular	?	casado	Ignacia de Traña y Alarcón	Zacatecas
José de Arroyo Santervas	peninsular	Espinosa de los	casado	María Gutiérrez del	Zacatecas

Medrano, conde de Santa Rosa, en su momento hicieron escritura para no jugar más a los dados pues eran “muy” aficionados, el primero entregaría 1,000 pesos y el segundo 500 pesos en caso de faltar a su palabra [AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro IV, fjs. 1, 20-20v]. Sobre este tema véase en concreto para el caso de Zacatecas: Enciso, *Procesos...*

³ La diversificación de intereses, como ya hemos visto en el capítulo anterior, permitió a los comerciantes proteger sus capitales, pero siempre fue tentador para ellos invertir fuertes cantidades en el avituallamiento a mineros, quienes no siempre pudieron responder por sus débitos. De hecho gran parte de esas “deudas incobrables” de las que hablan los mercaderes acreedores eran el resultado de la mala suerte del minero que no sacó adelante su producción argentífera.

		Monteros (Burgos)		Castillo	
Cristóbal Ruiz de Morales	peninsular	Birhuela (Toledo)	casado	Juana Ruiz de Oliver	Zacatecas
Diego de Redín	peninsular	Pamplona (Navarra)	soltero	-----	-----
Juan de Castorena	peninsular	?	casado	Teresa de Villarreal	Zacatecas
Melchor Martínez	peninsular	Madrid	casado	Juana de Arratia	Zacatecas
Lucas Fernández Pardo	peninsular	Espinosa de los Monteros (Burgos)	casado	Josefa de Arroyo Santervas	Zacatecas
Andrés Tenorio Corona	peninsular	?	casado	Lucía de Baldegrudas	Zacatecas
Juan de Infante	criollo	Puebla	casado	Francisca Romero	Puebla
Juan Antonio de Montalvo	peninsular	Manzanares (Madrid)	casado	?	?
Gaspar de Montalvo	peninsular	Manzanares (Madrid)	casado	Gertrudis de Bolivar y Manjares	Zacatecas
Andrés Roldán Ponzan	peninsular	Tarazona (Aragón)	soltero	-----	-----
Francisco de Medrano	peninsular	Tarazona (Aragón)	casado	Catalina Hurtado de Mendoza	Zacatecas
Diego Cid de Escobar	peninsular	Arozena (Sevilla)	casado	Juana de Quijas Escalante	Pinos (Zacatecas)
Alonso de Quintanilla y Heredias	peninsular	Sevilla	casado	María de Tovar	?
José de Villaurrutia	peninsular	?	casado	?	Sevilla
Antonio Gaudín	peninsular	Cádiz	casado	María Ramos de la Vega	Pinos (Zacatecas)
José de Villoria y Venia	peninsular	Benia (Asturias)	soltero	-----	-----
Juan de Lucio Carrera	peninsular	Birhuela (Toledo)	casado	Teresa Cano de Bonilla y Funes	?
Juan de Argüelles Valdés	peninsular	Jijón (Asturias)	soltero	-----	-----
Tomás Ruiz Vallejo	peninsular	Siones (Burgos)	soltero	-----	-----
Pedro Villegas de Cevallos	peninsular	San Vicente Toranzo (Burgos)	casado	María de la Rosa Valdés y Ambia	Zacatecas
Francisco Pérez de Aragón	peninsular	Zaragoza (Aragón)	casado	Margarita de la Vega Salcedo	?

Es importante apuntar que la mayoría de estos peninsulares debieron haber llegado aún muy jóvenes del Viejo Continente. Los datos encontrados sobre estos comerciantes nos hablan de su permanencia en el centro minero por largos años. Y muy ilustrativo es el hecho de que más de la mitad de ellos hubieran radicado en Zacatecas de 26 a 35 años o más. Hemos intentado, no sin grandes dificultades y un amplio margen de error, agrupar los años en que los mercaderes peninsulares de la muestra estuvieron

actuando como tales en el centro minero. Es decir, prácticamente desde su llegada a Zacatecas hasta el día de su muerte o cuando, en caso de no saberlo, desaparecen de los registros. Los datos son los siguientes: cinco mercaderes (17%) estuvieron en actividad en el centro minero de 15 a 17 años; nueve mercaderes (30%) de 20 a 25 años; once (el 39%) de 26 a 35 años, y cinco (17%) por más de 35 años. Si bien estas cifras son tentativas, el margen de error alargaría en todo caso los años en que estos mercaderes continuaron en actividad, lo que sin duda llama más la atención. Como vemos, es evidente que estos hombres llegaron aún siendo casi unos niños a la Nueva España. En el caso criollo observamos lo mismo con aquel comerciante que no era oriundo de Zacatecas: Juan de Infante, nacido en la ciudad de Puebla, quien radicó en el centro minero durante 51 años, prácticamente toda su vida.

Ahora bien, para muchos de estos mercaderes peninsulares el centro minero no fue su primer lugar de residencia. México⁴ y en menor medida Puebla⁵ fueron las dos ciudades donde radicarían los mercaderes antes de llegar a Zacatecas, y donde establecieron las primeras redes crediticias que, para algunos, fueron el motivo de su partida rumbo al centro minero: como rescatadores de plata, agentes de los mayoristas o encomenderos mercantiles. Otros tantos se vieron atraídos debido a que en la ciudad ya radicaba algún pariente, lo que facilitaba las cosas. Cristóbal Ruiz de Morales, por ejemplo, fue a parar al centro minero, a mediados del decenio de 1650, como agente mercantil de sus dos hermanos, Francisco y Diego de Morales, mayoristas de la ciudad de México, quienes le enviaban moneda y mercancía a cambio del envío de remesas de plata en pasta.⁶

⁴ Los mercaderes José de Monreal, Cristóbal Ruiz de Morales, Diego de Redín y Andrés Roldán Ponzan son algunos ejemplos de quienes primero se establecieron en la ciudad de México para luego avecindarse permanentemente en Zacatecas.

⁵ Entre aquellos peninsulares que establecieron su base de operaciones en Puebla para luego radicar finalmente en Zacatecas podemos citar a: Diego Gómez de Villalobos, Juan Esteban Terán de Villanueva, José Delgado, Francisco Santos del Castillo y otros más. Fue muy común que los mercaderes que llegaban al centro minero de la ciudad de Puebla establecieran fuertes lazos mercantiles y financieros con comerciantes procedentes de aquella ciudad, peninsulares o no, que ya se encontraban establecidos en Zacatecas; o bien, con los poblanos que tenían intereses mercantiles en el centro minero. Por ejemplo, Francisco Santos del Castillo fue uno de esos mercaderes peninsulares que radicaban en Puebla pero tenían actividades mercantiles y crediticias en Zacatecas. Al menos en su caso, tuvo todo tipo de negocios por más de 20 años con los mineros y mercaderes del centro minero, además de convertirse en hacendado ganadero en la década de 1690.

⁶ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 3 enero 1664, poder, fjs. 1-1v; 3 marzo 1664, obligación de pago, fj. 20; Libro V, 18 julio 1671, obligación de pago, fjs. 131v-132.

El lugar de nacimiento se vuelve relevante al preguntarnos por la influencia que pudo haber tenido en la creación de redes financiero-mercantiles fundamentales para los negocios. De hecho el paisanaje fue, como veremos a continuación, uno de los factores que solía incidir en la formación y ampliación de estas redes. Las alianzas matrimoniales, los vínculos de dependencia (amo-cajero, mayorista-agente local o encomendero mercantil), el ejercicio de un cargo público, y las habilidades personales para los negocios así como el carisma propio del individuo, también se convertirían en importantes estrategias para establecer y consolidar las redes de relaciones adecuadas para el éxito en los tratos y contratos. En su momento habremos de referirnos a cada una de ellas, por ahora daremos cuenta, a partir de algunos casos concretos, de ésta que nos compete y que no carece de relevancia: el paisanaje.

Tanto para el mercader peninsular como para el criollo, el lugar de nacimiento podía ser un factor muy importante a la hora de incorporarse a redes de relaciones estratégicas para sus actividades, e incluso ofrecerles otras muchas oportunidades. Por ejemplo, para el encomendero mercantil Lucas Fernández Pardo, su origen montañés lo asoció a dos importantes comerciantes con fuertes intereses financiero-mercantiles en el centro minero. Por un lado, con el mercader José de Arroyo Santervas, tesorero de la Cruzada, quien, nacido también en Espinosa de los Monteros, simpatizó con él y lo acercó a su hija, Josefa de Arroyo, con quien terminaría contrayendo nupcias. De este matrimonio, Fernández Pardo no sólo obtuvo una atractiva dote que llegaría a sumar 14,000 pesos, sino que se incorporó a una numerosa, poderosa y acaudalada familia mercantil con altos y diversos puestos en la administración local, con fuentes de financiamiento en la ciudad de México, y con redes crediticias establecidas en una amplia zona geográfica.⁷ Por otro lado, el lazo de amistad creado con el rico mercader Francisco Santos del Castillo, radicado inicialmente en Puebla, también es muy posible que se iniciara por el hecho de ser paisanos. No hay que olvidar que precisamente los montañeses, así como los vascos, se caracterizaban por una alta conciencia provinciana y comunitaria y, como señala Brading, manifestaron un profundo sentido de

⁷ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v; *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

paisanaje del inmigrante español.⁸ Parece que entre Fernández Pardo y Santos del Castillo se creó una fuerte amistad, de la que sabemos duró al menos 20 años, y que también se tradujo en algunos vínculos mercantiles. La relación entre ambos creció de tal forma que, sin hijos y familia, Santos del Castillo nombró a Fernández Pardo su albacea y heredero universal en su testamento de 1691.⁹

En el caso criollo, la procedencia poblana de Juan de Infante le permitió establecer relaciones financiero-mercantiles tanto con los comerciantes y aviadores que se encontraban en su ciudad natal como con aquellos que de Puebla trasladaron su residencia a Zacatecas. De estos últimos destacan los mercaderes Diego Gómez de Villalobos, Juan Esteban Terán de Villanueva y, en particular, el general Pedro de la Puebla Rubín de Celis, caballero de la orden de Calatrava. Con este último, Infante tuvo diferentes encomiendas mercantiles de joyas, mercancías y moneda; además de administrar en su nombre los asientos del abasto de la carne y de la saltierra. Su relación con el general de la Puebla lo vinculó con el hijo de éste José Raymundo de la Puebla y su sobrino Jerónimo de la Puebla. En cuanto a las relaciones con aquellos que radicaban en Puebla, encontramos a su propio hermano, José Infante, con quien mantuvo diferentes negocios; a Juan Valera, Ana de Torres, Simón Rodríguez, Salvador Domingo, entre otros.¹⁰

Reiteramos, el lugar de nacimiento pudo haber tenido un peso decisivo a la hora de crear o ampliar redes financiero-mercantiles, como en los dos casos anteriores y en otros más. Precisamente, y como veremos con profundidad más adelante, la importancia del lugar de nacimiento en relación con la extensión de redes crediticias se hizo sobre todo manifiesto en las alianzas matrimoniales de los comerciantes. Como puede apreciarse en el Cuadro 1, el 85% de los comerciantes optó por contraer matrimonio, de éstos el 81% lo hizo con mujeres oriundas de Zacatecas. En este sentido el matrimonio se convirtió en una alianza estratégica, sobre todo para los mercaderes peninsulares, al integrarlos a las familias de la localidad.

⁸ Brading, *Mineros...*, pp. 149-152.

⁹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 4 marzo 1691, poder para testar, fjs. 29v-30v.

¹⁰ AHEZ, Fondo: *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

3.2 Matrimonio y soltería frente al establecimiento de redes financiero-mercantiles

Si bien la soltería no alcanza un porcentaje elevado entre los mercaderes que analizamos (el 13%), conviene que nos ocupemos de ella, en tanto contribuye a darnos luz sobre las estrategias que emplearon para expandir sus redes crediticias los comerciantes que no contrajeron nupcias así como aquellos que lo hicieron tardíamente, como sucedió en muchos casos; y también de quienes se casaron con huérfanas. Sobre todo es importante en la medida que hubo algunos comerciantes que contrajeron matrimonio una vez que habían amasado una fortuna en el mundo del comercio, lo que les representó poner en marcha otras estrategias que les permitieran, en especial a los peninsulares, integrarse a la sociedad local y establecer sus redes financiero-mercantiles. En este sentido cabe preguntarse: ¿cuáles pudieron haber sido los motivos que llevaron a estos hombres a no contraer matrimonio? y ¿Cuáles fueron los elementos que les permitieron afianzarse en el centro minero y crear fructíferas redes de influencia? A continuación trataremos de dar algunas respuestas.

Imaginemos, por una parte, a esos muy jóvenes inmigrantes¹¹ que se embarcaban hacia estas tierras en busca de prestigio y riqueza, que no siempre fueron fáciles de conseguir e implicaban largos años de trabajo. Sobre todo para quienes iniciaban sólo con su buena disposición para hacer fortuna sin poseer mayor capital. Luego, había que desarrollar y poner en práctica una serie de habilidades, ir estableciendo contactos y relaciones mercantiles, y también gozar de los beneficios de la suerte que, en esta ciudad minera, podía llegar a ser determinante. Probablemente estos aventureros pronto tuvieron que hacerle frente a una difícil realidad y, en el afán de conseguir sus metas, no llegaron a tener una circunstancia adecuada que les permitiera contraer matrimonio. También los continuos viajes a que estaban sujetos pudieron haber sido otro de los impedimentos, sobre todo cuando no pocas veces hacían largas estancias en diferentes lugares.

Los mercaderes José Martínez de León, Andrés Roldán Ponzan y Diego de Redín ejemplifican esa larga vida dedicada al trabajo, iniciando como agentes de otros comerciantes para luego independizarse. En el transcurso de todo ese tiempo, viajaban

¹¹ Probablemente llegaron a Zacatecas a la edad de 20 ó 30 años.

constantemente a la ciudad de México, a los reales mineros y a diversas ciudades. Luego de su llegada a Zacatecas, donde ya habían establecido redes mercantiles y crediticias gracias a su labor de encomenderos, agentes o representantes de los mercaderes de la capital del virreinato, tuvieron que adecuarse a la vida que ofrecía el centro minero. A ello, habrá que añadir que quizá el hecho de llegar con redes de relaciones establecidas no los urgía a contraer matrimonio. Todo indica que los tres siguieron actuando, aunque fuera esporádicamente, como agentes de mayoristas, lo que sumado a sus propias actividades limitó sus posibilidades de encontrar una pareja, sin descartar que no se sintieran atraídos por el matrimonio.

Entre otros motivos de la soltería conviene anotar la posibilidad de que no hubieran podido encontrar a la pareja adecuada que ofreciera los aportes económicos y las redes que los incitara a casarse, como lo observó Beatriz Rojas al estudiar a los comerciantes de Aguascalientes. La autora señala que uno de los elementos que contribuyó a la soltería entre los comerciantes de la villa, fue la falta de una pareja convincente que aportara el caudal suficiente para volver atractivo el matrimonio.¹² Son sugerentes algunos casos de mercaderes que, tras largos años de actividad mercantil en el centro minero, y con una fortuna consolidada, no contrajeron nupcias hasta que una buena alianza matrimonial tocó a su puerta. Este pudo ser el caso del mercader Juan de Lucio Carrera, quien tras una prolongada temporada en la ciudad de México partió a Zacatecas a principios de la década de 1690 o un poco antes, en donde radicaban dos de sus hermanos. Ahí comenzó una larga actividad mercantil y financiera exitosa, pues no está de más señalar que había llegado al centro minero con capital de inversión y redes mercantiles establecidas en la ciudad de México.¹³ Y no fue sino hasta finales de 1690 que, gracias a la presencia del tesorero de la real caja, Martín Verdugo del Haro, se abre la oportunidad de conocer a la cuñada de éste, Teresa Cano de Bonilla y Funes, con quien contrae matrimonio.¹⁴ Por citar otro ejemplo, el mercader Antonio Gaudín presenta un caso semejante: después de más de 10 años en el centro minero y ya con una considerable fortuna por el comercio termina contrayendo matrimonio con María Ramos de la Vega. Al parecer, Gaudín tenía tratos mercantiles

¹² Rojas, *Las instituciones...*, p. 172.

¹³ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libros I-III.

¹⁴ *Ibid.*, Libro II, 6 junio 1702, donación, fjs. 111-111v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro X, fj. 98v.

con el hermano de ésta, Juan Ramos de la Vega, donde quizá se da el vínculo.¹⁵ María Ramos representó para el mercader una buena alianza matrimonial, pues: por el lado paterno era descendiente de una rica familia minera del real de minas de Pinos¹⁶ y, por el lado materno, formaba parte de una familia mercantil.

Una última reflexión al respecto nos lleva a pensar que, posiblemente, algunos comerciantes no pretendieran avecindarse en Zacatecas, vislumbrando una futura vuelta a España o el regreso a la ciudad novohispana de la cual partieron antes de llegar al centro minero. Es decir, pudieron haber considerado en un inicio radicar sólo por cierto periodo de tiempo (el necesario para hacer una fortuna o establecer redes mercantiles) pero no pretendían arraigarse.

En cuanto a la transmisión de los negocios y fortuna de los comerciantes solteros hay que destacar algunos elementos que, definitivamente, nos acercan a las redes mercantiles y crediticias de los comerciantes. Primero, advertimos que algunos de ellos heredaron sus bienes, a falta de ascendientes y descendientes, a otros ricos comerciantes. Incluso, también lo hemos observado en algunos casos de mercaderes con parientes. Precisamente Andrés Roldán Ponzan tenía a un sobrino y a una hermana en Tarazona, España; y Diego de Redín a un sobrino, Juan Miguel de Redín. El primero, en su testamento definitivo, legó sus bienes a los hermanos Francisco y Antonio de Arratia, y a Francisco Domingo de Calera, emparentado con aquellos; todos con fuertes actividades en el comercio y ligados especialmente al sector ganadero.¹⁷

Por su parte, José Martínez de León, designó como herederos universales a su hermano, Antonio de León, al mercader Alonso de Quintanilla y Heredias, y al ensayador de la real caja Gaspar Benito de Larrañaga, quien fuera un rico minero y comerciante. Finalmente el mercader Juan de Argüelles, en su testamento de 1698, nombró como herederos por partes iguales a su hermano Antonio Argüelles de Valdés por entonces en España, y a Juan Suárez de Estrada, un rico hacendado, siendo su albacea el ensayador de la real caja Gaspar Benito de Larrañaga. Tres años después, motivado por sus viajes y por un cambio de herederos, dicta otro testamento donde

¹⁵ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 18 enero 1698, inventario, fjs. 4v-6v.

¹⁶ Algunos datos sobre la familia de doña María Ramos de la Vega en: Acosta, *El real...*, p. 25.

¹⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro I, 14 octubre 1690, fjs. 49-50v; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, 13 septiembre 1700, fj. 50-53.

nombra como albacea y heredero universal a un paisano suyo, el capitán Diego García de Argüelles, un rico aviador de la época.¹⁸ Otros mercaderes como Francisco Antonio Pérez del Río y Juan Alonso de Solís Valdés, también nombraron como herederos universales en uno de sus testamentos a otros comerciantes.¹⁹

Los beneficiarios de estos comerciantes terminaron siendo aquellos hombres que formaban parte de sus redes financiero-mercantiles. Entre los lazos que pudieron unirlos podemos mencionar la amistad y el lugar de nacimiento, como sucedió en el caso anterior de dos asturianos;²⁰ los vínculos creados por un cargo público, como quizá llegó a suceder con Roldán Ponzan; las relaciones mercantiles y crediticias como en el caso de Diego de Redín y todos los anteriores. Otros lazos, además de los afectivos, que llevaron a los mercaderes a heredar sus fortunas a otros comerciantes, fueron los vínculos de dependencia. Es decir, el apoyo económico que recibieran de un comerciante, la relación creada en una sociedad mercantil o los negocios conjuntos, y los diferentes auxilios que un mercader solía pedir para sus actividades, pudieron crear un sentimiento fraternal entre los comerciantes. Esta frecuencia con que los mercaderes suelen legar sus bienes a otros hombres de tratos y contratos a falta de parientes o muchas veces a falta de un familiar capaz de manejarlos, refleja el sumo interés que tenían por que sus bienes y fortunas fuera preservados y administrados por hombres hábiles que le dieran continuidad al fruto de sus esfuerzos.

3.2.1. Alianzas matrimoniales y dotes: una estrategia mercantil

El matrimonio se convirtió en un elemento estratégico que podía ofrecer a los comerciantes una dote (en caso de que la hubiera) y una red familiar que lo introducía a otras redes de influencia ya establecidas. Una buena alianza matrimonial también podía conllevarle un ascenso social, además del económico, si se trataba de una familia de la elite local. En este apartado señalaremos cuáles pudieron haber sido algunos de

¹⁸ Langue, *Los señores...*, p. 256.

¹⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 5 octubre 1685, fjs. 425-427; *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 18 abril 1691, fjs. 45-46.

²⁰ Otro caso similar que ya hemos referido, y que llama la atención porque se trata de un mercader de Zacatecas y otro de Puebla, es el que nos remite al rico mercader poblano Francisco Santos del Castillo, quien nombra como heredero universal al mercader Lucas Fernández Pardo, unidos tanto por amistad como por su origen, ambos montañeses. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 4 marzo 1691, fjs. 29v-30v.

los beneficios que traía para el comerciante un “buen enlace matrimonial”, qué entendemos por éste, la importancia de la dote como capital inicial del comerciante, cómo influyó el matrimonio en su trayectoria mercantil y si consiguió la apertura, a través de sus nuevos familiares, de redes financiero-mercantiles provechosas. Las asociaciones entre parientes que nacen a partir del matrimonio, como lo son la de suegro-yerno y la de cuñado-cuñado hemos considerado pertinente analizarlas con mayor profundidad hasta el siguiente apartado.

La clave del éxito de los mercaderes peninsulares o novohispanos que no eran oriundos ni radicaban en Zacatecas fue sin duda el enlace matrimonial con una lugareña. Pues, primero que nada, les era fundamental integrarse a la sociedad local y comenzar a establecer sus propias redes de relaciones y, desde luego, contar con un cierto capital mercantil, que algunos no tenían. En este sentido valga decir que de 27 peninsulares casados, el 81% contrajo nupcias con mujeres pertenecientes a familias criollas establecidas en Zacatecas (véase Cuadro 1). De este porcentaje el 76% lo hizo con mujeres que gozaban ya de una buena posición económica y social: pertenecían a familias cuyos miembros formaban parte de la burocracia local, o bien, eran dueños de productivas haciendas, mineras o agrícola-ganaderas. Sin perder de vista que cualquiera que fuera la actividad económica dominante de la nueva familia del mercader, de una u otra manera las encontramos vinculadas al comercio y contaban con redes de financiamiento.

En general observamos a tres tipos de situaciones frente al matrimonio: a) aquel que sólo parecía llevar sus buenos propósitos en contraste con el aporte de una esposa que le ofrecía una dote, y una parentela bien posicionada en el gobierno local o en la real caja, con acceso a fuentes de financiamiento, y a redes mercantiles y crediticias; b) el mercader que contrae nupcias cuando ya tiene un cierto caudal y para quien una buena alianza matrimonial le permite consolidar su fortuna, sus redes y zona de influencia; o bien, c) el que contrae matrimonio con una mujer para que lo acompañe a lo largo de su vida, siendo éste, al parecer, el único de sus motivos.

Entre los comerciantes cuya situación económica era precaria al contraer matrimonio, como ellos mismos lo atestiguan, encontramos a Domingo de Arana, José de Arroyo Santervas, Lucas Fernández Pardo y Francisco Pérez de Aragón, quienes

pueden ilustrarnos varias cosas. El primero, por ejemplo, no tenía capital cuando contrajo nupcias con María de Cuadros, quien aportó al matrimonio propiedades urbanas valoradas en 20,000 pesos.²¹ Para Arana, la fuerte relación que entabló con su suegro, Bartolomé Cardoso, se reflejó en el manejo por parte de Arana de grandes capitales pertenecientes a su suegro, como el mismo mercader lo señala. Fue gracias a ello que, en poco tiempo, Arana consolidará una fortuna de más de 68,000 pesos.²²

Para el mercader José de Arroyo Santervas su matrimonio fue además de su talento en el comercio, la clave de su éxito mercantil. La dote de su mujer, de 6,000 pesos en reales, fue su capital mercantil inicial, mientras que él no tenía ningún caudal según su propio testimonio. Él mismo decía haber aportado al matrimonio “sólo los créditos de mi buen proceder”. Mientras que su nueva familia le había significado el despegue de sus actividades en el centro minero: su esposa, María Gutiérrez del Castillo, era hermana del tratante de plata y alguacil mayor, José de Villarreal, quien tenía redes financiero-mercantiles que lo ligaban a todo el distrito minero de Zacatecas, su zona circunvecina y villas y ciudades más alejadas. Él fue quien ayudó a Arroyo Santervas con sus primeras actividades mercantiles y seguramente lo animó a unirse al cabildo con el cargo de tesorero de la Cruzada. Toda su nueva y extensa parentela estuvo ligada al comercio y a la minería,²³ lo que sin duda le ofreció innumerables beneficios si se tenía la agudeza de sacarle provecho, tal y como lo hizo el mercader. El peso de la familia de su mujer en el éxito que tuvo en el mundo del comercio, se refleja cuando Arroyo Santervas declara que el caudal que llegó a adquirir en “los tratos y contratos” fue “ayudado... adquirido y buscado por los dos”.²⁴

²¹ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 21 octubre 1656, dote, fjs. 207v-214.

²² *Ibid.*, 11 junio 1656, testamento, fjs. 106-107v.

²³ María Gutiérrez del Castillo, además de ser hermana del comerciante de plata, José de Villarreal; lo era también de Gerónima Gutiérrez de Villarreal, una importante aviadora de mineros en Zacatecas y su distrito, además de esposa del alférez Juan Fernández Sañudo, tesorero de la Bula de la Santa Cruzada, minero y comerciante de plata; de Catalina Gutiérrez del Castillo, quien estaba casada con Luis Correa, minero con intereses en el comercio al igual que su hijo, el alférez real, Sebastián Correa, y sus tres hijas contrajeron matrimonio con comerciantes; y de Marina de Villarreal, casada con Hernando de Rentería, minero y comerciante. AHEZ: Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 8 abril 1680, testamento, fj. 241-245v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 15 mayo 1691, poder para testar, fjs. 66v-67v; *Bienes de Difuntos*, exp. 1728-07-01.

²⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 26 junio 1687, testamento, fj. 198v.

El mercader Francisco Pérez de Aragón contaba con 800 pesos cuando contrajo nupcias con Margarita de la Vega Salcedo, quien llevó una dote de 2,498 pesos.²⁵ Su matrimonio lo emparentó con el ensayador de la real caja Gaspar Benito de Larrañaga, un rico minero con actividades mercantiles, quien se convirtió en su cuñado y al que no dudó en llamar “hermano”. Ambos actuaron en algunas empresas conjuntas y es muy posible que éste lo vinculara con muchos de los mercaderes de la ciudad de México que tuvieron tratos con Pérez de Aragón.

Entre los comerciantes que contrajeron nupcias cuando ya contaban con un cierto capital podemos citar el caso del mercader Melchor Martínez, quien había llegado a radicar al centro minero un poco antes de la década de 1670. Cuando contrajo primeras nupcias en 1674, hizo un inventario de sus bienes, valorados en 37,000 pesos y que constaban principalmente de dos tiendas y mercancías, una en la ciudad y otra en el real de Sombrerete.²⁶ Su esposa tenía entonces 1,958 pesos en bienes pero con un débito en contra de 1,746 pesos de un avío que precisamente le hizo quien fuera su esposo y a quien debía la cantidad. Por lo que según los cálculos de Martínez, los bienes dotales de su mujer fueron de 202 pesos. Sin embargo, tras la muerte de aquella, en poco tiempo el mercader contrajo segundas nupcias con Juana de Arratia, un enlace que sí le proporcionaría una cuantiosa dote de 15,000 pesos.²⁷ Pero el principal beneficio que obtuvo el comerciante no fue tanto la dote, que ya era mucho, como las redes mercantiles que le ofreció la familia de su mujer y la posibilidad de convertirse en el sucesor de los negocios de la familia, fortuna que ya superaba los 100,000 pesos.²⁸ Asimismo, para el rico mercader Pedro de Cevallos Villegas, quien, hacia 1700, contrajo nupcias con María de la Rosa Valdés y Ambia, hija del rico minero Diego Bernardo de Valdés, el matrimonio se convirtió en una estratégica alianza entre

²⁵ AHEZ: Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 26 abril 1695, testamento, fjs. 137-139v.

²⁶ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 13 febrero 1674, inventario, fjs. 20-21.

²⁷ En la cantidad se incluía también su parte en la herencia. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 0198. 1712-17213.

²⁸ En el capítulo anterior ya nos hemos referido con cierta profundidad a la trayectoria de este comerciante y al papel determinante que tuvo su matrimonio con Juana de Arratia en el éxito en los negocios.

un aviador y un minero. Además de haberle aportado un capital fresco, siempre indispensable, al recibir su esposa 12,800 pesos en reales como dote.²⁹

Entre los comerciantes que contrajeron nupcias con mujeres que no llevaron dote o ésta era de poca cuantía, y algunas de ellas sin redes de relaciones importantes, conviene apuntar que los casos estudiados indican que éstos ya tenían en sus manos un cierto capital, o bien una fortuna consolidada. Al mercader Diego Cid de Escobar no le importó contraer segundas nupcias con María Álvarez Carrasco, quien no pudo llevar una dote mientras que éste le dio en arras 1,700 pesos.³⁰ El mismo caso presenta Carlos de Traña y Alarcón, quien contrae segundas nupcias con María de Olalde y Rentería en 1658, de quien no recibió dote “por ser huérfana y pobre”³¹, no obstante el mercader hizo hincapié en que su fortuna había sido amasada por los dos, como también lo aseveraría otro comerciante en su situación, Juan de Infante.³²

Juan de Infante y Andrés Tenorio Corona fueron otros dos comerciantes que contrajeron matrimonio con huérfanas, aunque sí aportaron pequeños capitales como dote: la mujer de Infante llevó 680 pesos en reales, ropa y algunas alhajas; y la misma cantidad la esposa de Tenorio, en reales y mercaderías que le dio el cuñado de ésta, el mercader Carlos de Traña y Alarcón.³³ Tanto Infante como Tenorio, aunque sin grandes fortunas, ya tenían un cierto capital y eran mercaderes (el segundo también se dedicaba a la explotación de plata por su cuenta) con redes mercantiles y fuentes de financiamiento.

La literatura que tenemos sobre los comerciantes novohispanos del siglo XVII, ha remarcado el importante papel que jugó el matrimonio para su éxito en el mundo de los tratos y contratos. Fue una estrategia mercantil cuando la dote era sustanciosa y fungía como una parte importante del capital inicial del comerciante, o si ampliaba y reforzaba

²⁹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1719-04-28.

³⁰ Esta cantidad representaba la décima parte de los bienes pertenecientes a Cid de Escobar, después de haber repartido a sus hijos la parte de la herencia materna que les tocaba de su primera mujer, Juana de Quijas Escalante. AHEZ: Notarias, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 8 marzo 1694, testamento, fjs. 62-69.

³¹ AHEZ: Notarias, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 272.

³² AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

³³ *Idem*

una serie de relaciones para abastecer y distribuir mercancía, adquirir fuentes de financiamiento o ampliar la zona de influencia.³⁴

Desde luego que siempre hubo casos en los cuales posiblemente el matrimonio no fue concebido por las ventajas mercantiles que podía ofrecer, y no siempre es claro el papel que tuvo la esposa en el éxito del comerciante, como en el caso de quienes contrajeron matrimonio con huérfanas, algunas de ellas sin dote.

Los autores hablan de dos modelos que perduraron a lo largo del periodo colonial: el endogámico, matrimonios con miembros del mismo linaje o grupo social; y, el exógamo: matrimonios convenientes fuera del grupo, por ejemplo el de un peninsular con una criolla perteneciente a la elite (o viceversa). Si atendemos a los casos particulares que muestran los trabajos para la ciudad de México, Guadalajara, Parral y Aguascalientes,³⁵ y sin negar que hubiera variaciones “regionales” pues la misma sociedad local determinaba en ocasiones el comportamiento del individuo, quisiéramos remarcar que la actitud del comerciante frente al matrimonio atendió a las necesidades y posibilidades propias del individuo. Lo que hemos podido observar en el centro minero es la afluencia de ambos modelos igualmente provechosos. Lo más importante para los mercaderes, peninsulares o criollos, que no habían nacido en Zacatecas, era integrarse a las familias locales que tuvieran actividades mercantiles, mineras o ganaderas, y qué mejor si éstas eran adineradas o estaban bien posicionadas en la sociedad.

³⁴ John Kicza (“Formación...”) ha retomado en su estudio sobre las elites de los siglos XVI y XVII a varios autores que han trabajado sobre las familias mercantiles para remarcar, precisamente, ese papel estratégico del matrimonio.

³⁵ Para la ciudad de México, Hoberman (*Mexico's...*, p. 64) observa la presencia de ambos modelos entre la elite mercantil. Thomas Calvo (*Guadalajara...*, pp. 384-384) para Guadalajara, tras analizar a una serie grupos familiares de comerciantes, remarca la tendencia hacia el matrimonio endogámico y su éxito, ejemplificados con la familia mercantil creada por Agustín de Gamboa. Dentro de la elite parralense (entre la que se incluían algunos comerciantes) Chantal Cramaussel (“Una oligarquía...”, p. 87) observa el modelo exógamo, que terminaría siendo la base de su éxito a través de la consolidación de un clan familiar. Beatriz Rojas (*Las instituciones...*, pp. 133-186) subraya el matrimonio endogámico entre los comerciantes de Aguascalientes.

Cuadro 2³⁶
Dotes, lugar de nacimiento y familia
de las esposas de 15 mayoristas locales, 1650-1700

Mercader	Mujer	Lugar de nacimiento de la mujer	Dote	Familia de la mujer
Juan de Infante	Francisca Romero	Puebla	680 pesos (500 pesos en arras)	huérfana
José de Villarreal	Josefa de Miranda	Zacatecas	4,000 pesos	familia de mineros (acaudalada)
José de Arroyo Santervas	María Gutiérrez del Castillo	Zacatecas	6,000 pesos	familia de comerciantes y mineros (acaudalada)
Melchor Martínez	Mariana del Castillo	Zacatecas	1,950 pesos	viuda de un comerciante
	Juana de Arratia	Zacatecas	15,000 pesos	familia de comerciantes y hacendados
Carlos de Traña y Alarcón	Teresa de Baldegrudas	Zacatecas	2,000 pesos (1,000 en arras)	familia de mineros
	María de Olalde y Rentaría	Zacatecas	no llevó dote	huérfana
Gaspar de Montalvo	Gertrudis de Bolívar y Manjares	Zacatecas	36,045 pesos y 4 tomines	hija de un oficial real y viuda de un corregidor.
Francisco de Medrano	Catalina Hurtado de Mendoza	Zacatecas	no llevó dote	?
Andrés Tenorio Corona	Lucía de Baldegrudas	Zacatecas	680 pesos en reales y mercaderías	familia de mineros
Diego Sánchez de Salas	Isabel Correa	Zacatecas	4,294 pesos	familia de mineros
Diego Cid de Escobar	Juana de Quijas Escalante	Pinos (Zacatecas)	4,000 pesos (500 arras)	familia de hacendados ganaderos
	María Álvarez Carrasco	Zacatecas	no llevó dote	huérfana
Juan Sánchez de Palencia	Francisca Sañudo	Zacatecas	1,500 pesos + 1,500 de una herencia	adoptada por una rica familia mercantil
Francisco Pérez de Aragón	Margarita de la Vega Salcedo	Zacatecas	2,498 pesos	cuñada del ensayador de la real caja
Pedro de Cevallos Villegas	María de la Rosa Valdés y Ambia	Zacatecas	12,800 pesos (2,000 arras)	familia de mineros y comerciantes (acaudalada)
Antonio Gaudín	María Ramos de la Vega	Pinos, Zacatecas	1,325 pesos (2,281 pesos en reales arras)	familia de hacendados
Andrés Tenorio Corona Baldegrudas	Juana de los Ríos Enríquez	Zacatecas	2,000 pesos	familia mercantil

Fuentes: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, III, y IX; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV y VIII; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II; *Bienes de Difuntos*, exps. 1694-1703, 1712-13, 1719-04-28, 1734-1755, 1735-02-14, 1748-05-27.

³⁶ Lamentablemente los documentos que nos remiten a las dotes, principalmente los testamentos, tienen enormes vacíos, el más grande, quizás, es que no refieren muchas veces la composición y porcentaje de la dote en reales, bienes inmuebles, esclavos, ajuar, etc.

Los autores hablan de dos modelos que perduraron a lo largo del periodo colonial: el endogámico, matrimonios con miembros del mismo linaje o grupo social; y, el exógamo: matrimonios convenientes fuera del grupo, por ejemplo el de un peninsular con una criolla perteneciente a la elite (o viceversa). Si atendemos a los casos particulares que muestran los trabajos para la ciudad de México, Guadalajara, Parral y Aguascalientes,³⁷ y sin negar que hubiera variaciones “regionales” pues la misma sociedad local determinaba en ocasiones el comportamiento del individuo, quisiéramos remarcar que la actitud del comerciante frente al matrimonio atendió a las necesidades y posibilidades propias del individuo. Lo que hemos podido observar en el centro minero es la afluencia de ambos modelos igualmente provechosos. Lo más importante para los mercaderes, peninsulares o criollos, que no habían nacido en Zacatecas, era integrarse a las familias locales que tuvieran actividades mercantiles, mineras o ganaderas, y qué mejor si éstas eran adineradas o estaban bien posicionadas en la sociedad.

Ante este caso, resultan evidentes las ventajas de los peninsulares al contraer matrimonio con mujeres criollas de familias establecidas en la ciudad y que gozaban de una buena posición económica y social. Pero entonces ¿cuáles fueron los beneficios de la familia de la mujer con esta alianza matrimonial? Chantal Cramaussel³⁸ propone algunas respuestas que bien se pueden aplicar a nuestro caso. Primero, la cuestión de la dote pudo haber sido un elemento importante, pues un inmigrante podía mostrarse menos exigente, ya fuera por el monto o por la fecha de su entrega, en ocasiones otorgada muchos años después. El mercader Lucas Fernández Pardo nos ilustra el caso del peninsular que recibe la dote a plazos y años posteriores al matrimonio, pero su suegro lo involucró rápidamente en sus negocios tras la unión; además, la dote llegó

³⁷ Para la ciudad de México, Hoberman (*Mexico's...*, p. 64) observa la presencia de ambos modelos entre la elite mercantil. Thomas Calvo (*Guadalajara...*, pp. 384-384) para Guadalajara, tras analizar a una serie grupos familiares de comerciantes, remarca la tendencia hacia el matrimonio endogámico y su éxito, ejemplificados con la familia mercantil creada por Agustín de Gamboa. Dentro de la elite parralense (entre la que se incluían algunos comerciantes) Chantal Cramaussel (“Una oligarquía...”, p. 87) observa el modelo exógamo, que terminaría siendo la base de su éxito a través de la consolidación de un clan familiar. Beatriz Rojas (*Las instituciones...*, pp. 133-186) subraya el matrimonio endogámico entre los comerciantes de Aguascalientes.

³⁸ Cramaussel, “Una oligarquía...”, pp. 93-94.

a alcanzar 14,000 pesos: 6,000 pesos después del matrimonio y, curiosamente, a la muerte de su esposa los 8,000 pesos restantes.³⁹

Otra de las ventajas que traía el incorporar a la familia a un inmigrante, sobre todo empobrecido, era que, al no poseer vínculos locales, este hombre se veía forzosamente obligado a integrarse al grupo familiar de la esposa, o sea, del suegro, a quien no pocas veces le sucedió en los negocios. Comerciantes como Melchor Martínez o Juan de Castorena, trabajarían arduamente para hacer fructificar los negocios del suegro o suegra, de los que terminarían haciéndose cargo a la muerte de aquellos.

Más allá de lo anterior, el espíritu emprendedor y audaz de muchos de estos inmigrantes, sumado a una serie de habilidades personales, eran otros atributos fundamentales que tenían que cubrir y que siempre fueron reconocidos por las familias a las que se incorporaban.

Los comerciantes también tendían a contraer matrimonio con las viudas de otros mercaderes, como ha sido señalado para el siglo XVII por Hoberman, y para el XVIII por Brading. En Zacatecas observamos aquel comportamiento señalado por la primera autora, es decir, el matrimonio del comerciante con la viuda de otro comerciante, el cual no precisamente responde al modelo descrito por Brading de la viuda casada con el cajero de su difunto marido. Cuando el mercader Melchor Martínez contrajo primeras nupcias, hacia 1674, con la viuda del comerciante Alonso de Cabrera, ya tenía una fortuna considerable. Mariana del Castillo había aportado al matrimonio 1,958 pesos en bienes y esclavos, que era toda su fortuna.⁴⁰ Anselmo Francisco Bernal, por su parte, ya era un comerciante establecido cuando contrajo matrimonio con María de Alarcón Fajardo, viuda del rescatador de plata Manuel Núñez de la Torre.⁴¹

Muy frecuente era también que las hijas de mercaderes contrajeran matrimonio con otros comerciantes. Y, en este sentido, ello pudo haberse convertido, para muchos, en un elemento valioso en tanto que permitía, además de la continuidad del negocio familiar, afianzar o establecer nuevos vínculos y relaciones que contribuyeran, por ejemplo, a expandir sus redes comerciales y financieras. Este tipo de enlace fue un

³⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v.

⁴⁰ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 13 febrero 1674, inventario, fjs. 20-21.

⁴¹ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 12 marzo 1681, poder, fjs. 15v-16v; 12 marzo 1681, obligación de pago, fjs. 16v-17v.

comportamiento muy extendido que nos pone de manifiesto la historiografía sobre los comerciantes novohispanos del siglo XVII.⁴² Además, todo parece indicar que la asociación suegro-yerno se constituyó también en una estrategia mercantil llevada a cabo por algunos comerciantes y, en muchas ocasiones, con fructíferos resultados, como tendremos oportunidad de ver en otros apartados.

Asimismo, conviene no perder de vista que algunos hijos de comerciantes contrajeron matrimonio con hijas de comerciantes: Andrés Tenorio Corona Baldegrudas contrajo matrimonio con Juana de los Ríos Enríquez, emparentándose con una familia mercantil, afianzando y reforzando las redes que éste ya tenía establecidas gracias a su padre que era comerciante.⁴³ Lo mismo sucedió con Tomás Manuel Núñez de las Torre, ensayador de la real caja, quien contrajo nupcias con la hija del mercader Francisco Pérez de Aragón, fortaleciendo el lazo que ambos tenían en el negocio de la plata.⁴⁴

En casi todos los casos, el suegro involucró a sus yernos en sus actividades mercantiles y crediticias, aunque no siempre con éxito. José de Villarreal asoció a su yerno Juan de Castorena en el negocio de la plata hasta que murió en 1683, y luego este último tomó el relevo de su suegro. Juan de Infante, por el contrario, intentó varias veces delegar en sus yernos algunas responsabilidades sólo para convencerse que sería imposible atraerlos a sus negocios.⁴⁵ En cualquier caso vemos una estrategia mercantil en la formación de estas asociaciones entre parientes, y el afán de los mercaderes por acrecentar y perpetuar su fortuna a falta de descendientes, o porque sus hijos tomaron los hábitos, o simplemente porque éstos no se sentían atraídos por el comercio.

⁴² Véanse: Hoberman, *México's...*; Rojas, *Las instituciones...*; Calvo, *Guadalajara...*; Brading, *Mineros...*; Kicza, *Empresarios...*

⁴³ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, fj. 59; *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, fj. 268.

⁴⁴ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 26 abril 1695, testamento, fjs. 137-139v.

⁴⁵ Véanse los estudios de caso de los mercaderes José de Villarreal y Juan de Infante en el capítulo VII.

Cuadro 3
Matrimonios de hijas de mayoristas locales, 1670-1740⁴⁶

Comerciante	Hija	Yerno	Lugar de nacimiento del yerno	Oficio del yerno	Dote
Juan de Infante	María Infante	Francisco de Abello	?	comerciante	2,000 pesos
Juan de Infante	Isabel Infante	Juan de León	?	comerciante	2,000 pesos
José de Villarreal	Teresa de Villarreal	Juan de Castorena	peninsular	comerciante	9,000 pesos
Tomás Ruiz Vallejo	María de Salamanca	Domingo de la Serna	criollo	comerciante	?
Carlos de Traña y Alarcón	Juana de Traña	Juan Antonio Pérez de Baños	peninsular	comerciante y minero	2,500 pesos en reales
Francisco de los Ríos	Juana de los Ríos	Andrés Tenorio Baldegrudas	criollo	comerciante	2,000 pesos en reales
Diego de Arratía	Juana de Arratía	Melchor Martínez	peninsular	comerciante	15,000 pesos
José de Arroyo Santervas	Josefa de Arroyo	Lucas Fernández Pardo	peninsular	comerciante	6,000 pesos en reales
Carlos de Traña y Alarcón	Ignacia de Traña	Pedro Sagaste	peninsular	comerciante y minero	2,500 pesos en reales
Carlos de Traña y Alarcón	María Ignacia de Alarcón	Antonio Vázquez Izquierdo	criollo	comerciante y minero	2,228 pesos en reales y ajuar
Melchor Martínez	Francisca Martínez	Domingo Francisco de Calera	peninsular	comerciante	5,000 pesos en reales
José de Villarreal	Francisca de Villarreal	Miguel Márquez Rincón	?	hacendado ganadero en Juchipila	8,000 pesos
Francisco Pérez de Aragón	María Pérez Salcedo	Tomas Manuel Núñez de la Torre	Criollo	ensayador de la caja real	?
Diego Cid de Escobar	María Teodora Cid de Escobar	Juan Izquierdo de Herrera	peninsular	minero y alcalde mayor de Pinos	?

Fuentes: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, III y IX; *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI; *Bienes de Difuntos*, exps. 1712-13, 1734-1755, 1735-02-14, 1748-05-27.

Como puede verse en el Cuadro 3, las dotes de las hijas de los comerciantes fueron relativamente altas. Aquellas que aportaron al matrimonio de 2,000 a 2,500 pesos de dote tenían más hermanas, lo que posiblemente influyó para que su dote no alcanzara grandes proporciones en comparación a la fortuna de sus padres. Pero ya hemos visto que la dote en sí misma no era tan importante como las posibilidades que ofrecía el incorporarse a la familia de la esposa. Para el mercader Francisco Domingo de Calera, los 5,000 pesos de la dote de su esposa Francisca Martínez,⁴⁷ no se comparó a la

⁴⁶ Únicamente se han citado a las hijas de los comerciantes que contrajeron nupcias, pues hubo otras que ingresaron a algún convento, como de ello ya hemos dado cuenta en el capítulo III.

⁴⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 0198. 1712-17213.

enorme fortuna que administró después de contraer matrimonio y con el fallecimiento de su suegro, de más de 160,000 pesos.

Pese a que tenemos pocos datos acerca de las dotes de las hijas de los mercaderes, sí es posible percatarnos que en los casos documentados éstas fueron más elevadas que las que tuvieron sus madres. De los casos que tenemos registro, podríamos decir que el monto que llevaron las hijas en comparación a las madres se duplica o triplica, como sucede con las hijas de Juan de Infante, José de Villarreal, José de Arroyo Santervas, y las del segundo matrimonio de Carlos de Traña y Alarcón.⁴⁸

Si bien sólo tenemos algunos casos para aproximarnos a las dotes de las hijas de los ricos comerciantes, también es cierto que dentro del grupo mercantil que estudiamos, hubo comerciantes que no tuvieron descendientes, como sucedió en los casos de Domingo de Arana, José de Monreal, Francisco de Medrano y Diego Sánchez de Salas.⁴⁹ Incluso, las esposas de los comerciantes Juan de Lucio y Diego Cid de Escobar (de su segundo matrimonio), estaban embarazadas cuando redactaron el último testamento localizado, por lo que no podemos saber lo que sucedió después.

3.3. Redes familiares y asociaciones entre parientes

La actuación conjunta de parientes con los mismos intereses mercantiles y crediticios a lo largo del siglo XVII, fue muy característica en el centro minero. Su éxito bien pudo deberse a su flexibilidad (a diferencia de lo que sucedía en una compañía mercantil), pues los intereses comunes no se limitaban a un propósito en particular, sino que se prestaban para todo tipo de negocios: compra-venta de mercancías, rescate de plata, avío a mineros, entre otros. Los parientes con estos vínculos, además, podían delegarse múltiples facultades para resolver diversos asuntos (realizar cobros, solicitar

⁴⁸ *Crf.* Cuadro 3

⁴⁹ La falta de descendencia no podemos explicarla a partir de los pocos datos que tenemos al respecto, además de que siempre pudieron haber existido motivos imposibles de conocer para nosotros. A pesar de lo anterior, quisiéramos proponer algunas posibles causas retomando el planteamiento de Cramaussel (“Una oligarquía...”, p. 92), quien señala que era un hecho frecuente que los poderosos se quedaran sin descendencia, lo que explica que puede deberse tanto por la alta mortalidad infantil como por el hecho de que los varones de ese grupo tendían a casarse a edades tardías. También –dice- se reducía la esperanza de procrear cuando estos hombres de edad madura se casaban con niñas que apenas habían alcanzado la pubertad (patrón común, dice la autora, en la capa alta dominante de la oligarquía parralense. Por ejemplo, los comerciantes zacatecanos Antonio Gaudín y Diego Sánchez de Salas pertenecían a la generación de sus suegros, y ninguno tuvo descendencia.

financiamiento) con la seguridad que ofrecía un pariente y sin cargos extraordinarios por su ejecución. Los lazos de confianza y dependencia mutua eran mucho mayores, y el fruto de los negocios permanecía dentro del grupo familiar. En otras palabras, la asociación informal entre parientes ofrecía los beneficios de una sociedad formal pero sin los inconvenientes que ésta implicaba, tales como circunscribirse a una actividad concreta por un periodo de tiempo limitado, la liquidez en la administración de la compañía, o los ajustes de cuentas y distribución de las ganancias anuales.

Desafortunadamente, es difícil llegar a reconstruir con precisión las relaciones mercantiles y financieras entre parientes debido a su carácter informal pues, entre otras cosas, pocas veces se reflejaron con claridad en los documentos. Sí es posible, por otra parte, identificar estas sociedades y evidenciar su funcionamiento, los beneficios que les pudieron proporcionar, y ver hasta qué punto contribuyeron al éxito o fracaso de los comerciantes así asociados.

Las asociaciones entre parientes que encontramos entre los comerciantes de Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVII son: la asociación suegro-yerno, la de padre-hijo y la de tío-sobrino; las asociaciones entre hermanos,⁵⁰ entre cuñados y aquella entre compadres.⁵¹ Llama la atención que la asociación tío-sobrino, que ya estaba muy extendida en otras ciudades y villas novohispanas,⁵² no tuviera tanto eco en el centro minero como la de suegro-yerno o aquella entre cuñados que cobró especial

⁵⁰ Este tipo de asociación no fue tan recurrente en este siglo, aunque Hoberman, mirando a la elite mercantil de México, y Cramaussel a la elite parralense, dan cuenta de la presencia de este tipo de asociación. La última autora asocia la relación hermano-hermano con la de tío-sobrino, pues apunta: que era común que el hermano mayor, quien ocupaba por lo general el papel de jefe del grupo familiar en un primer momento, permaneciera soltero, y que fuera el hermano menor, el que contrajera matrimonio y terminara fundando el nuevo linaje. Si bien las relaciones entre hermanos seguían siendo estrechas y se reconocía la autoridad del hermano mayor, a la muerte de éste, eran los sobrinos quienes heredaban sus bienes. De esa manera la transmisión de la autoridad y la herencia, solía pasar no de padre a primogénito, sino de tío a sobrino. Cramaussel, "Una oligarquía..."

⁵¹ No habremos de profundizar en esta asociación que al parecer fue muy similar a aquella que se dio entre cuñados. Dentro del grupo de comerciantes que venimos analizando sólo hemos encontrado dos casos: la asociación entre los mercaderes José de Villaurrutia y Juan Sánchez de Palencia, y la de Manuel Núñez de la Torre y Gaspar Benito de Larrañaga. Más adelante, cuando hablemos del compadrazgo hablaremos de estos dos casos, aunque llamamos la atención respecto a las dificultades para detectar estos vínculos espirituales, sobre todo cuando las fuentes son limitadas. En este sentido no podríamos decir que las asociaciones entre compadres fueran poco frecuentes, aunque tampoco diremos lo contrario.

⁵² Esta fue una de las asociaciones más frecuentes sobre todo en el siglo XVIII, y al parecer con mucho éxito, pero ya la encontramos para el XVII en la ciudad de México (Hoberman, *Mexico's...*, p. 45), Guadalajara (Calvo, *Guadalajara...*, p. 384) y Aguascalientes (Rojas, *Las instituciones...*, pp. 142-143).

importancia en Zacatecas durante el periodo estudiado. También cabe hacer la aclaración de que en algunas provincias, como Guadalajara⁵³ o Aguascalientes⁵⁴, la asociación suegro-yerno fue, en ocasiones, el resultado de la relación amo-cajero señalada por Brading para el siglo XVIII.⁵⁵ En Zacatecas, al menos en esta segunda parte del siglo XVII, no se trata del cajero (en ocasiones un sobrino) que, tras largos años de arduo trabajo y servicio, contraía matrimonio con la hija del comerciante para quien trabajaba, como sucedería en la siguiente centuria. Por el contrario, o bien era un mercader que ya tenía cierto caudal propio, o era un peninsular que compartía, por ejemplo, el lugar de nacimiento de su suegro lo que podía abrirle las puertas, o quizá también se trataba de un buen candidato que ofrecía total disposición para entregarse a los negocios de la familia. En suma, fue el matrimonio aquello que fincó una relación entre el rico mercader y el joven inmigrante y no viceversa.

Por el tipo de vínculos y la relación de dependencia que unían a sus miembros, las asociaciones entre parientes observan tres modelos. El primero de ellos se presenta en las asociaciones entre padre e hijo, suegro-yerno y la de tío-sobrino, que funcionaban de la siguiente manera: el padre, suegro o tío introducía al hijo, yerno o sobrino al mundo del comercio, iniciándolo frecuentemente como cajero de la tienda y luego, si respondía a las expectativas del comerciante, iría poco a poco haciéndose cargo de negocios de mayor envergadura.⁵⁶ Con frecuencia, como sucedió en los casos anteriores, el comerciante pretendía legar los negocios a su familiar y lo preparaba para ello de esta manera.

Un segundo modelo se observa en las asociaciones entre hermanos, cuñados y compadres. En ellas, sus miembros se asociaban con fines muy específicos: para realizar una compra o venta de mercancías, solicitar crédito, abrir una tienda o aviar a un minero. A diferencia de las asociaciones anteriores, no se daba una sujeción de uno de los miembros hacia el otro, sino que actuaban de manera conjunta en la

⁵³ Calvo, *Guadalajara...*, pp. 383-385.

⁵⁴ Rojas, *Las instituciones...*, pp. 142-143.

⁵⁵ Brading, *Mineros...*, pp. 156-158.

⁵⁶ Así lo hicieron comerciantes como Carlos de Traña y Alarcón con sus dos yernos, Juan Antonio Pérez de Baños y Pedro Sagaste; Juan de Infante con su hijo Miguel Infante; José de Arroyo Santervas con sus hijos Antonio y Felipe de Arroyo Santervas; José de Villarreal con su yerno Juan de Castorena; y Tomás Ruiz Vallejo con su sobrino del mismo nombre.

consecución de un negocio distribuyéndose el trabajo y repartiéndose los beneficios. Los socios gozaban de una completa independencia para realizar sus propios negocios. Es decir, no se involucraban, completa y permanentemente, en las actividades mercantiles del “otro”, como en el primer modelo, pese a que podían actuar juntos en diversas operaciones mercantiles y crediticias simultáneamente y por largo tiempo.

De estas asociaciones entre parientes aquella entre hermanos fue muy característica en la Zacatecas del siglo XVII, sin duda por las ventajas que traía consigo. Pues no sólo podían funcionar bajo el modelo que ya hemos señalado sino que presentó otro en particular: uno de los hermanos radicaba en el centro minero mientras que el otro actuaba desde la ciudad de México, en donde se encontraba avecindado y abastecía a su hermano de mercancías y conseguía crédito en moneda. Éste, que sería un tercer modelo, parece haber tenido mucho éxito por su dinámica: el mercader que residía en el centro minero tenía un buen abastecimiento de mercancías y contaba con la liquidez necesaria para conceder préstamos en moneda. Gracias a ello acaparaba la producción de plata de los mineros, misma que enviaba a su hermano radicado en México para liquidar a sus acreedores y comercializarla.⁵⁷

Es evidente que todas estas asociaciones con parientes fueron una estrategia empleada por los comerciantes para desplegar, estimular y afianzar sus actividades económicas, en beneficio propio y de la familia. Para algunos, además, fueron un mecanismo que les permitió acceder a un cargo público, en el cabildo o en la real caja, gracias a las influencias de su pariente: el minero y comerciante Gaspar Benito de Larrañaga renunció su cargo de ensayador de la real caja en su ahijado Tomás Manuel Núñez de la Torre, a quien crió como un hijo; Luis de Bolívar y Mena dejó a su yerno, el mercader Gaspar de Montalvo, como teniente de contador de la real caja por 4 años y 7 meses;⁵⁸ el mercader José de Villarreal favoreció las alcaldías ordinarias de su yerno, Juan de Castorena, y de sus cuñados Juan Fernández Sañudo y José de Arroyo

⁵⁷ Un ejemplo de este tipo de asociación entre hermanos fue la que establecieron los hermanos Cristóbal, Francisco y Diego de Morales: el primero se avecindó en Zacatecas mientras que sus otros dos hermanos, desde la ciudad de México, donde radicaban, enviaban al centro minero moneda y mercancías a Cristóbal, quien a su vez les remitía plata en pasta. Sobre este caso profundizaremos más adelante en este capítulo. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 3 enero 1664, poder, fjs. 1-1v; 3 marzo 1664, obligación de pago, fj. 20; Libro V, 18 julio 1671, obligación de pago, fjs. 131v-132.

⁵⁸ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

Santervas.

Sin embargo, como iremos mostrando, estas sociedades no aseguraban el éxito por sí mismas sino que fueron indispensables, entre otras cosas, la organización, el arduo trabajo, las habilidades personales y las buenas relaciones con sus familiares. En este sentido, no todas las asociaciones entre parientes funcionaron eficazmente, algunas incluso fracasaron. Pero, en estos casos, se trataba de hijos, yernos o hermanos que no tenían cualidades ni habilidades para el comercio, despilfarrando el capital que recibían pese a las frecuentes ayudas y consejos que se les proporcionaban. Inclusive hubo quien disculpó a su hijo, también comerciante, con quien había compartido intereses mercantiles, pese a haber disipado grandes cantidades de pesos, declarando no haber sido “por causa de mi hijo sino por su mala fortuna.”⁵⁹ En cualquier caso, la poca visión para los negocios y, por consiguiente, las malas empresas que llevaba a cabo el pariente poco apto para el comercio terminaban con la asociación. Sin embargo los comerciantes tuvieron la cautela necesaria como para que, ante la falta de habilidades de su familiar (hijo, sobrino, yerno, hermano), éste no afectara gravemente sus negocios. Pues conforme a sus cualidades, le iba delegando o restringiendo al pariente, injerencia en la toma de decisiones y en los negocios.

Desde luego debemos mencionar que las relaciones mercantiles y crediticias entre parientes no fue una estrategia exclusiva de los mayoristas locales, también la llevarían a cabo los comerciantes de pequeño giro, aunque no con el mismo éxito.

3.3.1. Primer modelo: las asociaciones padre-hijo, suegro-yerno, tío-sobrino

La asociación suegro-yerno fue la más extendida de este modelo. Su objetivo principal radicaba en la preparación del yerno en los negocios para que en un futuro pudiera suceder o relevar a su suegro. Entre los mayoristas locales del periodo la preferencia por esta asociación estuvo determinada en parte por la poca descendencia masculina que tuvieron, o porque los hijos varones muchas veces se inclinaron por la entrada a alguna orden eclesiástica o al clero secular, o simplemente no se interesaron en los negocios del padre.

⁵⁹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1709-06-15.

Esta relación parece haber sido muy provechosa tanto para el suegro como para el yerno: el primero contaba con un hombre de toda su confianza que frecuentemente se iniciaba como cajero y luego se convertía en un agente mercantil con facultades extraordinarias, que representaba los intereses de su protector fuera de la ciudad. Si cumplía favorablemente con su labor, podía llegar a participar en la toma de decisiones, hacer tratos, solicitar financiamiento, y comenzar a trabajar también por su cuenta e irse labrando una cierta fortuna.

El éxito de esta relación se reflejó no sólo en las fortunas que los yernos amasaron y en el prestigio social que alcanzaron gracias, entre otras cosas, a su inclusión en los negocios del suegro y a sus habilidades personales, sino también en el máximo aprovechamiento que sacaron de sí ambas partes: en cuanto a redes mercantiles y crediticias, posiciones estratégicas en el gobierno local, cualidades individuales, edad y experiencia, etcétera. Todo con un mismo fin: acrecentar la fortuna y el prestigio individual y de la familia, como sucedió en aquellas asociaciones suegro-yerno que formaron José de Villarreal y su yerno Juan de Castorena, o la de José de Monreal y su yerno Melchor Martínez.⁶⁰

Para ilustrar esta relación basta remitirse al caso del mercader y síndico provincial Carlos de Traña y Alarcón, quien se valió de la asociación suegro-yerno para asegurar el futuro de su fortuna y negocios, así como la estabilidad económica de sus hijas.⁶¹ De su primer matrimonio tuvo cinco hijos: cuatro varones, de los cuales tres ingresaron a una orden religiosa y otro al clero secular; y una hija, María de Traña y Alarcón, que contrajo matrimonio con Antonio Vázquez Izquierdo. En su segundo matrimonio tuvo dos hijas más, Ignacia y Juana de Traña que contrajeron nupcias con Juan Antonio Pérez de Baños y Pedro Sagaste respectivamente.

Ante la imposibilidad de sus hijos de compartir los negocios, Traña y Alarcón puso los ojos en sus tres yernos, especialmente en Pérez de Baños, a quien inmediatamente después de contraer nupcias con su hija lo introdujo en sus actividades mercantiles. El comerciante formó cuatro compañías mercantiles con Pérez de Baños,

⁶⁰ Véase el estudio de caso del mercader José de Villarreal en el capítulo VII. Sobre el éxito de la asociación suegro yerno de José de Monreal y Melchor Martínez remitimos al lector al capítulo II, en el apartado referente a la integración de negocios.

⁶¹ Véase el estudio de caso de este mercader en el capítulo VII.

quien contribuyó únicamente con su trabajo y recibió la oportunidad de adentrarse en el mundo del comercio e ir haciéndose de un cierto capital. Traña y Alarcón se convirtió en la principal fuente de financiamiento de su yerno, quien se aventuró muy pronto a invertir en la minería de plata: explotando minas directamente y a través del avío a mineros a cambio de plata en pasta. Pese a sus frecuentes fracasos, Pérez de Baños encontró en su suegro un fuerte respaldo económico, pues además de los constantes préstamos que le hacía, enfrentaba sus continuas quiebras liquidando a sus acreedores locales y de la ciudad de México.⁶²

La relación de Traña y Alarcón con su yerno no tuvo los alcances que el comerciante hubiera deseado, pero finalmente parece que pudo sacar provecho de ella. Por un lado, esta relación le permitió a Traña hacerse de un hombre de su plena confianza para administrar algunas de sus tiendas, contar con un agente o representante suyo que se trasladara fuera de la ciudad, en especial a la ciudad de México para la compra de mercancías, hacer pagos o solicitar créditos. Y, sobre todo, le aseguró un bienestar económico a una de sus tres hijas. Para Pérez de Baños la asociación con su suegro le representó indiscutiblemente un apoyo económico que le permitió financiar sus actividades comerciales y sus empresas mineras; y la apertura a una amplia red de influencias.

Pérez de Baños participó en las actividades mercantiles de su suegro durante varios años, desde 1678 hasta la muerte del mercader a principios de la década de 1690. Sin embargo, no pudo destacar, como su suegro, en el mundo del comercio y tampoco llegó a consolidar una gran fortuna. Quizás, porque a diferencia de su suegro, Pérez de Baños invirtió fuertes cantidades en el sector minero, sin tomar las debidas precauciones que tales inversiones implicaban. De cualquier modo, la estratégica relación que fincó con su suegro le permitió, pese a sus empresas fallidas, mantenerse en una situación económica favorable. Finalmente parece que a la muerte de su suegro, Pérez de Baños volcó sus intereses en la minería y posiblemente con cierto éxito, pues algunos años después, en 1716, lo encontramos como diputado de la minería (cargo generalmente ocupado por un rico minero de la ciudad) y procurador

⁶² AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

general del cabildo.⁶³

Traña y Alarcón también hizo partícipes en sus negocios a sus otros dos yernos, Pedro Sagaste y Antonio Vázquez Izquierdo, aunque ninguno alcanzó la posición privilegiada que tuvo Juan Antonio Pérez de Baños, quien se mantuvo siempre como la mano derecha del mercader. Sagaste era minero, pese a que estuvo laborando un año como cajero y administrador de la tienda grande de su suegro y de otra pequeña.⁶⁴ Vázquez Izquierdo, por su parte, también tenía fuertes intereses en la explotación minera desde un inicio y si bien no colaboró con su suegro en la administración de sus tiendas, sí mantuvo una relación financiera con él: como hizo con Pérez de Baños y Sagaste, Traña le proporcionó el capital que necesitaba para sus empresas mineras, le tenía una línea de crédito abierta en sus tiendas, se constituyó en el aval frente a sus acreedores en México, e incluso ante su falta de solvencia, llegó a liquidar deudas en su contra.⁶⁵

En suma, pese a que la asociación de Traña y Alarcón con sus yernos no fue tan fructífera como el mercader esperaba, el mercader también debió pensar en que sus yernos serían los sucesores de su fortuna, como esposos de sus herederas, pues sus cuatro hijos varones se dedicaron a la vida religiosa renunciando en su padre la herencia correspondiente. Si bien los yernos no contribuyeron a reforzar el éxito económico de Traña, éste sí tomó a su cargo la seguridad económica de sus yernos y apoyó sus empresas, por muy azarosas que fueran, colocándolos en una red de relaciones consolidada que les asegurara su bienestar. Por último, también cabe mencionar que el comerciante había ampliado convenientemente sus redes familiares cuando se ofreció a dotar a la hermana de su primera esposa, Luisa de Baldegradas, para que contrajera matrimonio con el comerciante Andrés Tenorio Corona, quien ya para la década de 1670 gozaba de una cierta fortuna que iba en aumento, incorporándose al cabildo como alcalde ordinario en 1692. Asimismo, tuvo a bien compadrarse con el tesorero de la Cruzada, Diego Sánchez de Salas, un mercader asociado a la familia mercantil Gutiérrez Villarreal.

⁶³ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, exp. 10, 8 agosto 1716.

⁶⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 276.

⁶⁵ *Idem*

Como ya hemos dicho, las asociaciones tío-sobrino y padre-hijo funcionaban de forma semejante a la de suegro yerno. Si bien la primera no parece haber cobrado demasiada fuerza en este periodo a diferencia de lo que ocurriría en el siglo XVIII, no obstante también la encontramos. Soltero y con una hija natural, el mercader Tomás Ruiz Vallejo, quien tuviera una importante actividad financiero-mercantil en el centro minero a principios del siglo XVIII, tuvo que reflexionar respecto al futuro de sus negocios. Este mercader parece haber llegado al centro minero, a finales de la década de 1690, con una cierta fortuna que empezó a acrecentar rápidamente. Pero quizás debió preocuparle el hecho de no contar con un sucesor que continuara con sus negocios y ampliara su fortuna. Sabemos que su hija natural, María de Salamanca, se había casado con Domingo de la Serna (ya fallecido cuando el mercader redacta su testamento), matrimonio que le había dado una nieta, Manuela de la Serna. Ello quizá motivó a Ruiz Vallejo, ya entrado en años, a solicitar la presencia de un sobrino. A este último, rápidamente lo inmiscuyó en sus negocios probablemente con la idea de que a su muerte fuera él quien velara por el bienestar económico de su hija y nieta. Este sobrino efectivamente actuó al lado de su tío en los negocios, incluso lo nombró uno de los albaceas, si bien sólo designó a su nieta como la heredera universal.⁶⁶ A la muerte de Ruiz Vallejo, su sobrino no parece haber destacado por sí mismo en el comercio, mientras que su nieta, Manuela de la Serna, contraería nupcias con un acaudalado mercader, Diego de los Ríos.

3.3.2. Segundo modelo: las asociaciones entre cuñados y compadres

Ahora bien, otro tipo de asociación menos formal, en el sentido de que no había transmisión de los negocios de una parte a la otra, pero en donde se mantenían fuertes lazos mercantiles (y aquí cabrían también algunas asociaciones entre hermanos), es aquella entre cuñados, que se dio con cierta frecuencia, sobre todo si se trataba de una familia mercantil.⁶⁷ Por ejemplo, Francisco Pérez de Aragón reconstruyó su hacienda

⁶⁶ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1734-1755.

⁶⁷ Entre los casos que podemos mencionar, citaremos las relaciones entre los siguientes cuñados: José de Villarreal-Juan Fernández Sañudo-José de Arroyo; las de Diego Sánchez de Salas-Sebastián Correa-Manuel Correa-Domingo Martínez del Arenal-Nicolás Díaz Caballero; la de Juan de Castorena-Miguel Márquez Rincón; la de Antonio Gaudín-Juan Ramos de la Vega; la de Francisco Pérez de Aragón-Gaspar Benito de Larrañaga; y la de Melchor Martínez- Francisco y Diego de Arratia, y otras más.

“Los Leones” con el capital de su cuñado, el ensayador de la real caja Gaspar Benito de Larrañaga, a quien se la legaría a su muerte como lo habían pactado.⁶⁸ Ambos, además, realizaron algunas actividades financiero-mercantiles conjuntas. Por su parte, el mercader Diego Sánchez de Salas reconoció en su memoria testamentaria haber tenido tratos durante largos años con su cuñado, el alférez Sebastián Correa, ambos tenían línea abierta de crédito con el otro.⁶⁹ De igual manera, el mercader Antonio Gaudín mantenía diversos tratos con su cuñado, el también mercader Juan Ramos de la Vega, a quien dijo serle deudor de 1,500 pesos del resto de las cuentas que tenían, según un inventario de bienes que hizo en 1698.⁷⁰

Esta asociación entre cuñados fue muy recurrente y mucho más sencilla ya que permitía a los comerciantes tener un apoyo sólido y flexible. Además, en ocasiones, uno de los cuñados tenía redes financiero-mercantiles mucho más consolidadas que eran ofrecidas y aprovechadas por el otro. Todo en aras a fortalecer el grupo familiar, pues hay que subrayar nuevamente el poder que tenía y ejercía la familia sobre el éxito del comerciante, en su trayectoria y para la consolidación de la misma.

A finales de la década de 1650 y hasta su muerte a principios de 1680, el mercader José de Villarreal dio inicio a una serie de asociaciones informales con varios miembros de su familia, quienes, a su vez, establecieron fuertes relaciones financiero-mercantiles con otros parientes. Tras su incorporación al cabildo como alguacil mayor (1654), favoreció las alcaldías ordinarias de sus dos cuñados, Juan Fernández Sañudo y José de Arroyo Santervas. Asimismo, impuso no sólo a sus cuñados, sino también a su yerno y yernos de sus cuñados, como alcaldes ordinarios.⁷¹ Una vez que se posicionaron como personajes influyentes en la vida pública del centro minero les fue mucho más fácil conseguir financiamiento de la ciudad de México y apoyarse económicamente entre ellos. Los tres cuñados se llamaban entre sí “hermanos”, y si bien había una cierta independencia entre ellos, participaban de las mismas empresas,

⁶⁸ AHEZ, Notarías, Lucas Fernández Pardo, Libro VI, 26 de abril de 1695, testamento, fjs. 137-139v.

⁶⁹ *Ibid.*, Libro IV, 29 marzo 1693, testamento, fjs. 69v-77.

⁷⁰ *Ibid.*, Libro VIII, 18 enero 1698, inventario, fjs. 4v-6v.

⁷¹ Véase el capítulo VI.

se hacían préstamos, se apostaban como fiadores y se apoderaban para hacer cobros y solicitar créditos.⁷²

Una de las características de esta familia mercantil fue el éxito que tuvieron sus miembros en su conjunto y buena parte de ellos de forma individual; también lo fue el apoyo y ayuda mutua que se prestaban. Sus intereses económicos estaban fundamentalmente centrados en la compra-venta de mercancías al mayoreo y en el rescate de plata a gran escala, producto de aquella actividad y vía préstamos en moneda. Si bien dentro de esta familia mercantil encontramos varias asociaciones informales entre sus miembros, basta con citar a unos de ellos y la cabeza del núcleo, José de Villarreal, para percatarnos de los provechosas y frecuentes que fueron estas sociedades, particularmente a mediados de siglo. Por un lado, el mercader fortaleció sus relaciones crediticias frente a los mercaderes de plata de la ciudad de México, y a su vez las de su parentela. Contó con hombres de su confianza para realizar cobros y que prestaran su nombre en sus solicitudes de crédito. Asimismo, reforzó su influencia en el ayuntamiento, dado que sus familiares ocuparon a su lado diversos cargos en la institución, y éstos habían visto favorecida su inserción por medio de aquél.

3.3.3. Tercer modelo: las asociaciones entre hermanos

Otra de las asociaciones muy recurrentes entre los comerciantes era de la de hermano-hermano, cobrando mayor fuerza a finales del siglo, cuando llegó al centro minero una nueva oleada migratoria. En las asociaciones entre hermanos podemos distinguir, por una parte, aquellas en las que uno de los hermanos radicaba en Zacatecas y el otro (u otros) en la ciudad de México, desde donde enviaba a aquel la moneda y mercancías necesarias a cambio de plata en pasta. Por otro lado, encontramos asociaciones donde los hermanos se avecindaban en el centro minero y actuaban juntos en diversos negocios.

A mediados de la década de 1650, el mercader Cristóbal Ruiz de Morales llegó a avecindarse al centro minero, proveniente de la ciudad de México, con un objetivo muy concreto: conseguir clientes “seguros” para la moneda y mercancía que le enviarían sus

⁷² Véase su estudio de caso en el capítulo VII, donde profundizamos en las diversas relaciones financiero-mercantiles mantuvo con sus cuñados.

dos hermanos, Francisco y Diego de Morales desde la capital del virreinato a cambio de plata en pasta. Sus actividades al parecer fueron lucrativas pues se prolongaron casi dos décadas.

Desde un inicio Cristóbal había instalado en la ciudad una tienda grande de mercancías de importación y novohispanas ubicada en la calle comercial de Tacuba, sede de sus operaciones. A través de la asociación que mantuvo con dos hermanos avecindados en México, Cristóbal pudo llegar a una vasta clientela, entre la que se encontraban ricos mineros y comerciantes de la ciudad.⁷³

Al contraer matrimonio con Juana Ruiz de Oliver, hija del cerero Pedro Ruiz de Oliver, dueño de las fértiles huertas de Melgar, el mercader cerró su posibilidad de volver a la ciudad de México, por lo que empezó a tener una continua actividad por su cuenta. Los beneficios que le trajo a Cristóbal la asociación financiero-mercantil que mantuvo con sus hermanos bien puede reflejarse en el capital de inversión de que disponía por cuenta propia. Aunque no contamos con datos precisos de su caudal, los avíos que proporcionaba por su cuenta al rico minero Diego de Medrano hacia 1685, pueden darnos una idea. Tan sólo en los adelantos de mercancía y moneda que le había proporcionado al minero en ese año sumaron casi 12,000 pesos.⁷⁴ Las dos alcaldías ordinarias que obtuvo, una en 1673 y la otra en 1683, son otro elemento que nos permite confirmarlo.

A finales del siglo XVII, Pedro de Cevallos Villegas, hermano del mayorista de la ciudad de México, Diego de Cevallos Villegas, también se instala en el centro minero para dedicarse al comercio al mayoreo y al rescate de plata, fuertemente apoyado por su hermano quien era su proveedor.

Distinto es el modelo que presentan los mercaderes Juan de Lucio Carera y José de Villoria y Venia, quienes de la ciudad de México deciden avecindarse en Zacatecas aconsejados posiblemente por los dos hermanos que cada uno tenía en el centro

⁷³ Los hermanos Morales fueron acreedores, por ejemplo, del minero Francisco Bravo y Diego de Medrano Bañuelos, y de los mayoristas locales José de Villarreal, Diego Sánchez de Salas y Juan de Castorena. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 3 marzo 1664, fj. 20; Libro V, 18 julio 1671, obligación de pago, fjs. 131v-132; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 15 diciembre 1685, obligación de pago, fjs. 547-548v.

⁷⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 15 diciembre 1685, obligación de pago, fjs. 547-548v.

minero, y quienes ya tenían aventajado el camino en cuanto a redes de influencia. Se trataba de hermanos que inicialmente habían estado avecindados en la ciudad de México. Luego, uno de los hermanos partía al centro minero y tiempo después, si el negocio lo requería o había amplias posibilidades de incrementar el capital, el otro hermano u hermanos venían a establecerse a Zacatecas. También había quienes llegaban juntos al centro minero buscando fortuna como comerciantes o mineros, estableciéndose definitivamente, o sólo uno de ellos. Por citar un ejemplo, los hermanos Juan, Antonio y Rodrigo de Lucio Carrera fueron llegando a Zacatecas uno tras otro, asociándose o valiéndose del hermano ya establecido para hacer fortuna, y aprovechando las redes de relaciones que ya tenía establecidas. Juan de Lucio Carrera no sólo sobresalió como comerciante y destacado aviador sino que llegó a ser diputado del comercio en Zacatecas.⁷⁵ Rodrigo, también involucrado en el comercio, fue comisario del Santo Oficio de la Inquisición, cargo que quizás le pudo permitir seguir ampliando su actuación en el terreno mercantil: sabemos, por ejemplo, que llegó a mantener relaciones comerciales con otro mayorista local, Juan de Infante, entonces recaudador de las rentas del Tribunal del Santo Oficio, a quien le encargaba diversas encomiendas mercantiles y la venta de todo tipo de géneros que embargaba el Tribunal.⁷⁶ El apoyo y solidaridad que manifestaron estos hermanos, así como la asociación entre ellos, se observa cuando, por ejemplo, Juan, Antonio y Rodrigo le dieron un poder a Pedro Gamero Duque, vecino de Guadalajara, para que les consiguiera un crédito de hasta 13,000 pesos;⁷⁷ o a través del otorgamiento de poderes que se hacían el uno al otro.⁷⁸ Como ellos, los hermanos José, Alonso y Miguel de Villoria y Venia, quienes llegaron a fines de 1680, establecieron algunas relaciones financiero-mercantiles, pero en este caso sólo José de Villoria era mercader, mientras que Alonso y Miguel eran mineros.

Como en el ejemplo anterior, no todos los hermanos que se asociaron eran comerciantes, en algunos casos había quien sí lo era, mientras que el otro solía ser minero, y no siempre la relación era duradera. Cristóbal y Juan de Castorena, el primero

⁷⁵ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 11 abril 1702, poder, fjs. 69v-72.

⁷⁶ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

⁷⁷ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 1 septiembre 1702, poder, fjs. 182v-183v.

⁷⁸ *Ibid.*, Libro II, 30 mayo 1702, poder, fjs. 108v-110; 7 abril 1702, poder, fjs. 68v-69v.

minero y el segundo comerciante, llegaron en algún momento de la década de 1660, pues parece que ya tenían algún tiempo avecindados en la ciudad. En 1671, Juan poseía una tienda en Zacatecas, donde residía.⁷⁹ Llegaron a actuar en algunos negocios juntos por algún tiempo hasta que Juan de Castorena contrajo matrimonio con la hija del mercader José de Villarreal, involucrándose en los negocios de su suegro, como ya hemos relatado.

Todas estas asociaciones entre parientes que hemos descrito son una clara muestra de que los comerciantes no actuaban como individuos aislados ni desarrollaban sus actividades de manera solitaria. Por el contrario, entre los mayoristas zacatecanos hay una marcada influencia del grupo familiar, al grado que bien podemos hablar de familias mercantiles y no sólo limitarnos al “comerciante” en singular.

Hay que anotar, sin embargo, que los diferentes tipos de asociación, ya fuera la de padre-hijo, suegro-yerno, hermano-hermano, cuñado-cuñado y tío-sobrino, no siempre fueron exitosas, pues seguían requiriéndose esas habilidades personales y las buenas inversiones que llevaran a cabo los involucrados (el hijo, yerno, hermano, cuñado, sobrino). El mercader Juan de Infante experimentó el fracaso de tales relaciones cuando ese interés suyo por involucrar a sus yernos dentro de sus actividades mercantiles, como lo hicieron otros mercaderes, no tuvo los frutos que él hubiera esperado. Pues, además de la dote que recibieron Francisco de Abello y Juan de León, Infante siempre los ayudó “...aunque infructuosamente”. Ambos yernos mostraron muy pocas cualidades y aptitudes para los negocios y de todas las ocasiones en que su suegro los ayudó económicamente, ninguno pudo ser un relevo para él.⁸⁰ El mercader también involucró a sus hijos Miguel, Martín y José de Infante, quienes perdían o malgastaban cantidades que debían remitirle a su padre. En suma, para este

⁷⁹ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 19 septiembre 1671, poder, fjs. 154v-155v.

⁸⁰ El mismo caso presenta Gerónima de Villarreal con dos de sus yernos, Juan de Salamanca y José Andrés de Claramonte, quienes se habían casado con dos huérfanas, Inés y Gerónima Sañudo, a quienes aquella había criado como hijas. Ella les había proporcionado frecuentes ayudas económicas en aras a verlos forjarse una fortuna y que, al mismo tiempo, pudieran ayudarla en sus múltiples negocios al haber quedado viuda. Sin embargo, como ella misma lo da a conocer en su testamento, no pudieron conseguirlo. El capital que por ejemplo le prestó a Juan de Salamanca, decía Gerónima, “lo ha disipado y destruido”. No obstante ella, quien fuera una destacada aviadora a finales de la centuria, encontró en el esposo de una de sus sobrinas, concretamente en Nicolás Díaz Caballero, casado con Catalina Correa, al yerno que no tuvo. Fue él quien se haría cargo de varios negocios de Gerónima, incluso lo llega a nombrar albacea y uno de sus dos herederos universales. Véase: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v.

comerciante, como pudo suceder con otros, los lazos familiares le trajeron más desventajas que ventajas. Lo mismo le sucedió cuando trató de asociarse con su hermano, José de Infante, quien estaba vecindado en Puebla y llegó a radicar una temporada en Zacatecas, donde no pudo sobresalir como comerciante. La relación entre Juan de Infante y su hermano terminó cuando éste “malgastó” la cantidad de 40,000 pesos que Juan le había llegado a prestar, como lo asienta el mercader en su testamento: “...sin réditos ni esperanza de cobrarlos.”⁸¹

Sin embargo, a pesar de que Juan de Infante no pudo, aparentemente, sacar ventaja de su grupo familiar, llegó a tener éxito en el comercio como lo demuestra su fortuna de más de 50,000 pesos.⁸² Sin contar las deudas incobrables de que era acreedor, como aquella de su hermano. Esto confirma que las redes familiares, como una estrategia mercantil, no eran necesarias, por sí mismas, para tener éxito en los tratos y contratos. Y en este sentido, pese a que los mayoristas zacatecanos compartirán una serie de estrategias mercantiles, muchas veces tendremos que ceñirnos a los casos particulares.

Algunos investigadores que han analizado las estrategias mercantiles de los mercaderes provinciales del siglo XVII, han encontrado al menos en uno de los comerciantes de su estudio, quien no ha salido beneficiado con la relación padre-hijo, tío-sobrino, suegro-yerno. Y, a la muerte del comerciante, su fortuna y relaciones no fueron aprovechadas por la falta de interés o cualidades de los herederos.⁸³ Pero al igual que observamos en el caso del mercader Juan de Infante, estos comerciantes pusieron en marcha otras estrategias que les permitieran extender sus actividades mercantiles y redes crediticias sin la ayuda de los hijos, sobrinos y yernos poco aptos en los negocios. Concluimos por tanto en que si bien las redes familiares contribuyeron al éxito de algunos comerciantes, para otros éstas no fueron imprescindibles para ampliar sus redes-financiero-mercantiles y lograr amasar una fortuna en el comercio.

⁸¹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

⁸² Véase el estudio de caso de este mercader en el capítulo VII.

⁸³ Chantal Cramaussel nos ofrece el caso de Francisco Montañón de la Cueva y Villamayor en Parral, Thomas Calvo el de Mathías de Legaspi en Guadalajara y Beatriz Rojas nos pone el ejemplo de Juan Fernández de Palos en Aguascalientes.

3.4. El compadrazgo y el albaceazgo: inicio y culminación de vínculos estratégicos

Por último, y ya que estamos hablando de los lazos financiero-mercantiles estrechados a través de las redes familiares, no debemos olvidar que durante la época colonial, no solo se reconocían los vínculos consanguíneos de parentesco hasta el cuarto grado sino también, y con la misma fuerza, el parentesco espiritual.⁸⁴ El más importante: el compadrazgo.

Son pocos los autores que se han detenido en este importante vínculo. Quizá una de las explicaciones provenga de la falta de elementos para establecer o percibir este tipo de relaciones en los documentos; también porque suele desvanecerse ante nuestros ojos la influencia que ejerció este vínculo en las actividades económicas de los comerciantes. Estos son algunos de los problemas que hemos enfrentado al analizar a nuestro grupo mercantil, no obstante hemos encontrado algunas ligas entre los comerciantes y sus compadres. Mismas que nos permiten acercarnos a una de las estrategias que emplearon los comerciantes para la construcción y/o consolidación de redes de influencia, atendiendo, desde luego, a que independientemente de cualquier interés mercantil, en este tipo de sociedades pesaban, más que nada, la tradición y los preceptos religiosos. Louisa Hoberman observa entre la elite mercantil de la ciudad de México de la primera mitad del siglo XVII, que los mayoristas de la capital actuaban como padrinos 2 o 4 veces por año entre los hijos de comerciantes y de otros grupos sociales.⁸⁵ Y –asegura– no hay duda de que el compadrazgo fomentó y algunas veces inició convenientes y provechosos vínculos para extender redes mercantiles entre los comerciantes con poderosos miembros de la sociedad.⁸⁶ Y, en efecto, esto lo hemos podido constatar con algunos mercaderes zacatecanos. De hecho, los mayoristas locales que tuvieron descendencia, buscaron entre su mismo grupo mercantil a sus compadres, así como a los ricos mineros, autoridades municipales u oficiales reales y otros miembros distinguidos de la sociedad zacatecana. Este lazo espiritual, además, supieron explotarlo muy bien ambas partes: el mercader se convirtió en socio de su

⁸⁴ Cramausse, “Una oligarquía...”, p. 91.

⁸⁵ La autora también deja apuntado que muchas veces los comerciantes eran padrinos de hijos de gente humilde. Hoberman, *Mexico's...*, p. 241.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 240-241

compadre, o bien en su aviador si era minero, o encontró a un aliado si se trataba de un hombre que integraba el ayuntamiento o la real caja, instituciones muy ligadas las actividades del mercader. El comerciante Lucas Fernández Pardo fue aviador de su compadre, el rico minero Antonio de la Rivilla, y también mantuvo diversas relaciones mercantiles y crediticias con otro compadre suyo, Francisco Santos del Castillo, mercader y luego dueño de haciendas ganaderas.⁸⁷ Los mercaderes Juan Sánchez de Palencia y José de Villaurrutia se asociaron en una compañía mercantil y cuándo este último tuvo que hacer un largo viaje a España, le traspasó a su compadre, Sánchez de Palencia, su cargo de tesorero de la Cruzada. Ambos, además, se concedían préstamos, y se afianzaban y apoderaban mutuamente.⁸⁸ Para Manuel Núñez de la Torre, tener por compadre al ensayador de la real caja quizá pudo haber sido, dado el importante lazo espiritual que los unía, un elemento a su favor como tratante de plata a gran escala que era, ya que éste podía llegar a asegurarle que su plata de quinto pasara por plata de diezmo. En otras palabras, reducir el pago de impuestos de su plata en pasta que llevaba a quintar, obteniendo con ello jugosas ganancias.

Si atendemos a lo que apuntó Frédérique Langué con respecto a los mineros zacatecanos del siglo XVIII, podríamos decir que en Zacatecas el compadrazgo tenía una importancia social esencial y los beneficiarios se encontraban ligados por el resto de su existencia. Para la autora, una de las más importantes estrategias de los mineros en el siglo XVIII era justamente la de extender su influencia a la sociedad local en su amplio sentido: con la elite, con los funcionarios, con sus trabajadores y operarios de minas, con el pueblo, etcétera.⁸⁹ El compadrazgo, en este sentido, pudo haberse convertido en un mecanismo ideal que les permitiera a los mayoristas locales, al igual que a estos mineros, extender sus redes de relaciones. El mercader Diego Sánchez de Salas igual fue compadre del rico mercader Carlos de Traña y Alarcón, que del comerciante de pequeño giro Fernando Chávez de Quesada.⁹⁰ En este caso podemos ver que los pequeños comerciantes también trataron de compadrarse con sus

⁸⁷ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, fjs. 91-97v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, fjs. 29v-30v; *José de Laguna*, Libro III, fjs. 23-24v; *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, fjs. 91-97v.

⁸⁸ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 27 enero 1695, testamento, fjs. 24v-28v.

⁸⁹ Langué, *Los señores...*, p. 331-346.

⁹⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 20 octubre 1685, inventario, fj. 467v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 25 enero 1692, testamento, fjs. 11v-13.

abastecedores locales, y quizás aprovechar el lazo espiritual que los unía para eventualmente asegurar algunos tratos mercantiles, obtener buenos plazos de crédito o aplazamientos de deuda. Para el rico mercader era igualmente ventajoso pues solía ganar un cliente y un nuevo allegado. También el rico mercader Alonso de Quintanilla tuvo a bien ser compadre del mercader Francisco Codina, dueño de dos grandes establecimientos comerciales en la ciudad. Este último además nombraría a Quintanilla como su albacea testamentario.⁹¹

Aunque no hemos podido apreciar en todos los casos estudiados este vínculo, muchas veces entre los albaceas del comerciante había algún compadre, como en el caso anterior, lo que deja ver el fuerte lazo que se creó entre ambos.

A través del albaceazgo o ejecución testamentaria, también es posible acercarse, hasta cierto punto, a las redes de relaciones que crearon los comerciantes (véase en el Anexo, el Cuadro 6). Es innegable el alto grado de confianza que le confería el testador al albacea. Por ello, muchas veces se buscaba y nombraba un albacea entre algún miembro de la familia, al compadre o al amigo, que por lo regular era quien estaba conectado de una u otra manera a sus actividades económicas. Y fue, en este sentido, que se tuvo preferencia por nombrar a otros mayoristas locales como albaceas, estuvieran emparentados con el testador o no; también se preferían mineros y hacendados que tuvieran actividades mercantiles y compartieran algunos negocios con el testador.

Los comerciantes eran buenos candidatos para ejercer como albaceas en tanto que, como hombres de negocios, personas de confianza y de grandes fortunas, tenían la capacidad de manejar mejor los bienes y ejecutar, hábil y provechosamente, las disposiciones del difunto.⁹² Para el testador y el albacea los beneficios podían llegar a ser igualmente convenientes: el primero tenía la seguridad de que su fortuna estaba en “manos expertas”, por ejemplo, al vender una casa, saldar las cuentas, mantener “seguro” el patrimonio que debía entregar a los herederos menores de edad y, en este sentido, que pudiera llegar a ser un verdadero tutor para sus hijos. Para el albacea también había muchas ventajas, como el administrar grandes fortunas a cambio de una

⁹¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 9 junio 1690, testamento, fjs. 133-138.

⁹² Calvo, *Guadalajara...*, p. 387.

pequeña renta semanal, mensual o anual (como luego solían pedirlo las viudas que no deseaban hacerse cargo de los negocios de su marido); retener los capitales y bienes por largos años, administrándolos a su antojo, hasta que los devolviera a los herederos en edad de recibirla. También hacer ventas y remates de los bienes a sus conocidos o a sí mismo, sobre todo si se trataba de mercaderías. Y podemos imaginarnos otros beneficios más, sin contar con que el ejercicio de albacea le traía al mercader una comisión, que Hoberman señala que podía llegar a ser del 6 al 25%, aunque señala que frecuentemente era menos de este porcentaje.⁹³

Veamos un ejemplo concreto para ilustrar lo anterior y que nos permite ver también la importancia del vínculo del compadrazgo. El mercader y rescatador de plata a gran escala, Manuel Núñez de la Torre, cuya trayectoria ya situamos en el decenio de 1660, estuvo conectado con dos oficiales reales con quienes mantuvo fuertes intereses ligados al rescate de la plata. Primero, con Roque de Arellano, tesorero de la real caja a mediados del siglo, quien le confió al mercader la tutoría de sus hijos menores de edad a su muerte. Como albacea y tutor, Núñez de la Torre administró los bienes de su antiguo socio y amigo, hasta que los hijos de aquél pudieran recibir su herencia. Este albaceazgo sin duda refleja los fuertes lazos que se afianzaron entre ellos. Quizá esta experiencia se relaciona con el hecho de que el mercader buscara nuevamente vincularse, años después, con el ensayador de la real caja, Gaspar Benito de Larrañaga, a quien invita a ser el padrino de su hijo Tomas Manuel Núñez de la Torre. Sabemos que el ensayador estuvo inmerso en el tráfico de la plata, conectado con los acaparadores de plata a gran escala, alrededor de 1680-1690, y entre ellos con Núñez de la Torre. Este último seguramente estrechó lazos de amistad, reforzados por el compadrazgo, con Larrañaga, a quien luego nombraría su albacea y tutor de su hijo. Cuando muere el mercader, Larrañaga se hizo cargo de administrar su fortuna por largos años, y llevó a vivir a su casa a su ahijado, cuando su madre volvió a contraer matrimonio.⁹⁴

En su testamento, Tomás Manuel deja señalado que su padrino no le devolvió su fortuna cuando adquirió la mayoría de edad, pero a cambio renunció en él el oficio de

⁹³ Hoberman, *Mexico's...*, p. 55.

⁹⁴ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1712-09-11, 66 fjs.

ensayador.⁹⁵ Los enormes beneficios que obtuvo Larrañaga se hicieron evidentes, pues conservó la fortuna de su compadre, que acrecentó la propia, encontró quien lo remplazara en la real caja y que asegurara sus negocios en torno al rescate de la plata, y finalmente, le encontró a una sobrina suya, hija de un mercader, para que contrajera matrimonio.

El albaceazgo, como vemos, ofrece la posibilidad de acercarnos a una parte de las redes de relaciones creadas por los comerciantes. De hecho todos los albaceas de los mercaderes de quienes poseemos registros son personajes que convivían constantemente en la vida y negocios de quienes así los designaban (véase en el Anexo, Cuadro 6). Por ejemplo, un mes después de que el sargento mayor Diego de Trujillo Suárez nombrara como albacea al comerciante y tesorero de la Cruzada Diego Sánchez de Salas, encontramos una obligación de pago a favor del sargento, donde Sánchez de Salas se obligaba a pagarle 1,100 pesos que aún le debía de una cantidad más grande que aquél le había prestado.⁹⁶ Por citar otro ejemplo, Gabriel de Arellano Saldívar, radicado en Zacatecas hacia 1692, nombró al mercader Antonio Gaudín como su albacea testamentario.⁹⁷ Un mes después, Gaudín formó una compañía comercial en el real de Fresnillo con Diego Jiménez de Arellano, hermano de Gabriel de Arellano.⁹⁸

Tampoco son pocas las veces que el albaceazgo fue el resultado de una relación mercantil o de una pertenencia a determinadas instituciones, civiles o religiosas. Una y otra bien pudieron cultivar la amistad entre el testador y el albacea, y dar ocasión a muestras de solidaridad, apoyo o ayuda económica. El mercader Andrés Roldán Ponzan, por ejemplo, designó en su primer testamento a siete albaceas, cuatro de ellos mercaderes de Zacatecas y otros tres mercaderes de la ciudad de México, a todos los nombró además herederos universales.⁹⁹ Con los mercaderes locales había estrechado vínculos mercantiles y crediticios. Dos de los cuales fueron miembros del cabildo, institución a la que se integró en el mismo periodo que ellos: Alonso de Quintanilla,

⁹⁵ *Idem*

⁹⁶ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III, 6 septiembre 1659, testamento, fjs. 179-180; 26 octubre 1659, obligación de pago, fj. 213v.

⁹⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 14 febrero 1692, testamento, fjs. 24-25.

⁹⁸ *Ibid.*, 27 marzo 1692, compañía, fjs. 48v-49.

⁹⁹ *Ibid.*, Libro I, 14 octubre 1690, testamento, fjs. 49-50v.

alcalde ordinario de segundo voto, que compartía la alcaldía con Roldán que fue designado de primer voto; y el tesorero de la Cruzada, José Martínez de León; el tercero, Gaspar Benito de Larrañaga, ensayador de la real caja, y ligado a sus negocios de rescate de plata; el cuarto, Lázaro García de la Vega, era un mercader de poco giro con quien se había asociado en una compañía mercantil.¹⁰⁰ Los mercaderes de México eran precisamente quienes le proporcionaban crédito en moneda y mercancías al mercader: los capitanes Francisco Canales Gacio, Luis Sáenz de Tagle, y el alférez Francisco Ruiz de Tagle. Como ya hemos visto en la primera parte del capítulo, los mercaderes solteros tendían algunas veces a legar su fortuna a otros mercaderes. Pero el rastreo de información que nos permite hasta cierto punto explicar las relaciones entre éstos, también debe hacerse al momento de preguntarse por los vínculos entre testadores y albaceas. Pues, como puede verse, nos remiten a muchos de los personajes que formaban parte de las actividades mercantiles y crediticias de los comerciantes.

El albaceazgo, a pesar del poco interés que se le ha dado en la historiografía sobre los comerciantes, es una útil herramienta que ayuda a reconstruir, más allá de las redes mercantiles, los vínculos sociales de los comerciantes. En este sentido, nos hemos hecho cinco preguntas básicas: ¿Qué implicaba el albaceazgo? ¿A quiénes nombran por albaceas los comerciantes zacatecanos? ¿Cuáles eran las ventajas que se le ofrecían al albacea ante su designación? ¿Quiénes nombran por albaceas a los comerciantes de nuestro estudio? ¿Cuáles eran las desventajas del nombramiento en tanto que hemos encontrado algunos casos en que los albaceas renuncian a serlo?

De alguna manera nos hemos acercado a las tres primeras preguntas, ahora trataremos de dar algunos elementos que nos permitan dar alguna luz con respecto a las dos últimas cuestiones. Sabemos de antemano que muchos de los comerciantes se habían hecho cargo de uno o varios albaceazgos como lo asientan en sus memorias testamentarias. Es muy interesante indagar acerca de los personajes que buscaban establecer con los comerciantes (suponemos relacionados de alguna manera con el testador) este tipo de apoyo (la buena ejecución de sus disposiciones testamentarias). Y, en términos generales, podemos decir que el albaceazgo representó para los

¹⁰⁰ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 20 julio 1688, testamento, fjs. 119v-121v.

comerciantes un mecanismo que les permitió estrechar relaciones sociales con todos los sectores de la población.

No pretendemos revisar detenidamente, al grado de hacer una serie de listados, los albaceazgos que tuvieron a su cargo los comerciantes. Únicamente, citaremos algunos ejemplos concretos que son válidos para poder tomarlos como una muestra de lo que parecía ser un comportamiento muy extendido. El comerciante Diego Sánchez de Salas fue designado albacea de personajes muy distinguidos de la sociedad zacatecana como Nicolás de Saldívar Oñate Mendoza, descendiente de conquistadores, alcalde ordinario (al igual que el mercader) y alcalde mayor de la villa de Aguascalientes. En este lugar, Sánchez de Salas tenía negocios de compra-venta de ganado, lo que sugiere un posible vínculo mercantil entre ellos. Además, el mercader compartió el albaceazgo con Diego de Medrano, uno de los mineros pertenecientes a una de las más prominentes familias mineras de la ciudad y quien fuera corregidor.¹⁰¹ Asimismo tuvo dos albaceazgos que directamente se relacionaban con su origen sevillano: el de Leonor Jurado de Valenzuela y el de Fernando Chávez de Quesada, su compadre.¹⁰² De sus propios parientes fue albacea de los comerciantes Tomás García de Cañas (las mujeres de ambos eran primas) y de Domingo Martínez del Arenal, su cuñado.¹⁰³ Finalmente, también lo fue de otro compadre suyo, el mercader Francisco de Codina y de Juan de los Reyes, que había residido en Zacatecas y era originario de la ciudad de Manila en las Islas Filipinas, compartiendo dicho albaceazgo con el rico comerciante José de Villaurrutia.¹⁰⁴

Lucas Fernández Pardo fue albacea del maestro de campo Juan Niño de Tavora, quien había sido corregidor de Zacatecas;¹⁰⁵ de Antonio de Ambia, cura del real de Pánuco y reconocido minero;¹⁰⁶ de Francisco Rodríguez Sáenz, quien poseía algunas tierras y bienes inmuebles, de quien también se convirtió en heredero universal, y del

¹⁰¹ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 1 mayo 1679, testamento, fjs. 178-183v.

¹⁰² AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 17 abril 1677, testamento, fjs. 16-18v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 25 enero 1692, fjs. 11v-13.

¹⁰³ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 19 mayo 1671, testamento, fj.79; *José de Laguna*, Libro IV, 6 agosto 1678, testamento, fjs. 115-116.

¹⁰⁴ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 13 enero 1691, poder, fjs. 5v-6v.

¹⁰⁵ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v.

¹⁰⁶ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 4 mayo 1687, poder especial, fjs. 9-10.

mercader y sindico provincial Carlos de Traña y Alarcón.¹⁰⁷ Dentro del ámbito familiar, fue albacea de su suegro José de Arroyo Santervas, y del mercader Domingo Martínez del Arenal (las mujeres de ambos eran primas).¹⁰⁸

Podríamos entonces llegar a afirmar que los comerciantes fungieron como albaceas de otros comerciantes, todos pertenecientes a las mismas redes mercantiles.¹⁰⁹ Incluso, dentro de una misma familia, aquél sobre quien se delegaba este nombramiento era al pariente dedicado al comercio. De igual modo, antes y después del nombramiento, las partes se ayudaban constantemente, ofreciéndose crédito, avío y, frecuentemente, pertenecían a la misma cofradía o formaban parte del cuerpo de una misma institución. No olvidamos, claro, a otros miembros de la sociedad, por ejemplo los clientes o ayudantes de los mercaderes, quienes también se acercaban al comerciante para que llevara a cabo su ejecución testamentaria. En resumen, podríamos decir que, además de lo anterior, eran fundamentales las buenas referencias que se tenía del comerciante para el nombramiento como albacea: ¿Quién mejor que un hábil comerciante para la buena administración de bienes?

También encontramos renunciaciones por parte de los albaceas. Por el momento, únicamente hemos encontrado una situación semejante con el comerciante Francisco de Medrano, quien nombra como albacea al capitán Martín Verdugo del Haro, tesorero de la real caja. Los motivos que el albacea presentó para hacer renuncia de dicho nombramiento fueron sus “diversas ocupaciones”.¹¹⁰ Creemos que, en este caso particular, las implicaciones que traía consigo este albaceazgo para el tesorero no eran por la designación en sí misma. Precisamente Medrano muere en 1697, año en que la real caja de la ciudad estaba enfrentando numerosos problemas por las exigencias de la Corona sobre el cobro a los mineros que tuvieran deudas pendientes; y al mismo tiempo, los mineros estaban presentando quejas (algunos por estar encarcelados).¹¹¹ Muchos fueron los asuntos que tuvo que arreglar Verdugo del Haro en este año,

¹⁰⁷ *Ibid.*, 8 mayo 1687, testamento, fjs. 14-16; *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 286v.

¹⁰⁸ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; *José de Laguna*, Libro IV, 6 agosto 1678, testamento, fjs. 115-116.

¹⁰⁹ Véase en el Anexo, Cuadro 6.

¹¹⁰ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705, 21 fjs.

¹¹¹ Román, *La Caja...*, p. 123.

cuando debía tomar a su cargo el albaceazgo del comerciante Medrano. Es muy posible que, por tales razones, no pudiera aceptarlo. Pero las circunstancias fueron externas, complejas y graves para el tesorero de la real caja, y pueden explicar los motivos de la renuncia.

Por último, sólo quisiéramos dejar señalado que si bien hemos hecho hincapié en los beneficios económicos que traían para los comerciantes los albaceazgos, o el interés de particulares por nombrar a comerciantes como albaceas, los lazos afectivos y de amistad fueron seguramente los motivos principales por los cuales se hacía esta importante designación de albacea. No hay que olvidar que para el testador, el albacea era una figura trascendental y en la que descansaba el cumplimiento de sus últimas disposiciones. Además, no pocas veces recaía en él la administración de los legados cuando el testador dejaba hijos menores de edad.

En suma, la familia, grande o pequeña, unida por parentescos consanguíneos o espirituales, conformada por uno o varios parientes, frecuentemente se convirtió en una estrategia que llevó a muchos comerciantes al éxito en el mundo de los tratos. Desde las grandes familias mercantiles, como la encabezada por el mercader y tratante de plata José de Villarreal, hasta las más pequeñas conformadas por un par de hermanos solteros, desfilaron por nuestro análisis. Las redes familiares comúnmente se tradujeron en redes mercantiles y financieras, y en el camino más cercano para el despegue de un comerciante que recién iniciaba. Sobre todo, cuando éste sabía aprovecharlas, y siempre y cuando los parientes fueran: o bien, hombres que gozaran de un cierto caudal, posición social, o que tuvieran alianzas con las autoridades locales o cargos públicos estratégicos; o bien, que cuando menos fueran emprendedores y con ingenio y aptitud para el comercio. Ciertamente no todos los mercaderes contaron con estas redes familiares, si bien fueron los menos, y en estos casos se trataba fundamentalmente de peninsulares que llegaron solos del Viejo Continente. Y, una vez en Zacatecas, no pudieron o no se interesaron en contraer matrimonio, aunque tampoco perdieron la posibilidad de integrarse y construir, al menos, redes con una serie de amigos y allegados. Para estos mercaderes el paisanaje y las primeras relaciones de dependencia creadas (si inició como cajero o encomendero, por ejemplo),

resultaron claves para la consecución de otro tipo de redes que, si no familiares, eran muy parecidas y podían tener funciones semejantes. No en vano algunos de estos mercaderes terminarían heredando su fortuna y bienes a otro mercader, con quien no sólo había estrechado vínculos financiero-mercantiles, sino también de amistad.

CAPÍTULO IV LAS MERCANCÍAS, LOS ESTABLECIMIENTOS COMERCIALES Y LOS PROVEEDORES

Uno de los propósitos del presente capítulo es acercarnos a algunos de los establecimientos mercantiles que poseyeron los mayoristas zacatecanos de la segunda mitad del siglo XVII, señalar su ubicación y clientela, la forma en que comercializaban sus productos (al mayoreo o menudeo), los capitales que podían invertir, el tipo de mercancías que manejaban, y los trabajadores que les auxiliaban. En una segunda parte, daremos cuenta de su asociación bajo el régimen de compañías mercantiles, otra de las formas en que diversificaron sus intereses. Estas sociedades les permitieron, fundamentalmente, elevar su giro y distribuir sus productos en otras zonas geográficas, sin contar con que el margen de ganancias podía ser importante.

Finalmente, para adentrarnos en las actividades mercantiles y crediticias de los comerciantes, es menester preguntarse por las fuentes de financiamiento y aprovisionamiento, los mecanismos de negociación con sus proveedores, y los medios y formas de pago, por mencionar las más importantes. Responder a estas cuestiones es, precisamente, el objetivo de la segunda parte de este capítulo.

4.1. Las mercancías y los establecimientos comerciales

Las mercancías que manejaban los mayoristas zacatecanos eran artículos de importación de Europa y Asia, que en la época se conocían como “de China y Castilla”, y una amplia gama de productos novohispanos, denominados como “de la tierra”.¹ Los principales productos que se demandaban en el centro minero, como lo ha mostrado Bakewell, eran el azúcar mascabado, el pescado salado y la lenteja que llegaban sobre todo de Michoacán; la cecina de puerco y los jamones de Teocaltiche; el mezcal de Sayula; el vino de coco de Parras; los quesos de Aguascalientes; el frijol procedente de Teocaltiche, Aguascalientes y Jalostitlán; el chícharo o guisante de Río Grande. Entre

¹ Cabe advertir que si bien tenemos noticia, en la mayoría de los casos, del lugar y número de las tiendas y/o bodegas que tuvieron los comerciantes de la muestra, sólo en algunos casos contamos con un avalúo y registro de las mercancías que manejaban y el tipo de operaciones que realizaban. Más difícil es establecer la entrada y salida de los géneros y, al no contar con los libros de administración que elaboraban los mercaderes, el porcentaje de ganancias que obtenían. Pese a lo anterior es posible acercarnos a algunos casos concretos, de los que sí poseemos una información más completa.

las mercancías con mayor demanda se encontraban los textiles de Puebla, Campeche, España y China; el jabón de Puebla; los productos de cuero de Aguascalientes, Michoacán y en particular de Sayula; y la cerámica de Guadalajara y Michoacán. De la ciudad de México llegaba una gran variedad de mercancías, entre ellas, muchos artículos de importación, como el hierro y el acero, indispensables para el sector minero, y los textiles de Europa y Asia.²

Toda esta variedad de productos de importación y novohispanos salían de las tiendas, almacenes y bodegas de los mayoristas locales. La diversidad de artículos coincidía con los diferentes tipos de locales comerciales que aquellos podían tener y que dan cuenta de su versatilidad en el mundo del comercio. Por un lado tenían tiendas grandes y bodegas donde se despachaba la mercancía al mayoreo, aunque en las primeras también podían hacerlo al por menor; por otro lado, contaban con pequeñas tiendas (pulperías, tendejones, tapancos) para dar salida a la mercancía al menudeo, algunas de éstas se encontraban anexas a la tienda o bodega principal, o bien ubicadas en la plaza pública que se convirtió en el mercado de la ciudad. Para el despacho de estas tiendas, los mercaderes solían asociarse, bajo el régimen de compañía, con algún pariente pobre o un comerciante de pequeño giro para que se encargara de la venta y distribución de las mercancías.

Los mayoristas locales situaron sus establecimientos comerciales en la importante calle de Tacuba, que albergaba las tiendas y bodegas más grandes y mejor abastecidas de la ciudad y donde predominaban los artículos de importación. Sobre esta calle, los comerciantes compraban o arrendaban casas generalmente de dos pisos (“casas altas”), destinando el segundo piso a su vivienda, y la planta baja como bodega y/o tienda principal, que también solía tener una o varias accesorias –utilizadas comúnmente como pequeños locales comerciales donde vendían mercancías al menudeo o como sitios de almacenamiento. El mercader Pedro de Cevallos Villegas, por ejemplo, arrendaba ahí una casa de dos pisos: en el primero se encontraban las “...tiendas, trastiendas, bodegas, cuartos y demás...”,³ donde almacenaba y vendía mercancías de importación. Por esta casa el mercader pagaba una renta de 280 pesos

² Bakewell, *Minería...*, pp. 107-109.

³ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1719-04-28.

anuales al convento de San Agustín, a quien pertenecía la propiedad.⁴ La elevada cantidad que pagaba el comerciante da cuenta también de las grandes dimensiones del inmueble y, quizás, del buen estado en que podía encontrarse la finca.

Es muy posible que las casas y tiendas de los mayoristas locales, ubicadas en el centro de la ciudad, fueran de las pocas que había de piedra y no de adobe. Bakewell señaló que este tipo de construcciones en piedra pertenecían a los principales comerciantes, mineros y funcionarios de la ciudad.⁵ En la misma calle de Tacuba, el mercader Diego Sánchez de Salas también tenía una casa de dos pisos: el segundo piso lo constituía su vivienda y en la planta baja se encontraban dos tiendas, una de ellas para el despacho de mercancías al mayoreo, y quizá la otra para las ventas al menudeo o para el almacenamiento de las mercancías. El comerciante había comprado la casa a un particular, comprometiéndose a pagar los réditos del 5% anual de un gravamen que pesaba sobre la misma de 3,450 pesos. No obstante, Sánchez de Salas le hizo varios arreglos y ampliaciones a la propiedad, seguramente en aras a adecuarla a sus necesidades, invirtiendo en ella alrededor de 8,000 pesos. Esta era sin lugar a dudas una suma muy cuantiosa que nos habla de una construcción grande, de piedra y quizá ostentosa.⁶

Arrendar una casa en la calle de Tacuba solía costarle al mercader entre 150 y 300 pesos anuales en promedio, cuando se trataba de una vivienda de dos pisos. Cuando sólo arrendaba la planta baja para ubicar ahí su establecimiento comercial (tienda o bodega), entonces podía pagar cerca de la mitad de aquellas cantidades. Es importante señalar que el valor de las propiedades en las zonas comerciales era alto. En la de Tacuba, por ser la más importante, las casas tenían un costo superior a los 2,000 pesos, y las había con precios mayores a los 10,000 pesos. Sumas muy elevadas si las comparamos con otros datos, como aquellos que proporcionó Bakewell, quien utiliza sólo un valor aproximado y no preciso, como él confiesa, sobre otros bienes inmuebles, muebles y salarios. Veamos algunos ejemplos: las casas de un piso podían costar, fuera de la zona comercial de Tacuba, de 40 a 800 pesos; el valor de un esclavo, dependiendo del sexo y edad, podía ir de los 200 a los 600 pesos; el salario

⁴ *Idem*

⁵ Bakewell, *Minería...*, p. 78.

⁶ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 29 marzo 1693, testamento, fjs. 69v-77.

de un corregidor era de 1,650 pesos anuales; los ingresos de un maestro albañil podían ser de 450 pesos anuales.⁷ Como concluye Bakewell, en general era fácil para quien contaba con un sueldo fijo adquirir una vivienda propia, pero era mucho más difícil acceder o comprar una casa en la calle de Tacuba, aún si se trataba de una casa de un sólo piso, destinado a uso comercial.

Los grandes establecimientos, fueran tiendas, bodegas o ambas cosas, se convirtieron en el centro de operaciones de los mayoristas zacatecanos. Para su despacho y administración no fue extraño que éstos se apoyaran, sobre todo, en algún familiar (yernos, hijos, hermanos o sobrinos). El mercader José de Arroyo Santervas, por ejemplo, tenía una tienda de mercaderías en la plaza pública, administrada por su hijo Felipe de Arroyo hacia 1660, en la cual tenían ropa y mercancías de importación y novohispanas valuadas en 8,000 pesos; y 200 arrobas de azúcar.⁸ El mercader y síndico provincial Carlos de Traña y Alarcón también tuvo a sus yernos Juan Antonio Pérez de Baños y Pedro Sagaste como cajeros y administradores de sus establecimientos comerciales. Este último se hizo cargo durante un año de dos tiendas, recibiendo por su trabajo 500 pesos y otras cantidades adicionales que por ello le daba su suegro.⁹

Además de familiares, los comerciantes se apoyaban también en cajeros que, a cambio de un sueldo, se hacían cargo de despachar las tiendas. El mercader Juan de Castorena, en este caso, se auxiliaba de un cajero, Juan de Sía, para el despacho de las mercancías de su tienda que tenía en la calle de Tacuba;¹⁰ lo mismo hizo el mercader Francisco Pérez de Aragón, que se servía de un “ayudante”, José Jáuregui, para que asistiera su tienda de mercancías ubicada en la plaza pública, y a quien le pagaba 200 pesos al año además de su ropa.¹¹ El mercader Cristóbal Ruiz de Morales se valía de un “administrador”, José Gutiérrez, para el manejo de la tienda y bodega que tenía en su tienda grande de Tacuba.¹²

⁷ Bakewell, *Minería...*, p. 78.

⁸ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 22.

⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

¹⁰ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 17 septiembre 1671, poder, fjs. 154v-155v.

¹¹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 26 abril 1695, testamento, fjs. 137-139v.

¹² AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 15 diciembre 1685, obligación de pago, fjs. 547-548v.

Algunos mayoristas locales también abrieron sucursales en puntos estratégicos de la ciudad o en poblados de su área circunvecina. Desde mediados del siglo XVII, los comerciantes se interesaron por la apertura de locales comerciales en los reales de minas del distrito. Los mercaderes Melchor Martínez y Juan de Castorena, por ejemplo, aprovecharon las oportunidades que ofrecía el real de Sombrerete, y el comerciante Diego de Redín las del real de Mazapil.¹³

El peso y dinamismo de los locales comerciales estuvo condicionado por las actividades predominantes del comerciante, variando considerablemente según se tratara de un rescatador de plata, encomendero mercantil, o tratante de mercancías.

Entre los rescatadores de plata y los encomenderos mercantiles es más frecuente encontrar un predominio por el uso de bodegas, pues en ellas era donde almacenaban los grandes volúmenes de mercancía que manejaban y vendían al mayoreo. Aunque sin perder de vista que muchas de sus transacciones no requerían de un previo almacenamiento de las mercancías, sino que más bien las transferían de manos del proveedor a las del cliente.¹⁴ Los productos que comercializaban los rescatadores y encomenderos mercantiles eran de importación y otros provenientes de diferentes lugares de la Nueva España. Aunque parecen haberse interesado básicamente por aquellos que satisfacían las necesidades de los mineros y hacendados: insumos como plomo, greta, hierro forjado, barretas; mercancías de consumo como el vino, azúcar, harinas, sebo y manteca; además de artículos de uso personal como ropa y zapatos.

La falta de fuentes y en particular de los libros de caja impide establecer el volumen de mercancías que manejaban en sus bodegas estos mercaderes. Sus testamentos e inventarios de bienes tampoco son esclarecedores en este sentido, pues

¹³ Hacia 1667, Redín tenía una tienda en Mazapil. Ese año manifestó ante el alcalde mayor de Mazapil diversos artículos para poder venderlos en su establecimiento. Los productos que declaró y el precio que se le fijaron a éstos para su despacho fueron los siguientes: 4 cajas de chocolate: a peso libra y, al tanto (2 onzas) a 1 real; 1 carga de chancaca: un atado, o un piloncillo a 1 real; 2 cargas de azúcar: a 3 reales libras; 1 carga de jabón: 3 panes a 1 real; 2 arrobas de manteca: a 3 reales libra; tres tercios de sal: a 12 reales el almud; un tercio de plátano: 6 plátanos a 1 real; 4 quesos: a 6 reales. Igualmente manifestó 2,000 pesos de ropa de importación y confeccionada en la Nueva España. AHMM, caja 2, exp. 28.

¹⁴ El mercader Gaspar de Montalvo, por ejemplo, había comprado en la ciudad de México 800 pesos en greta que habría de descargarse directamente en la hacienda del Conde de Santa Rosa en Pánuco, a quien por entonces le estaba proporcionando avíos. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 149v.

con frecuencia encontramos asentadas cantidades muy pequeñas de mercancías, con valor de 1,000 a 3,000 pesos, cuando el mercader deja este registro. Los movimientos de capital y/o mercancías que hacían en particular los rescatadores y encomenderos mercantiles no sólo eran a gran escala sino también muy dinámicos, por lo que aquellas cifras dejan de ser relevantes para aproximarnos al nivel de trato de sus establecimientos dado que se remiten a un momento preciso.¹⁵

El encomendero Juan de Infante, por ejemplo, realizaba buena parte de sus ventas al mayoreo, y su bodega funcionaba como un almacén en el que las mercancías salían, a veces, más pronto de lo que entraban. Ello explica por qué cuando redactó su testamento tenía sólo unos cuantos rezagos de mercancías que, sumado con el ajuar de su casa, había valorado en 2,500 pesos.¹⁶ Lo mismo vemos con el tratante de plata José de Villarreal, quien dijo tener únicamente 1,000 pesos de mercaderías en su bodega; y de igual modo con el mercader Diego Sánchez de Salas, que inventarió 1,500 pesos en mercaderías de su tienda ubicada en la calle de Tacuba.¹⁷ Estos casos ilustran lo arriesgado y difícil de tomar tales números para acercarnos a sus actividades mercantiles.¹⁸ Si bien debemos destacar que los locales comerciales representaban sólo una parte de las actividades económicas de los comerciantes: Sánchez de Salas, por citar un ejemplo, aparte de mercaderías traficaba con esclavos, plata, lana y ganado.¹⁹

Ahora bien, entre los comerciantes que además de ventas al mayoreo daban salida a su mercancía al menudeo es posible encontrar datos mucho más completos. Como es el caso del mercader y síndico provincial Carlos de Traña y Alarcón, quien en 1685, a consecuencia de la muerte de su esposa, realizó un inventario de sus bienes donde puede apreciarse el número y valor de sus establecimientos, así como las

¹⁵ A este problema se han enfrentado investigadores como Louisa Hoberman y Francisco de la Peña, quienes dejan ver que, además, los movimientos mercantiles de los comerciantes eran tan dinámicos que es difícil encontrar grandes cantidades de mercancías almacenadas, por ello los testamentos e inventarios no pueden ser ilustrativos respecto al nivel de trato.

¹⁶ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

¹⁷ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 29 marzo 1693, testamento, fjs. 69v-77.

¹⁸ Por citar otros casos: el mercader José de Villarreal tenía 1,000 pesos; Lucas Fernández Pardo, 4 cestos de tachuelas doradas forradas con baqueta y una cama de fierro; y Francisco de Medrano, no refiere mercancías.

¹⁹ Algunas de las actividades financiero-mercantiles de este mercader se concentran en los protocolos notariales del escribano *Felipe de Espinosa*. Véanse especialmente los libros III-V.

diferentes mercancías que comercializaba.²⁰ Su caso es ilustrativo en tanto que, en general, el tipo de establecimientos que tenía y las mercancías que vendía coinciden con lo que hemos visto en otros inventarios de bienes de mercaderes. En concreto, Traña y Alarcón poseía en aquel año cuatro establecimientos comerciales, con las siguientes cantidades de mercancías según el avalúo que se hizo:

- 1) Un tapanco con 3,901 pesos y 4 tomines en mercancía.
- 2) Una tienda grande con 7,174 pesos y 5 tomines en mercancía.
- 3) Una bodega de la calle con 837 pesos y 3 tomines en mercancía.
- 4) Una tienda chica y tapancos: 1,242 pesos y 3 tomines en mercancía.

En el “tapanco”, que en palabras del comerciante, “solía ser dormitorio”, se inventariaron productos variadísimos como: cacao de Guatemala y de Caracas, pimienta, hilo, bayeta de la tierra, mitanes de la India, frezadas mestizas, cajas con cerradura, cajetas de San Juan del Río y mexicanas, cera, hachas y azadones, hábitos de mortajas, traspilleras, harina, quesquemes, cazos, botones, medias de muchachos, pita, seda blanca, chocolate mexicano, azúcar, cintas blancas y de color, zarcillos de mital, cordones de hilo, rosarios de frutilla y de naranja, petaquillas de cuero, etcétera.

En la “tienda grande” había sobre todo una gran variedad de lienzos, paños, sedas, tejidos y ropa, como: paño de Londres, paño fino y común, bayeta de la tierra, sayal, seda torcida y entrefina, encaje de Milán, puntas de Lorena y de seda, hilo de España, tafetán de Granada, mitán de la India, toca de reina, paños de China, paños de la tierra, rasos de China, de Sevilla de Florencia; lana cabellada de Francia, terciopelo liso, listón negro tinto en México, listón de Castilla, agujetas, ligas de seda, cordones de hilo, algodón de China hilado, mantas de Villa Alta, etc. Entre la ropa que vendía este comerciante había polleras, naguas, medias de Inglaterra de muchachos, camisas, calzones, medias de segunda suerte, paños de rebozo fino, faldellines, capotes y vestidos de paño; medias de mujer de enrollar de seda, medias de Nápoles y Toledo. También se registraron en esta tienda otro tipo de artículos como bolsas, quesquemes, peines, papel, plata y oro falso hilado, botones, escudos de plata, molinillos de palo,

²⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 20 octubre 1685, inventario, fjs. 454-470v.

hachas, alfileres, tijeras, acero, cuchillos, sombreros, añil, cacao, azafrán, achiote, chocolate, pimienta y oblea colorada, entre otros productos más.

En la “bodega de la calle”, anexa a la tienda grande, y en la tienda chica y en los “tapancos” sobresalen los productos “de la tierra”, elaborados y cultivados en la Nueva España y, en especial, los comestibles, como: frijol, lentejas, sal, róbalo, aceite y vinagre, garbanzos, trigo, anís, romero, aceite de almendras dulces. Además de una serie de utensilios domésticos como: platos, petates, metates, cinchas, sogas, palas de repasar, astas, ollas y jarros de Michoacán, loza, cantimploras, cazuelas, servicios, comales, escobas, candeleros, jícaras. También se ofrecían otros productos como jabón y tabaco en diferentes presentaciones: de medida, en manojos de Papantla, en pelotas, maltratado.

Tal y como parece reflejarse en este inventario, y en las memorias de géneros de tiendas de otros comerciantes, la diferencia entre “tiendas de mercaderías” y “tiendas de menudencias”, como se solía distinguir a los establecimientos que vendían principalmente artículos no comestibles (sobre todo de mercancías de importación) y aquellos donde predominaban los productos alimenticios, solía ser muy superficial. La combinación de artículos y productos de importación y aquellos propios de la Nueva España se entremezclaban irremediabilmente en los establecimientos comerciales, así como los géneros comestibles y los no comestibles. Asimismo es interesante el alto porcentaje de los productos de origen regional que traficaban los mayoristas locales, como se ve en el inventario de Traña y Alarcón; no obstante, fueron los artículos de importación de Europa y Asia los más importantes y en donde concentraban buena parte de sus capitales.²¹ Desde luego, había tiendas en las que predominaban cierto tipo de géneros. Si miramos bajo la óptica de ubicación, tamaño y volumen de mercancías de un establecimiento, se advierte una especialización tan sutil como evidente: una tienda pequeña, dirigida a una clientela específica (partiendo de su ubicación) muestra una tendencia a la preponderancia de productos alimenticios, principalmente cultivados en la Nueva España. Las tiendas grandes, ubicadas

²¹ Lo mismo observa Louisa Hoberman (*Mexico's...*, pp. 269-270) en su estudio sobre la elite mercantil de la ciudad de México (1590-1660). La autora señala que los productos de la Nueva España y de otras regiones de Latinoamérica comprendían una significativa proporción en los inventarios de los mercaderes después de 1630, pero subraya que éstos formaban parte de una categoría menor. Fueron las mercancías de Europa y China donde concentraban la mayor parte de sus recursos.

generalmente en la calle de Tacuba, contaban con un gran porcentaje de artículos de importación, y acudían a ellas consumidores que también compraban mercancías al por mayor.

Ahora bien, quisiéramos señalar que las tiendas eran algo más que lugares de abastecimiento de mercancías al mayoreo y menudeo. Funcionaban también como casas de crédito, donde trabajadores de minas, maestros de algún oficio, religiosos, funcionarios, mineros y otros, solicitaban no sólo mercancías sino también préstamos en moneda; ofrecían o empeñaban cosechas, artículos personales, esclavos o animales.²² Por ejemplo, en el inventario de bienes que hizo el mercader Traña y Alarcón en 1685, encontramos la relación de una gran variedad de “prendas” u objetos que le fueron empeñados, entre los que se mencionan joyas, una gran variedad de objetos de plata (saleros, cofres, vasijas, platos) y ropa de uso personal, los cuales sumaron un total de 553 pesos 6 tomines.²³ De igual modo, desde sus establecimientos mercantiles, los comerciantes podían atraer propuestas de tratos y negocios de diferente tipo y envergadura.

4.2. Las compañías o sociedades mercantiles

Las compañías mercantiles fueron una de las estrategias empleadas por algunos mayoristas locales para desplegar sus actividades mercantiles y crediticias. Bajo el régimen de compañía convenían dos o más personas en asociarse con objetivos muy concretos, durante un determinado periodo de tiempo. En Zacatecas, los mercaderes las utilizaron con fines primordialmente comerciales. Y si bien no podemos precisar el número de compañías mercantiles que se formaron en la segunda mitad del siglo XVII, sí percibimos un mayor interés por estas sociedades a partir de la década de 1670. No hay que perder de vista que en las décadas de 1650-1660 se redujo el número de mercaderes en la ciudad a consecuencia de la crisis por la que atravesó el sector

²² Un ejercicio muy común entre los mercaderes establecidos con tienda pública era el de adelantar mercancías o, incluso, conceder préstamos en reales mediante el recurso de la “prenda”. El comerciante recibía “en prenda” algún bien del deudor para respaldar una operación crediticia como las dos anteriores, garantizando así el reembolso de la cantidad adeudada. Pese a que los objetos empeñados tenían un determinado valor económico que le daba al comerciante cierta garantía de su capital en caso de no ser saldada la deuda, era sobre todo el valor afectivo que tenía el deudor en el objeto empeñado lo que ofrecía por sí mismo al acreedor una mayor seguridad de que su capital le sería liquidado.

²³ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 20 octubre 1685, inventario, fjs. 458-459.

minero y la consecuente caída de la producción de plata, como señalamos en el capítulo I. En este sentido obligadamente el número de compañías mercantiles tuvo que decrecer, sobre todo tomando en cuenta que la población también había disminuido, repercutiendo en la demanda de mercancías. Distinto fue el panorama que se comenzó a vivir a principios de la década de 1670, cuando el centro minero entró en un nuevo periodo de bonanza. A partir de entonces los mayoristas locales, algunos de ellos con poco tiempo de haberse establecido en la ciudad, comenzaron a interesarse por la apertura de establecimientos comerciales bajo el régimen de compañías. Ello quizá porque, entre otras cosas, había aumentado considerablemente la demanda de mercancías no sólo por parte de los mineros sino de un ya crecido número de habitantes.

El capital de inversión de las compañías en las que intervinieron los comerciantes de la muestra podía ir de los 1,000 pesos o incluso menos, hasta los 50,000 pesos. La participación de las ganancias con los socios podía distribuirse equitativamente o según como lo conviniera el rico mercader, quien también podía ofrecer el tercio o la quinta parte de los beneficios al socio por su trabajo.

Los mayoristas locales encontraron en las compañías mercantiles otra forma de diversificar sus intereses, ampliar su clientela, mantener relaciones mercantiles en los reales de minas y, sobre todo, elevar su giro. Si bien, como ya hemos señalado en el capítulo anterior, las asociaciones mercantiles informales entre parientes fueron muy frecuentes entre los comerciantes del centro minero en el periodo que estudiamos. En este sentido, creemos que este tipo de relaciones contribuyeron, hasta cierto punto, a que las compañías mercantiles no se generalizaran y cobraran la relevancia que tuvieron en otros lugares, como sucedió, por ejemplo, entre los mercaderes de Querétaro en esta centuria.²⁴

A continuación hacemos un balance de algunas de las compañías mercantiles en que se asociaron los mayoristas zacatecanos, con el propósito de evidenciar los límites y alcances que estas sociedades podían presentarle al grupo mercantil que analizamos. Para ello nos acercaremos a sus principales características, la forma en que se organizó el capital y el trabajo, el nivel de inversión, el tipo de establecimientos

²⁴ Super, *La vida...*, pp. 108-229.

comerciales que se instalaron y las obligaciones de los socios. Por último, y hasta donde sea posible, intentaremos aproximarnos al margen de ganancias que dejaban estas compañías.

4.2.1. Los socios, las inversiones y las ganancias

A partir de sus necesidades e intereses mercantiles, los comerciantes buscaron a un socio que les permitiera:

1. Aumentar su clientela y elevar su nivel de giro en la ciudad. Recurriendo para ello a pequeños comerciantes que ya tenían algún tipo de local comercial y cierta clientela, a quienes les proporcionaban mercancías para que las vendieran; o bien, se valían de algún pariente o persona de su confianza, a quien ponían al frente de un establecimiento mercantil para que se encargara del despacho de las mercancías.
2. Mantener correspondencia mercantil con los reales de minas. Para lo cual, acudían a comerciantes establecidos en el poblado minero que ya tenían una clientela propia y conocían las necesidades de sus habitantes.

La forma en que los socios participaban con el capital y trabajo en la compañía mercantil presentó dos grandes variantes. En la primera uno de los socios introducía en la compañía el capital principal, en moneda o mercancía; y el otro participaba con su trabajo, despachando la tienda. En la segunda, ambos socios aportaban capital, equivalente o no, pero aquel de menor condición social y económica, contribuía con su trabajo. Los mayoristas locales siempre tuvieron un lugar preferente y todas las prerrogativas en las compañías mercantiles en tanto que eran quienes hacían la inversión principal: fijaban los términos y la duración de la compañía, establecían una determinada cantidad para las ventas a crédito o estipulaban nuevas condiciones; el socio debía ajustarse a las disposiciones que se le imponían para la venta de mercancías.

A partir del análisis de 21 compañías mercantiles formadas en su mayoría entre 1670-1690 que involucraron a mayoristas locales, podemos decir que el capital inicial

de estas sociedades iba de 1,500 a poco más de 40,000 pesos (véase Cuadro 1). El nivel del monto invertido y la participación en la compañía de cada uno de los socios determinó sus obligaciones y definió el objetivo último que se perseguía.

4.2.2. Las compañías mercantiles en la ciudad de Zacatecas

En las compañías mercantiles que formaron en la ciudad, los mayoristas locales buscaron a socios que cumplieran con los objetivos específicos que los llevaban a establecer este tipo de sociedades: o bien, un comerciante de pequeño giro que podía aportar su establecimiento (una pequeña tienda en la plaza pública, un tendejón o una pulpería), algunas pocas mercancías y su fuerza de trabajo; o bien, una especie de “cajero” que despachara la tienda, obteniendo por ello una participación de las ganancias, que con frecuencia era la tercera, cuarta o quinta parte de los beneficios.²⁵

En lo que respecta a la inversión que hicieron los comerciantes en las compañías mercantiles que formaron con socios locales, la heterogeneidad fue la regla, pues podían ir desde los 1,500 pesos hasta los 20,000 y 40,000 pesos.

Cuadro 1
Inversión de mayoristas locales y sus socios en 21 compañías mercantiles

Mercader	Inversión	Socio	Inversión/ Participación
Antonio Gaudín	1,500 pesos en mercancía	José de Aguilera	Trabajo
	2,018 pesos 4 tomines	Diego Jiménez de Arellano	2,018 pesos 4 tomines
Juan de Señá Cavada	9,893 pesos: 3,837 pesos en reales y 6,056 pesos en mercancía	Lázaro de la Vega	3,837 pesos: 3,223 pesos en reales y 614 pesos en mercancía
Sebastián García	1,060 pesos 4 tomines + 3,780	José de Castro	la mancomunidad en

²⁵ Veamos algunos ejemplos. En 1690, el mercader Diego López de Soto formó dos compañías mercantiles con dos pulperos, quienes además de su trabajo aportaban su establecimiento (y uno de ellos, además, 100 pesos en prendas empeñadas). Éstos recibirían la tercera y la cuarta parte de las ganancias respectivamente. En la primera compañía López de Soto invirtió 4,046 pesos en mercaderías; y en la segunda 5,212 pesos en mercancías. En 1692, el mercader Andrés Tenorio Corona Baldegradas formó una compañía mercantil por dos años con Gaspar de Solís Valdés, un vecino de la ciudad. El primero aportó 1,600 pesos en mercancías y el segundo su trabajo. Este último recibiría la tercera parte de las ganancias. El mercader Carlos de Traña y Alarcón también se asoció en una compañía con Pedro Campos, a quien Traña le entregó 3,500 pesos en mercaderías. Campos aportaba su trabajo y recibiría la cuarta parte de las ganancias. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro I, 13 octubre 1690, compañía, fj. 47v-49; 29 diciembre 1690, compañía, fjs. 79-81; Libro III, 2 febrero 1692, compañía, fjs. 17-18; *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287.

	pesos 4 tomines de un préstamo que solicitaron García y Castro a Juan de Liezas y Almendariz		el préstamo
Carlos de Traña y Alarcón	18,137 pesos 7 tomines en mercancía	Juan Antonio Pérez de Baños	trabajo
	5,334 pesos en mercancía	Juan Antonio Pérez de Baños	trabajo
	19,169 pesos 5 tomines en mercancía	Juan Antonio Pérez de Baños	trabajo
	3,500 pesos en mercancía	Pedro de Campos	trabajo
Carlos de Traña y Alarcón-Juan Antonio Pérez de Baños	12,000 pesos: 7,000 pesos en mercancía y 5,000 pesos en reales	Andrés Roldán Ponzan	6,000 pesos en reales en una libranza
Juan Antonio de Montalvo	18,000 pesos en mercancía	Antonio de Liendo	1,000 pesos en reales
Andrés Roldán Ponzan	6,000 pesos en reales	Antonio Blasco	4,000 pesos: 2,000 pesos en reales que le prestó su socio y 2,000 pesos en reales
José de Villaurrutia	40, 754 pesos en mercancía	Juan Sánchez de Palencia	4, 834 pesos en reales
Gerónima de Villarreal	19,100 pesos en reales	Juan Sánchez de Palencia	trabajo
Gaspar de Montalvo	12, 686 pesos 6 tomines	Miguel de Aldana	trabajo
Diego Cid de Escobar	10,164 pesos en mercancía	Martín de Cáceres	672 pesos
	2,504 pesos en mercancía	Juan Domínguez Romano	750 pesos
Juan Domingo de Vargas	6,000 pesos en mercancía	Juan Antonio Pro	trabajo
Juan de Argüelles	2,141 pesos: 1,829 pesos en un vale y 312 pesos en mercancía	Diego Chamorro	trabajo
Diego López de Soto	5,212 pesos en mercancía	Silvestre Collado	trabajo
	4,046 pesos en mercancía	Pedro de Castro	100 pesos en artículos empeñados
Andrés Tenorio Corona Baldegradas	1,600 pesos en mercancía	Gaspar de Solís Valdés	trabajo

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libros I-IV y VII; *Diego Vázquez Borrego*, Libro II; *José de Laguna*, Libro VIII; *Ignacio González de Vergara*, Libros III, IV y IX; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II; *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703 (fjs. 28 y 54).

Todo parece indicar que la cantidad que invertía el mayorista local podía estar, en parte, determinada por dos factores: por un lado, la capacidad económica del comerciante y la inversión que estimara conveniente hacer; y por el otro, a las relaciones personales o de parentesco que tuvieran con los socios. Sobre esto último, hay que apuntar que cuando el socio del mayorista era un familiar o un agente mercantil

suyo, la suma invertida fue mucho mayor a la que observamos en las compañías con otro tipo de socios menos allegados a la figura del mercader. Lo que refleja nuevamente la importancia que tenía la confianza dentro del comercio. En el siguiente cuadro presentamos las compañías mercantiles que formaron seis mayoristas zacatecanos cuyos socios fueron parientes, antiguos colaboradores o agentes mercantiles que habían trabajado para ellos.

Cuadro 2
Compañías mercantiles con parientes y allegados, 1656-1702

Comerciante	Inversión	Socio	Inversión/ Participación	Compañía	Relación entre los socios	Duración	Participación en beneficios
Juan Domingo de Vargas	6,000 pesos	Juan A. Pro	trabajo	tienda de mercaderías	suegro- yerno	1 año	mitad de ganancias
Gerónima Gutiérrez de Villarreal	19,100 pesos (mercancía)	Juan Sánchez de Palencia	trabajo	tienda de mercaderías	suegro- yerno	1 año	cuarta parte de ganancias
Carlos de Traña y Alarcón	18,137 pesos (mercancía)	Juan A. Pérez de Baños	trabajo	tienda de mercaderías	suegro- yerno	a decisión del mercader	mitad de ganancias
	5,334 pesos (mercancía)	Juan A. Pérez de Baños	trabajo	tienda de menudencias	suegro- yerno	a decisión del mercader	mitad de ganancias
	19,169 pesos 5 tomines (mercancía)	Juan A. Pérez de Baños	trabajo	tienda de mercaderías	suegro- yerno	a decisión del mercader	mitad de ganancias
	6,000 pesos (libranza)	Juan A. Pérez de Baños y Carlos de Traña	12,000 pesos	tienda de mercaderías		2 años	mitad de ganancias
Juan Antonio de Montalvo	18,000 pesos (mercancía)	Antonio de Liendo	1,000 pesos en reales y su trabajo	tienda de mercaderías	patrón- agente mercantil	?	tercio de ganancias
Gaspar de Montalvo	12,686 pesos 6 tomines	Miguel Aldana	trabajo	tienda de mercaderías	patrón- agente mercantil	a decisión del mercader	tercio para Aldana
José de Villaurrutia	40,754 pesos (mercancía)	Juan Sánchez de Palencia	4,834 pesos	tienda de mercaderías	compadres	1 año	mitad de ganancias

Fuentes: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro VIII; *Lucas Fernández Pardo*, Libros IV y VII; *Ignacio González de Vergara*, Libros III y IX; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II.

En las compañías que hemos enlistado podemos identificar como socios a yernos, compadres y agentes mercantiles del mayorista local. Estas asociaciones dan la impresión de un interés particular por abrir establecimientos grandes y bien abastecidos, dadas las fuertes cantidades de pesos que se invertían. Desde luego, esto sólo se aprecia en las compañías en donde el socio que se encargaba de despachar las mercancías era algún pariente o allegado. Por ejemplo, José de Villaurrutia invirtió 40,754 pesos en la compañía mercantil que formó con su compadre Juan Sánchez de Palencia.²⁶ Gerónima de Villarreal también se asoció con este último, su yerno, en una compañía mercantil donde invirtió la cantidad de 19,100 pesos.²⁷ Los hermanos Gaspar y Juan Antonio de Montalvo se asociaron, respectivamente, con Miguel de Aldana y Antonio Liendo, que ya habían sido agentes mercantiles de aquellos.²⁸

Los mayoristas de Zacatecas, como hemos dicho, también se asociaron con comerciantes al menudeo, ya fueran pulperos, tenderos o dueños de algún pequeño establecimiento. Así sucedió, por ejemplo, en las compañías mercantiles que formaron los comerciantes Diego Cid de Escobar, Carlos de Traña y Alarcón, Juan de Argüelles, Andrés Tenorio Baldegradas y Antonio Gaudín. El primero de ellos se asoció con un pulpero, Juan Domínguez Romano, quien aportó, además de la fuerza de trabajo, un establecimiento que tenía en la plaza pública. Ambos irían a mitad de ganancias y la duración de la sociedad sería fijada por Cid de Escobar, quien había invertido todo el capital del establecimiento que hacía un total de 3,000 pesos.²⁹ Por su parte, Carlos de Traña y Alarcón se asoció con Pedro Montes, a quien le puso una tienda de productos alimenticios con valor de alrededor de 3,500 pesos, en la que este último sólo se llevaría la cuarta parte de las ganancias.³⁰ Parece que Montes no tenía ocupación y el mercader creyó ver en él un socio-empleado provechoso que, además, podía aceptar cualquier participación de las ganancias y trabajar arduamente. Buscar un socio de este

²⁶ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 24 mayo 1693, compañía, fj. 162v-165v.

²⁷ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro VIII, 8 julio 1684, compañía, fj. 241-242.

²⁸ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1703, testamento, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 25 abril 1693, compañía, fjs. 119v-121.

²⁹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703 (incompleto). Sobre la compañía mercantil de Cid con Romano véase la foja 54.

³⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

tipo no era extraño sino más bien frecuente.³¹

En las compañías mercantiles el mayorista local también podía financiar al pequeño comerciante con el que se asociaba para que éste acrecentara su nivel de giro y capital de inversión; es decir, podía venderle mercancías a crédito o hacerle un préstamo en moneda para que éste ampliara su participación dentro de la compañía. Veamos un caso. En 1696, el mercader Andrés Roldán Ponzan se asoció con el comerciante de pequeño giro, Antonio Blasco; el primero había aportado a la compañía 6,000 pesos en reales que le entregó a su socio, quien a su vez invertiría 4,000 pesos de la siguiente manera: 2,000 pesos en reales de su propio caudal y otros 2,000 pesos en reales que le había prestado Roldán Ponzan, seguramente con un interés que bien pudo haber sido del 6.15% al 9.35% como solían estipularse en algunos préstamos que hemos encontrado. Irían a mitad de ganancia y la duración de la sociedad se estipuló por 2 años.³²

Para acercarnos al margen de ganancias que podían dejar las compañías mercantiles en las que participaron los comerciantes de la muestra en la ciudad, recurriremos a dos ejemplos: el primero nos remite a las ganancias de la asociación del rico mercader Carlos de Traña y Alarcón con su yerno Juan Antonio Pérez de Baños, en una compañía con un fuerte capital de inversión y en la que ambos socios irían a mitad de ganancias. El segundo ejemplo nos lleva a la compañía mercantil que un mayorista local formó con un pulpero que, además de su trabajo, aportó la pulpería que tenía.

El mercader Carlos de Traña y Alarcón se asoció bajo el régimen de compañía con su yerno, Juan Antonio Pérez de Baños, en cuatro ocasiones. En una de ellas además, suegro y yerno se habían asociado con otro rico mercader, Andrés Roldán Ponzan.³³ En esta compañía, formada en 1688, Traña y su yerno pusieron un capital principal de 12,000 pesos: 7,000 pesos en géneros que se encontraban en la tienda que manejaba Pérez de Baños y 5,000 pesos en reales que llevaría este último a México para la compra de más mercancía; y Roldán Ponzan participó con 6,000 pesos

³¹ El mercader Juan de Argüelles, por ejemplo, se asoció a un peninsular pobre y sin ocupación para que despachara un tendajón en la plaza pública. El mercader Diego Cid de Escobar hizo lo mismo, asociándose con Martín de Cáceres, un peninsular pobre y soltero vecindado en Fresnillo. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703 (incompleto). Sobre la compañía mercantil de Cid con Cáceres véase la foja 28; Poder Judicial, *Civil*, caja. 3, exp. 28-11-1698.

³² AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VII, 24 abril 1696, compañía, fjs. 89v-91.

³³ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IV, 26 enero 1688, compañía, fjs. 32v-33.

en reales en una libranza.³⁴

De las tres compañías en las que Traña se asoció exclusivamente con Pérez de Baños (véase Cuadro 2), dos de ellas no tuvieron buenos frutos porque su yerno, quien despachaba la tienda, se había excedido en los créditos que proporcionaba. En este sentido, no fue raro que los comerciantes tuvieran mucho cuidado en estipular entre sus condiciones para con el socio, no dar crédito o limitarlo a una cierta cantidad. Sin embargo, en 1686 Traña y Alarcón volvió a formar una tercera compañía mercantil con su yerno. En esta ocasión invertiría un total de 19, 169 pesos y 5 tomines en mercancía y su yerno despacharía la tienda, e irían a mitad de las ganancias. Gracias a que esta compañía estaba en actividad cuando Traña hace un testamento, poco antes de su muerte, podemos acercarnos al nivel de ganancias que le pudo dejar esta sociedad mercantil.³⁵ La compañía llevaba hasta entonces 11 meses en actividad y en ese tiempo Traña ya había recuperado prácticamente toda su inversión, pues su yerno solamente le debía 3,748 pesos 4 tomines del capital principal de Traña según el ajuste de cuentas. Cantidad a la que se le sumaron: 122 pesos 4 tomines de los 245 pesos que había tomado su yerno de las ganancias de la compañía para pagar algunas deudas personales. Según el ajuste de cuentas, entonces, a Traña y Alarcón le pertenecían de ganancias propias en la compañía 7,008 pesos 3 granos, cantidad que incluía los dos débitos que aún tenía Pérez de Baños con su suegro.³⁶

- Capital principal (inversión): 19,169 pesos 5 tomines
- Participación de los socios:
 - Carlos de Traña y Alarcón: 19,169 pesos 5 tomines.
 - Juan Antonio Pérez de Baños: trabajo.
- Participación de las ganancias: la mitad para cada uno
- Duración de la compañía mercantil: 11 meses
- Ganancia total: 6, 273 pesos 4 tomines
- Ganancia para cada uno: 3,136 pesos 6 tomines y 6 granos
- Beneficio aproximado de la compañía: 32.7%

En otras palabras, la inversión de 19,169 pesos 5 tomines había redituado un 32.7%

³⁴ *Idem*

³⁵ *Ibid.*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

³⁶ *Idem*

aproximadamente en menos de un año. Esta considerable ganancia quizá nos permite entender por qué estas sociedades fueron atractivas para los mayoristas locales. No obstante, el margen de ganancia era más alto cuanto más fuerte fuera la inversión como sucedió en esta compañía.

Revisemos ahora la compañía mercantil que formó el rico mercader Diego Cid de Escobar con el pulpero Juan Domínguez Romano. El primero había aprovechado precisamente el establecimiento y la clientela que ya tenía el pulpero, a quien abastecía de mercancías antes de asociarse. Según el inventario de bienes que se hizo por muerte del mercader sabemos que la compañía duró sólo 4 meses.³⁷ Cid, quien tenía todas las prerrogativas de la compañía, había invertido 2,504 pesos en una memoria de mercancías a las que les había cargado un 12% adicional de su costo, dejándole de entrada una ganancia personal de alrededor de 268 pesos. Además, él mismo le había vendido a la compañía 258 pesos 6 tomines de una partida de chancaca (azúcar). En total, Cid le había cargado a las mercancías un 22% de sus costos si nos atenemos al 10% de ganancias de la compañía y el 12% que el mercader ya le había computado a las mercancías que entregó como capital principal.³⁸

- Capital principal (inversión): 3,513 pesos 4 tomines
- Participación de los socios:
 - Diego Cid de Escobar: 2,504 pesos en mercancías.
 - Juan Domínguez Romano: 750 pesos y trabajo.
- Participación de las ganancias: la mitad para cada uno
- Duración de la compañía mercantil: 4 meses
- Ganancia total: 357 pesos 4 tomines
- Ganancia para cada uno:
 - Diego Cid de Escobar: 437 pesos 4 tomines:
 - De la venta que le hizo a la compañía de chancaca: 258 pesos 6 tomines.
 - De las ganancias: 178 pesos 6 tomines
 - Juan Domínguez Romano: 178 pesos 6 tomines
- Beneficio aproximado de la compañía en 4 meses: 10.15%

³⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703 (incompleto). Sobre la compañía mercantil de Cid con Romano véase la foja 54.

³⁸ *Idem*

Las compañías mercantiles podían ofrecerle al comerciante hábil la posibilidad de ajustarlas a sus necesidades, por ello no se pueden esquematizar las diferentes variantes que presentaron. Un caso que puede ilustrarlo es la compañía de una tienda de mercaderías que formaron el alférez Juan de Señá Cavada y Lázaro García de la Vega. Cada uno invirtió en la tienda 3,837 pesos, con un capital total de 7,674 pesos, irían a mitad de ganancias y García de la Vega despacharía la tienda. Pero además de los 3,837 pesos, Señá Cavada tendría en la tienda otros 6,056 pesos en géneros que no entrarían en la compañía, sino que, como señaló el comerciante en el contrato, serían “entrantes y salientes” de la tienda, recibiendo éste las cantidades según se fueren vendiendo las mercaderías. La manera en que se procedería con la cantidad extraordinaria que introduciría Señá Cavada en la tienda, le permitiría al comerciante solventar una de las limitantes que conllevaba este tipo de sociedad mercantil: la retención de las ganancias hasta el ajuste de cuentas. Así pues, habría un capital líquido del que se podría disponer libremente. Por otra parte, las ganancias obtenidas de los 6,056 pesos sí serían repartidas por igual entre ambos socios o, en palabras del comerciante, “como si la dicha cantidad la hubiéramos recibido al crédito de otra cualquier persona”.³⁹

4.2.3. Compañías mercantiles en los reales de minas

Cuando el objetivo del mayorista zacatecano era mantener correspondencia mercantil en los reales de minas, entonces buscaron asociarse con un comerciante vecindado en el lugar que ya contara con una clientela. El margen de ganancias también podía ser muy atractivo en estas compañías.

Comerciantes como Diego Cid de Escobar y Antonio Gaudín, establecieron sucursales en la ciudad y en el real de Fresnillo a través de la formación de compañías mercantiles. Ambos se asociaron estratégicamente con un comerciante de pequeño giro para incursionar en el real de minas. De esta manera, aprovecharon la clientela que ya tenía el pequeño comerciante radicado en Fresnillo. Cid de Escobar invirtió 9,484 pesos en géneros de importación y novohispanos además de poner el establecimiento

³⁹ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 27 febrero 1688, compañía, fjs. 38v-41.

en la compañía que formó con el tendero de aquel real, Martín de Cáceres, quien despachaba la tienda y había aportado 672 pesos en mercancías.⁴⁰ En este caso, Cid de Escobar se asoció con un peninsular que al parecer no tenía mayor capital ni parientes, lo que estrechó el lazo entre ellos. No sabemos cuánto tiempo duró la compañía mercantil, pero en un documento de 1690, Cáceres declaraba estar administrando una tienda propiedad de Cid de Escobar en el real de Fresnillo.⁴¹ En este sentido, podemos pensar que, o bien cuatro años antes de asociarse en la compañía, Cáceres ya era cajero de Cid de Escobar; o bien, que desde entonces habían formado la sociedad. De cualquier manera, el ajuste de cuentas que presentamos de la compañía no es factible que fuera el resultado de cuatro años de asociación en tanto que los ajustes de este tipo eran anuales. Así pues, aún tomando en cuenta que carecemos del dato acerca de la duración de la compañía, el ajuste de cuentas que se realizó en el inventario de bienes de Cid de Escobar puede ser ilustrativo para acercarnos al margen de ganancias de esta sociedad mercantil:

- Capital principal (inversión): 10,164 pesos
- Participación de los socios:
 - Diego Cid de Escobar: 9,0492 pesos.
 - Martín de Cáceres: 672 pesos y trabajo.
- Participación de las ganancias: la mitad para cada uno
- Duración de la compañía mercantil: ?
- Ganancia total: 3, 131 pesos
- Ganancia para cada uno: 1, 565 pesos 4 tomines 9 granos.
- Beneficio aproximado de la compañía: 30.8%

Antonio Gaudín, por su parte, formó una compañía en el real de Fresnillo con el mercader Diego Jiménez de Arellano, quien era el propietario de la tienda y se encargaría de despacharla. Ambos pusieron 2,018 pesos 4 tomines en géneros de mercancía e iban a mitad de ganancias. Gaudín, al parecer, sabía lo arriesgado del sistema de ventas a crédito y había restringido a Jiménez con 500 pesos como la cantidad máxima a fiarse en dicha tienda, una condición muy común en las compañías

⁴⁰ El establecimiento que aportó Cid de Escobar a la compañía era una casa que comprendía dos tiendas con sus trastiendas, ubicadas en la calle principal de este real de minas, que había comprado en 700 pesos. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703, fj. 36.

⁴¹ AHEZ, *Notarías, Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 5 abril 1690, declaración, fjs. 78-79. Cáceres llega a nombrar a Cid de Escobar el heredero universal de sus pocas pertenencias.

mercantiles.⁴² El comerciante zacatecano también estrechó lazos de amistad con su socio y el hermano de éste, Gabriel de Arellano, quien lo llegó a nombrar como su albacea testamentario y tutor de uno de sus herederos.⁴³

Las compañías comerciales permitieron a estos comerciantes ampliar su mercado y hacer fluir su propia mercancía (que les fiaban en México), dinamizando las ventas, e incluso podían ser un trampolín para realizar otro tipo de operaciones de préstamos y avíos. Como hemos dicho, los mercaderes Antonio Gaudín y Diego Cid de Escobar, además de sus grandes tiendas ubicadas en la ciudad, abrieron sucursales valiéndose de las compañías mercantiles en las que su respectivo socio se haría cargo de despachar la tienda. Por ejemplo, Cid de Escobar formó dos compañías mercantiles, una en la ciudad y otra en el real de Fresnillo y, simultáneamente, tenía una tienda grande de mercaderías en la planta baja de su casa (cuyo valor no se registra). Así, gracias a las dos sociedades comerciales, el mercader pudo activar y diversificar su comercio pues, mientras la tienda de Fresnillo y la de Zacatecas le daban salida a su mercancía, él podía hacerse cargo de la tienda que tenía en la calle de Tacuba. Además, le permitió aprovechar la oportunidad de tomar en depósito 18,993 pesos 3 tomines, cantidad en que fueron valuadas las mercaderías de los bienes pertenecientes al alférez Juan de Señá Cavada, a quien se le siguió un concurso de acreedores tras su deceso. Con tres establecimientos en los que se podían despachar tales mercancías, Cid aceptó hacerse cargo de la venta de las mercaderías y liquidar a los acreedores del alférez, aún cuando tuvo que pagar un 7% más del valor que se le habían asignado a las mercancías por este derecho.⁴⁴

En síntesis podríamos decir que fueron los objetivos particulares de los mayoristas zacatecanos lo que definió el sentido de las compañías mercantiles. Para unos fue una manera de establecer sucursales en los reales mineros, para otros significó ampliar su clientela en la ciudad y una estrategia más para diversificar sus intereses, y para algunos anunció las relaciones entre dos o más miembros de una

⁴² AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 27 marzo 1692, compañía, fjs. 48v-49v.

⁴³ *Ibid.*, 14 febrero 1692, fjs. 24-25.

⁴⁴ *Ibid.*, Libro V, 8 marzo 1694, testamento, fjs. 62-69; *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 27 enero 1691, obligación de pago, fjs. 16v-19.

familia. Si bien, el principio general que los llevó a formarlas descansaba en la necesidad de elevar su nivel de giro, que hemos visto conseguían.

4.3. Los proveedores de los mayoristas locales

Ahora bien, no es posible entender las actividades financiero-mercantiles que los mayoristas zacatecanos desplegaron en el centro minero, tema del siguiente capítulo, sin considerar sus fuentes de aprovisionamiento. Como ya hemos apuntado, los ricos comerciantes locales comercializaron de todo: artículos de importación e insumos mineros, productos de la tierra, esclavos, ganado vacuno y lanar, además del codiciado metal argentífero, vía préstamos en moneda y adelanto de mercancías. Según el tipo y volumen de mercancías que traficaban, habremos de referirnos a tres grandes fuentes de abastecimiento.⁴⁵

El primer y más importante grupo de proveedores lo encabezaban los mercaderes de la ciudad de México, también conocidos como “almaceneros”,⁴⁶ quienes abastecían a los mayoristas locales de mercancías de importación fundamentalmente, incluyendo algunos materiales básicos para la minería como el hierro, acero y plomo.⁴⁷ Además de constituirse en su principal fuente de financiamiento en moneda. Lo que explica el porqué le daremos mucho mayor peso a los comerciantes de la capital del virreinato. Un segundo grupo de proveedores, minoritario en comparación con el anterior, estaba conformado por algunos ricos mercaderes poblanos. Ellos, ofrecieron tanto artículos de importación como productos novohispanos, además de proporcionar créditos en moneda –aunque no con las magnitudes de los comerciantes de la ciudad de México. La presencia de los mercaderes poblanos en el centro minero se hizo mucho más evidente a partir de la década de 1670, atraídos por el nuevo periodo de bonanza por el que atravesaba la producción de plata.

Una tercera fuente de aprovisionamiento de los mayoristas locales estaba constituida por los hacendados agrícola-ganaderos que se extendían por todo el distrito de Zacatecas y en sus cercanías, y también por los de algunas villas y ciudades más

⁴⁵ Otra forma de aprovisionamiento que tenían los comerciantes locales eran los remates de mercancías que hacía la almoneda pública de Zacatecas, que ofrecían la posibilidad de comprar desde pequeños hasta grandes montos de mercancías.

⁴⁶ Cfr. Anexo, Cuadro 8.

⁴⁷ Bakewell, *Minería...*, p. 110.

distantes, de quienes se surtían de diferentes productos como: pieles, lana, fruta, legumbres y cereales, entre otros.

4.3.1. Los mercaderes de la ciudad de México

Los mercaderes de la ciudad de México operaron en el centro minero desde su fundación y durante todo el periodo colonial, personalmente o a través de sus representantes.⁴⁸ Bien documentado tiene la historiografía el predominio que éstos ejercieron en la compra al mayoreo de las mercancías de importación que llegaban a Veracruz y Acapulco.⁴⁹ Luego, eran ellos quienes las distribuían en el mercado interno. No hemos encontrado registros que nos permitan pensar que los comerciantes zacatecanos acudieran a la llegada de las flotas para abastecerse de mercancías, tratando directamente y comprando al mayoreo.⁵⁰ Fueron los almaceneros de la capital del virreinato quienes les vendían las mercancías e insumos mineros a los mercaderes provinciales, además de dominar el terreno financiero: se constituyeron en los principales distribuidores de crédito en moneda de la Nueva España.

Una cuestión fundamental que no debemos perder de vista al momento de analizar las actividades financiero-mercantiles de los comerciantes novohispanos es la escasez de numerario que permeaba en la Nueva España. La historiografía ha hecho hincapié en algunas de sus posibles causas, que apuntan sobre todo a cuatro grandes factores: el envío de remesas importantes de plata a Europa y Asia, la balanza del comercio desfavorable, el contrabando que debió ser alto, y la extracción de plata

⁴⁸ Enciso, "El mercado"..., p. 471.

⁴⁹ Véanse los estudios de Brading, *Mineros...*; Kicza, *Empresarios...*, De la Peña, *Oligarquía...*, Hoberman, *Mexico's...*; Yuste, *El comercio...*, "Francisco...", "Comercio..."; Martínez de la Vega, "Los mercaderes...".

⁵⁰ No obstante, tenemos el registro del envío de unas partidas (aunque desconocemos de qué) que deseaban introducirse en la flota. En 1681, Juan de Castorena, recientemente elegido alcalde ordinario en la ciudad, pidió un permiso a la Audiencia de Guadalajara para ausentarse de su cargo, por tener "diferentes negocios y ocupaciones precisas a que asistir personalmente..." y estar próxima la salida y partida de la flota, y "tener mi parte negocios urgentes que ajustar para que fuesen en ella adentro, a lo cual y las altas pérdidas y daños que de no asistir personalmente..." le causarían grandes daños. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, fj. 146. Cuando el mercader Juan Antonio de Montalvo y su agente mercantil Antonio Liendo fueron designados alcaldes ordinarios por el capitán Francisco Domingo de Calera, tesorero de la Cruzada, ambos habían pedido a la audiencia de Guadalajara ausentarse de su cargo y depositar las "varas de justicia" en el cabildo porque estaban por salir a la ciudad de México "al despacho de la presente flota". AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro IX, 23 mayo 1700, fj. 56. Por otro lado, el mercader Juan de Infante afirmó en su testamento haber tenido encomiendas de "gente de Castilla", pero no aporta mayor información al respecto. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

realizada por la Corona en forma de impuestos y donativos.⁵¹ En este sentido, las relaciones financiero-mercantiles entre los mayoristas zacatecanos con sus proveedores mexicanos estuvieron fincadas sobre la base del crédito, y este a su vez descansaba en la confianza.

Los mayoristas zacatecanos podían tener acceso a dos tipos de crédito por parte del almacenero de la ciudad de México: 1) préstamos o ventas de mercancías a plazos fijos, y 2) líneas abiertas de moneda y mercancías. Para obtener uno y otro, sin embargo, el comerciante debía de haber probado su solvencia y generado confianza en su proveedor. Varios pudieron haber sido los caminos para acceder a este crédito, entre los que podemos mencionar: la confianza fundada en un largo periodo de negociación, donde el mercader local bien pudo iniciar su relación con el almacenero mexicano comprando mercancías al contado; y, mucho más frecuente, por medio de las recomendaciones y fianzas de otros comerciantes, dueños de recua y agentes mercantiles que fungían como intermediarios de los mercaderes locales frente a los comerciantes de la capital del virreinato.

4.3.1.1. Los intermediarios

Cuando uno se pregunta bajo qué mecanismos de negociación los mayoristas locales accedieron al financiamiento de moneda y mercancía de los comerciantes de la ciudad de México, no debe perderse de vista el estratégico papel desempeñado por los intermediarios: dueños de recua, encomenderos mercantiles, apoderados, y otros agentes mercantiles establecidos en la ciudad de México o en el centro minero. Ellos fueron el eslabón más importante que conectó los intereses de los mercaderes mexicanos con los que a su vez tenían los comerciantes locales. También se encargaron de seleccionar cuidadosamente a clientes sujetos a crédito para los mercaderes de plata de la capital, además de constituirse en los agentes y fiadores de aquellos frente al acreedor de la ciudad de México. En suma, activaron el crédito mercantil mexicano en el centro minero y participaron en la distribución de moneda y mercancías.

⁵¹ Véase: De la Peña, *Oligarquía...*; Pérez Herrero, *Plata...*; Hoberman, *Mexico's...*; El crédito..."; Valle, *El Consulado...*; Martínez de la Vega, "Los mercaderes...".

A grandes rasgos distinguimos dos tipos de intermediarios entre los mercaderes de la ciudad de México y los mayoristas de Zacatecas: 1) aquellos establecidos en la capital del virreinato⁵² que se trasladaban al centro minero, entre los que encontramos a otros comerciantes, encomenderos mercantiles, dueños de recua y apoderados; y por otro lado, 2) a los intermediarios que radicaban en el centro minero: éstos eran sobre todo encomenderos mercantiles y corresponsales de los mercaderes mexicanos, aunque también algunos comerciantes locales solían ser apoderados por estos últimos para realizar actividades en el centro minero en su representación. Ellos, al igual que los anteriores, intervenían como fiadores y agentes de los comerciantes locales ante los mercaderes capitalinos. Desde luego que todos los intermediarios que eran apoderados por los comerciantes zacatecanos para conseguir créditos en la capital del virreinato, se aseguraron que sus representados fueran solventes y de confianza probada, pues, como ya hemos dicho, terminaban siendo sus fiadores. En este sentido, no extraña que muchos de estos intermediarios respaldaran especialmente a los mayoristas locales, sobre todo a los que tenían cierta influencia en el poder local o pertenecían a familias de la elite.

Para muchos mercaderes zacatecanos la relación crediticia que llegaron a establecer con un mercader de la ciudad de México había iniciado por medio de alguno de estos intermediarios. Es decir, conseguir el aval de uno de ellos pudo significar el comienzo de una prolongada relación crediticia que casi siempre culminaba con la apertura de una línea abierta de crédito con el mercader de la capital. Si bien es cierto que al menos la mitad de los comerciantes que analizamos llegaron al centro minero de la ciudad de México, donde algunos ya tenían establecidas algunas fuentes de financiamiento que continuaron aprovechando desde Zacatecas.

Teresa Huerta señala, con respecto a la tienda de plata Quesada-Retes (1656-1667), el importante y estratégico papel del cerero Melchor Jiménez en la consecución de buenas relaciones establecidas con algunos mayoristas zacatecanos. De estos últimos habían destacado especialmente los comerciantes José de Arroyo Santervas y

⁵² Los intermediarios podían estar avecindados en otra villa o ciudad de la Nueva España, pero sólo hemos encontrado un solo caso: el de Francisco Barbosa, avecindado en Querétaro, quien actuaba como agente mercantil del mercader de la ciudad de México, Cristóbal Jiménez. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 12 marzo 1664, obligación de pago, fjs. 22-22v.

José de Villarreal.⁵³ En 1659, por ejemplo, Arroyo Santervas le dio un poder a Melchor Jiménez para que en su nombre pidiera un crédito de 10,000 pesos en mercancías.⁵⁴ Cinco años después, en 1664, hizo lo mismo, pero esta vez se trataba de un préstamo, en plata o reales, también por 10,000 pesos.⁵⁵ Tanto Arroyo Santervas como su cuñado, el mercader José de Villarreal, se convirtieron en clientes privilegiados de la asociación Quesada-Retes, precisamente por las fuertes sumas que empezaron a solicitar, la frecuencia con que lo hacían y, desde luego, por la observancia en sus pagos. Ambos llegaron a tener operaciones crediticias en la tienda que llegaron a oscilar entre los 5,000 y los 30,000 pesos.⁵⁶ Villarreal también acudía a dueños de recua, como Cristóbal Laines, y a otros mercaderes mexicanos que se encontraban en el centro minero para que consiguieran créditos en su nombre: en 1659 apoderó al mercader de la ciudad de México, Diego de Morales, para que pidiera en la capital del virreinato un préstamo de 6,000 pesos en reales a volver en plata con su descuento.⁵⁷

En el Cuadro 3, se pueden observar los créditos, en moneda y mercancía, que solicitaron algunos mayoristas locales a comerciantes de la ciudad de México, mediante la intermediación de encomenderos, dueños de recua e incluso otros almaceneros de la capital, a quienes facultaron, a través de poderes notariales, para conseguir financiamiento. En los poderes que otorgaban los mayoristas locales a estos intermediarios, o bien se hacía únicamente referencia a la cantidad que ellos demandaban, dejando a su acreedor elegir la forma de pago (plata o reales); o bien, se hacía mención, además de la cantidad requerida, a la forma de pago, a los plazos en que se deseaba liquidar la suma e incluso el nombre del mercader mexicano a quien se solicitaba dicho crédito.⁵⁸ El primer tipo de poder fue el más común y aunque no se especificaba a un posible acreedor, seguramente estaba sobrentendido en la medida

⁵³ Huerta, "Los Retes...", pp. 73 y 75.

⁵⁴ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III, 13 octubre 1659, poder, fjs. 203v-204.

⁵⁵ *Ibid.*, Libro IV, 13 agosto 1664, poder, fj. 89.

⁵⁶ Huerta, "Los Retes...", p. 75.

⁵⁷ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 diciembre 1656, poder especial, fjs. 255-255v; Libro III, 2 septiembre 1659, poder, fj. 177.

⁵⁸ Un ejemplo de este tipo de poder fue el que otorgó, en 1691, el mercader Francisco de Medrano a Pedro Barba Figueroa, comerciante de la ciudad de México, para que en su nombre y representación solicitara un préstamo de 15,000 pesos en reales al mercader de plata José de Retes; el plazo que demandaba para liquidar el préstamo era de un año y la forma de pago la dejaba a elección del acreedor. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 22 agosto 1691, poder, fjs. 133-133v.

que determinados intermediarios estaban relacionados con una cierta tienda de plata o un almacenero en particular.

Cuadro 3
Poderes otorgados por mayoristas zacatecanos a intermediarios y mercaderes de la ciudad de México para solicitar créditos en moneda o mercancía

Podatario	Apoderado	Actividad económica del apoderado	Crédito solicitado	Moneda o mercancía	Forma de pago
José de Villarreal	Cristóbal Laines	dueño de recua, vecino de México	10,000 pesos	moneda	plata
	Diego de Morales	mercader de México	6,000 pesos	moneda	plata o reales
	Juan de Castorena	mercader de Zacatecas	10,000 pesos	moneda	plata o reales
José de Arroyo Santervas	Melchor Jiménez	encomendero, vecino de México	10,000 pesos	mercancía	plata o reales
	Melchor Jiménez	encomendero, vecino de México	10,000 pesos	moneda o plata	plata o reales
Blas Carrasco	Melchor Jiménez	encomendero, vecino de México	3,000 pesos	mercancía	plata o reales
Melchor Martínez	José y Baltasar Ortiz	dueños de recua, vecinos de México	4,000 pesos	moneda	plata o reales
Diego Sánchez de Salas y Juan de Castorena	Cristóbal Ruiz de Morales	mercader de México	6,665 pesos 6 tomines	moneda	plata
José Martínez de León	Juan Antonio de Montalvo	encomendero, vecino de México	6,000 pesos	moneda	plata o reales
Andrés Roldán Ponzan	José de Retes	mercader de plata de México	10,000 pesos	moneda	plata
Francisco Bernárdez de Arrazola	Juan Martínez de Murga	mercader de México	2,000 pesos	reales o mercancía	plata o reales
	Andrés Roldán Ponzan	mercader de Zacatecas	9,000 pesos	moneda	plata
José Delgado	Francisco de Aranzazu	encomendero, vecino de México	12,000 pesos	reales	Plata
Francisco de Medrano	Pedro Barba Figueroa	mercader de México	15,000 pesos	moneda	plata o reales
	Francisco Sáenz de Tagle	vecino de México	10,000 pesos	moneda	plata o reales
Gaspar de Montalvo	Juan Antonio de Montalvo	mercader de Zacatecas	40,000 pesos	moneda	plata o reales
	Juan Antonio de Montalvo	mercader de Zacatecas	50,000 pesos	moneda	plata o reales
Juan Salmón de Linares	Nicolás Fernández de Lacavada	vecino de México	2,000 pesos	moneda	Reales
Juan Martínez de Murga	Francisco Bernárdez de Arrazola	vecino de México	6,000 pesos	moneda	

Juan de Lucio Carrera	Lucas García	vecino de México	10,000 pesos	moneda	plata
Juan Alonso de Solís	Luis de Polanco	vecino de México	12,000 pesos	plata o reales	plata o reales
Santiago García Rodayega	Juan de Basoco y Juan de Salasomera	mercaderes de México	6,000 pesos	moneda	plata o reales

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*: Libros II-V, VII y VIII; *José de Laguna*: Libros IV, V y VIII; *Lucas Fernández Pardo*: Libros II, III y IX; *José de Laguna*: Libro IV; *Ignacio González de Vergara*: Libro IX; *Miguel Márquez de Velasco*: Libro III y IV.

Vale la pena señalar, aunque sólo lo hemos observado en dos casos, que los mayoristas zacatecanos podían llegar a solicitar los servicios de un agente comercial, avecindado en la ciudad de México, para solicitar préstamos, hacer ajustes de líneas abiertas de crédito, comprar mercancía o atender diversos asuntos. El mercader José Delgado, por ejemplo, anotaba en su memoria testamentaria haber solicitado un préstamo a los mercaderes de plata José Sáenz de Retes y Dámaso de Saldívar, concretado por medio de su encomendero Francisco de Aranzazu Murga, avecindado en México, quien había firmado una escritura de obligación de pago en su nombre. Gracias a la presencia del representante de Delgado en aquella ciudad, éste no tuvo que trasladarse hasta la capital.⁵⁹ Más frecuentes, sin embargo, serían los traslados de apoderados y agentes mercantiles de los mercaderes locales a la ciudad de México.

Finalmente, los corresponsales, encomenderos y apoderados de los mercaderes de la ciudad de México establecidos en el centro minero, fueron ese otro vínculo que conectó a los comerciantes de Zacatecas con la elite mercantil de la capital virreinal. Sabemos que ya desde el siglo XVI, los mercaderes mexicanos tenían en Zacatecas corresponsales con tiendas públicas, donde daban salida a la mercancía al menudeo y mayoreo, y hacían préstamos en moneda a cambio de plata en pasta. Estos agentes también surtían los pedidos de los comerciantes locales a cuenta del mercader mexicano: el lic. Antonio Rodríguez, mercader de la ciudad de México, mandó expresamente a un corresponsal al centro minero, Diego Bernardo de Zurraín, para que vendiera más de 40,000 pesos en mercancías.⁶⁰ Pero Zurraín, al igual que otros corresponsales, si bien podía proporcionar buenas referencias e incluso avalar a

⁵⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 27 octubre 1685, fjs. 476v-479. El mercader José de Arroyo Santervas también nos remite en su testamento a un encomendero que tenía avecindado en la ciudad de México: *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, fj. 196-204v.

⁶⁰ *Ibid.*, Libro I, 13 noviembre 1685, testamento, fjs. 503v-508v (véase en particular la fj. 505v).

mercaderes locales frente al mercader mexicano para quienes trabajaban, no podía disponer del capital y moneda a su cargo hasta que se concretara el trato entre el mexicano y el mercader local.

Además de los corresponsales, los mayoristas zacatecanos también fungieron como agentes de los mercaderes mexicanos, específicamente bajo el carácter de encomenderos mercantiles y apoderados, contribuyendo a extender el capital mercantil de la ciudad de México en el centro minero. El establecimiento de este tipo de relaciones financiero-mercantiles fortalecían al comerciante local, no sólo porque consolidaba las relaciones con su proveedor sino porque podía utilizar las redes crediticias de éste, y le daba ventajas competitivas frente a otros comerciantes locales en cuanto a liquidez y abasto.

Un caso interesante es el del encomendero Juan Antonio de Montalvo, quien a principios de la década de 1670 se encontraba vecindado en la ciudad de México, aunque haciendo ya algunas estancias largas en Zacatecas. En 1674 fue facultado por el comerciante local, José Martínez de León, para que en su nombre pidiera un préstamo de 6,000 pesos en reales en la ciudad de México.⁶¹ Más tarde, en 1691, y ya como alcalde ordinario de Zacatecas e instalado en la ciudad, Juan Antonio de Montalvo, quien seguía actuando como encomendero de comerciantes mexicanos, fue apoderado por su hermano Gaspar, mercader en el centro minero, para que pidiera en su nombre créditos de hasta 40,000 y 50,000 pesos en la capital del virreinato.⁶² Estas cuantiosas sumas, que debía conseguir en préstamo, reflejan las relaciones que ya por entonces tenía Juan Antonio de Montalvo en la ciudad de México. Mismas que fue fortaleciendo desde su actuación como encomendero mercantil, entre las décadas de 1660-1670, y consolidado a principios de 1690 cuando, sabemos, ya gozaba de una considerable fortuna que lo respaldaba.

Los apoderados de los comerciantes de la ciudad de México en el centro minero también merecen atención. A lo largo de la segunda mitad del siglo XVII encontramos en los protocolos notariales numerosos poderes, generales y especiales que están

⁶¹ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 diciembre 1656, fjs. 255-255v; Libro VII, 20 septiembre 1674, fjs. 119-120.

⁶² AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 27 septiembre 1691, fjs. 141v-142; Libro III, 17 septiembre 1692, fjs. 128v-129v.

otorgando los mercaderes mexicanos a los mayoristas zacatecanos. Sobresalen, en particular, aquellos que tenían como objetivo realizar cobranzas y aquellos para vender esclavos.⁶³

En cuanto a los poderes para hacer cobranzas valga decir que se convirtieron en un mecanismo que fortaleció las relaciones de los mercaderes locales con sus proveedores mexicanos. Apoderar a un mercader local era ventajoso para el comerciante de la capital ya que, hasta cierto punto, podía evitarse el traslado de sus agentes al centro minero. Asimismo, tenía la seguridad de que el mercader local conocía mejor que nadie a los deudores y su situación, además de que siempre podía confiar en los buenos resultados de su apoderado en tanto se trataba de un cliente que debía esmerarse por quedar en buenos términos con su también proveedor.⁶⁴ Por otro lado, los poderes generales permitían a los mayoristas locales realizar un sinnúmero de actividades en nombre de los comerciantes de la ciudad de México, entre ellas, distribuir financiamiento en moneda y mercancías.⁶⁵ El otorgamiento de cualquier tipo

⁶³ Era común que el mercader mexicano, quizá en busca de un mejor mercado de esclavos o a petición de un particular, pidiera a los mercaderes zacatecanos que se encontraban en la capital del virreinato, a los dueños de recua que tenían como destino el centro minero o a sus agentes mercantiles, que vendieran en su nombre uno o varios esclavos. Véanse algunos ejemplos en: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III, 6 junio 1659, fj. 103v; *José de Laguna*, Libro II, 4 mayo 1673, fjs. 19-21; Libro II, 1 septiembre 1673, fj. 47-47v; *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 9 mayo 1687, fjs. 15-16; *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 25 agosto 1691, fj. 134v-135v.

⁶⁴ Diego Sánchez de Salas fue, como muchos otros mercaderes zacatecanos, apoderado por uno de sus proveedores, concretamente, en su caso, del capitán Cristóbal Jiménez, comerciante de la ciudad de México y miembro del Consulado de Comerciantes. Sánchez de Salas ya era su cliente a principios de la década de 1660, aunque suponemos que su relación comercial databa de tiempo atrás. Los poderes para hacer cobranzas, como el que tenía Sánchez de Salas, por lo general contenían una interesante cláusula en la cual se concede al apoderado hacer en nombre de su representado "cualesquiera conciertos, sueltas, quitas, quiebras y esperas [a los deudores] en la cantidad y por los tiempos y plazos que asentaren y les pareciere".⁶⁴ Sugerente si pensamos que el comerciante local podía favorecer a sus allegados que tuvieran deudas pendientes y atrasos con su representado. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, México, 14 diciembre 1663, poder especial, fjs. 37-38.

⁶⁵ Por ejemplo, el mercader José Martínez de León, tesorero de la Cruzada, otorgaba préstamos en nombre de Luis Sáenz de Tagle, mercader de plata de la ciudad de México, en el centro minero: en 1691, por ejemplo, Martínez de León había entregado 3,446 pesos 2 tomines en reales, en nombre de Sáenz de Tagle, a los mercaderes Agustín Portilla y José de Villaurrutia; y la misma cantidad a los mercaderes Juan Martínez de Murga y Francisco Bernárdez de Arrazola. Unos y otros habían recibido la cantidad bajo una obligación de pago, comprometiéndose a liquidar la cantidad en reales, en la ciudad de México, en un plazo de 8 meses. Ya anteriormente, hacia 1685, el mercader Martínez León también había actuado de igual forma para los mercaderes de plata José Sáenz de Retes y Dámaso de Saldívar, presentándose como fiador de los mercaderes locales ante éstos. Fue fiador del mercader José Delgado ante aquellos mercaderes de plata por la cantidad de 9,020 pesos, suma que hacían las mercaderías que éste había comprado para su tienda que tenía en Zacatecas. Martínez de León se había encargado de proporcionarle esta cantidad a Delgado en nombre de los mercaderes mexicanos, también de cobrar los réditos que había generado el préstamo y de exigir su pago en el plazo concertado. AHEZ, Notarías,

de facultades por medio de un poder notarial nos habla sin duda de las buenas relaciones entre los comerciantes locales con sus proveedores mexicanos.⁶⁶

El sistema crediticio que unía a los comerciantes locales con sus vecinos de la ciudad de México bajo la intermediación de numerosos agentes, transportistas, encomenderos y corresponsales, estaría vigente en todo el siglo XVII y también en el XVIII; paralelamente, también sería el que imperara en las relaciones financiero-mercantiles entre los mercaderes locales y su vasta clientela.

Los créditos de moneda y mercancías que solicitaron los comerciantes de la muestra, a través de los intermediarios, oscilaban entre los 2,000 y 10,000 pesos, y podían llegar hasta 30,000 pesos o más cuando ya eran buenos clientes de los comerciantes de la ciudad de México.⁶⁷ Cuando iniciaba la relación crediticia, el aval de un agente mercantil era indispensable, y por lo general el crédito se respaldaba bajo una escritura notarial (obligación de pago), donde se estipulaban plazos de 3, 6 y 8 meses en promedio, aunque no eran raros los plazos de un año. El pago podía ser en reales o plata, según se hubiera pactado, si bien eran mucho más frecuentes los pagos en plata en pasta.⁶⁸ Desde luego que, cuando el crédito era de grandes sumas, por lo

Ignacio González de Vergara, Libro I, 27 octubre 1685, testamento, fjs. 476v-479; Libro VII, 6 febrero 1691, obligación de pago, fjs. 20v-22v.

⁶⁶ Por citar otro caso, el mercader José de Arroyo Santervas había sido apoderado por el capitán Diego del Castillo, uno de sus principales proveedores, para cobrar al hacendado Francisco Santos del Castillo y al minero Jorge Gato, una escritura notarial de plazo cumplido de la cantidad de 1,107 pesos. El mercader pidió a sus albaceas, en su testamento, entregar dicha cantidad al yerno del mercader mexicano, el capitán Domingo de la Rea. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fjs. 196-204v.

⁶⁷ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*: Libro II, 11 diciembre 1656, poder especial, fjs. 255-255v; Libro III, 2 septiembre e 1659, poder, fj. 177; Libro III, 23 agosto 1659, obligación, fj. 171v; Libro IV, 12 marzo 1664, obligación de pago, fj. 22; Libro V, 12 febrero 1671, obligación de pago, fjs. 31-31v; Libro V, 18 julio 1671, obligación de pago, fjs. 131v-132; Libro VIII, 8 febrero 1678, obligación de pago, fjs. 13v-14. *José de Laguna*, Libro I, 4 junio 1672, obligación de pago, fjs. 9-9v; Libro II, 18 marzo 1673, obligación de pago, fjs. 12v-13; Libro II, 31 agosto 1673, obligación de pago, fjs. 46v-47; Libro III, 28 febrero 1674, obligación de pago, fjs. 15v-16; Libro IV, 15 enero 1677, poder, fjs. 7v-8; Libro IV, 6 enero 1678, obligación de pago, fjs. 64v-65; Libro IV, 4 mayo 1678, obligación de pago, fjs. 89-90; Libro V, 24 agosto 1681, obligación de pago, fj. 90-90v. *Ignacio González de Vergara*, Libro V, 27 febrero 1685, poder, fjs. 124-124v. *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 7 mayo 1691, obligación de pago, fjs. 61v-62; Libro II, 25 junio 1691, obligación de pago, fjs. 100-100v; Libro II, 22 agosto 1691, poder, fjs. 133-133v; Libro III, 6 julio 1692, poder, fjs. 93-93v. *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 11 mayo 1703, poder, fj. 88-89.

⁶⁸ En los préstamos otorgados por la tienda de plata Quesada-Retes a mercaderes provinciales, Teresa Huerta ("Los Retes..." p. 73.) señala que los mercaderes de plata cobraban una tasa de descuento de 2 tomines menos del valor de su ley en cada marco (valorado en 8 pesos 4 tomines). En las obligaciones de pago notariales en donde se especifica la tasa de descuento cuando el mercader local liquidaba con plata en pasta a su acreedor mexicano, encontramos que se pedían 4 o 6 reales de rescate: en 1682, Diego Sánchez de Salas, bajo una obligación de pago notarial, se comprometía a

regular ya obedecía a una línea abierta de crédito establecida con el mercader mexicano. Es decir, una vez que el comerciante local había iniciado una relación crediticia con un mercader de la capital (favorecida inicialmente por el aval y representación de un intermediario), y demostraba su solvencia y cumplimiento en los plazos y pagos, es decir, su confiabilidad, entonces tenía acceso a una línea abierta de crédito.

4.3.1.2. La consolidación de una relación crediticia: las líneas abiertas de crédito o “cuentas corrientes”

Las cuentas corrientes o líneas abiertas de crédito, tanto de moneda como de mercancía, obedecían a un largo tiempo de negociación entre el mercader local con el comerciante de la ciudad de México –aunque la situación económica y la influencia a nivel local que tuviera el cliente, agilizaba o facilitaba el acceso de este tipo de crédito. Los ajustes de las cuentas corrientes eran anuales, llegado el plazo se sumaban los adeudos y se restaban los abonos, pagando o cobrando lo que se debiera.

Podemos distinguir dos tipos de cuentas corrientes que establecieron los mercaderes locales con los de la capital del virreinato: aquellas que consistían en el envío de mercancías de importación a cambio de plata, reales o libranzas; y las asentadas sobre la base del crédito en moneda, que consistían básicamente en la emisión de libranzas por parte del comerciante local contra el mercader de la ciudad de México, quien las liquidaba a cambio de plata en pasta que aquel remitía para saldar los débitos que las libranzas generaban. En esta relación crediticia las libranzas actuaban como instrumento de crédito: el mercader local (librador) obtenía un crédito del comerciante mexicano (pagador) para liquidar a un tercero (librante). El acceso a este

liquidar al general Domingo de Pruneda, vecino de la ciudad de México, 5,900 pesos en plata en 11 meses, por otros que éste le había prestado, con una tasa de descuento en cada marco de 6 reales. En ese mismo año, el minero Manuel Correa y su cuñado, el mercader Diego Sánchez de Salas, se obligaron de mancomunidad a pagar al encomendero de la ciudad de México, el capitán Agustín Muñoz de Sandoval, y en su nombre a su apoderado Cristóbal Servando de Arenas, 9,400 pesos en plata: 3,000 pesos en 3 años y los 6,400 pesos con pagos mensuales de 30 marcos de plata. La tasa de rescate de plata que se pidió fue de 4 tomines menos de su ley por marco. Por dicho préstamo el minero también hipotecó su hacienda de minas llamada Santa Cruz, ubicada en la jurisdicción de Zacatecas, con todas las minas, con tres molinos y todos los aperos y sitios pertenecientes a ella. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro VI, 23 febrero 1682, obligación de pago, fjs. 50-50v; Libro VI, 11 abril 1682, obligación de pago, fjs. 108v-111.

crédito permitiría a los mercaderes locales elevar el nivel de giro de sus operaciones mercantiles y crediticias mientras se convertían en importantes acaparadores de plata en la ciudad. Luego, según se hubiera convenido la tasa de descuento de la plata, enviaban remesas del metal a México para liquidar los adeudos de las libranzas que giraban.

Los mayoristas de Zacatecas llegaron a establecer los dos tipos de cuentas corrientes con varios mercaderes mexicanos, lo que sin lugar a dudas les ofreció grandes ventajas: liquidez, abasto y competitividad, entre las más importantes. Liquidez en tanto que el mercader no tenía que descapitalizarse haciendo grandes pagos de contado por las mercancías, sino que podía ir enviándole abonos al comerciante de México según y como fuera obteniendo ganancias. Cuando la cuenta corriente era en moneda, el mercader local contaba con un crédito que le permitía realizar cualquier tipo de operación sin tener que disponer de efectivo, pues en este caso la emisión de una libranza fungía como una especie de “cheque al portador” que sería pagado por el mercader mexicano. Pero también las cuentas corrientes garantizaban el abasto continuo de mercancías, que sumado a la liquidez de la que hemos hablado, sin lugar a dudas le brindaba al mercader local mayores posibilidades de competir en el mercado zacatecano y de extenderse a los reales de minas del distrito. De igual modo, estas líneas abiertas de crédito le concedieron al comerciante local un amplio margen de actuación pues no se veía obligado a detener sus actividades mercantiles cuando no tenía efectivo para comprar determinado volumen de mercancías, o si se había excedido en sus créditos.

Cuadro 4
Ajustes de cuentas corrientes con proveedores mexicanos
según los testamentos e inventarios de bienes de 15 mayoristas zacatecanos

Mercader zacatecano	Acreedor mexicano	Débito	Concepto	Instrumento
Francisco Pérez de Aragón	Marcos Pérez de Montalvo	2,300 pesos	?	cuenta de libro
	Luis Sáenz de Tagle	4,000 pesos	moneda	cuenta de libro
	Agustín Renuencia	500 pesos	mercancía	cuenta de libro
Diego Sánchez de Salas	Agustín Muñoz de Sandoval	4,000 pesos	finiquito?	cuenta de libro
	Domingo de la Rea	3,800 pesos	?	cuenta de libro

Diego de Redín	Francisco Arrechедerra y Azpuru	3,800 pesos	?	vale
	Melchor Jiménez	128 pesos	?	cuenta de libro
Tomás Ruiz Vallejo	Melchor Carriedo	ajuste de cuentas	finiquito?	cuenta de libro
	Francisco Fagoaga	ajuste de cuentas	moneda	cuenta de libro
José de Villarreal	José de Retes y Dámaso de Saldívar	3,000 pesos	moneda	cuenta de libro
	Juan de Urrutia Retes y Luis Sáenz de Tagle	4,000 pesos	moneda	cuenta de libro
José Delgado	José de Sáenz Retes y Dámaso de Saldívar	9,020 pesos	moneda	obligación de pago
	Pedro Ruiz de Castañeda	1,954 pesos	mercancía	acuerdo verbal
Juan de Infante	Francisco Molinari	100 pesos	?	cuenta de libro
	Luis Sáenz de Tagle	800 pesos	finiquito?	cuenta de libro
	Francisco de Morales	40 pesos	finiquito?	cuenta de libro
Francisco de Medrano	Juan de Aguilar	250 pesos	finiquito?	?
	Domingo Ferrar	1,258 pesos	?	?
	Dámaso de Saldívar	3,000 pesos	moneda	?
	José de la Riva	4,529 pesos	?	?
	Diego Barba	2,100 pesos	?	?
Gerónima de Villarreal	Domingo de la Rea	ajuste de cuentas	finiquito?	cuenta de libro
Ignacio Sáenz de Laris	Conde de Miravalles	19,000 pesos	moneda	cuenta de libro
	Antonio Terán	700 pesos	moneda	empeño de alhajas
José de Arroyo Santervas	Domingo de la Rea	10,000 pesos	mercancía	obligación de pago
	José de los Ríos	ajuste de cuentas	mercancía	cuenta de libro
	Lic. Antonio Rodríguez	ya ajustó la cuenta corriente y liquidó	mercancía	obligaciones de pago
	Pedro Ruiz de Castañeda	1,900 pesos	mercancía	cuenta de libro
Juan Sánchez de Palencia	Francisco de Castañeda	ajuste de cuentas	mercancía	cuenta de libro
Diego Cid de Escobar	Domingo de la Rea	ya ajustó la cuenta corriente y liquidó	mercancía	cuenta de libro
	Pedro Ruiz de Castañeda	ya ajustó la cuenta corriente y liquidó	mercancía	cuenta de libro
	Luis de Baeza	ya ajustó la cuenta corriente y liquidó	mercancía	?
	Juan Pardo	684 pesos	mercancía	Cuenta de libro
Lucas Fernández Pardo	Antonio Alfonso Flores de Valdés	1,550 pesos	encomienda de mercancía	Cuenta de libro
Carlos de Traña y Alarcón	Domingo de la Rea	4,500 pesos, del resto de 7,000 pesos.	?	obligación de pago
	Pedro Ruiz de Castañeda	1,900 pesos	mercancía	Cuenta de libro

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*: Libros IV-VI y VIII; *Ignacio González de Vergara*, Libros I-III y IX; *José de Laguna*, Libro III; *Bienes de Difuntos*: exps. 1679-1705, 1734-1755, 1735-02-14. AHMM, c.2, exp. 33, Mazapil, 1668.

En el Cuadro 4 presentamos una pequeña lista de aquellos proveedores mexicanos con quienes tenían cuentas corrientes 15 mayoristas locales cuando redactaron su testamento o se realizó un inventario de sus bienes. En ella encontramos, por una parte, que cuatro comerciantes aún no habían realizado el “ajuste de cuentas” con uno o varios de sus proveedores mexicanos, por lo que delegaron en los albaceas esta tarea, que no era sino un procedimiento mediante el cual se sumaban los adeudos y se restaban los abonos, para finiquitar la cuenta corriente. Por otro lado, no siempre es posible saber con precisión el concepto de la deuda de la línea abierta de crédito, ya sea porque sólo señalan el monto del débito, o bien porque se remiten a un ajuste de cuentas posterior. En cuanto a los saldos que sí se señalan, puede verse que en general éstos no eran nada pequeños, lo que hasta cierto punto puede reflejar el nivel de trato que los mayoristas zacatecanos tenían con sus proveedores mexicanos, sin contar aquellos débitos que no se mencionan o que ya habían sido pagados.

Resulta interesante el hecho de que sólo cinco proveedores mexicanos exigieran una garantía adicional por un débito de cuenta corriente, además de su registro en el libro de cuentas de ambos. Pero lo es más aún porque en su momento tuvo una explicación: dos comerciantes estaban iniciando su trayectoria mercantil (Diego de Redín y José Delgado), uno estaba al borde de la bancarrota (Ignacio Saénz de Laris) y otros dos comerciantes (Carlos de Traña y Alarcón y José de Arroyo Santervas), pese a su gran solvencia económica, eran fiadores en ese momento de su hijo uno de ellos (Antonio de Arroyo Santervas) y de su yerno el otro (Pedro Sagaste), quienes aún no liquidaban sus adeudos pendientes con el comerciante mexicano.⁶⁹

4.3.1.3. Líneas abiertas de mercancías

Cuando el mercader local tenía ya una línea abierta de crédito, las vías para efectuar los pedidos de mercancías con su proveedor eran muy variadas. Pues podía hacerlos a través de cartas y misivas, por medio de algún agente de la ciudad de México que se encontrara en el centro minero, con un dueño de recua, o podía apoderar a algún

⁶⁹ Los 4,500 pesos que Carlos de Traña y Alarcón le pagaría a Domingo de la Rea procedían de una obligación de pago notarial de 7,000 pesos en la que su yerno, Pedro Sagaste, era el deudor principal y el mercader su fiador. El mercader Arroyo Santervas también acababa de liquidarle al capitán De la Rea un lasto de su hijo Antonio de Arroyo de 5,000 pesos. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

comerciante local que tuviera que trasladarse a la capital del virreinato. En pocas palabras podía ahorrarse un largo viaje o los gastos de enviar a un representante suyo. Cuando las mercancías eran remitidas desde la ciudad de México, el mercader local era quien pagaba los fletes del envío además de correr con los riesgos que pudieran tener las mercancías en el trayecto.

Vale la pena mencionar aquí que, en términos generales y partiendo de la muestra, las mercancías que enviaban los proveedores mexicanos a los mayoristas locales se solían sujetar al pedido que estos últimos les hacían. Pues sólo en un caso, en concreto, un pedido, encontramos un reclamo en este sentido.⁷⁰ Desde luego, es posible que el mercader local no recibiera siempre el pedido de mercancías que deseaba, pero el vacío que encontramos en las fuentes consultadas acerca de este tipo de quejas, parece reflejar que tanto el proveedor como el cliente llegaban a un acuerdo.

Por lo general en las cuentas corrientes de mercancías los registros de débitos y abonos entre el proveedor mexicano y el mayorista local se registraban en los libros de cuentas de ambos y, en ocasiones, se solía pedir al mercader local una obligación de pago ante notario o un vale. Desde luego que también fueron comunes los acuerdos verbales. Por ejemplo, el mercader José Delgado llegó a tener acuerdos mercantiles meramente verbales con su proveedor de la ciudad de México, Pedro Ruiz de Castañeda, con quien tenía una línea abierta de crédito. Delgado afirmó en su testamento deberle a Ruiz de Castañeda 1,954 pesos por concepto de diferentes mercaderías que le había pedido por cartas y se le habían enviado a Zacatecas, sin haber hecho “ningún instrumento por donde conste”.⁷¹

Ahora bien, los mercaderes locales que ya tenían una o varias líneas abiertas de crédito en la ciudad de México, en ocasiones solían recomendar a otro comerciante, familiar o amigo, con su proveedor: afianzándolo o simplemente respaldando con “su palabra” la confiabilidad de la persona. Esto llegó a suceder sobre todo entre quienes, por su volumen de giro y situación económica, no podían aspirar a dicho crédito por sí

⁷⁰ En su testamento de 1695, el mercader Juan Sánchez de Palencia declaraba en el apartado de deudas en contra, tener un débito pendiente con su proveedor de la ciudad de México, Francisco de Castañeda, por concepto de un envío de mercaderías. Sin embargo, pedía que antes de su liquidación se ajustaran las cuentas sobre dichas mercancías, pues apuntaba que el mercader mexicano: “me vendió [unas mantas] por de villaltas y han parecido ser de rejalpa, y asimismo lo demás que pareciere haber de hierro”. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 27 enero 1695, fjs. 24v-28v.

⁷¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 27 octubre 1685, fjs. 476v-479.

mismos. Arroyo Santervas le facilitó a sus dos hijos, Antonio y Felipe de Arroyo, la obtención de préstamos con sus proveedores mexicanos: al primero con Domingo de la Rea y al segundo con el licenciado Antonio Rodríguez y Luis Sáenz de Tagle;⁷² Traña y Alarcón hizo lo propio con sus dos yernos, aunque en su caso, De la Rea, le pidió a Traña que avalara a su yerno Pedro Sagaste, además de asegurar la cantidad bajo una escritura notarial e incluir el débito en su cuenta corriente.⁷³

Para ilustrar cómo funcionaban las cuentas corrientes de mercancías citaremos el ajuste de cuentas entre el comerciante local Mateo Dávila, con su proveedor, el mercader de la ciudad de México, Cristóbal Jiménez. El caso, además, nos permite ver el papel que jugaban los agentes mercantiles, locales o no, de los mercaderes mexicanos.

A principios de 1664, el capitán Francisco Barbosa, vecindado en Querétaro y apoderado de Cristóbal Jiménez, había llegado al centro minero para ajustar la cuenta corriente de mercancías que este último tenía con el mercader local, Mateo Dávila.⁷⁴ Jiménez le había estado enviando a Dávila diferentes cantidades de mercancías “en virtud de cartas misivas y de la correspondencia” que había entre ambos. Pero para sorpresa de Barbosa, una vez en la ciudad se encontró con que otro mercader local, Diego Sánchez de Salas, quien también era apoderado de Jiménez, ya había ajustado la cuenta corriente de mercancías que tenía Dávila con el mercader mexicano. En el ajuste, Sánchez de Salas encontró que abonada toda la plata y libranzas que Dávila le había estado enviando al mercader mexicano, todavía tenía un saldo pendiente en su contra por la cantidad de 15,553 pesos 2 tomines en reales por las mercaderías y ropa que había recibido “y de todos los dares y tomares” que tenía con su proveedor. Mismos que Dávila liquidó de la siguiente manera:

1. 6,135 pesos 7 tomines que entregó en una escritura (obligación de pago) otorgada por el padre Mateo de la Cruz, rector del colegio de la Compañía de Jesús y del factor de la real caja, Roque de Arellano, a favor del mercader mexicano Cristóbal Jiménez;

⁷² *Ibid.*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; *José de Laguna*, Libro V, 24 agosto 1681, obligación de pago, fjs. 90-90v.

⁷³ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

⁷⁴ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 13 marzo 1664, obligación de pago, fjs. 22v-23v.

2. 7,846 pesos en reales en mercaderías de las mismas que había recibido de Jiménez y;
3. 1,570 pesos en reales de contado.

El capitán Francisco de Barbosa recibió estas cantidades en la forma arriba señalada, aunque sólo regresaría a México con la escritura de obligación y los reales. Los 7,846 pesos en mercancía pasarían a manos del mercader Sánchez de Salas, quien bajo una escritura notarial (obligación de pago) se comprometió a pagarlas al mercader mexicano (su apoderado) en 14 meses.⁷⁵ La forma de pago sería en plata quintada con un descuento de 4 reales de rescate por marco, es decir, el interés que se le estaba cobrando por el crédito bien pudo ser de 6.15%, apreciado el marco en 65 reales, que era entonces su valor oficial, y ateniéndonos a los datos de la escritura notarial.⁷⁶ Asumimos que la baja tasa de interés que se le estaba cobrando a Sánchez de Salas por el crédito, dado que el plazo establecido fue de poco más de un año, respondía invariablemente a la confianza fincada en la larga relación crediticia que tenía con el acreedor; también a las estrechas relaciones personales que había establecido con él pues, como hemos dicho, en este momento Salas actuaba como uno de sus apoderados en el centro minero. Esta operación crediticia, de cualquier modo, resultaba provechosa para ambas partes pues: por un lado, el mercader de la ciudad de México evitó el regreso de las mercancías hasta la capital del virreinato o, en todo caso, el retraso de su agente mercantil en la ciudad para ofrecerlas. El comerciante local, por su parte, aprovechó la situación para obtener un crédito sobre las mercancías y se ahorró los fletes y riesgos que le hubiera implicado mandar traerlas desde la ciudad de México.

Las buenas relaciones que podía mantener el mercader local con su proveedor a través de las cuentas corrientes de mercancías se evidenciaron de ésta y muchas maneras. Por citar un caso distinto, el comerciante Diego Cid de Escobar, quien tenía cuenta corriente con Luis de Baeza, pudo enviarle a su proveedor unos encajes finos que no conseguía vender en el centro minero para que los vendiera en la ciudad de

⁷⁵ *Ibid.*, 12 de marzo de 1665, obligación de pago, fjs. 22-22v.

⁷⁶ Desde luego que la tasa de descuento crecía para el mercader de la ciudad de México si la plata que se le entregaba era de buena calidad en su pureza, de tal suerte que el marco podía valer hasta 70 reales.

México y luego le remitiera el importe.⁷⁷ Esta situación puede ilustrar un poco hasta dónde podían extenderse las relaciones entre clientes y proveedores, entre los mayoristas zacatecanos y los mercaderes de la ciudad de México.

4.3.1.4. Líneas abiertas de crédito en moneda

Ya hemos dicho que las líneas abiertas de crédito en moneda se establecieron bajo un sistema particular: la emisión de libranzas por los mercaderes locales contra los mercaderes de la ciudad de México (de quienes recibían así un préstamo), liquidando en plata en pasta las cantidades que genera el pago de libranzas a terceros. Desde luego, las libranzas no sólo fueron instrumentos de crédito, también fueron utilizadas como un medio de pago y como un documento que permitía transferir capitales de un lugar a otro sin riesgo, ahorraba gastos (el flete de la conducción de la moneda) y agilizaba los contratos.⁷⁸ La libranza, además, ofrecía otras posibilidades pues, antes de cobrarse, podía pasar por varias manos, ya que se podía ceder o endosar.

Los mayoristas del centro minero establecieron líneas de crédito en moneda con uno o varios mercaderes de la ciudad de México,⁷⁹ iniciando así una relación crediticia que no pocas veces parecían verdaderas sociedades. Un ejemplo de ello, es la que estableció el mercader José de Villarreal, a quien quizá su cargo de alguacil mayor de Zacatecas le permitió fortalecer los lazos de confianza con sus proveedores de la ciudad de México: tuvo “trato corriente” con los mercaderes de plata José de Retes y Dámaso de Saldívar, a lo largo de 20 años (de 1662 hasta la muerte del mercader en 1683), es decir, prácticamente cuando comenzó a funcionar la tienda de plata de la

⁷⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 8 marzo 1694, testamento, fjs. 62-69.

⁷⁸ Las libranzas, como medios de pago seguros, fueron muy convenientes: primero, porque podían sustituir a la moneda hasta cierto punto y, segundo, eran muy útiles cuando debían hacerse pagos en otras plazas sin tener que transportar los reales. Un ejemplo para ilustrar la doble ventaja para el librador y pagador, al hacer uso de una libranza como medio de pago, es el siguiente: en 1688, el comerciante Juan Antonio Pérez de Baños recibió de su socio Andrés Roldán Ponzan 6,000 pesos en reales en una libranza girada por este último a favor de aquel, contra un mercader de la ciudad de México. Si pensamos que el mayorista que debía liquidar la libranza en vez de usar moneda efectuaba el pago en mercancía, su beneficio era claro. Por su parte, el comerciante que tenía como destino viajar a la ciudad de México, evitaba riesgos y el transporte de los reales: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IV, 26 enero 1688, compañía, fjs. 32v-33.

⁷⁹ Cfr. Anexo, Cuadro 8

entonces asociación José de Quesada-José de Retes.⁸⁰ Para darnos una idea del nivel de trato que mantuvo con estos mercaderes de plata podemos tomar los datos proporcionados por Bakewell, quien señaló que desde febrero de 1659 hasta enero de 1669, había recibido de manos de José de Retes 609,805 pesos en moneda. Si arbitrariamente, y sólo para darnos una idea, dividimos esta cantidad equitativamente por años, estaríamos hablando de préstamos con un promedio de casi 61,000 pesos anuales que llegarían a manos del alguacil mayor.

Cuando, hacia 1668, el capitán José de Retes empezó a actuar por su cuenta, las relaciones con Villarreal se prolongarían durante 15 años más. En su último testamento de 1680, el comerciante zacatecano declaraba tener un débito pendiente de 3,000 pesos en la cuenta corriente que tenía con los mercaderes de plata José de Retes y su sobrino Dámaso de Saldívar. En este mismo documento, dijo haber asentado una nueva línea abierta de crédito con los mercaderes de plata Juan de Urrutia Retes y Luis Sáenz de Tagle, con quienes había calculado tener un débito en su contra de 4,000 pesos por concepto de las libranzas que había girado a diferentes personas hasta ese momento en contra de los mercaderes de plata.⁸¹

A reserva de que el caso particular de José de Villarreal nos remite a operaciones crediticias de grandes proporciones con los mercaderes de plata con quienes se vinculó y, por ende, a una actividad crediticia en el centro minero de magnitudes importantes, bien podemos tomar su caso para acercarnos al posible margen de ganancias que podía dejarle al mayorista local una relación crediticia de cuenta corriente con un mercader mexicano. En 1664, Villarreal dijo que compraba la plata a los mineros con un descuento de 6 reales por marco, de los cuales entregaba 3 reales a los mercaderes de plata y los otros 3 reales eran su ganancia. En palabras de Bakewell, “habiendo comprado al minero el marco de plata a 64 reales, lo vendía entonces a 67 a los mercaderes de plata de México por cuya cuenta operaba.”⁸² Como puede verse, el alguacil mayor del centro minero y los mercaderes de plata que lo

⁸⁰ Sabemos por Teresa Huerta (“Los Retes...,” p. 71-85) que un año después de la muerte del capitán José de Retes en 1685, sus sobrinos Juan Sáenz de Retes y Dámaso de Saldívar hicieron un ajuste de cuentas con Juan de Castorena, yerno de finado José de Villarreal. Y a consecuencia de un adeudo que este último dejó pendiente en su línea abierta de crédito, se le embargaron sus bienes y pertenencias en la ciudad de Zacatecas.

⁸¹ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v.

⁸² Bakewell, *Minería...*, p. 295.

financiaban iban a mitad de ganancias, con tres reales de rescate para cada uno. En este sentido, queda claro que no sólo el mercader de la ciudad de México era el beneficiario en el rescate de la plata en Zacatecas, aunque sí era el que corría el menor riesgo. Pues el mercader local debía cumplir con sus pagos ante su acreedor mexicano (a riesgo de perder su fuente de financiamiento de no hacerlo) aún y cuando a él no pudieran liquidarle sus deudores.⁸³

El caso de Villarreal se asemeja al de otros comerciantes zacatecanos vinculados con la tienda de plata Quesada-Retes (1656-1667), y luego con aquella formada por José de Retes y su sobrino Dámaso de Saldívar (1668-1695). Entre ellos podemos mencionar, por la importancia de sus operaciones, a los mercaderes Diego Sánchez de Salas, Juan Fernández Sañudo, José de Arroyo Santervas, Francisco de Medrano y Andrés Roldán Ponzan.

Si bien las relaciones crediticias de Villarreal con el mercader de plata José de Retes nos permiten ilustrar lo que sucedía con los préstamos a Zacatecas entre las décadas de 1650-1670, las que llevaron a cabo otros comerciantes locales con el mercader de plata Luis Sáenz de Tagle nos remiten a un periodo de bonanza en la producción de plata en el centro minero entre las décadas de 1670 y 1710.

El mercader Luis Sáenz de Tagle, al igual que José de Retes, también encontró en los mayoristas zacatecanos (además de algunos aviadores, autoridades municipales y corregidores, oficiales reales y mineros) un punto de contacto para extender su financiamiento y acaparar el metal argentífero del centro minero. Entre aquellos que se involucraron en el negocio de la plata relacionados con Sáenz de Tagle, Teresa Huerta identificó a mercaderes como Andrés Roldán Ponzan, Andrés Tenorio Valdés, Andrés Tenorio Corona, Juan de Argüelles y al también minero y ensayador de la real caja, Gaspar Benito de Larrañaga –quien al parecer utilizaba su cargo en beneficio de los aviadores con quienes estaba vinculado en el negocio de la plata para presentar la plata de quinto como de diezmo según lo observado por la autora.⁸⁴ Nosotros

⁸³ El mercader Juan de Seña Cavada tuvo que responder por la cantidad de mercancías que el mayorista de la ciudad de México, Pedro de Castañeda, le había fiado y que él le había vendido al mercader Manuel de los Ríos. Como éste último no pudo liquidarle a Seña Cavada éste no liquidó al mayorista mexicano quien le puso una demanda. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 17 diciembre 1685, obligación de pago, fjs. 550v-551 (el escribano no dio fe de esta escritura).

⁸⁴ Huerta, "Comerciantes...", p. 24.

agregaríamos a otros comerciantes como José de Villarreal y su yerno Juan de Castorena, José de Arroyo Santervas, Juan de Infante, Francisco de Medrano, Francisco Pérez de Aragón y José de Villaurrutia (quien mantuvo una relación crediticia con Sáenz de Tagle a lo largo de 16 años). Todos estos mercaderes o rescatadores de plata recibían reales a cambio de plata en pasta mediante el establecimiento de cuentas corrientes. En opinión de Teresa Huerta, es posible que el descuento que cobrara Sáenz de Tagle fuera de 2 tomines menos de su ley en cada marco de 8 pesos y 4 tomines.⁸⁵ Mientras que para los préstamos otorgados en reales debían devolverse en plata quintada con el rescate que generalmente se pedía en Parral, que equivalía al 9% de réditos sobre la cantidad prestada a 8 meses.⁸⁶

El sistema de financiamiento que puso en marcha Sáenz de Tagle fue muy similar al del resto de los mercaderes de la ciudad de México con respecto al tráfico de plata en Zacatecas. Teresa Huerta destaca que los envíos de reales a los rescatadores de plata zacatecanos, buena parte de ellos mayoristas del centro minero como los antes referidos, fluctuaron entre los 30,000 y 130,000 pesos anuales entre 1690 y 1710.⁸⁷ El interés de Sáenz de Tagle por invertir en el centro minero, partiendo de los préstamos que concedía, nos habla de las posibilidades de lucro que por entonces ofrecía Zacatecas, y la continua actividad crediticia de los mayoristas locales también es el reflejo de las oportunidades que a su vez tenían de enriquecerse.

Por último, quisiéramos subrayar que en buena parte de los casos que hemos encontrado, las remesas de plata que enviaban los comerciantes de la muestra a los mercaderes de la ciudad de México muchas veces solían superar los débitos en su contra. Este capital sobrante, además, se quedaba en poder del mexicano como anticipo de nuevos créditos en moneda o mercancías.⁸⁸ De esta manera, el vínculo

⁸⁵ La autora se basa en un documento notarial de 1689 para establecer esta tasa de descuento.

⁸⁶ *Ibid.*, p. 22.

⁸⁷ *Idem*

⁸⁸ El mercader Diego Cid de Escobar declaró en su testamento ser acreedor del capitán Domingo de la Rea, mercader de la ciudad de México, de los 78 pesos 6 tomines que le sobran de las partidas de plata que le había enviado por concepto de libranzas giradas en su contra. Gerónima de Villarreal también tenía cuenta corriente con el capitán Domingo de la Rea, quien tenía en su poder 9,230 pesos en reales pertenecientes a aquella, según el último ajuste que habían realizado. También es sugerente es la impugnación que hacen los albaceas del mercader Tomás Ruiz Vallejo donde alegaban todavía no poder liquidar a uno de los acreedores por "... no estar liquidada la cuenta con don Francisco Fagoaga, mercader de plata, ni la de Melchor Carriedo, vecinos de la ciudad de México, a quienes pocos días antes del fallecimiento del dicho difunto les hizo remesa de plata que había juntado para cubrir las

entre ambos no podía ser menos grande y complejo: por un lado, los mercaderes locales habían encontrado un mecanismo de financiamiento que les ofreció liquidez, les permitió convertirse en grandes acaparadores de la plata en el centro minero (que también podía dejarles un premio al ofrecerla a los mercaderes de la capital), tenían ventaja con respecto a otros comerciantes y aviadores locales, y pudieron invertir en otros sectores. Por el otro, los comerciantes de la ciudad de México monopolizaron la plata en pasta, le daban salida a sus mercancías y reducían en gran medida los riesgos de invertir directamente sus capitales con los mineros.⁸⁹

El éxito de los mayoristas locales estuvo fuertemente cimentado en su capacidad de mantener un contrapeso entre el crédito que recibían y aquel que proporcionaban. Recordemos que el crédito descansaba en la confianza, y perder a un proveedor no sólo limitaba una fuente más de financiamiento sino que generaba desconfianza en el resto de sus proveedores y ahuyentaba a otras posibles fuentes crediticias. En algunos documentos hemos encontrado indicios que nos hacen pensar que los mercaderes mexicanos actuaban rápidamente frente al caso de incumplimiento de un comerciante local o de algún otro deudor zacatecano. Sus apoderados, del centro minero o México, se movilizaban para exigir el cobro del débito, solicitar fianzas o proceder a embargos. Y, en general, parece que los mercaderes mexicanos llegaban a conseguir que se les liquidaran sus capitales. No obstante, dos situaciones solían poner en riesgo su capital y ganancias cuando financiaban a los mayoristas de Zacatecas: cuando estos últimos se declaraban en “quiebra”, es decir, cuando se encontraban sin capital para liquidar a sus acreedores y tampoco alcanzaban a satisfacerlas de sus bienes;⁹⁰ y también

libranzas que en el discurso del año les tenía hechas...”. Por otro documento sabemos que Francisco Fagoaga terminó siéndole deudor a Ruiz Vallejo de 2,349 pesos 1 real.

⁸⁹ Las excepciones, sin embargo, fueron la regla. Si bien los mercaderes de la ciudad de México encontraron en los mayoristas locales a clientes mucho más “seguros” con respecto a lo que podían serlo, en general, los mineros, no por ello llegaron a tener una completa certidumbre respecto a su capital y ganancias. Además, no era poco común que los mercaderes de los centros y reales mineros terminaran en la ruina cuando los mineros no podían liquidar las deudas que tenían con ellos. Mercaderes como Pedro Montes, Ignacio Sáenz de Laris y Gaspar de Montalvo terminaron declarándose en quiebra debido precisamente los malos manejos de su capital y especialmente por excederse en el crédito a mineros. Sobre estos dos últimos mercaderes véase su estudio de caso en el capítulo VII.

⁹⁰ Por esta situación atravesaron mercaderes como Pedro Montes, Gaspar de Montalvo e Ignacio Sáenz de Laris. Véase el estudio de caso de los dos últimos en el capítulo VII. Sobre Pedro Montes en: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 16 mayo 1685, entrega, recibo y depósito, fjs. 222-230; 6 agosto 1685, obligación de pago, fjs. 324v-327; 16 septiembre 1685, fianza, fjs. 372v-373v; 16 septiembre 1685, fianza, fjs. 373v-374v; 17 septiembre 1685, obligación de pago, fjs. 375-376v; 17

cuando fallecían, quedando en manos de los albaceas el pago de las deudas.⁹¹ Tanto en una como otra era frecuente que el acreedor tuviera que esperar varios meses e incluso años para que se le liquidara su adeudo y, a veces, no llegaba a recuperarlo. Pero, como hemos visto, esto podía llegar a pasarle a cualquier tipo de acreedor. De ahí que fuera tan importante otorgar financiamiento a personas sujetas a crédito y emplear estrategias que aseguraran lo más posible el capital y las ganancias.

4.4. Otras fuentes de aprovisionamiento.

4.4.1. Los mercaderes de la ciudad de Puebla.

Otra fuente de aprovisionamiento de moneda y mercancía de los mayoristas locales estaba constituida por un grupo de mercaderes poblanos que, sobre todo a partir de la década de 1670, extendieron sus intereses financiero-mercantiles en el centro minero. Estos comerciantes financiaron, personalmente o a través de sus agentes mercantiles, a comerciantes y aviadores zacatecanos, así como a mineros y hacendados agrícolas y ganaderos. Incluso algunos de ellos terminarían por establecerse en el centro minero como Diego Gómez de Villalobos, Juan Esteban Terán de Villanueva, Francisco Bernárdez de Arrazola, Francisco Santos del Castillo y el dueño de recua Andrés López de Oropeza, entre otros. El tráfico de lana y ganado tuvo un especial interés para algunos poblanos, estos dos últimos mencionados, por ejemplo, compraron haciendas y sitios para la crianza de ganado ovino y bovino.⁹²

Los mercaderes poblanos actuaron de forma similar a los comerciantes de la ciudad de México en sus relaciones financiero-mercantiles con los mayoristas

septiembre 1685, fianza, fjs. 377v-378v; 17 septiembre 1685, fianza, fjs. 379-379v; 18 septiembre 1685, fianza, fjs. 386v-387v; 18 septiembre 1685, fianza, fjs. 387v-388v; 18 septiembre 1685, fianza, fjs. 388v-389v; 19 septiembre 1685, obligación de pago, fjs. 389v-391v; 19 septiembre 1685, obligación de pago, fjs. 391v-393v.

⁹¹ El caso del mercader José de Villarreal es ilustrativo. Cuando muere en 1683, dejó un débito pendiente con dos de sus acreedores, los mercaderes de plata de la ciudad de México Retes-Saldívar (así lo anota). Al parecer éstos se dieron a la tarea de embargar varios bienes de la viuda, Josefa de Miranda. Sin embargo, en 1685, encontramos una declaración del mercader José de Arroyo Santervas, cuñado de Villarreal, donde declara entregar a su viuda los bienes embargados que le fueron depositados a él, debido a que las escrituras de fianza “fueron fulminadas” por el corregidor y su teniente. Teresa Huerta señala que todavía en 1686 la tienda de plata Retes-Saldívar entablaba una demanda contra Juan de Castorena, yerno del finado Villarreal y sucesor de sus negocios, por aquel adeudo pendiente. Huerta, “Los Retes...”, p. 78. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 22 febrero 1685, declaración, fjs. 112v-116.

⁹² AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro II, 1 febrero 1673, convenio, fj. 5.

zacatecanos: vendían mercancías a crédito y les proporcionaban financiamiento en moneda. También, establecían con ellos líneas abiertas de crédito. Las formas de pago más usuales eran: en reales o bien, en plata en pasta con su rescate que, en algunos préstamos, solía ser de 4 tomines por marco.⁹³

Quizás convendría hacer hincapié en dos diferencias que observamos entre los comerciantes mexicanos y los poblanos que tenían intereses financiero-mercantiles en el centro minero. Por un lado, el interés de algunos poblanos de trasladar su residencia al centro minero; y por el otro, como ya hemos dicho, que los mercaderes poblanos fueron un grupo minoritario respecto al de los mercaderes de la capital del virreinato, y el financiamiento que proporcionaron, en moneda y mercancía, también fue mucho más limitado. Sin embargo, un recorrido por los protocolos notariales, memorias testamentarias e inventarios de bienes de mineros, hacendados y comerciantes, muestra su continua presencia. Como proveedores de los mayoristas locales conviene aludir a la declaración que hacen dos de ellos en su testamento donde, si bien no llegaron a desglosar los débitos que tenían con aquellos, evidencian su procedencia. En 1701, el mercader Juan de Argüelles señalaba que tenía débitos en la ciudad de México y en Puebla por la cantidad de 35,000 pesos; y, dos años después, el mercader José de Villoria y Venia declaró que todas sus deudas en contra procedían también de ambas ciudades, México y Puebla, como se constaba en su libro de caja.⁹⁴

Un caso que puede ayudarnos a ilustrar las diversas actividades que los mercaderes poblanos pudieron llevar a cabo en el centro minero, y los mecanismos que emplearon, es el del comerciante Francisco Santos del Castillo.⁹⁵ Este hombre comenzó a operar en Zacatecas a principios de la década de 1670, y es muy posible

⁹³ *Ibid.*, Libro I, 8 julio 1672, obligación de pago, fjs. 14v-15; Libro II, 10 mayo 1673, obligación de pago, fjs. 22v-23; Libro II, 11 agosto 1673, obligación de pago, fjs. 43v-44.

⁹⁴ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 19 agosto 1703, testamento, fjs. 128v-132v; Libro II, 19 abril 1702, testamento, fjs. 72v-73v.

⁹⁵ Diego Gómez de Villalobos fue otro de los mercaderes poblanos que comenzó por hacer algunas estancias en el centro minero en la década de 1670 hasta asentarse en Zacatecas alrededor de 1685, donde viviría cuando menos por dos décadas. Mientras radicaba en Puebla, el mercader se trasladaba continuamente al centro minero a realizar negocios por su cuenta: en 1678, por ejemplo, otorgó dos préstamos a comerciantes locales: uno de ellos al mercader Juan de Infante de 4,480 pesos en reales; y el otro, al mercader Diego Sánchez de Salas, de 3,197 pesos 2 tomines, en un plazo de 6 meses a volver en plata, "con su rescate a como corriere" de 4 tomines el marco. Diez años después, ya avecindado en Zacatecas, continuó financiando a comerciantes locales, como Gabriel del Villar o Juan de Infante (con quien mantuvo relaciones mercantiles por varios años). AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 22 septiembre 1678, obligación de pago, fjs. 350v-351.

que lo hiciera a través de una compañía mercantil. Parece que este mercader se había asociado con un hombre de su confianza para que se trasladara a Zacatecas y se hiciera cargo de despachar una tienda de mercancías en la que había invertido un total de 53, 743 pesos 4 tomines, compartiendo la mitad de las ganancias con su socio. A través de esta compañía el mercader había obtenido ganancias considerables⁹⁶ y le permitió incursionar en el tráfico de ganado.⁹⁷ En 1674, año en que se trasladó a Zacatecas a hacer el ajuste de cuentas de la compañía mercantil, y ya con buenas relaciones personales en el centro minero, Santos del Castillo dio un poder a los mayoristas locales Manuel Núñez de la Torre y Lucas Fernández Pardo, para que en su nombre le cobraran al mercader Juan Gutiérrez de Celis, los 46,070 pesos 1 tomin que le debía del finiquito de la compañía mercantil. En su estancia por Zacatecas, aprovechó para otorgar un préstamo a los mineros Jorge Gato y Gregorio Junquera, de 4,900 pesos en reales.⁹⁸ Tres años después lo encontramos nuevamente en Zacatecas otorgándole un préstamo considerable al mercader Juan Bautista de Salvares de 6,400 pesos en reales.⁹⁹ A lo largo de toda la década de 1680 Santos del Castillo siguió interesado en hacer inversiones en el centro minero y ya a finales de la misma decidió avocindarse en la jurisdicción del real del Fresnillo, dedicándose a la ganadería.

No debemos olvidar que la emigración de mercaderes poblanos a Zacatecas propició una mayor presencia del capital mercantil angelopolitano en el centro minero. Basta tomar el siguiente ejemplo para percatarnos de ello. Desde su llegada al centro

⁹⁶ No sabemos cuanto tiempo duró esta compañía pero el ajuste de cuentas realizado en 1674 da cuenta del éxito de esta asociación, pues el beneficio aproximado de la misma fue de alrededor de 33.25%. En otras palabras, las ganancias de la compañía hicieron un total de 17, 823 pesos 2 tomines, cantidad que se dividió entre los socios con 8,911 pesos 5 tomines para cada uno. La compañía funcionaba así: Santos del Castillo, avocindado en Puebla, le remitía a Gutiérrez de Celis las mercaderías a Zacatecas y éste despachaba la tienda y enviaba plata quintada a la ciudad de México para liquidar a los acreedores. El éxito de esta compañía se puede resumir en: financiamiento, abastecimiento y mercados. El constante abastecimiento de mercancías dinamizó las operaciones, las remesas de capital que recibía el comerciante zacatecano le permitió extender crédito a los mineros de la ciudad y de otros reales mineros. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro III, 3 abril 1674, compañía, fjs. 25v-28v.

⁹⁷ El envío de mercancía barata en Zacatecas y bien cotizada en Puebla, como lo vieron en el caso de la lana, les produjo altos dividendos. En una operación Gutiérrez de Celis compró en Zacatecas 3,000 arrobas de lana en nombre de la compañía con valor de 17 reales y un cuartillo la arroba, cantidad en la que ya estaba incluido el flete hasta la ciudad de Puebla a donde se la remitió a su socio, Santos del Castillo, quien la vendió en 20 reales la arroba. El fruto de esta transacción fue de 8,527 pesos 1 real de ganancias, es decir, 4,273 pesos 4 reales para cada uno. El envío de mercancía barata en Zacatecas y bien cotizada en Puebla, como lo vieron en el caso de la lana, les produjo altos dividendos. *Idem*.

⁹⁸ *Ibid.*, 24 marzo 1674, poder, fjs. 23-24v; 7 marzo 1674, obligación de pago, fjs. 19v-20.

⁹⁹ *Ibid.*, Libro IV, 12 julio 1677, obligación de pago, fjs. 45v-46v.

minero, el mercader Juan de Infante, oriundo de Puebla, siguió en contacto con mercaderes de su ciudad natal: en 1672 le pidió un préstamo a su paisano José Terán de 3,000 pesos en reales a volver en plata en pasta con un premio de 4 tomines en cada marco, o con una tasa de descuento de 6.15%.¹⁰⁰ Al año siguiente hizo un ajuste de cuentas con Ana de Torres, viuda de un mercader poblano, Hernando Rendón, con quien Infante tenía cuenta corriente y le estaba debiendo 1,284 pesos 6 tomines en reales, que se comprometió a liquidar en 4 meses.¹⁰¹ En ese mismo año también le pidió un préstamo a otro poblano, Simón Rodríguez, de 930 pesos en reales a volver en plata con su rescate de 4 tomines el marco, en 4 meses.¹⁰² El mismo hermano del mercader, José Infante, quien hacía algunas estancias en Zacatecas, también se abastecía de mercancías en Puebla para venderlas en el centro minero: hacia 1674, por ejemplo, era deudor del mercader Salvador Domingo, de 1,826 pesos en reales del ajuste de cuentas que habían hecho de las mercancías que éste le remitía de Puebla a aquél.¹⁰³

En suma, fue común que entre los acreedores de los mayoristas zacatecanos se encontrara algún poblano. Otros comerciantes como Juan de Castorena y Francisco de Medrano, también llegaron a surtirse de mercancías de los mercaderes poblanos: el primero le era deudor, hacia 1673, al mercader Pedro Martínez, de 800 pesos que le había vendido en mercancías; y el segundo, declaró en su testamento serle deudor al capitán Francisco Martínez Carrasco de 2,430 pesos y 3 tomines y medio, cantidad que estaba respaldada en una escritura notarial y en la cuenta de libro.¹⁰⁴

Estos casos que hemos presentado de alguna manera dan muestra de que hubo una presencia en el centro minero por parte de los ricos mercaderes poblanos. Pese a ello, queda claro que no representaron una competencia para los mercaderes de la ciudad de México como principales proveedores de moneda y mercancía de los mercaderes zacatecanos, lo que reforzaba la dependencia que estos últimos tenían de los mexicanos.

¹⁰⁰ *Ibid.*, Libro I, 8 julio 1672, obligación de pago, fjs. 14v-15.

¹⁰¹ *Ibid.*, Libro II, 10 mayo 1673, poder, fjs. 22v-23.

¹⁰² *Ibid.*, 11 agosto 1673, obligación de pago, fjs. 43v-44.

¹⁰³ *Ibid.*, Libro III, 17 agosto 1674, obligación de pago, fjs. 38-38v

¹⁰⁴ AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, exp. 1673; Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 20 mayo 1678, obligación de pago, fj. 92-93; *Bienes de Difuntos*, exp. 1679-1705.

4.4.2. Los hacendados agrícola-ganaderos y otras fuentes de capital y mercancías del distrito de Zacatecas y de la comarca circunvecina.

Los mayoristas del centro minero también comercializaban productos locales, incluyendo cabezas de ganado, ovino y bovino, y lana, provenientes de las haciendas agrícola-ganaderas de Zacatecas y de su comarca circunvecina.¹⁰⁵ Parece que en gran medida fue a través del avío que les proporcionaban a los hacendados cómo los comerciantes solían adquirirlos. Pues no era extraño que estos últimos exigieran por el financiamiento que otorgaban a los hacendados pagos en especie, sobre todo cuando obtenían el ganado y lana, los granos o legumbres, a un buen precio para luego comercializarlos por su cuenta con lucrativas ganancias.¹⁰⁶ Aunque daremos cuenta de ello en el capítulo V, adelantamos un caso que es muy ilustrativo. El mercader Diego Sánchez de Salas se valió de los avíos que proporcionaba a los dueños de la hacienda de Tayahua situada en la Villa Nueva Gutiérrez del Águila, para obtener cabezas de ganado a bajo precio que luego vendía en plazas donde eran bien cotizadas, como la ciudad de México. Además, exigía que éstas fueran transportadas al lugar que él señalaba cargándoles los fletes a los hacendados. En una de sus transacciones es posible apreciar someramente cómo Sánchez de Salas obtenía buenos precios de los hacendados: en su memoria testamentaria de 1693, el mercader señaló que Miguel Márquez Rincón, dueño de la hacienda de Tayahua, le había dado al mercader de la ciudad de México, Luis de Heredia, en su nombre, 1,000 novillos.¹⁰⁷ Sánchez de Salas señaló en el documento que había pactado con el hacendado se entregaran al mexicano a razón de 4.5 pesos, aunque este último alegaba que se le habían vendido en 5 pesos. El mercader terminó exigiendo en su testamento que el hacendado le liquidara los 2,328 pesos que aún le debía por el financiamiento que le había proporcionado, ya descontándose los novillos que había entregado al mercader

¹⁰⁵ Cfr. Anexo, Mapa 1 y 2

¹⁰⁶ Comportamiento muy extendido entre los comerciantes novohispanos y de otros virreinos. Francisco de la Peña, en el caso guatemalteco, señalaba que los grandes mercaderes de Santiago conseguían productos como la tinta añil en muy buenas condiciones de precio por medio de los préstamos y adelantos de mercancías que hacían a los cultivadores; aprovechando muy bien las necesidades que agobiaban a los obreros. Su observación se aplica también entre los mercaderes de la muestra, como mostramos en el siguiente capítulo. De la Peña y López Díaz, "Comercio...", pp. 469-505.

¹⁰⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 29 marzo 1693, testamento, fjs. 69v-77.

mexicano como abono de la deuda que tenía con éste, pero remarcando que había tomado cada novillo a 4.5 pesos. Sánchez de Salas también tuvo negocios con el rico mercader de Guadalajara, Agustín de Gamboa, a quien llegó a venderle el ganado de la hacienda de Tayahua que recibía a cambio de avíos.¹⁰⁸

Por otro lado, las encomiendas de mercancías que tenían algunos mercaderes de los hacendados pueden ser consideradas como otro ejemplo más de cómo aquellos se abastecían de productos novohispanos. Recuérdese el caso del mercader Carlos de Traña y Alarcón, quien vendía por encomienda azúcar, fruta y conserva de unos hacendados azucareros de Pinzándaro.¹⁰⁹

No pocas veces los mercaderes refieren en sus testamentos tratos con hacendados agrícolas y ganaderos o con comerciantes de otros poblados a quienes debían aún algún saldo pero, desafortunadamente, no señalan el concepto de la deuda –sin olvidar que muchos tratos eran verbales o quedaron asentados en los libros de caja de los comerciantes. Francisco de Medrano, por ejemplo, dijo ser deudor, en la que fuera su última memoria testamentaria, de un mercader de Aguascalientes, Manuel de Palos, quien poseía una gran hacienda agrícola-ganadera en la villa; también tenía débitos con un vecino de Durango y otro de Parral.¹¹⁰ Por su parte, Juan de Infante dijo tener tratos con José Gallardo, vecino de la hacienda Ciénega de Mata, a quien le restaba por liquidar de los tratos que habían tenido un saldo de 100 pesos.¹¹¹ En suma, los mercaderes locales comercializaron, en menor o mayor medida, productos locales y novohispanos, algunos de los cuales pudieron haber obtenido, además de la compra directa, en forma de pago por el financiamiento que proporcionaban o vía encomiendas. Si bien, dejamos abierta la posibilidad de que esto sucediera con mayor frecuencia de lo que pueden reflejar los casos aludidos.

Como hemos podido ver en este capítulo, las tiendas, bodegas y almacenes de los mayoristas zacatecanos se ubicaban en la zona comercial más importante de la ciudad: la calle de Tacuba y la plaza pública. Pero también buscaron ampliar su clientela y

¹⁰⁸ *Idem*

¹⁰⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

¹¹⁰ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705.

¹¹¹ *Ibid.*, caja 17, exp. 1735-02-14.

aumentar el nivel de giro de sus operaciones mercantiles y crediticias, razón por la cual algunos de ellos se interesaron en abrir sucursales en la ciudad y en los principales reales de minas del distrito de Zacatecas; valiéndose frecuentemente de un pariente pobre o un tendero establecido para asociarse bajo el régimen de compañía. A través de las sociedades mercantiles, además, encontraron otra forma de diversificar sus intereses, un recurso que les permitió ampliar sus operaciones financiero-mercantiles y el medio para llegar a una vasta población. Sin contar con que, como mostramos, los mayoristas locales las ajustaron a sus necesidades, tuvieron siempre todas las prerrogativas y, al asociarse con pulperos o tenderos, sacaron provecho de la clientela que éstos ya tenían y a veces del establecimiento que poseían. Aunque tuvieron limitaciones, las compañías mercantiles podían dejarles a los mayoristas locales un amplio margen de ganancias, lo que explica también porqué los capitales que invirtieron en ellas llegaron a ser elevados.

En una segunda parte del capítulo vimos como fueron los comerciantes de la ciudad de México los principales proveedores de moneda y mercancías de los mayoristas zacatecanos; como en menor medida lo serían también algunos ricos mercaderes poblanos. Mientras que ciertos productos regionales los obtendrían de los hacendados agrícola-ganaderos de la comarca circunvecina, quienes entregaban parte de su producción a los mayoristas locales a cambio de los avíos que éstos les proporcionaban y que luego comercializaban por su cuenta.

Las relaciones financiero-mercantiles que establecieron los mayoristas zacatecanos con sus proveedores estuvieron cimentadas bajo la base del crédito. Dado que éste descansaba en la confianza, los comerciantes locales pudieron obtener dicho financiamiento, especialmente de la elite mercantil de la capital virreinato, ya fuera a través de un largo periodo de negociación, o bien, por medio de las fianzas y recomendaciones de los agentes mercantiles de los mercaderes mexicanos. La solvencia, las buenas relaciones de con las autoridades locales y oficiales reales o un cargo público en el ayuntamiento eran algunos de los requisitos indispensables para comenzar a fincar una relación crediticia con un almacenero de la capital. Misma que se estableció mediante préstamos o venta de mercancías a plazos fijos o a través del establecimiento de líneas abiertas de crédito. Los mayoristas zacatecanos liquidaron

generalmente sus créditos con plata en pasta. Si bien, los plazos estipulados así como la tasa de descuento que concertaron con sus proveedores mexicanos, les ofrecieron la posibilidad de obtener importantes dividendos como podrá apreciarse más ampliamente en el siguiente capítulo, en donde mostramos cómo re-distribuyeron a crédito las mercancías y moneda que a ellos les financiaban los mercaderes mexicanos, en el distrito minero y otras localidades. Por otro lado, resulta innegable que por tratarse de un centro minero, los mercaderes mexicanos destinaron capitales importantes a Zacatecas. En este sentido, los montos en moneda y mercancías que recibieron los comerciantes y aviadores locales, sobre todo cuando ya eran buenos clientes de aquellos, fueron, como mostramos, muy elevados y seguramente superiores a los que recibían los comerciantes de otras villas y ciudades. En general, las relaciones que mantuvieron los mayoristas locales con sus proveedores de la capital fueron provechosas para ambas partes. El hecho de que los primeros actuaran muchas veces como agentes o encomenderos mercantiles de los segundos, o fueran apoderados por ellos para realizar un sinfín de actividades, así lo reflejan.

Pero además del financiamiento que recibieron de los mercaderes de la ciudad de México y, en menores proporciones, de algunos poblanos, los mayoristas zacatecanos encontraron una fuente de crédito en comerciantes de otras localidades, si bien fueron muy pocos los casos encontrados en los registros. En este sentido, y como preámbulo del siguiente capítulo, quisiéramos hacer una última reflexión en lo que respecta a las relaciones financiero-mercantiles que establecieron los mayoristas zacatecanos con otras poblaciones, cercanas y distantes, a través de la información de las fuentes que hemos revisado. Partiendo básicamente de una serie de minutas notariales y de los testamentos e inventarios de bienes de los mercaderes de la muestra, todo apunta a que Zacatecas tenía una cierta influencia como proveedor de mercancías y moneda, en especial en los reales de minas del distrito y en algunos lugares próximos al centro minero como Aguascalientes, o más alejados como Saltillo y Monterrey. En cambio, parece que los mayoristas zacatecanos fueron menos proclives a buscar financiamiento de sus vecinos. Las fuertes cantidades de moneda y mercancía que demandaron de los mercaderes de la ciudad de México, les permitieron no sólo desarrollar sus actividades financiero-mercantiles en el distrito de Zacatecas sino

también extenderse fuera de sus límites. En el último apartado del capítulo V, mostramos un cuadro, si bien muy impreciso, donde puede apreciarse cómo, hasta cierto punto, los mayoristas zacatecanos lograron extender sus redes financiero-mercantiles con éxito en una vasta zona geográfica, encontrando en ella a una importante clientela.

CAPÍTULO V LAS ACTIVIDADES FINANCIERO-MERCANTILES DE LOS MAYORISTAS DE ZACATECAS EN SU ÁREA DE INFLUENCIA

Una vez que hemos conocido algunos de los principales medios de concentración de capital y fuentes de aprovisionamiento de moneda y mercancía de los mayoristas locales, toca ahora explicar cómo éstos fueron, a su vez, estableciendo sus propias redes mercantiles y de financiamiento en la ciudad de Zacatecas y en su área de influencia.

La clientela de los mayoristas locales era sumamente heterogénea, aunque predominaban los mineros y hacendados agrícola-ganaderos, quienes requerían, en particular, grandes cantidades de moneda, mercancías e insumos. A cambio de estos avituallamientos los mayoristas locales monopolizaban la plata en pasta de los primeros o la producción agrícola o ganadera de los segundos. Otro importante grupo de clientes estaba conformado por otros comerciantes, mayoristas o minoristas, a quienes les otorgaban financiamiento en moneda o mercancía.

Analizar las prácticas financiero-mercantiles de los mayoristas de Zacatecas en la ciudad y en área de influencia, nos permitirá establecer algunas de las estrategias que emplearon, los mecanismos de negociación que pusieron en práctica, y los medios y formas de pago más utilizados. Para ello hemos seleccionado del área geográfica en la que se movieron cuatro zonas que, creemos, fueron medulares para sus operaciones: 1) la ciudad de Zacatecas y su jurisdicción;¹ 2) los reales de minas de su distrito, y en concreto aludiremos a los reales de Fresnillo, Sombrerete y Mazapil; 3) las zonas agrícola-ganaderas de la comarca circunvecina, en particular nos referiremos a los valles de Teocaltiche, Tlaltenango y Juchipila (los Cañones); y 4) más allá del distrito de Zacatecas, las poblaciones a donde con mayor frecuencia extendieron sus redes de

¹ Su jurisdicción comprendía el real de Pánuco. Como señala Enciso, este real y las minas de Zacatecas constituían una unidad política y se integraban en el mismo distrito judicial y administrativo, bajo el corregimiento de Zacatecas. Enciso, "Mercado...", p. 14-15. Según Mota y Escobar (1602-1605), la Serranía de Zacatecas cubría un espacio de seis a ocho leguas, y para Pedro de Valencia (1608) su jurisdicción comprendía unas cinco leguas. Mota y Escobar, *Descripción...*, p. 139; Valencia..., *Relación...*

crédito los mayoristas zacatecanos, en este caso nos centraremos en las zonas de Aguascalientes, Nuevo León y Michoacán.²

5.1. Actividades financiero-mercantiles en la ciudad de Zacatecas y su jurisdicción

La ciudad de Zacatecas no sólo fue la sede de las operaciones financiero-mercantiles de los mayoristas locales. También se encontraba en ella una diversa y numerosa clientela que dinamizó buena parte de sus actividades, destacando, sobre todo, aquella conformada por mineros y hacendados, otros comerciantes y aviadores, y también, mercaderes de pequeño giro, quienes además de moneda requerían mercancías para abastecer sus tiendas. Precisamente habremos de centrarnos en esta clientela pues, más que las ventas al menudeo y los préstamos de muy poca cuantía, lo que nos interesa aquí es el análisis de sus operaciones a gran escala.³ Para ello nos basaremos en tres tipos de fuentes: 1) las obligaciones de pago notariales que, por su propia naturaleza, nos remiten a préstamos y avíos de envergadura, superiores a los 100 pesos; 2) los testamentos e inventarios de bienes de los mercaderes del estudio, en donde además es posible acercarnos a otros instrumentos de crédito (libros de caja, recibos, vales); y 3) fuentes complementarias en donde entran diversos contratos y convenios notariales y algunas causas y autos en materia civil (procesos de origen mercantil).

Por la frecuencia con que los mayoristas locales recurrieron a las obligaciones de pago notariales, éstas constituyen una fuente muy útil para tener una primera imagen del financiamiento que proporcionó el grupo mercantil que estudiamos. Sobre todo si consideramos, por un lado, que una parte de los avituallamientos que hacían los comerciantes quedaban asentados en sus libros de caja, recibos, vales, “papeles sueltos” y en la conciencia del acreedor y deudor en los acuerdos verbales, de los que muy pocas veces es posible dar cuenta; y por otro lado, que con cierta frecuencia los mercaderes exigían obligaciones de pago cuando crecían los débitos asentados

² Cfr. Anexo, Cuadro 7 y Mapa 1 y 2

³ Véase el estudio de caso del mercader Carlos de Traña y Alarcón en el capítulo VII, donde pueden apreciarse las operaciones al menudeo que llevaban a cabo los mayoristas locales, cuyas actividades los conectaron tanto con los más ricos mineros y hacendados, como con los trabajadores de minas, maestros de oficio, viudas, sacerdotes, etcétera.

mediante aquellos instrumentos o de forma verbal, y se hacía necesario contar con una mayor garantía del capital. En este sentido, las obligaciones de pago ante notario también deben analizarse bajo la premisa de que muchas veces representaban un cúmulo de avíos que un mercader proporcionaba en el transcurso de un cierto tiempo. Del mismo modo, debe tomarse en cuenta que cualquier muestra que se haga sobre este instrumento de crédito sólo refleja una parte del financiamiento que proporcionaron los mayoristas de Zacatecas en la ciudad, en su distrito y en otras localidades.

Quizá sea conveniente subrayar aquí la imposibilidad de determinar la tasa de interés que pesaba en las obligaciones de pago realizadas ante notario, donde el interés probablemente se encontraba escondido en la cantidad señalada como principal en la escritura. Es decir, se estipulaba más bien la cantidad que debía devolverse pero no aquella que se había entregado. Como señala Hoberman: “los intereses estaban presentes, pero no se especificaban”, pues las disposiciones legales condenaban los préstamos con interés como usura.⁴ La autora, sin embargo, llega a calcular que en los préstamos a corto plazo podían ocultarse intereses de hasta el 15 y 20% o más.

Tanto en las memorias testamentarias, inventarios de bienes y en las operaciones realizadas ante notario, encontramos que los mayoristas zacatecanos no dudaron en recurrir al crédito de otros comerciantes locales. Un comportamiento, por lo demás, muy extendido en la práctica mercantil. Todos los comerciantes de la muestra llegaron a solicitar, en algún momento o con frecuencia, préstamos a otros mayoristas de la ciudad.

Como se aprecia en el Cuadro 1, los préstamos entre los ricos mercaderes locales solían ser elevados y frecuentemente se liquidaban en reales. Los plazos, solían variar, aunque los más comunes eran de 4, 6 y 8 meses, y no eran raros los que llegaban a un año o se extendían algunos meses más. Pocas veces se suele exigir un aval, lo que refleja la confianza del acreedor en el deudor.

⁴ Hoberman, “El crédito...”, p. 69. Este y otros temas relacionados con el crédito y la usura han sido abordados con gran profusión por varios autores. Véase: Martínez López-Cano, *La génesis..., El crédito...*, “La usura...”, pp. 285-314; Schwaller, “La Iglesia...”, pp. 81-93; Gómez Camacho, “crédito...”, 63-79; Calvo, *Guadalajara...*, “Un mercado...”, pp. 61-92. Una fuente de primer orden en donde se analizan ciertas prácticas usurarias propias de la Nueva España es el *Directorio del Santo Concilio Provincial Mexicano, celebrado este año de 1585*, en Martínez López-Cano (coord.), *Concilios...*

Cuadro 1
Préstamos entre mayoristas zacatecanos

Mercader acreedor	Mercader deudor	Cantidad	reales/ plata	Plazo	Forma de pago
Gerónima Gutiérrez de Villarreal	Juan Sánchez de Palencia/ fiador: José de Villaurrutia	9,296 pesos 2 tomines	reales	6 meses	reales
	Francisco Antonio Pérez del Río/ fiador: Francisco Bernárdez de Arrazola	9,296 pesos 2 tomines	reales	6 meses	reales
Diego Sánchez de Salas	Juan de Castorena	6,382 pesos	reales	8 meses	reales
Antonio Gil	Diego Sánchez de Salas y Alonso Centeno	6,442 pesos 3 tomines	reales	6 meses	reales
Cosme de la Villa	Carlos de Traña y Alarcón	6,580 pesos	reales	5 meses	reales
Andrés Roldán Ponzan	Sebastián Correa y Diego Sánchez de Salas	9,000 pesos	reales	8 meses	reales
	Juan de Infante	6,112 pesos	reales	8 meses	reales
	Carlos de Traña y Alarcón	16,846 pesos 1 tomin 3 granos	reales	8 meses	reales
Juan de Señá Cavada	Juan Miguel de Bois	4,860 pesos	reales	3 meses	reales
Juan Miguel de Bois	Juan Salmón de Linares	2,500 pesos	reales	4 meses	reales
José de Villoria y Venia	Juan Salmón de Linares	4,600 pesos	reales	3 meses	reales
Gabriel del Villar	Juan Antonio de Montalvo	7,000 pesos	reales	8 meses	plata
	Fernando y Alonso Delgado	5,000 pesos	reales	8 meses	plata
Francisco de Salasomera	Juan de Señá Cavada	9,000 pesos	reales	1 año	reales
	Juan Lorenzo Calvo	6,985 pesos 2.5 tomines	reales	9 meses	reales
Santiago García de Rodayega	Rodrigo de Emazabel	9,000 pesos	reales	14 meses	reales
Tomás Ruiz Vallejo	Francisco Muñoz Ronquillo	7, 159 pesos	reales	6 meses	reales
	Rodrigo de Lucio Carrera	1,349 pesos	reales	3 meses	reales
Diego Cid de Escobar	José Colmenero	8,500 pesos	reales	9 meses	reales
Bernardo Salayses	Melchor Martínez	6,778 pesos 4 tomines		7 meses	reales
Manuel de los Ríos	Juan de Infante	3,000 pesos	reales	5 meses	reales
Juan Montes Virgil	Manuel y Francisco de los Ríos	8,000 pesos	reales	1 año	reales
Ignacio Sáenz de Laris	Juan Antonio Pérez de Baños	600 pesos	reales	5 meses	reales
Andrés Tenorio Corona	Juan Antonio de Montalvo y Melchor Martínez	1,000 pesos	reales	2 meses	plata
Andrés Tenorio Corona	Diego Lucas de los Ríos y María de Huerta Oliendo	1,157 pesos	reales	4 meses	reales
Alonso de Quintanilla	Juan de Señá Cavada	282 pesos 3 tomines	reales	18 meses	reales
Andrés Tenorio Baldegradadas	Diego Lucas de los Ríos	900 pesos	reales	4 meses	reales
Diego de Redín	Juan Lorenzo Calvo	1,900 pesos	reales	4 meses	reales
Juan Lorenzo Calvo	José Colmenero	1,900 pesos	reales	4 meses	reales

Fuentes: Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I-II; *Felipe de Espinosa*, Libro III, V –VI; *José de Laguna*, Libro III-V y VIII; *Diego Vázquez Borrego*, Libro I-II; *Lucas Fernández Pardo*, II-III; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I-II.

De los ejemplos que hemos dado en el cuadro anterior, sólo en dos ocasiones se ha pedido un aval, siendo Gerónima Gutiérrez de Villarreal la acreedora. En su caso, probablemente el hecho de que ambos deudores tuvieran un vínculo familiar con ella fue lo que más pudo incidir en su decisión de exigir un aval dado que ya los conocía de antemano;⁵ o quizás influyó el que se tratara de grandes cantidades de pesos o el hecho de que ambos préstamos fueran otorgados el mismo día y juntos ascendieran a la considerable suma de 27,888 pesos 6 reales.⁶

Del Cuadro 1 también puede desprenderse una actividad que era muy frecuente en el centro minero: se trata de triangulaciones de créditos donde un individuo pide un crédito para otorgarlo a un tercero, como se observa claramente en los dos últimos ejemplos que citamos en el cuadro: el préstamo que solicitó Lorenzo Calvo a Diego de Redín, ambos mercaderes, por una cantidad que el mismo día el primero va a prestarle al minero José Colmenero.

Pero además de las escrituras notariales, y a falta de los libros de caja de los comerciantes, los testamentos e inventarios de bienes también reflejan los continuos préstamos entre mayoristas locales. En su memoria testamentaria, Francisco de Medrano dijo ser deudor de los mercaderes Andrés Roldán Ponzan y Juan de Lucio Carrera. Al primero le debía 1,183 pesos en reales y al segundo 400 pesos en reales, por cuya cantidad había empeñado unas alhajas.⁷ También Francisco Pérez de Aragón

⁵ Juan Sánchez de Palencia estaba casado con Francisca Sañudo, una huérfana que Gerónima había criado como su hija; mientras que Francisco Antonio Pérez del Río había pedido la mano de Ana Sañudo, una huérfana también a su protección y cuidado. Todo parece indicar que poco tiempo después de pedirle el préstamo a Gerónima, Pérez del Río retiró su palabra de matrimonio, pues cuando aquella dicta su testamento el 7 de julio de 1686 (casi un mes después del préstamo otorgado) ya le tenía puesta una demanda al mercader (por estupro), además de encontrarse por ello preso en la cárcel pública. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v.

⁶ *Ibid.*, Libro I, 29 agosto 1685, fjs. 352-353 y 353v-354v.

⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705. En ocasiones los comerciantes encontraron en el "empeño" uno de tantos recursos de obtener capital líquido de forma inmediata en casos urgentes. Y, por lo regular, recurrían a otros mayoristas locales a empeñar sus joyas, objetos de oro y plata o esclavos, etc. El mercader Juan Antonio Pérez de Baños, por ejemplo, llegó a encontrarse en varios momentos difíciles, dados los malos manejos que hizo de su capital y el ajeno. En una ocasión había acudido al mercader Melchor Martínez para empeñar algunas joyas, entre ellas un anillo de diamantes y unas pulseras de perlas, así como otras piezas de plata quintada, por las que recibió un préstamo de 725 pesos. De igual forma se presentó con el mercader Francisco Bernárdez de Arrazola para hacer otros empeños por la cantidad de 204 pesos. También el mercader Ignacio Sáenz de Laris llegó a hacer diferentes empeños con los mercaderes Andrés Roldán Ponzan y José de Villaurrutia. En los empeños que hemos encontrado, generalmente se entregaba la mitad del valor real del artículo que se empeñaba y, al parecer, una vez vencido el plazo para recuperarlo el acreedor podía vender el objeto empeñado sin pedir el consentimiento del propietario-deudor. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13

era deudor del mercader Blas de Urdanegui por la cantidad de 4,000 pesos en reales; y Domingo de Arana tenía un débito de 14,000 pesos que debía liquidar en plata en pasta a favor de dos ricos comerciantes del centro minero.⁸

Cuadro 2
Débitos entre mayoristas locales en sus testamentos

Mercader (acreedor)	Mercader (deudor)	Cantidad	Forma de pago	Concepto	Observaciones
Blas de Urdanegui	Francisco Pérez de Aragón	4,000 pesos	reales	préstamo	
Álvaro de la Villa	Domingo de Arana	10,000 pesos	plata	préstamo	
Pascual de Rocha Vello	Domingo de Arana	5,614 pesos	plata	préstamo	
Francisco Codina	Antonio Martínez de Munguía	1,930 pesos	reales	préstamo	respaldado con vale
	Juan Antonio Pérez de Baños	1,543 pesos	reales	préstamo de una cantidad mayor	Hipotecas: una casa y esclavos. Empeñó artículos de oro y plata labrada
Tomás Ruiz Vallejo	Juan de Infante	1,600 pesos	reales	avíos a su hacienda	finiquito del resto del trato
Diego Sánchez de Salas	Sebastián Correa	500 pesos	reales	ajuste de cuentas	libro de caja
	Juan de Reveles (Jerez)	2,000 pesos	reales	cuenta de libro	ordena que sólo se le cobren 1,500 pesos
Andrés Roldán Ponzan	Francisco de Medrano	1,183 pesos	reales	no se señala	
Juan de Lucio Carrera	Francisco de Medrano	400 pesos	reales	préstamo	empeñó unas alhajas

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, IV y VI; *Ignacio González de Vergara*, Libro VII; *Bienes de Difuntos*, exps. 1679-1705 y 1735-02-14.

Pocas veces se exigía una garantía, como la hipoteca, cuando el deudor era otro mayorista local, pero sí se pedía cuando éste solía arriesgar continuamente su capital en la explotación de minas, se excedía en el crédito a mineros o cuando era conocido por ser un mal pagador. El mercader Juan Antonio Pérez de Baños, al desmedirse en el crédito a mineros y financiar sus malas empresas mineras, llevó a la quiebra las dos tiendas que le había puesto su suegro, el mercader Carlos de Traña y Alarcón, quien tuvo que saldar todos sus débitos.⁹ La desconfianza que generó entre sus acreedores

septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 4 marzo 1698, testamento, fjs. 47v-53v.

⁸ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 26 abril 1695, testamento, fjs. 137-139v; *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 junio 1656, testamento, fjs. 106-107v.

⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

se vio reflejada en las hipotecas y fianzas que se le exigían en garantía cuando solicitaba préstamos o avíos después de sus fracasos. El mercader Francisco Codina, por ejemplo, llegó a exigirle a Pérez de Baños la hipoteca de su casa, esclavos y algunas alhajas por un préstamo que le hizo, del que sabemos aún le faltaba por liquidar 1,543 pesos en reales según el testamento de Codina.¹⁰ Su caso no fue excepcional, otros mercaderes como Gaspar de Montalvo e Ignacio Sáenz de Laris presentaron una situación similar a la suya.¹¹ Los mayoristas locales habían visto de sobra a mercaderes prósperos terminar en la ruina, por ello fueron muy cuidadosos con el financiamiento que otorgaban aún cuando se tratara de otro rico comerciante.¹²

Ahora bien, en contraste con los préstamos que vemos se otorgaban entre sí los mayoristas del centro minero, aquellos que hacían a los mercaderes de pequeño giro eran de menor cuantía, al igual que los montos de las mercancías que les vendían a crédito. Sin embargo, no es posible encontrar con la frecuencia que quisiéramos estas operaciones en los protocolos notariales. Usualmente las relaciones crediticias entre los mayoristas locales con los pulperos, tenderos y otros comerciantes minoristas, se registraban en los libros de caja de ambos: ya fuera porque se trataba de montos relativamente pequeños, o porque mantenían con ellos líneas abiertas de crédito. Sólo cuando el rico comerciante tenía dudas respecto al pago de un crédito cuya cantidad ya había crecido y consideraba importante, recurría a una escritura notarial como la obligación de pago. De ahí la dificultad, muchas veces, de seguir las operaciones de financiamiento a los comerciantes minoristas. Desde la perspectiva de los casos documentados, encontramos que en algunos préstamos y avíos que recibieron los pequeños comerciantes, las cantidades demandadas se encontraban entre los 100 y 2,000 pesos, aunque las había más elevadas.

En 1691, el mercader Alonso de Quintanilla y Heredias le había proporcionado 818 pesos en géneros comestibles a Juan Rodríguez de Oliver, para proveer su tienda

¹⁰ *Ibid.*, Libro VII, 9 junio 1690, testamento, fjs. 133-138.

¹¹ Véase el estudio de caso de ambos mercaderes en el capítulo VII.

¹² Los mercaderes Pedro Montes y Juan Lorenzo Calvo eran mercaderes prósperos que terminaron por declararse en quiebra en 1685. Dado que en esos años la producción de plata en el centro minero ya se había recuperado del declive e incluso atravesaba por un momento de bonanza, la ruina de ambos mercaderes probablemente se debió a sus malos manejos de capital y poca visión de negocios. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 24 agosto 1685, testamento, fjs. 347-350v; 16 mayo 1685, entrega, recibo y depósito, fjs. 222-230; Libro I, 6 agosto 1685, obligación de pago, fjs. 324v-327; y diversas fianzas del 16 al 19 de septiembre de 1685: fjs. 372v-379v y 386v-387-393v.

de menudencias que tenía en la ciudad. Este último debía pagarle a Quintanilla en un plazo de 10 meses, abonándole 20 pesos en reales mensualmente hasta que se cubriera el total.¹³ Los pagos mensuales e incluso semanales fueron muy frecuentes, sobre todo cuando el mercader tenía reservas respecto a la seguridad del pago. En su memoria testamentaria de 1685, el pulpero Diego Bernardo de Zurraín declaró ser deudor de tres mayoristas locales: de Alonso de Quintanilla, por la cantidad que sumaran las 5 libras de canela que le había vendido; de José de Arroyo Santervas, a quien le debía 40 pesos en reales (aunque no señala el concepto); y de Blas de Urdanegui, por los 17 marcos de plata copella que le había prestado.¹⁴

Los maestros de oficios igualmente recurrieron con cierta frecuencia al crédito de los mayoristas locales,¹⁵ aunque por cantidades que pocas veces superaban los 1,000 pesos, y generalmente se liquidaba en reales, con plazos entre los 3 y 8 meses.¹⁶

A mediados de siglo, el mayorista local Andrés Fernández de Talavera era el proveedor de vino de Castilla de algunos vendedores de vino al menudeo de la ciudad. De ello dan cuenta estos últimos, quienes, a propósito de la escasez de dicho producto en la ciudad hacia 1646, se quejaron ante el corregidor porque el comerciante había elevado su precio, aprovechando, además, que era el único que poseía el poco vino que quedaba en la ciudad: la postura que se había fijado para la venta de vino ese año era de 5 reales el cuartillo (20 pesos la arroba), la misma cantidad que el mercader estaba exigiendo a los vendedores, quienes decían estar suministrándolo a ese precio

¹³ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 5 junio 1691, obligación de pago, fjs. 130v-131v.

¹⁴ *Ibid.*, Libro I, 13 noviembre 1685, fjs. 503v-508. Otros comerciantes de menudencias como Francisco Rueda, Juan Chamorro y Luis Pérez llegaron a surtir sus establecimientos con artículos comestibles que les fueron vendidos a crédito por los mayoristas Francisco Bernárdez de Arrazola al primero, José de Villaurrutia y Juan de la Plata al segundo y Juan Sánchez de Palencia al tercero: AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 47, 1684, fj. 2; Poder Judicial, *Civil*, exp. 1697; *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 18 septiembre 1686, fianza, fjs. 402-403.

¹⁵ Por ejemplo, el mercader Lucas Fernández Pardo abastecía a algunos zapateros de la ciudad, a quienes les vendía las suelas y cordobanes que salían de su tenería. Como las relaciones que pudo haber mantenido con ellos pudieron ser a largo plazo, quizás tenía con ellos líneas abiertas de crédito, ya que sólo encontramos que cuando los avíos que les hacía crecían, entonces pedía una escritura ante notario. Por ejemplo, los maestros de zapatero, Nicolás de Alfaro y Juan Ruiz, tuvieron que reconocer sus adeudos en una obligación de pago notarial: el primero por la cantidad de 872 pesos en reales y el segundo por la de 870 pesos en reales; ambos debían liquidar en 6 meses. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro II, 26 julio 1673, fjs. 33v-34; Libro IV, 18 agosto 1676, fjs. 330v y 332.

¹⁶ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 18 agosto 1676, fjs. 330v-332; Libro IV, 23 abril 1677, fjs. 21v-22v; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 23 octubre 1685, fjs. 471v-472; *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 15 marzo de 1674, fjs. 25v-26; *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 12 febrero 1691, fjs. 24-25.

“con poca o ninguna ganancia respecto de la merma que tiene”.¹⁷ Este ha sido el único caso en donde encontramos un conflicto de intereses entre los mayoristas locales con los minoristas. Las fuentes dan la impresión de que ambos grupos mercantiles convivían con cierta armonía en la ciudad. En otras palabras, parece que por la propia naturaleza de sus intereses, centrados fundamentalmente en el rescate de plata a gran escala y en la venta de mercancías al mayoreo, los ricos mercaderes locales no rivalizaban con los de pequeño giro: se tratara de los comerciantes de menudencias que estaban agremiados, o tenderos y pulperos de la ciudad. Incluso las quejas o denuncias hechas por los comerciantes al menudeo, salvo en el caso anterior, se dirigían de forma especial a quienes trasportaban mercancías al centro minero, como buhoneros y arrieros, quienes aprovechaban el mercado zacatecano para vender sus mercancías ya no al mayoreo sino para “menudear”.¹⁸ Algunos de los cuales, además, se abastecían en la ciudad de México, lo que les permitía abaratar sus precios y, en este sentido, entraban en competencia con aquellos. Los mercachifles y chiquigüiteros, en su momento, también representaron un problema tanto para los comerciantes al menudeo como para los de mayor giro, y ambos actuaron juntos en aras a prohibir la presencia de estos ambulantes.¹⁹

Advertimos entonces que los mayoristas locales no competían con los minoristas. Por el contrario, además de proveerlos ocasionalmente de moneda y mercancías, también solían afianzarlos ante otros acreedores o cuando, por ejemplo, algunos de ellos hacían posturas para obtener el remate de los puestos de la plaza pública.²⁰

¹⁷ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1. exp. 22, 23 mayo 1646, 1 fj. Para darnos una idea de cuánto se había elevado la postura del vino en ese año, podemos recurrir a lo acontecido en otros momentos. En 1 de agosto de 1575, como señala Enciso, hubo una notoria abundancia de vino en la ciudad, lo que llevó a bajar la elevada postura de 12 pesos por arroba y 3 tomines el cuartillo, para fijarla en 10 pesos por arroba y 2.5 tomines el cuartillo como precios máximos. Pero la crecida afluencia del vino llegó incluso a bajar aún más la postura llegando a 6 pesos la arroba. Si bien no pretendemos hacer una comparación con los datos que tenemos para el siglo XVI, si resulta ilustrativo en la medida que permite apreciar la elevada postura en que se fijó la venta del vino dada su escasez en 1646, en contraste con las posturas fijadas cuando abundaba éste en la ciudad. Enciso, “Mercaderes...”, p. 11.

¹⁸ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja. 2, exp. 13. 1719. Véase la foja 21 en adelante.

¹⁹ AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, caja 1, exp. 1678 y 1669; Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, exp. 1711.

²⁰ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, exp. 1715 y 22-03-1707.

Cuadro 3
Préstamos a minoristas

Mercader	Minorista	Cantidad	Forma de pago	Plazo
Lucas Fernández Pardo	Andrés de Beneta	772 pesos	reales	6 meses
	Matías Díaz	197 pesos	reales	2 meses
Manuel de los Ríos	Antonio Aguayo	2,170 pesos	reales	8 meses
José de Arroyo Santervas	José Mauleón	333 pesos	reales	4 meses
Juan de Infante	Francisco Anselmo Bernal	898 pesos	plata	6 meses
José Martínez de León	Juana y Diego Flores	990 pesos 4 tomines	reales	6 meses
Juan de Señá Cavada	Juan de Aguilar	1,282 pesos	reales	6 meses
Diego López de Soto	Silvestre Collado	905 pesos 5 tomines	reales	3 meses
Diego López de Soto	Francisco de Salas Cisneros	150 pesos	reales	3 meses
José de Villoria	Manuel Bañuelos	252 pesos	reales	4 pesos c/semana: abono de 110 pesos + cesión de deuda

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I; *Felipe de Espinosa*, Libro V; *José de Laguna* Libro IV-V, y VII; *Lucas Fernández Pardo*, Libro I-II; *Diego Vázquez Borrego*, Libro II.

Si bien, en general el financiamiento en moneda y mercancía que hacían los mayoristas locales a los comerciantes menudos era de pequeños montos, también podían darse algunos casos en donde las cantidades eran hasta cierto punto elevadas: Antonio Aguayo, un mercader de pequeño giro, llegó a pedir un préstamo de 2,170 pesos en reales al mercader Manuel de los Ríos.²¹ Asimismo, el pulpero Fernando Chávez de Quesada declaró en su testamento ser deudor del corregidor Juan Bautista Anzaldo de Peralta, de 3,000 pesos en reales, con quien tenía línea abierta de crédito; y debía también la misma cantidad a su proveedor de la ciudad de México, Juan de Alvarado.²² Ambos ejemplos dejan ver la dificultad de establecer cifras claras y menos aún hablar de un promedio que refleje las cantidades de moneda y mercancía que demandaron los comerciantes de pequeño giro. El nivel de trato de estos comerciantes tenía diferentes escalafones, y no fueron raros los casos en donde algunos de ellos resultaron muy emprendedores. Siempre hubo quienes, en su afán por elevar su nivel de giro, demandaron ocasionalmente cantidades más elevadas de las que solían manejar.²³

²¹ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 18 julio 1680, obligación de pago, fjs. 271v-272.

²² AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 25 enero 1692, testamento, fjs. 11v-13.

²³ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 13 noviembre 1685, testamento fjs. 503v-508v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 25 enero 1692, testamento, fjs. 11v-13.

Por último, insistimos nuevamente en que si bien los mayoristas locales se constituyeron en una importante fuente de aprovisionamiento de moneda y mercancía de los comerciantes de pequeño giro, muchos de éstos contaron con el financiamiento de la ciudad de México, que desde luego estuvo más condicionado y fue de menor cuantía con respecto al que recibían los primeros. Algo que, por otra parte, tampoco parece haber afectado los intereses del grupo mercantil que estudiamos.

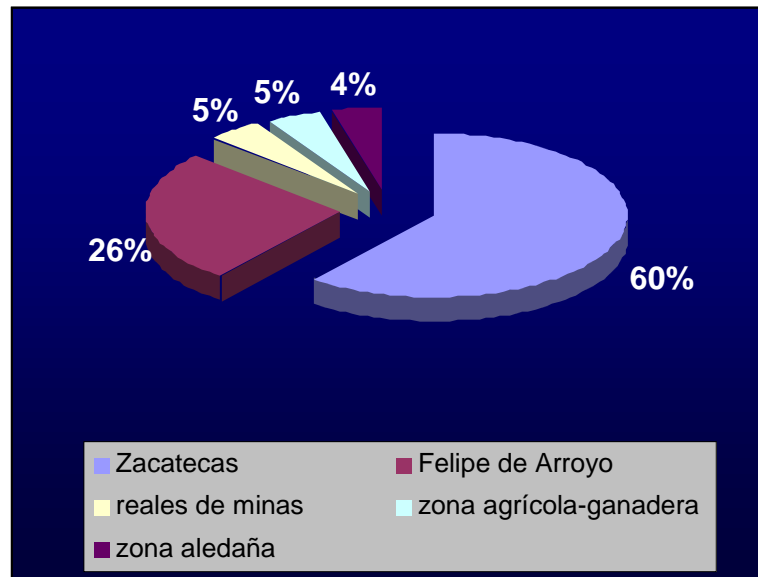
Ahora bien, aunque los mayoristas de Zacatecas financiaron algunas de las actividades de otros ricos mercaderes locales o de comerciantes de pequeño giro, sus intereses medulares se encontraban en otro sector social: el de los mineros. Ellos fueron sus principales clientes pese a los enormes riesgos que implicaba financiar sus empresas, pues las ganancias podían llegar a ser de gran cuantía.

Para un comerciante cuidadoso con sus clientes y con su capital, los dividendos que le producían el financiar a un minero bien podían compensar algunas de las pérdidas que tuviera que ir sufriendo con algunos de ellos. En este sentido, los datos que arroja el testamento del mercader José de Arroyo Santervas²⁴ son significativos, pues encontramos que gran parte de sus deudores eran mineros de la ciudad, y también eran ellos quienes tenían los débitos más elevados con el comerciante, como se advierte en el Gráfico 1. Mientras que en el Gráfico 2, puede apreciarse cómo tenía distribuido su financiamiento en 1687, tres años antes de su muerte. Debido a que uno de sus hijos, el también mercader Felipe de Arroyo, tenía un importante débito que llegaba a los 11,000 pesos, consideramos conveniente no incluirlo dentro del financiamiento dirigido a Zacatecas sino en un rubro independiente.

Aún considerando el momento circunstancial en el que se redacta el testamento, la trayectoria de Arroyo Santervas, así como la de otros mayoristas locales, muestra un gran interés por el avío a los mineros de la ciudad. Con débitos en contra por 14,750 pesos y 42,206 pesos 3 tomines a su favor, Arroyo Santervas muestra, por un lado, que el avituallamiento a mineros podía llegar a proporcionar considerables ganancias; y por el otro, que eran inevitables los riesgos e irremediables las pérdidas.

²⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

Gráfico 1
Deudas a favor de José de Arroyo Santervas (1687)

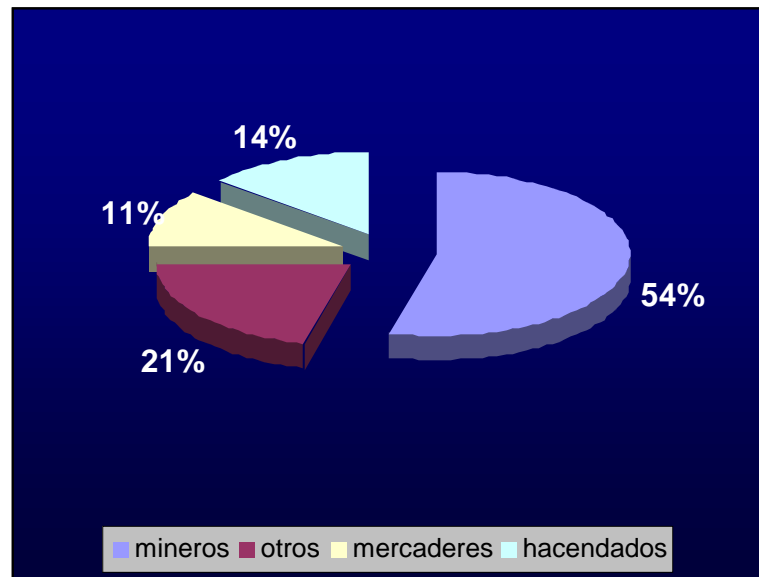


FUENTE: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, fj. 196-204v.

Como puede verse en el Cuadro 4, el mercader era acreedor de 11 débitos de plazos cumplidos y casi todos, excepto uno de ellos, eran mineros –uno de los cuales, incluso, llevaba cuatro años sin poder liquidar su deuda. No obstante, conviene subrayar que los mayoristas locales buscaron y aplicaron todos aquellos recursos y estrategias que les permitieran proteger su capital y ganancias. Ello se hizo evidente tanto en su forma de operar, como en los propios instrumentos de crédito que utilizaron. Siguiendo el caso de Arroyo Santervas, encontramos que el mercader había exigido a la mayoría de sus clientes escrituras notariales de obligación de pago, y a éstas les seguían en importancia los vales. Dos instrumentos que ofrecían ciertas garantías legales, especialmente el primero, pues el acreedor podía emprender un proceso de ejecución en contra del deudor para que liquidara el débito.²⁵ Sólo con tres deudores, el mercader tenía asentado el débito en su libro de caja y, aunque desconocemos el instrumento de crédito que utilizó con otros cinco deudores, las cantidades que cuatro de ellos le debían eran más bien pequeñas: de 100 a 500 pesos.

²⁵ La ejecución implicaba la confiscación de los bienes del deudor, dichos bienes se vendían o remataban en la almoneda y con lo que resultara de ello se pagaba al acreedor o acreedores: Martínez López-Cano, *El crédito...*, p. 53.

Gráfico 2
Actividad económica de los deudores de Arroyo Santervas (1687)



FUENTE: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, fj. 196-204v.

Cuadro 4
Deudas a favor del comerciante José de Arroyo Santervas (1687)

Deudor	Actividad económica	Vecindad	Cantidad	Instrumento
Antonio de Herrera	Minero	Zacatecas	3,110 pesos 5 reales	vale de plazo cumplido (1683)
Antonio de Herrera	Minero	Zacatecas	2,671 pesos 4 tomines	vale de plazo cumplido (1683)
José Carrasco	Minero	Zacatecas	4,420 pesos	escritura de plazo cumplido
Matías Tenorio Corona	vecino (mercader y minero)	Zacatecas	945 pesos	escritura de plazo cumplido
Antonio de Aguayo	vecino (mercader)	Zacatecas	238 pesos	escritura de plazo cumplido
Alonso Gallegos	Minero	Zacatecas	578 pesos 4 tomines	escritura de plazo cumplido
Juan de Contreras	Vecino	Zacatecas	200 pesos	del resto de una escritura: venta de dos esclavos
Fernando Conejo	Minero	Zacatecas	1,793 pesos	escritura de plazo cumplido
Juan Patiño	antiguo corregidor (minero)	Zacatecas	102 pesos	cuenta de libro
Juan Sánchez	vecino (minero)	Zacatecas	1,541 pesos 7 tomines	vale
Juan de Bolívar y Mena	cura beneficiado de la parroquia	Zacatecas	128 pesos	cuenta de libro: por concepto de unos géneros de mercancías que le trajo de México
Luis de Arteaga	minero	Zacatecas	1,271 pesos 3 tomines	escritura de plazo cumplido
Nicolás del Hierro	minero	Zacatecas	5,173 pesos	escritura de plazo cumplido
Francisco de Esquivel, por su suegro Nicolás de Azcárraga	sargento mayor (minero)	Zacatecas	100 pesos	no se señala
Juan de Ochoa	(agente mercantil y	Zacatecas	1,723 pesos	cuenta de libro y vale

	minero)			
Antonio de la Rivilla	minero	Zacatecas	500 pesos	no se señala
José Sánchez Romero	vecino (minero)	Zacatecas	283 pesos 2 tomines	vale
Matías Palacios	vecino	Zacatecas	84 pesos 3 tomines	no se señala
Francisco Ortiz	vecino	Zacatecas	700 pesos	escritura de plazo cumplido
Felipe de Arroyo Santervas	vecino	Zacatecas	11,000 pesos	escrituras y cuentas de libro
Bernardo Carrillo	vecino	Fresnillo	163 pesos 5 reales	cuenta de libro
Francisco de Lomas	vecino	Fresnillo	1,803 pesos	escritura
Diego de la Torre	vecino	Jurisdicción de Juchipila	172 pesos	escritura de plazo cumplido
Francisca de Villarreal	(hacendada)	Jurisdicción de Juchipila	1,242 pesos	escritura
Francisca de Villarreal	(hacendada)	Jurisdicción de Juchipila	500 pesos	memoria sobre prendas de plata y otras cosas
Nicolás Álvarez	vecino	Jacona	146 pesos 4 tomines	no se señala
Nicolás de Quijas Escalante	vecino	Aguascalientes	1,343 pesos 6 tomines	no se señala
Juan Romo	vecino	Aguascalientes	272 pesos	vale

Fuente: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fjs. 196-204v.

La trayectoria del mercader José de Villarreal también muestra claramente como mediante el financiamiento casi exclusivo a los mineros podían llegarse a labrar enormes fortunas. Al mismo tiempo, vuelve a ilustrar el uso de instrumentos de crédito que, hasta cierto punto, ofrecieran una garantía.²⁶ En su testamento de 1680, el mercader evidencia la cautela con la que manejó sus créditos (préstamos y avíos), que además constituían el grueso de su capital invertido: era acreedor de más de 100,000 pesos por obligaciones de pago ante notario, y de 25,000 pesos por vales. Esta fue una característica que Villarreal compartía con otros mayoristas locales con respecto al financiamiento a mineros: clientes probos y créditos a corto plazo (entre 3 y 6 meses). Se trataba de pequeñas cantidades, como los 400 pesos que le prestó al minero Manuel Díaz, hasta sumas considerables como la que recibió el minero de Sombrerete, José Durán, de 12,751 pesos 6 tomines. Los dos débitos se registraron bajo una obligación de pago, el primero debía liquidar en 3 meses y el segundo en 5 meses.²⁷ Dos

²⁶ Véase estudio de caso en el capítulo VII.

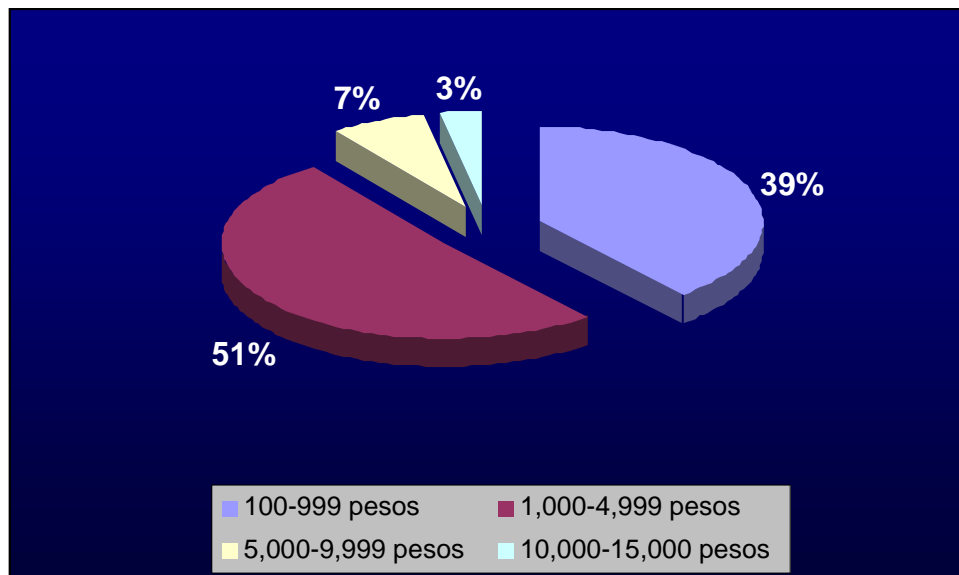
²⁷ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III, 5 junio 1659, fj. 101; Libro VIII, 15 de julio de 1678, fj. 106v.

préstamos que ejemplifican bien las operaciones crediticias del mercader realizadas ante notario público.

Como ya hemos señalado, las obligaciones de pago notariales permiten acercarnos, hasta cierto punto, a las cantidades de moneda, mercancías e insumos, que llegaban a demandar los mineros, así como a los plazos y formas de pago que exigían los mercaderes y, en algunos casos, la tasa de descuento que se pedía cuando los pagos se hacían en plata en pasta. A partir de una muestra de 70 obligaciones de pago ante notario, intentaremos hacer algunos planteamientos al respecto, sin que en ningún momento éstos sean definitivos.

Por un lado puede desprenderse que los mercaderes tuvieron una mayor preferencia por proporcionar créditos que oscilaran entre los 1,000 y los 5,000 pesos, seguidos por aquellos menores a los 1,000 pesos, como se aprecia en el Gráfico 3. Aún considerando que buena parte de estas cantidades fueran el resultado de un cúmulo de avíos, develan la prudencia de los mercaderes por no excederse en sus créditos y minimizar las pérdidas de grandes cantidades de pesos. Precisamente, los avíos por cantidades superiores a los 5,000 pesos y menores de 10,000, constituyen el 7% del total de la muestra, mientras que aquellos que fluctuaban entre los 10,000 y 15,000 pesos sólo representan el 3%.

Gráfico 3
Cantidades de pesos en forma de avíos demandadas
por mineros a mayoristas locales (en porcentajes), 1653-1703



FUENTE: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libros I-IX; *José de Laguna*, Libros I-IV; *Blas Núñez Hurtado*, Libro I; *Ignacio González de Vergara*, Libros I-III, VII y IX; *Diego Vázquez Borrego*: Libro I-II; *Lucas Fernández Pardo*: Libro I-IX; *Miguel Márquez de Velasco*: Libro I-III.

En cuanto a los plazos que se estipulaban para el pago, éstos oscilaban entre los 3 y 8 meses, si bien los innumerables problemas a los que se exponía un minero lo forzaban a extender los plazos de pago y no eran pocas las ocasiones en que llegaron a establecerse plazos de 1 o 2 años. Pero también cuando el minero se encontraba prácticamente en la bancarrota, el plazo del pago podía prolongarse a varios años más. De esta naturaleza podemos citar dos casos: en uno de ellos se estipularon cuatro años para pagar un débito de 700 pesos en reales en pagos semanales: 5 pesos cada semana hasta tener cubiertos 200 pesos al año,²⁸ y en el segundo caso, el débito llegó a ser de 5,000 pesos en reales, estableciéndose un plazo de 5 años, con pagos anuales de 1,000 pesos.²⁹

También observamos que en menos de la mitad de los casos los mercaderes-acreedores pidieron a los mineros-deudores una hipoteca y/o fianza. Todo parece indicar que la exigencia de estas garantías adicionales no siempre tenía una relación directa con la cantidad que era demandada; en otras palabras, no se exigían porque el monto del avío ascendiera a una suma considerable. Más bien, solían depender de la

²⁸ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 10 abril 1688, obligación de pago, fjs. 78v-79.

²⁹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VII, 29 febrero 1696, obligación de pago, fj. 55v-56.

relación que existiera entre el minero y su aviador, del respaldo económico que tuviera el deudor,³⁰ así como de la forma en como operaba el mercader-acreedor: había mayoristas que preferían asegurar su capital con fianzas o hipotecas sin hacer distinciones entre sus clientes; y otros, en cambio, empleaban otro tipo de estrategias para asegurar de cierta manera su capital y ganancias. En este sentido, el mercader José de Villarreal, por ejemplo, parece haber encontrado una forma de minimizar los riesgos en sus créditos sin tener que exigir a los mineros hipotecas o fianzas: solía proporcionar avíos semanales que iba asegurando con la plata que fuera produciendo el minero, quien la entregaba al mercader para su resguardo y como garantía del financiamiento que recibía; recurría con mucha frecuencia a instrumentos de crédito, fundamentalmente a obligaciones de pago ante notario y vales, mismos que ya ofrecían ciertas garantías por su valor jurídico al momento de emprender un proceso de ejecución contra el deudor. Y, más allá de ello, Villarreal parece haber aprovechado bastante bien el alguacilazgo que tenía, así como la gran influencia que ejercía sobre el ayuntamiento y sus extensas redes familiares en el interior de la institución, como una forma de presión sobre sus deudores.³¹ Pues en general encontramos que la mayoría de sus clientes liquidaban sus adeudos con él, o al menos las fuentes así lo reflejan.

En cuanto a las formas de pago que se estipulan en las obligaciones de pago, debemos llamar la atención en los datos disfrazados que pueden arrojar información errónea, pues aunque en cerca de mitad de los casos se habla de pagos en moneda acuñada, en realidad se pagaba en plata en pasta y ya se contemplaba en la escritura su descuento (rescate).³² Ello no quiere decir que no hubiera reales en circulación, pero

³⁰ Parece que los mayoristas locales solían tomar muy en cuenta el número de acreedores que ya tuviera el minero antes de otorgarle un crédito, aún cuando se tratara de un minero acaudalado. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 15 septiembre 1694, obligación de pago, fjs.183v-184v; *Felipe de Espinosa*, Libro I, 31 marzo 1653, obligación de pago, fjs. 92v-93; Libro V, 10 enero 1671, obligación de pago, fjs. 2v-3.

³¹ En los autos que se giraron en su contra, acusado de cometer fraudes ante la real hacienda al evadir el pago del quinto, un vecino de la ciudad en calidad de testigo declaró, en 1663, que don José de Villarreal era no sólo el hombre más caudaloso sino también el más poderoso de Zacatecas. Romero, "Don José...", p. 277.

³² Aunque a partir de las fuentes es difícil establecer con claridad cuándo se trataba de plata y no de moneda acuñada, hay datos que permiten señalar que la plata sin amonedar era muy utilizada, especialmente en los centros mineros. Sobre este tema véase en concreto: Martínez López-Cano, *La génesis...*, capítulo 3. A principios del siglo XVI, Yrolo Calar apuntaba en su formulario de escrituras notariales, cuando aborda la escritura de *obligación por mercadurías*, que de no señalarse en la escritura de obligación si el pago es en plata o reales, si ésta se otorgó en la ciudad de México era en reales, pero

la mayoría de las operaciones crediticias que realizaban los comerciantes zacatecanos con los mineros estaban dirigidas a monopolizar el metal argentífero.

La denuncia de que fue objeto el alguacil mayor de Zacatecas, José de Villarreal, por cometer actividades fraudulentas a la real hacienda, nos permite ver más allá de lo que reflejan las obligaciones de pago ante notario, y muestra cómo es que pudo haber estado operando este mercader a lo largo de cuando menos 10 años, y quizá cómo es que siguió haciéndolo.³³ Por otro lado, también se hacen evidentes algunos de los diversos mecanismos que pudieron haber empleado otros mayoristas y rescatadores locales para acaparar la plata en pasta de los mineros, evadir el pago del quinto, e incluso a las posibles tasas de rescate que pudieron haber estado pidiendo.

En 1663, Villarreal fue formalmente acusado de pagar el diezmo de la mayor parte de la plata que compraba, si acaso llegaba a quintar pequeñas cantidades para disimular las considerables ganancias que obtenía de este trato con los mineros a quienes aviaba.³⁴ En su interrogatorio, el mercader declaró haber estado otorgando a sus clientes todo el crédito que necesitaban por semana, haciéndoles firmar un recibo. En palabras de Bakewell, los mineros depositaban en manos de Villarreal toda la plata que fueran produciendo, y cuando habían juntado la suficiente para completar una barra (lingote de 130 a 135 marcos), la llevaban a la real caja para efectos fiscales.³⁵ Luego, se pagaba el diezmo correspondiente a la producción de plata del minero (quien juraba que la plata era suya), momento en el que se producía el fraude, pues el rescatador evadía así el pago del quinto que le afectaba y aquél liquidaba la cuenta con su aviador en plata marcada. Esta práctica, muy común entre los comerciantes y rescatadores de plata en Zacatecas y en otros reales de minas,³⁶ terminaba por despojar al rey de la diferencia entre el quinto y el diezmo.³⁷

A los comerciantes y rescatadores como José de Villarreal, quien fue declarado culpable por semejante fraude, les era muy fácil evadir el quinto, pues sencillamente

si fue en las minas era en plata: Yrolo, *La política...* p. 33. En el directorio del tercer concilio provincial mexicano (1685), se exponen 11 casos de conciencia de contratos de la plata, donde puede apreciarse que estas operaciones eran comunes en los reales de minas: véase Martínez López-Cano (coord.), *Concilios provinciales...*

³³ Véase su estudio de caso en el capítulo VII.

³⁴ Romero, "Don José...", p. 286.

³⁵ Bakewell, *Minería...*, p. 295.

³⁶ Huerta, "Mercaderes...", Calvo, *Guadalajara...*, Hoberman, *Mexico's...*

³⁷ Romero, "Don José...", p. 286.

tenían que conseguir cédulas de los mineros a los que aviaban jurando que la plata era suya.³⁸ De ahí que se registraran cantidades insignificantes de plata quintada en comparación con la diezmada en los libros de contabilidad de Zacatecas.³⁹

El caso del alguacil mayor también nos permite apuntar que no sólo la evasión del impuesto correspondiente a la plata de rescate por los comerciantes era la única actividad ilícita en la que éstos podían intervenir como acaparadores del metal argentífero. La venta ilegal de azogue también fue emprendida por algunos de estos tratantes del mineral, pues exclusivamente los oficiales de la real hacienda tenían la autorización de la Corona para hacerlo. Esta fue otra de las acusaciones que se le imputaron a Villarreal, quien además lo vendía a precios excesivos: pues si en aquellos años su precio era de alrededor de 80 pesos el quintal, el alguacil mayor lo vendía a los mineros a 150 pesos, es decir, poco menos del doble de su valor oficial.⁴⁰

En suma, vemos que Villarreal tenía suma cautela al momento de elegir a clientes sujetos a crédito y empleó un sistema que le permitía tener un mayor control sobre su deudor y su capital, evadiendo, además, el pago del quinto. De esta forma operaban algunos comerciantes de la muestra,⁴¹ y posiblemente otros actuaban de manera similar o con alguna variante. Lo cierto es que una parte de la producción de plata del minero iba a parar a manos de los mayoristas locales como sus aviadores.

Ahora bien, como apuntamos en el capítulo anterior, Villarreal cobraba por los préstamos y avíos que concedía, al menos de 1656 a 1667, una tasa de descuento de 6 reales por marco de plata y como lo hemos observado en muchas de sus actividades crediticias realizadas ante notario.⁴² Pero es en el precio que dijo haber estado pagando por el marco de plata donde su testimonio cobra especial interés, pues el alguacil aseguraba comprarlo a 64 reales para luego venderlo a 67 reales a los mercaderes de plata de la ciudad de México, de quienes recibía el financiamiento.⁴³ Por un lado,

³⁸ *Ibid.*, p. 287.

³⁹ Véase en concreto el capítulo "La producción de plata". Bakewell, *Minería...*, pp. 250-304.

⁴⁰ Romero, "Don José...", p. 287.

⁴¹ Los hermanos Juan Antonio y Gaspar de Montalvo, Juan Miguel de Bois, Cristóbal Ruiz de Morales, José Quiroz, entre otros comerciantes más, muestran un comportamiento similar en cuanto a la forma de operar con algunos de los mineros a quienes aviaban.

⁴² La tasa de descuento que el mercader pedía fluctuaba entre los 4 y 6 reales en las obligaciones de pago notariales. Lo mismo observamos entre los mayoristas locales del estudio, como de ello iremos dando cuenta en este capítulo.

⁴³ *Cfr.* Anexo, Cuadro 8

sabemos que a principios del siglo XVII, la tasa de descuento solía ser de 1 real por peso (de 8 reales) o de 8 pesos 1 real por marco, valuado éste en 65 reales;⁴⁴ y por el otro, que no fue sino hasta 1700, cuando la valuación oficial del marco cambió a 70 reales, y la tasa de descuento mencionada era de 7 reales y 5 tomines o de 8 reales.⁴⁵ En este sentido, Bakewell supone, apoyado en la declaración de Villarreal, que posiblemente la tasa de descuento que cobraba este mercader era muy semejante a la que pudiera estarse pidiendo en este periodo en Zacatecas. Considera que a mediados del siglo XVII hubo una evidente disminución de la tasa de interés cobrada por el rescatador en el trueque de reales por plata en pasta, debido “a que este sistema operó... a una escala infinitamente mayor, en comparación a las transacciones de crédito efectuadas a principios del mismo siglo.”⁴⁶ Para el autor, entonces, durante la segunda mitad de la centuria, los aviadores y rescatadores llegaron a pagar a los productores de plata un precio más cercano al valor intrínseco del metal que en su opinión solía calcularse en 70 reales. No obstante subrayaba la gran dificultad de documentar este cambio en la valuación de la plata (que cree tuvo lugar a mediados de siglo), así como la proporción que de este mayor valor fue absorbida por un interés más alto del avío.⁴⁷ Mientras que en su estudio sobre la elite mercantil de la ciudad de México, Louisa Hoberman advierte que si bien a principios del siglo XVII el valor oficial del marco era de 65 reales, el alto grado de pureza de la plata obtenida con el método de amalgamación contribuyó a que el marco fuera en realidad valorado en 67 o 68 reales.⁴⁸ Lo que obliga a la autora a apuntar una posible caída en la tasa de descuento a lo largo del siglo XVII. Desde luego habrá que tomar en cuenta que la tasa de descuento y la pureza del lingote de plata variaban, y que la escasez o abundancia de reales también tenía una relación directa con la tasa de rescate que se pidiera.⁴⁹ Partiendo de lo anterior, es evidente la dificultad de establecer el valor del marco de

⁴⁴ Esta tasa de descuento le dejaba al rescatador una comisión del 12.5%, la misma que según Bakewell (*Minería...*, p. 291), también se había ido estableciendo para la compra-venta de mercancías a crédito.

⁴⁵ Hoberman, *México's...*, pp. 89-90.

⁴⁶ Bakewell, *Minería*, p. 295.

⁴⁷ *Ibid.*, pp. 301-302.

⁴⁸ Hoberman, *México's...*, p. 89-90.

⁴⁹ Hoberman (*Ibid.*, p. 90), por ejemplo, encuentra que en tiempos de escasez de plata, la tasa de descuento caía, como sucedió en 1648 cuando llegó a pedirse un rescate de 7.8 reales el marco y de 7.5 reales en 1661.

plata y la tasa de descuento que pedían los comerciantes, además de que siempre hay que atender a las variaciones regionales: Thomas Calvo, por ejemplo, encuentra que en Guadalajara, si bien la tasa de rescate fluctuaba, era usualmente de 4 reales por marco.⁵⁰

Apoyados en algunas de las operaciones crediticias en las que actuaron los mayoristas zacatecanos como acreedores y deudores, parece que ya en la segunda mitad del siglo XVII, la tasa de rescate en los préstamos y avíos frecuentemente se estipulaba entre 4 y 6 reales por marco (aunque no descartamos que se encontrara escondido un interés más alto) con plazos que oscilaron entre 2 y 8 meses en promedio, dependiendo en parte de la confianza que se tuviera en el deudor y de los montos de las operaciones. En el rescate de 4 y 6 reales por marco, el mercader llegaba a cobrar una ganancia (valuado en marco en 65 reales) del 6.15% y 9.35% respectivamente. Sin embargo, en los créditos a corto o muy corto plazo, la ganancia del acreedor, elevada a un año, podía alcanzar intereses altísimos de: 37.41% y 55.38% en los créditos a 2 meses, de 18.45% y 28.05% en los de 4 meses; y de 9.22% y 14.02% en los de 8 meses. En cualquier caso, no hay duda de que el interés era mucho más elevado que el de 5% anual de los censos consignativos y los depósitos irregulares.⁵¹

Las variaciones en la tasa de rescate se aprecian claramente en dos débitos que tenía el mercader Domingo de Arana, registrados en su testamento de 1656 (no se estipulan los plazos): debía a Álvaro de la Villa, un mercader del centro minero, 10,000 pesos en reales que liquidaría, según lo concertado, en plata con tres tomines y medio de premio. Es decir, con una tasa de descuento de alrededor del 5.35% si valuamos el marco a 65 reales, o de una ganancia para el mercader de unos 535 pesos aproximadamente. Mientras que a Pascual de Rocha Vello, debía entregarle 4,720 pesos en plata, más 894 pesos que éste le prestó en reales para comprar plata, cantidades que hacían un total de 5,614 pesos; cantidad que debía saldar Arana en metal con un premio de 6 reales por marco. Si la tasa de interés en este caso era

⁵⁰ Calvo, "Un mercado...", p. 75.

⁵¹ Al respecto véase: Calvo, *Guadalajara...*, pp. 341-346; "Un mercado...", pp. 81-84; Hoberman, *México's...*, pp. 55, 61-62, 89; Martínez López-Cano, *La génesis...*, especialmente el capítulo 2: pp. 45-105; "Aproximación...", pp. 101-117.

aproximadamente de 9.35% (valuado el marco en 65 reales), el mercader pudo haber obtenido una ganancia de cerca de 525 pesos.⁵²

No trataremos de esclarecer aquí lo que a simple vista resulta no sólo intrincado sino imposible de resolver: determinar la tasa de interés en las operaciones de crédito y rescate de plata. Nosotros únicamente nos limitaremos a referir la tasa de descuento que se señala en las operaciones (4 y 6 reales), los plazos que se estipularon, y los porcentajes de ganancia los hemos calculado siguiendo el valor que se le dio al marco a principios del siglo XVII, por ser el que se ha demostrado, ya que aún no se ha podido establecer si el marco de plata se estaba pagando a 70 reales como supone Bakewell, o a 67 o 68 reales como apunta Hoberman, o si conservaba el mismo valor que en la primera parte de la centuria, es decir, de 65 reales.⁵³ Sin embargo, coincidimos con los dos autores referidos en que seguramente el marco de plata fue valuado por encima de los 65 reales como oficialmente estaba valuado a principios del siglo. Desafortunadamente contamos con muy pocos casos para poder establecer las fluctuaciones del valor del marco en el periodo que estudiamos, además de que la plata obtenida por el método de fundición cobró gran importancia en Zacatecas, sobre todo en Sombrerete, a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, lo que nos hablaría también de otro grado de pureza del metal.

Antes de presentar algunos casos particulares que nos permitan ampliar la visión sobre el financiamiento a los mineros por los mayoristas locales durante la segunda mitad del siglo XVII, no podemos dejar de lado la destacada actuación de estos últimos como fiadores de los mineros: ante la real caja y otros acreedores. Pues, por sí misma esta relación que se estableció entre el minero-deudor y el mercader-aviador, contribuye a reforzar el importante papel que tuvieron los mercaderes locales en el financiamiento a la minería de plata en Zacatecas.

Todos los mayoristas locales de la muestra afianzaron en algún momento a uno o varios mineros ante la real caja, como de ello dan prueba algunas de las relaciones que entregaron los oficiales reales al cabildo, de los mineros y mercaderes deudores a las arcas reales que eran capitulares con voz y voto en el ayuntamiento o candidatos a

⁵² AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 junio 1656, obligación de pago, fjs. 106-107v.

⁵³ Bakewell, *Minería...*, p. 295.

las alcaldías ordinarias.⁵⁴ Las relaciones que hemos localizado, como aquellas de 1681, 1684, 1689 y 1693, también muestran que los mayoristas locales, muchos de ellos miembros del cabildo, eran los fiadores (y también aviadores) de la elite minera local representada en la institución. Para ilustrarlo, en el siguiente cuadro presentamos la información arrojada en la relación de 1689. Dos mayoristas locales aparecen en el recuadro como mineros (en cursivas) porque se dedicaban también a la explotación de minas por cuenta propia.⁵⁵ Resulta interesante, por otro lado, el hecho de que a ellos no les fue exigido un fiador para respaldar sus adeudos.

Cuadro 5
Fianzas de mayoristas locales a mineros deudores
a la real caja de Zacatecas en 1689

Fiadores	Minero afianzado
<i>Juan Antonio de Montalvo</i>	<i>por cuenta propia</i>
Juan Bravo de Ontiveros	Juan Bravo
Juan de Infante	Alonso Gallegos
Ignacio de Laris	Juan Bravo
Lucas Fernández Pardo	Martín de Vraga
José Corbera Bustamante	Santiago Cevallos
José de la Sierra	Bernabé López de Mesa
Juan Martínez de Murga	no se señala en el libro
Blas de Urdanegui	Francisco de Olivas
Juan Antonio Pérez de Baños	Nicolás Díaz Caballero
Francisco de Medrano	Antonia de Medina
<i>José de Villaurrutia</i>	<i>por cuenta propia</i>

⁵⁴ Por una real cédula dada en Madrid el 8 de junio de 1621, se estableció que no podían elegirse para ocupar las alcaldías ordinarias, que se renovaban anualmente, a quienes tuvieran débitos pendientes en la real caja. De igual manera, los regidores que fueran deudores a la institución tampoco podían ejercer su voto. Al parecer, cada 31 de diciembre, a partir de aquel año, el tesorero y contador de la real caja debían presentarse en las casas del cabildo con una relación de los mineros y mercaderes que eran deudores por concepto de algunos insumos, en especial azogue y saltierra, que se les fiaban a los primeros. Si bien para el periodo que estudiamos no siempre hubo continuidad. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 363. Curiosamente, las relaciones que hemos encontrado, a excepción de la de 1681, se dan después de que el cabildo había ganado una real cédula, dada en Madrid en 1682, que permitía a los regidores votar aunque fueran deudores de la real caja, en lo activo o pasivo, en todas las elecciones, incluyendo las alcaldías ordinarias; privilegio que no se extendía a otras ciudades.

⁵⁵ Los dos mayoristas locales que fueron señalados como mineros deudores a la real caja por concepto de la sal y azogue que se les había fiado por cuenta personal, sin fiadores, Juan Antonio de Montalvo y José de Villaurrutia, quienes, en efecto, participaban directamente en la explotación de minas: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 2 octubre 1678, arrendamiento, fjs. 126v-127; Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 25.

La mayoría de los mineros deudores que aparecen en las relaciones eran sin duda de los más ricos de la ciudad, algunos de los cuales lograron conservar a su aviador por varios años. Por ejemplo, la relación entre los mercaderes Juan Antonio y Gaspar de Montalvo como aviadores del minero Juan Bravo de Medrano, Conde de Santa Rosa, duró cuando menos 10 años; y la de Juan Miguel de Bois con el minero Ramón de Mendoza superó los 5 años.⁵⁶ De hecho, cuando la relación del minero con su aviador llevaba algún tiempo fortaleciéndose o era, hasta cierto punto, sólida, entonces los mercaderes-aviadores intervenían como fiadores de los mineros, y también podían irse extendiendo en el monto de las cantidades que financiaban o que avalaban.

En el Cuadro 6 pueden verse más fianzas de mercaderes a favor de mineros ante la real caja: en los cuatro primeros casos las fianzas quedaron asentadas en una obligación de pago notarial, donde el mercader se obligaba como deudor solidario⁵⁷ con el minero (principal deudor) a pagar a la real caja, elemento que refuerza la compleja relación existente el refinador y su aviador. Los casos restantes se desprenden de los propios testimonios de los mercaderes en sus testamentos. Estas fianzas develan los grandes riesgos que podían tomar los mercaderes con los mineros, no sólo por el financiamiento que les proporcionaban sino porque podían llegar a avalar débitos de fuertes cantidades de pesos.

Como ya hemos dicho, los mayoristas locales también fueron fiadores de los mineros frente a otros acreedores locales o de la ciudad de México. Los mercaderes-fiadores solían ser, al mismo tiempo, los aviadores del minero y, quizás, llegó a suceder que en ocasiones el minero y su aviador buscaran, de esta manera, otras fuentes de crédito para que el primero pudiera sacar adelante su producción de plata. El mercader Diego Sánchez de Salas, como aviador del minero Pedro Puche, fue su fiador al menos en tres ocasiones: en 1671, de dos préstamos que le hizo al minero el general Vargas Manrique, caballero de la Orden de Calatrava, por las cantidades de 2,246 pesos en

⁵⁶ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 21 noviembre 1691, vale, fjs. 168-172; Libro VIII, 14 febrero 1698, obligación de pago, fjs. 28v-32v; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

⁵⁷ El deudor solidario era aquel fiador que se obligaba de mancomunidad con el deudor principal a liquidar el débito, renunciando de esta manera a los beneficios que la ley le otorgaba. De tal modo, el acreedor podía dirigirse indistintamente en contra del principal deudor o del fiador para saldar el débito o, en el peor de los casos, seguirle un proceso de ejecución, lo que implicaba el embargo de bienes y su posterior venta para satisfacer la deuda, y la prisión del deudor. Véase: Yrolo, *La Política...*, [estudio preliminar, p. LIX-LXII].

plata y 4,492 pesos en reales; así como de otro préstamo que le hizo el mercader Francisco de Lucio de 2,246 pesos en reales.⁵⁸ De igual forma, los mercaderes Melchor Martínez y Juan de Infante se constituyeron en fiadores del minero José del Castillo, frente a dos acreedores locales por cantidades de 1,500 pesos y 4,000 pesos.⁵⁹

Cuadro 6
Otras fianzas de mayoristas locales a favor de mineros
deudores a la real caja de Zacatecas

Mercader (fiador)	Minero (deudor)	Vecindad del deudor	Cantidad de pesos	No. quintales de azogue	Plazo	No. de marcos a quintar
Juan de Infante	Matías de Carrasquilla	Sombrerete	2,386 pesos 5 tomines de plata	21 quintales	4 meses	1,100 marcos de plata
José de Villarreal	José Durán	Sombrerete	(1,019 pesos 3 tomines)	10 quintales	6 meses	(1,000 marcos de plata)
	José Durán	Sombrerete	(20,388 pesos 4 tomines)	100 quintales	6 meses	10,000 marcos de plata
	Isabel Rodríguez	Zacatecas	2,038 pesos 6 tomines de plata	20 quintales	4 meses	
Diego Sánchez de Salas	Margarita de Arellano	Jerez	100 pesos	?	?	?
	Margarita de Mesa	Zacatecas	248 pesos (de 1,500 pesos)	?	?	?
Francisco Pérez de Aragón	Petronila de Medina	Zacatecas	100 pesos	?	?	?
Gaspar de Montalvo	Antonio Ruiz de Ambia	Pánuco	?	85 quintales	?	?
	José de Urquiola	Zacatecas	?	22 quintales		
	Por azogue y otras obligaciones	Zacatecas	12,245 pesos 3 tomines un grano de plata	?	?	?

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IX; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV y VI; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II.

⁵⁸ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 9 mayo 1671, fj. 76; 10 enero 1671, fjs. 2v-3; 1 julio 1671, fj. 116. Llama la atención que un día después de que Francisco de Lucio le hiciera un préstamo al minero Pedro Puche siendo su fiador el mercader Diego Sánchez de Salas; otro de los aviadores de Puche, Melchor Martínez, reconociera, bajo una obligación de pago, un débito como principal deudor por la misma cantidad que Lucio le había prestado al minero, también presentando como fiador al mercader Sánchez de Salas. No sería nada raro que en este caso el acreedor buscara garantizar por partida doble el préstamo que le había hecho al minero, es decir, que además de que el minero y un fiador se obligaran a liquidar el préstamo bajo una escritura notarial, pidiera que otra persona se obligara también bajo una escritura notarial a reconocer el débito como suyo. Y aunque no podemos comprobarlo, no está de más señalar que en los protocolos hay muchas escrituras de este tipo, donde un mismo acreedor hace dos préstamos, generalmente el mismo día, a dos deudores diferentes por la misma cantidad, siendo el fiador de la primera escritura, el principal deudor en la segunda escritura, quien a veces presentaba un fiador.

⁵⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 25 octubre 1685, obligación de pago, fjs. 476-476v; 17 enero 1685, obligación de pago, fjs. 44-46.

Entre los mineros más prósperos de la ciudad, había quienes recibían financiamiento de los mercaderes de la ciudad de México. Sin embargo, estos últimos, conocedores de los riesgos que ello implicaba, solían exigirles con frecuencia fiadores solventes, que generalmente eran comerciantes –los cuales a su vez, solían ser clientes de los mercaderes mexicanos ante quienes avalaban el financiamiento que proporcionaban al minero-deudor, lo que ofrecía mayor garantía al acreedor. El mercader Diego Sánchez de Salas, por ejemplo, tuvo por largos años tratos y línea abierta de crédito con el encomendero mexicano, Agustín Muñoz de Sandoval. Y, cuando este último le hizo un préstamo en 1682 al minero Manuel Correa, Sánchez de Salas se presentó como su fiador en una escritura notarial donde se obligaba, como deudor solidario del minero, a pagar 9,400 pesos en plata, con 4 tomines de rescate por cada marco en un año.⁶⁰ Otros mercaderes, como José Martínez de León y Francisco de Medrano, aviadores del capitán Juan Cosme de la Campa y del Conde de Santa Rosa, respectivamente, actuaron como sus fiadores frente a sus acreedores de la ciudad de México.⁶¹

Esa estrecha relación que unía al minero con su aviador también se puede ver, a propósito de estas fianzas, cuando el mercader pedía préstamos a sus proveedores mexicanos que luego traspasaba, una parte o la totalidad de los mismos, a los mineros a quienes aviaba. En una ocasión, el mercader Francisco de Medrano le había entregado al Conde de Santa Rosa, Juan Bravo de Medrano, parte de un préstamo que al él le había hecho el mercader de plata de la ciudad de México, Domingo de la Rea. El conde debía entregarle el capital que le había dado Medrano con el mismo interés que le había cobrado a éste el mexicano sin adicionarle algún otro, para luego liquidarle la cantidad total a De la Rea en la fecha concertada. Sin embargo, el conde no pudo entregarle a Medrano los 3,540 pesos que le había dado del préstamo, y el mercader tuvo que pagar los réditos que estaba generando esa cantidad por el atraso. Se entiende que, en este caso, el mercader no podía darse el lujo de quedar en malos términos con su proveedor. Insistimos en que Medrano no le estaba cargando un interés extraordinario a la cantidad que le entregó al minero (del préstamo que le hizo Domingo de la Rea) y si bien apoyos como éste no le traían beneficios económicos al

⁶⁰ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro VI, 11 marzo 1682, obligación de pago, fjs. 108v-111.

⁶¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 24 abril 1690, finiquito, fjs. 86-87v; *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705.

mercader, indirectamente eran provechosos pues reforzaba sus relaciones con el minero. Resulta sugerente, en este caso, que Medrano, quien da cuenta de la deuda en su testamento, le llega a perdonar 2,000 pesos al conde de este débito: “en remuneración de cualquier deuda que haya acaecido en el trato que tuve con él.”⁶²

Pero además de otorgarles crédito a los mineros y ayudarlos a conseguirlo, ofreciéndose como fiadores o deudores solidarios, frente a acreedores locales y de la ciudad de México, los mayoristas locales también solían saldar algunas de sus deudas. Por un lado, el mercader, como su aviador, las liquidaba hasta que el minero estuviera en condiciones de poder pagarle; o bien, cuando el mercader era fiador del minero en una escritura de obligación en la que él reconocía también la deuda como suya (mancomunidad): entonces el mercader satisfacía el débito para que no se emprendiera contra él un proceso de ejecución, exigiendo una carta de lasto⁶³ al acreedor para poder recuperar lo pagado del minero-deudor. El siguiente ejemplo puede ilustrar ambos casos. En 1691, el mercader José Martínez de León y el minero Juan Cosme de la Campa⁶⁴ hicieron un ajuste de cuentas en donde el minero resultó serle deudor al mercader de 2,600 pesos en reales. Una parte de dicha cantidad, procedía de los avíos que le había dado para sus haciendas de beneficio; y la otra, por el pago que había hecho a dos acreedores del minero.⁶⁵ Por un lado, el mercader satisfizo el pago de una escritura de obligación a favor de “los capitanes Retes”, mercaderes de plata de la ciudad de México, en la que Cosme de la Campa era el deudor principal y Martínez de León su fiador.⁶⁶ Por el otro lado, pagó una libranza girada en contra del minero a favor del mayorista zacatecano Juan Antonio de Montalvo. Para tener una mayor garantía de su capital, el 24 de abril de 1691, el mercader le exigió al minero que reconociera estos

⁶² AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705.

⁶³ La carta de lasto era solicitada por el fiador al acreedor cuando realizaba un pago que correspondía satisfacer al principal deudor; así, mediante ella, el acreedor le otorgaba al fiador la carta de pago de deuda y le cedía las acciones y derechos contra el principal deudor para que pudiera recuperar lo pagado: Yrolo, *La Política...*, [estudio preliminar, p. LVI].

⁶⁴ El mercader Diego Cid de Escobar era otro de los aviadores del capitán Juan Cosme de la Campa: AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 8 marzo 1694, testamento, fjs. 62-69.

⁶⁵ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 24 abril 1691, finiquito, fjs. 86-87v.

⁶⁶ El mercader José Martínez de León había exigido una carta de lasto a los acreedores del minero por el pago que hizo en nombre de éste.

débitos bajo una obligación de pago notarial, en la que se comprometía a pagar en un año los 2,600 pesos en reales.⁶⁷

Finalmente, la diversidad de apoderamientos que continuamente hacían los mineros a sus aviadores (para pedir azogue, conseguir préstamos, hacer cobranzas, vender esclavos, por mencionar algunos ejemplos),⁶⁸ formaban parte, junto a los avíos y las fianzas, de esos complejos vínculos amarrados entre unos y otros.

A continuación nos remitiremos a casos concretos que ilustran las actividades financiero-mercantiles que llevaron a cabo los mayoristas locales con algunos de los principales mineros de la ciudad y su jurisdicción. Iniciando con aquellas que se hicieron a Juan Bravo de Medrano, luego primer Conde de Santa Rosa, y quien fuera un destacado minero a finales del siglo XVII y principios del XVIII.

Varios fueron los comerciantes que financiaron las empresas del Conde de Santa Rosa, entre ellos destacaron los hermanos Juan Antonio y Gaspar de Montalvo, Alonso de Quintanilla y Heredias, José de Villaurrutia y Francisco de Medrano, entre otros.

Según hemos podido constatar, los hermanos Juan Antonio y Gaspar de Montalvo fueron aviadores de Juan Bravo de Medrano por lo menos durante 10 años (1692-1702), a lo largo de los cuales aquellos le proporcionaban mercancías, moneda e insumos a cambio de plata en pasta con su descuento. Mismo que, como ya hemos discutido, pudo haber sido de 4 a 6 tomines por marco (valorado en 65 reales), la tasa de rescate promedio que hemos encontrado en otros casos documentados.⁶⁹

El Conde de Santa Rosa tenía cuenta corriente o línea abierta de crédito con los hermanos Montalvo, es decir, el minero obtenía los avíos que fuera necesitando para su mina y hacienda, e iría abonando según y como fuera sacando la plata. Al igual que en las relaciones crediticias de los mayoristas locales con sus proveedores mexicanos, los ajustes de cuentas en las líneas abiertas de crédito entre los primeros y los mineros también solían ser anuales. El 14 de febrero de 1698, los hermanos Montalvo y el

⁶⁷ *Ibid.*, Libro VII, 24 de abril de 1691, finiquito, fjs. 86-87v.

⁶⁸ Mediante un poder notarial una persona hace constar la facultad que da a otra para que en su lugar y representándole pueda ejecutar una acción, Véase: Yrolo, *La Política...* (Martínez López-Cano, coord.), [estudio preliminar, p. LVX].

⁶⁹ En el inventario de bienes que hace el mercader Diego Cid de Escobar a consecuencia de la muerte de su esposa, llegamos a encontrar una transacción de reales a plata en pasta con un rescate de 8.1 real por marco: "Bájense 1,972 pesos 3 tomines en plata por 1,756 pesos 2 tomines en reales, con su real, a peso el marco". AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703, fj. 436.

minero hicieron el ajuste de la cuenta corriente que databa del año anterior hasta ese día. El conde debía a los mercaderes de los “avíos y suplementos” que le habían hecho la suma de 44,082 pesos.⁷⁰ Debido a que Bravo de Medrano no se encontraba en condiciones de satisfacer la paga a consecuencia de la escasez de azogue en el centro minero y a otras deudas que tenía, llegó a un convenio con los mercaderes. Como sucedió en otros casos semejantes, el minero les cedería la administración de la hacienda de beneficio junto con la mina (Benitillas) para que de ellas pudieran sacar la plata que les adeudaba. Los mercaderes recibirían para ello todos los insumos y metales que tenía el conde, equivalentes al valor de la deuda, y que eran producto de los avíos que éstos le habían proporcionado.⁷¹ Así, una vez que llegara el azogue a la ciudad, los mercaderes explotarían por su cuenta la mina y metales que se encontraban en la hacienda. El convenio y ajuste de cuentas seguramente se llevaron a cabo en buenos términos ya que cuatro años después, en 1702, los hermanos Montalvo siguieron prestándole financiamiento a Bravo de Medrano.⁷²

Regresando al convenio que realizaron los mercaderes con el minero, debemos subrayar que este tipo de negociaciones y acuerdos a través de una escritura conocida como *concierto*, fueron muy frecuentes en el centro minero. Y en general encontramos que resultaron ser “convenientes” para ambas partes: los mercaderes podían recuperar su capital y ganancias, pese a los riesgos que implicara la explotación de minas por

⁷⁰ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 14 febrero 1698, concierto, fjs. 28v-32v.

⁷¹ Se trataba de 3,700 cargas de metal de pepena del beneficio de azogue y algo más de mejor calidad, 700 cargas de metal ordinario, y 195 montones de metal ordinario molido; 3,000 fanegas de saltierra y; 80 cargas de magistral más lo que se encontrara en los hornos.

⁷² De ello da cuenta el mercader Gaspar de Montalvo en su testamento donde refiere concretamente dos avíos que él y su hermano le habían hecho: el primero era de 800 pesos en greta que Gaspar había adquirido de la venta de un anillo que le hizo a Andrés del Berrio en la ciudad de México, quien le había pagado con dicho insumo, descargado directamente en la hacienda del conde; el segundo, era de 2,831 pesos que le habían proporcionado en azogue, respaldados con un vale. En el mismo documento, podemos ver que tanto él como su hermano, Juan Antonio, eran también aviadores de otro importante minero de Pánuco: el bachiller Antonio Ruiz de Ambia, quien además era cura beneficiado del lugar. En este documento el mercader señaló que había sido el administrador de la hacienda de beneficio de Ambia desde 1692, aunque estuvo detenida un tiempo por falta de azogue en Zacatecas. Si bien después de 1699, continuó administrándola y proporcionándole todo tipo de avíos a la hacienda. En el ajuste de cuentas que le hizo el mercader a Ambia cerca de cuatro meses antes de la redacción del testamento, el minero le adeudaba 6,879 pesos 3 reales. Después de que se hizo este ajuste el mercader volvió a proporcionarle una serie de avíos al minero que sumaron 1,066 pesos, aún cuando el mercader, a lo largo de esos casi cuatro meses, había estado sacando la plata obtenida para abonarla a su cuenta. Pero además de esta cantidad, Gaspar de Montalvo fue fiador de Ambia de 4,000 pesos, de los cuales el mercader había estado pagando los réditos por no haber liquidado la cantidad el minero. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fj. 149v y 157v-158v.

cuenta propia; y los mineros evitaban que la deuda que tenían con los aviadores aumentara, e incluso podían saldar otros débitos pendientes como se observa en el siguiente caso. En 1688, el mercader Juan Miguel de Bois le había hecho avíos al minero Ramón de Mendoza por la cantidad de 1,158 pesos 4 tomines, mismos que bajo una obligación de pago notarial éste se comprometió a liquidar en plata, con un rescate de 6 tomines por marco, en un año; lo que equivalía a tasa de descuento de 9.35% o de una ganancia para el mercader de 108 pesos.⁷³ Tres años después, en 1691, según el ajuste de cuentas que hicieron ese año, el minero le era deudor de los avíos que le había dado Bois para su hacienda de minas “Puche”, de la cantidad de 4,648 pesos 1 tomín y medio en plata, ya descontadas las remesas del metal que le había ido entregando al mercader. Como el minero no podía pagarle y tenía débitos con otros acreedores, cedió la administración de su hacienda y mina a Bois. El mercader las explotaría por su cuenta sacando de ellas la plata que le pertenecía por concepto de los avíos atrasados y los nuevos que se causaran, así como la cantidad que resultara de los 10 pesos que el mercader le daría al minero semanalmente para su manutención mientras administrara la hacienda. Bois presentaría la plata en la real caja en nombre del minero para su ensaye: el impuesto (diezmo) que generaran y su fundición correría a cargo del minero. La plata que el mercader fuera obteniendo para su paga llevaría también un descuento de 6 tomines por marco.⁷⁴ En otras palabras el mercader le estaba cobrando al minero un 9.35% de interés, aún sin tomar en cuenta el grado de pureza que pudiera tener el metal, lo que elevaría este porcentaje.

Otros mineros importantes que recibieron financiamiento de los mayoristas locales, cuyas haciendas de beneficio y minas se encontraban en la jurisdicción de ciudad, fueron el general Diego de Medrano y Bañuelos, Juan de Salazar y Juan de Arellano Saldívar.⁷⁵ El primero contaba entre sus principales aviadores al mercader Cristóbal Ruiz de Morales, quien le proporcionaba al minero “reales, ropa y otros géneros necesarios para las pagas de mis sirvientes, maíces y otros gastos precisos

⁷³ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 24 mayo 1688, obligación de pago, fjs. 105v-106.

⁷⁴ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 1 julio 1691, poder, fjs. 101v-103; 21 noviembre 1691, vale, fjs. 168-172.

⁷⁵ Los tres mineros fueron miembros del cabildo municipal con tres alcaldías ordinarias para cada uno, además de haber sido el general Diego de Medrano, alcalde provincial de la Santa Hermandad y por algunos años teniente de corregidor.

para el corriente de dichas minas y haciendas...”.⁷⁶ En el ajuste de la cuenta corriente que se le hizo al minero por muerte del mercader en 1685, Diego de Medrano tenía un saldo en su contra por 11,803 pesos 2 tomines en reales.⁷⁷ El minero iría abonándole toda la plata que produciendo “...a los precios que teníamos asentado... el dicho Cristóbal Ruiz Guerra y yo”, que probablemente era con un descuento de 6 reales el marco, que era el rescate que el comerciante solía pedir a otros mineros.⁷⁸ Como en el caso de los hermanos Montalvo, Ruiz de Morales tenía cuenta corriente con el minero, resultado de su larga relación, en la cual solían anotarse los avíos y adeudos por el mercader en su libro de cuentas.

Ahora bien, conviene matizar, como lo apuntó Hoberman, respecto a la imagen de “depredador” que se le ha dado al mercader (y a la del minero como a una víctima suya) en su época e incluso en mucha de la actual literatura. Sobre todo por los grandes riegos que corría el mercader a la hora de financiar las empresas de los mineros.⁷⁹ Además era muy común que a la muerte del mercader, sus clientes, especialmente los mineros, se negaran a liquidar, aludiendo la quiebra, o cuando menos que exigieran plazos muy largos para saldar sus cuentas con los herederos. Retomando el caso anterior, sabemos que el minero Diego de Medrano, quien debió liquidar su débito con Ruiz de Morales a finales de 1685, al enterarse de la muerte del mercader, y dado que la deuda estaba registrada en el libro de caja de ambos, se comprometió, bajo una obligación de pago notarial exigida por el albacea, a saldar la deuda pero en un plazo de 8 años. Así como Medrano, muchos mineros aprovecharon la muerte de su aviador para prolongar el pago del débito o, incluso, para no liquidarlo a los herederos. Por otro lado, cuando el minero quedaba en la ruina, sus aviadores solían esperar algunos años para que éste les pagara el adeudo, o ya daban por perdido su capital. En este sentido, si la tasa de interés o descuento aplicada por el mercader a los mineros se situaba por encima del 5% que era la tasa de interés

⁷⁶ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 15 diciembre 1685, obligación de pago, fjs. 547.

⁷⁷ *Ibid.*, fj.547-548v.

⁷⁸ *Ídem*. Cristóbal Ruiz de Morales aparece también, de forma indistinta, como Cristóbal Ruiz Guerra.

⁷⁹ Hoberman, “El crédito...”, p. 80. La autora, además de hacer hincapié en esos grandes riesgos que corrían los mercaderes al momento de financiar a los mineros, también señaló la incursión de los mercaderes de la ciudad de México en el ámbito de la producción cuando compraron sus propias empresas.

pactada en otros instrumentos de crédito de la época, lo que contribuyó a alimentar la imagen de “depredador”, los riesgos que corría el mercader eran, desde luego, mucho más elevados que los que corrían otros acreedores.

Tal y como puede irse apreciando, los mayoristas locales solían avituallar durante largos años a los mineros si éstos eran buenos clientes. Hubo comerciantes que financiaron a un gran número de mineros de la ciudad y de otros reales de minas, y hubo quienes prefirieron limitar su financiamiento a unos cuantos, pero haciendo mayores inversiones con ellos. El mercader Francisco de Medrano, por ejemplo, centró durante varios años sus intereses en dos ricos mineros: Juan de Salazar y Juan de Arellano Saldívar. Las fuertes cantidades de pesos que el mercader tenía invertidas con ambos mineros se pueden ilustrar muy bien con los débitos a favor que tenía en su testamento de 1697, año en que fallece. Para entonces, Salazar le era deudor de 24,448 pesos 4 tomines de los avíos que le había proporcionando para su hacienda de beneficio.⁸⁰ Arellano de Saldívar, por su parte, tenía un adeudo de 11,606 pesos.⁸¹ La suma de las dos deudas hacía un total de 36,054 pesos 4 reales, una cantidad que, además, constituía más de la mitad de los bienes del mercader a su muerte. En otras palabras, era en el financiamiento a estos mineros donde concentró gran parte de sus capitales al menos hasta ese momento.

Aún asumiendo todos los riesgos, los casos presentados dan muestra de la cautela por parte de los mercaderes en el manejo de sus avituallamientos, centrándose fundamentalmente en el avío a los mineros que tuvieran las haciendas y minas más rentables. Y aunque no siempre tuvieron éxito en estas arriesgadas inversiones, procuraron emplear todas las estrategias posibles para garantizar lo más posible su capital, como se aprecia en el caso de los mercaderes Juan Antonio y Gaspar de Montalvo y de Juan Miguel de Bois en los convenios pactados con los mineros a quienes aviaban. Las garantías de hipotecas y fianzas también podían convertirse en un buen recurso para el mercader cuando el deudor incumplía con el pago de un préstamo o adelanto de mercancías en los plazos fijados. Llegado el caso, el

⁸⁰ Entre otros aviadores del capitán Juan de Salazar se contaban José de Corbera Bustamante y el minero y aviador Pablo Muñoz Vida: AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 31 enero 1688, obligación de pago, fjs. 25v-26; *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 29 marzo 1695, testamento, fjs. 90v-91v y 95-98.

⁸¹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705.

comerciante exigía al deudor, mediante una nueva obligación de pago notarial, liquidar su débito con el respaldo de una hipoteca sobre algún bien inmueble que tuviera un valor proporcional a la deuda; o exigía un aval, e incluso ambas cosas. Pongamos un ejemplo: en 1694, el Conde de Santa Rosa, Juan Bravo de Medrano, se obligó a pagar al mercader Alonso de Quintanilla, una escritura de plazo cumplido, mediante una nueva obligación de pago por la cantidad de 3,316 pesos 4 reales, que podía pagar “en metales, reales o plata”. El mercader había acudido ante el virrey para que interviniera por él, y mediante un decreto del 31 de agosto de 1694, el conde fue obligado a hacer la paga en tres meses con garantías adicionales: hipotecó una casa de dos pisos que tenía en el centro de la ciudad y 200 quintales de plomo que estaban en poder del mercader Gaspar de Montalvo. Asimismo tuvo que afianzar la deuda con un aval que debía comprometerse a pagar por él en caso de necesidad. El fiador, desde luego, fue un personaje reconocido por su solvencia económica: el ensayador de la real caja Gaspar Benito de Larrañaga.⁸² En este caso llama la atención la buena relación que tenía Quintanilla con el virrey, y que deja entrever las importantes redes de sociabilidad que ya tenía el comerciante. De cualquier modo, queda claro que de una u otra forma, los comerciantes se valieron de todos los medios que tenían a su alcance para presionar a sus deudores.

Los mayoristas zacatecanos construyeron parte de su fortuna financiando a los mineros e, insistimos, pese a los riesgos y muchas veces pérdidas que enfrentaron, las ganancias podían llegar a compensar las mermas. Si bien, la pregunta que surge cuando vemos las operaciones financiero-mercantiles de gran envergadura que realizaron estos mercaderes, tiene que ver con las fortunas que amasaron. Pues aunque éstas fueron cuantiosas y sin lugar a dudas reflejan la riqueza de estos hombres, los grandes movimientos de capital que tenían nos invitan a pensar que aquellas pudieron llegar a ser mucho mayores. Es decir, ¿por qué los mayoristas de Zacatecas no llegaron a consolidar fortunas equiparables a sus movimientos de capital? Sin pretender dar una respuesta, que sería por lo demás descabellado hacerlo dados los múltiples factores de diversa índole que se conjugarían para explicarlo, algunos imposibles de conocer, sí podemos hacer una reflexión al respecto. Quizá mucho tuvo

⁸² AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 1 marzo 1694, fjs. 183v-184.

que ver, precisamente, con esas pérdidas que también formaban parte del financiamiento a un minero, esas cantidades “incobrables”, si hablamos en términos de la época. Por ejemplo, en el inventario de bienes del mercader Tomas Ruiz Vallejo, realizado en 1734, se encontró que el mercader tenía 31,040 pesos en débitos a su favor, de los cuales 9,000 pesos fueron considerados como “incobrables”, es decir, que el capital procedente de estas deudas, que sumaban el 29% de su capital que tenía invertido en créditos, sería imposible de recuperar.⁸³ Recordemos también el caso del mercader Arroyo Santervas, que evidencia como los préstamos y avíos a un minero, incluso respaldados con las garantías que ofrecían las obligaciones de pago notariales, siempre eran arriesgados. De los 40,263 pesos que el mercader tenía en deudas a favor, 20,373 pesos eran débitos de plazos cumplidos.⁸⁴ Estos fueron los grandes riesgos que evitaron los mercaderes de la ciudad de México, de ahí que más que el avío directo a mineros, que los hubo, prefirieron hacerlo a través de los comerciantes y aviadores del centro minero, con quienes las pérdidas y los riesgos siempre fueron mucho menores.

5.2. Actividades financiero-mercantiles en los reales de minas del distrito

Desde mediados del siglo XVII, los reales de minas de Fresnillo, Sombrerete y Mazapil, atrajeron el interés de los mayoristas locales del estudio,⁸⁵ debido en parte a sus ricos yacimientos de plata y a la consiguiente demanda de mercancías, moneda e insumos que sus mineros requerían; también porque estos reales pertenecían al distrito de la real caja de Zacatecas, a donde los mineros de aquellos lugares tenían que llevar su plata a quintar y pagar el impuesto respectivo, si bien el auge de Sombrerete llevaría al establecimiento de su propia real caja en 1681.⁸⁶

En estos poblados mineros los mayoristas zacatecanos extendieron su financiamiento a una variada clientela, aunque siempre se privilegió el grupo de los ricos mineros y hacendados, al que le solían proporcionar avíos por largo tiempo. La mayoría de los mercaderes zacatecanos que analizamos realizó operaciones financiero-

⁸³ Véase también el caso del mercader Juan de Infante en el capítulo VII.

⁸⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

⁸⁵ Cfr. Anexo, Cuadro 7 y Mapa 1

⁸⁶ Bakewell, “La periodización...”, p. 35.

mercantiles en alguno de estos reales de minas, y cerca de la mitad extendieron sus redes crediticias al menos en dos de ellos.⁸⁷

En el capítulo anterior ya hemos visto cómo a través de las compañías mercantiles o con la apertura de locales comerciales en los reales de minas, los mayoristas zacatecanos vendían mercancías, al mayoreo y al menudeo, y extendían préstamos en moneda.⁸⁸ Por otro lado, estaban los mercaderes que operaban en estas poblaciones a través del avituallamiento a ciertos mineros. Por ejemplo, Gerónima Gutiérrez de Villarreal era aviadora a principios de 1680 de los mineros: Pedro Puche del real de Fresnillo, y de Francisco Franco y Matías de Carrasquilla del real de Sombrerete. Cuando Gerónima redactó su testamento en 1685, los dos primeros tenían débitos pendientes con ella de los préstamos que les había hecho de 10,290 pesos y 7,800 pesos respectivamente, cantidades que habían sido respaldadas con una obligación de pago ante notario, como la mayoría de las operaciones que ella hacía.⁸⁹ El minero de Fresnillo, Pedro Puche, también recibió financiamiento de otros mercaderes zacatecanos como Melchor Martínez y Diego Sánchez de Salas;⁹⁰ y en el real de Sombrerete, Matías de Carrasquilla tenía entre sus aviadores, además de Gerónima, a los mercaderes Diego Cid de Escobar y Juan de Infante.⁹¹

⁸⁷ Véase en el Anexo el Mapa No. 1, donde puede apreciarse la distribución geográfica de las actividades financiero-mercantiles de diez comerciantes en los reales de minas del distrito y en las zonas agrícola-ganaderas circunvecinas.

⁸⁸ Por un lado, encontramos a mercaderes que optaron por el establecimiento de locales comerciales: los mercaderes Diego Cid de Escobar y Antonio Gaudín formaron compañías mercantiles con pequeños comerciantes del real de Fresnillo, mientras que el mercader Melchor Martínez abrió un establecimiento comercial en Sombrerete administrado por medio de un cajero: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 13 febrero 1674, inventario, fjs. 20-21. Por otro lado, hubo mercaderes como Lucas Fernández Pardo y Diego de Redín, que preferían confiarle las mercancías (suelas y cordobanes el primero y vino de Castilla el segundo) a un comerciante del real de minas para que éste las vendiera por encomienda a cambio de una comisión que usualmente era del 4%: AHMM, caja 2, exp. 33, 9 mayo 1668, testamento; AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v.

⁸⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v.

⁹⁰ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro VI, 12 agosto 1673, finiquito, fjs. 96v-97; Libro V, 9 mayo 1671, obligación de pago, fj. 76; Libro V, 10 enero 1671, obligación de pago, fjs. 2v-3; Libro V, 1 julio 1671, obligación de pago, fj. 116.

⁹¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 3 mayo 1690, obligación de pago, fjs. 93-95v; *Felipe de Espinosa*, Libro IX, 29 mayo 1681, obligación de pago, fjs. 120v-121; Aguascalientes, 9 mayo 1679, poder especial, fj. 43; *José de Laguna*, Libro V, 31 mayo 1681, fjs. 40v-41.

Cuadro 7
Préstamos y avíos de algunos mayoristas zacatecanos a mineros de Fresnillo

Mercader	Cliente	Cantidad	Plazo	Pago	Concepto
José de Villarreal	Cristóbal Jacques y María de Rentaría	1,200 pesos	4 meses	plata	préstamo: hipoteca de 6 esclavos + fiador
José de Arroyo Santervas	Diego de León	471 pesos	4 meses	reales	préstamo
	Bernardo Carrillo	163 pesos 5 reales	?	?	cuenta de libro
	Bernardo Carrillo Dávila	1,408 pesos 6 tomines	4 meses	reales	préstamo
	Francisco de Lomas	1,803 pesos	?	?	préstamo
Francisco Bernárdez de Arrazola	Ignacio Rodríguez	1,092 pesos 2 tomines 6 granos	4 meses	plata	avíos
Andrés Tenorio Corona	Pablo Manjares	1,550 pesos	4 meses	reales	préstamo
Alonso de Quintanilla	Ignacio Rodríguez	500 pesos	2 meses	reales	préstamo
Juan de Infante	Juan Barrón de Alvarado	500 pesos	3 meses	reales	préstamo
	Antonio de Lomas	314 pesos	2.5 meses	reales	préstamo
	Antonio Ruiz de Lomas	436 pesos 7 tomines	3 meses	plata	préstamo
Diego López de Soto	Juan de Olivar y Zavala	200 pesos	5 meses	reales	préstamo
Ignaro Sáenz de Laris	Julián de Ruvira y Osorio, alcalde mayor del real de Fresnillo	1,378 pesos 5 tomines	4 meses	plata	préstamo
Melchor Martínez	Pedro Puche	?	?	?	finiquito

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III, y IV; *José de Laguna*, Libro V-VI y VIII; *Ignacio González de Vergara*; Libro II- III; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IX; *Diego Vázquez Borrego*, Libro I-II.

En el Cuadro 7, presentamos sólo algunos ejemplos de avíos y préstamos que algunos comerciantes zacatecanos hicieron a mineros de Fresnillo. Debido a las pocas fuentes que existen para este periodo en el centro minero, más que medir las proporciones del financiamiento de los mayoristas zacatecanos en los reales de minas, mostramos, a través de algunas de las redes crediticias que establecieron en aquellos lugares, que sí existió.⁹² Y, sobre todo, que hubo un marcado interés por financiar a un pequeño número de mineros prometedores.

En la década de 1670, ciertos comerciantes zacatecanos como Melchor Martínez, José de Arroyo Santervas, José de Villarreal y su hermana Gerónima Gutiérrez de Villarreal, y Lucas Fernández Pardo, entre otros, realizaron actividades

⁹² El análisis de las actividades financiero-mercantiles en los reales de minas, zonas agrícola-ganaderas y en la zona de influencia se hizo a partir de los libros notariales de los siguientes escribanos: *Felipe de Espinosa*, *José de Laguna*, *Ignacio González de Vergara*, *Diego Vázquez Borrego*, *Lucas Fernández Pardo*, *Miguel Márquez de Velasco*.

crediticias con algunos mineros y habitantes de Sombrerete.⁹³ Precisamente fue a partir de ese decenio que el real de minas alcanzara su esplendor hasta 1690. No obstante, parece que los mercaderes tendieron mucho más al avituallamiento particular a ciertos mineros sin tratar de llegar a una vasta clientela.

Esta limitada presencia de los mercaderes zacatecanos en Sombrerete también puede tener entre sus explicaciones los elevados capitales de la elite mercantil de la ciudad de México que confluyeron en este real de minas en las tres últimas décadas del siglo XVII. Como ha señalado Teresa Huerta, un importante grupo de mercaderes mexicanos tuvieron fuertes intereses en el lugar.⁹⁴ Algunos de estos mercaderes de la capital, desde la propia ciudad de Zacatecas, como eje comercial y de distribución, hicieron llegar moneda y mercancía al real incluso después de 1690, cuando comenzó a declinar la producción de plata.

Tomando en cuenta lo anterior, es factible que esta afluencia del capital de los comerciantes de la ciudad de México y del arribo de sus corresponsales para abrir tiendas y otorgar créditos, aunado a la presencia de otros aviadores avocados en el real, explique en parte por qué, pese a la importancia que cobró Sombrerete, los mercaderes zacatecanos tuvieron una actuación limitada en este real de minas.⁹⁵ Aunque nuestra perspectiva está apegada a las fuentes que hemos analizado, en donde encontramos avituallamientos concretos a algunos mineros, hacendados y comerciantes de pequeño giro, se trata de un número de clientes muy reducido al que era de esperarse tomando en cuenta el esplendor de la producción de plata en Sombrerete (1670-1690).

De cualquier modo, los mayoristas zacatecanos no desaprovecharon las oportunidades que ofrecía este real de minas, tampoco la de avituallar a algunos de sus importantes mineros. El mercader José de Villarreal, por ejemplo, fue aviador de un pequeño número de mineros, pero con ellos solía hacer grandes inversiones. A

⁹³ *Cfr.* Anexo, Mapa 1.

⁹⁴ Huerta, "Comerciantes...", p. 24.

⁹⁵ También debemos llamar la atención respecto al hecho de que posiblemente este real de minas pudo contar un grupo de mayoristas locales, sobre todo si consideramos que hacia las últimas tres décadas del siglo XVI, como muestra José Enciso ("Mercaderes..."), Sombrerete contaba ya con un gremio de comerciantes que concentraban el capital mercantil en la región, y que dedicaban parte de sus recursos al mercadeo de vino de Castilla, al rescate de la plata, y al avío de mineros en la compra de insumos para la industria metalúrgica.

mediados de la década de 1670, por ejemplo, el mercader se convirtió en uno de los importantes aviadores del minero José Durán de la Peña, quien además de los buenos frutos que le daba la explotación de minas de plata, poseía haciendas agrícola-ganaderas. Las relaciones entre el mercader y el minero parecen haber fructificado, pues los avíos que le proporcionaba eran de grandes cantidades de pesos como también lo eran las sumas que avalaba ante la real caja y otros acreedores. Villarreal lo afianzó ante la real caja por concepto de los 110 quintales de azogue (correspondientes a 11,000 marcos de plata) que el minero había pedido en julio y agosto de 1680, mismos que debían liquidarse en 6 meses.⁹⁶ Dos años antes, también le había hecho un préstamo de 12,751 pesos en reales que el minero debía devolver en plata con un rescate de 6 tomines por marco a un plazo de 5 meses.⁹⁷ La tasa de descuento de esta operación, elevada a un año, tomado en cuenta el corto plazo estipulado, hubiera sido de 18.7% o de una ganancia para el mercader de 2,385 pesos aproximadamente.

En el otro extremo geográfico, el real de minas de Mazapil tuvo una importante afluencia de capitales por parte de los comerciantes zacatecanos a lo largo de toda la segunda mitad del siglo XVII y principios de la centuria siguiente; además de que representó una zona estratégica que los conectó con los poblados de Saltillo y Monterrey, como veremos en el siguiente apartado.⁹⁸

Pese a la lejanía, las enormes dificultades y los peligros que presentaba el camino que conducía a este real de minas, los mayoristas zacatecanos encontraron la posibilidad de proporcionar financiamiento a los ricos mineros y hacendados así como a los comerciantes ahí asentados y a sus habitantes en general. Una lista del pago del diezmo de plata en Mazapil, que data seguramente de los primeros años del siglo XVIII (el documento no está fechado), ilustra el interés de algunos comerciantes de la muestra por este real. De las 29 personas que ahí aparecen, nueve de ellas eran comerciantes zacatecanos, siete de ellos pertenecen al grupo mercantil que analizamos: Tomás Ruiz Vallejo, Juan Antonio de Montalvo, Antonio Gaudín, José de Villoria y Venia, Juan de Argüelles, Andrés Tenorio Corona. Entre otros mercaderes que aparecen en la lista encontramos a Juan de Argüelles, Juan de la Plata, Juan Ramos de

⁹⁶ *Cfr.* Cuadro 6

⁹⁷ AHEZ, Notarías, Libro VIII, 15 de julio de 1678, fj. 106v.

⁹⁸ *Cfr.* Anexo, Cuadro 7, Mapa 1 y 2.

la Vega, Miguel de Aldana y José de León. Tampoco descartamos las actividades en este real de Francisco de Medrano y Gaspar de Montalvo, quienes en 1693 se constituyeron en fiadores del alcalde mayor de Mazapil, Martín de Alarcón, que era la máxima autoridad del real de minas. Pues estas fianzas solían responder a intereses creados por los mercaderes en alguna alcaldía mayor.⁹⁹

Cuadro 8
Préstamos y avíos de cinco mayoristas zacatecanos en el real de Mazapil

Mercader	Cliente	Actividad Económica	Cantidad	Plazo	Pago	Concepto	Hipoteca/ Fianza
José de Villarreal	Domingo de Lizaranzú	Minero	2,516 pesos	4 meses	plata	renta de la hacienda de Cedros	no exigió
	Juan de Echevarría	mercader	500 pesos	2 meses	reales	avío	no exigió
José de Arroyo Santervas	Sebastián Folgueira	Minero	3,000 pesos	5 meses	reales	avío	no exigió
	Agustín de Echeverz y Francisca de Urdiñola	dueños de la hacienda de Patos	5,000 pesos	5 meses	reales	avío	Luis Álvarez de Soto
	Magdalena de Aguilar, viuda del general Domingo de Lizaranzú	Minera	2,229 pesos 7 tomines	5 meses	plata	avío	Joaquín de Misquía
	Alonso Sánchez Muñiz	Cura	2,028 pesos	?	reales	préstamo	no exigió
Juan de Argüelles	Luis Ruiz de Guadiana	Minero	6,000 pesos	8 meses	reales	préstamo	no exigió
	Juan de Cobos	Vecino	2,196 pesos	8 meses	reales	préstamo	no exigió
	Mariana Garate, mujer de Domingo de Silva	Minera	1,022 pesos 6 tomines	8 meses	reales	avíos	no exigió
	Bernardo Terrazas	Vecino	1,400 pesos	8 meses	reales	préstamo	no exigió
Baltasar de Murga	Jerónimo Juárez de la Fuente	Vecino	3,000 pesos	8 meses	reales	préstamo	no exigió
	Domingo Fdz. de Bustamante	Vecino	1,360 pesos	8 meses	reales	préstamo	no exigió
Alonso de Quintanilla y Heredias	Luis Ruiz de Guadiana	Minero	27, 440 pesos	1 año	reales	préstamo	no exigió

Fuentes: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, IV y VI; *José de Laguna*, Libro II; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I-III; *Ignacio González de Vergara*, Libro VII; AHMM, caja 3 y 9, exp. 1675 y 1706.

⁹⁹ AHEZ, Real Hacienda, *Impuestos* (Diezmos), documento suelto sin fecha.

Las actividades financiero-mercantiles de los comerciantes zacatecanos en Mazapil, y por consecuencia casi directa en Saltillo y Monterrey, se dirigieron: o bien, a un determinado sector y número de individuos, como sucedió con José de Villarreal y José de Arroyo Santervas, quienes financiaron fundamentalmente a algunos de los mineros más ricos de real de minas como el capitán Domingo de Lizaranzú, Agustín de Echeverz [*sic.*], luego primer Marqués de San Miguel de Aguayo; y a otros habitantes del lugar como Pedro de Rentería y el capitán Sebastián Folgueira;¹⁰⁰ o bien, a diferentes sectores y a un mayor número de individuos, como lo hicieron los mercaderes Diego de Redín y Juan de Argüelles. A través de las trayectorias de estos dos comerciantes es posible observar toda la segunda mitad del siglo XVII, ya que Redín tuvo diversas actividades financiero-mercantiles en el real desde 1662 hasta por lo menos 1684, y Argüelles las tuvo a finales de la década de 1690 y principios del siglo XVIII. En este sentido, trataremos de acercarnos a algunas de las actividades que ahí desplegaron, retomando otros casos que nos amplíen la visión.

Ya hemos tenido oportunidad de referirnos a la trayectoria de Redín en el capítulo II, al abordar la actuación de los mayoristas locales como encomenderos mercantiles. Este mercader se había iniciado en el mundo del comercio actuando como encomendero de un rico minero de Mazapil, vecindado en la ciudad de México. Por su mandato fue que el mercader se trasladó en 1662 al real de minas con la tarea de vender algunos géneros comestibles y ropa. Más tarde, Redín se vecindó en lugar y abrió una tienda de mercancías por su cuenta.¹⁰¹ La prosperidad de este poblado minero y por ser la puerta de entrada a Saltillo y Nuevo León, atrajo a gente de todas partes de la Nueva España y le permitió al mercader establecer una amplia gama de contactos. Si bien su memoria testamentaria de 1668 nos remite a una época muy temprana de su trayectoria mercantil y a un nivel de trato aún muy limitado, ya puede verse que su clientela lo conectaba con: Saltillo, Nuevo León, Parras, Zacatecas y Sombrerete.¹⁰²

¹⁰⁰ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 12 diciembre 1656, fjs. 256v-257; Libro IV, 14 junio 1664, fj. 69; Libro VI, 6 julio 1671, fjs. 119-119v (escrituras de obligación de pago); AHMM, caja 3, exp. 27-08-1670.

¹⁰¹ AHMM, Colonia, caja 1, hacienda de Bonanza, 10 mayo 1662.

¹⁰² *Ibid.*, caja 2, exp. 33, testamento, 9 de mayo de 1668.

Las actividades de Redín continuaron en aquellas zonas aún después de que a finales de la década de 1670 se estableciera en la ciudad de Zacatecas. Las redes crediticias creadas a partir de su actividad como encomendero mercantil y las posteriores como mercader en Mazapil, se reflejan en una cesión y traspaso de deudas que hizo al reverendo padre Jacinto López del Toral, religioso de la orden de la Merced y procurador general de la redención de cautivos de Nueva España, de los restos de débitos de plazos cumplidos que tenía en las zonas de Mazapil, Saltillo y Nuevo León. Todo parece indicar que el comerciante, en vista de que sería prácticamente imposible recuperar algunas de estas cortas sumas que tenían algunos años sin liquidarse, optó por donarlas para obras piadosas. De esta manera aprovechaba su capital aunque no fuera precisamente a parar a sus arcas. En el Cuadro 9, hemos enlistado a los deudores de esos débitos que Redín cedería, la vecindad de éstos y las cantidades que aún tenían pendientes. Como puede verse, el mercader seguía financiando al minero Juan Martínez Aldaco del real de Mazapil, con quien tenía tratos desde 1668; y especialmente lo vemos vinculado a Saltillo y Nuevo León en la década de 1670. También es posible apreciar el registro de deudas en los libros de caja, mismas que nos sugieren, en este caso, el alto nivel de confianza que Redín tenía con sus deudores.

Cuadro 9
Restos de débitos de plazos cumplidos
a favor del mercader Diego de Redín en 1684

Deudor	Lugar	Débito	Instrumento	Año de la deuda
El capitán Juan Martínez Aldaco (minero)	Mazapil	943 pesos en plata	obligación de pago	1676
Nicolás de Rocha	Monterrey	119 pesos	vale simple	1674
Antonio Cortinas (difunto)	Saltillo	81 pesos 7 tomines	vale simple	1676
Bernardo Flores	Saltillo	264 pesos	vale simple	1676
El gobernador Alonso de León	Saltillo	74 pesos	Cuenta de libro	?
Alonso de la Peña (herrero)	Nuevo León	15 quintales de plomo	Cuenta de libro	?
José Martínez	Saltillo	100 pesos	Cuenta de libro	?
Sebastián Flores	Saltillo	60 pesos	Cuenta de libro	?
Diego Flores	Saltillo	36 pesos	Cuenta de libro	?

Al menos a finales de la década de 1690, otro mercader, Juan de Argüelles, ya se encontraba operando en el real de Mazapil, desde donde también se extendió a Saltillo

y Nuevo León. De sus actividades realizadas ahí entre 1699 y 1703, destacaron fundamentalmente los préstamos en moneda por cantidades que podían ir de 500 pesos hasta 6,000 pesos, con plazos de 4 a 10 meses.¹⁰³ En el caso de Argüelles, como en el de otros mercaderes, hubo una preferencia por respaldar los préstamos o ventas de mercancías a crédito con vales, escrituras notariales y en los libros de caja. Pero cuando los clientes radicaban fuera de la ciudad de Zacatecas, era mucho más frecuente que recurrieran a obligaciones de pago ante notario, como lo hizo Argüelles. Caso distinto al de Diego de Redín, quien había tenido un mayor trato con sus clientes de Mazapil, Saltillo y Nuevo León, resultado de su larga estancia en el real de minas.¹⁰⁴

Pero además de recurrir a las obligaciones de pago, hubo casos en que Argüelles exigió otra garantía adicional que se incorporaba a la escritura: la hipoteca. Sobre todo cuando tenía reservas sobre sus clientes, característica que compartía con todos los mayoristas locales. En tres operaciones que realizó de julio a noviembre de 1703, el mercader había solicitado esta garantía: al capitán Juan Galindo, vecindado en Saltillo, le hizo un préstamo por la cantidad de 4,000 pesos en reales que debía devolverle en un plazo de 8 meses, exigiendo la hipoteca de 30 mulas de carga, 3 yuntas de bueyes herrados, 40 mulas cereras, su casa habitación, y 1,000 cabezas de ganado menor y lanar; a Cristóbal Flores, también vecindado en Saltillo, le prestó 501 pesos y tomín y medio en reales a un plazo de 8 meses, con la hipoteca de 18 mulas herradas y su casa habitación; y a Juan Redondo, vecindado en Mazapil, le prestó 563 pesos 4 tomines en reales a un plazo de 8 meses, con una hipoteca de 30 mulas de carga herradas.¹⁰⁵

Tomando en cuenta algunos de los financiamientos realizados por los mayoristas de Zacatecas en los reales de minas de Sombrerete, Mazapil y Fresnillo, las cantidades que se asentaron en las obligaciones de pago notariales consultadas oscilaron entre los 200 y 5,000 pesos; la forma de pago fue en reales o plata en pasta, y aunque las

¹⁰³ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, 23 noviembre 1700, fj. 125-125v; Libro III, 16 junio 1703, fjs. 110v-111; Libro III, 11 julio 1703, fjs. 119v-120v; 22 septiembre 1703, fjs. 144-144v (en el original la foja no está numerada, la foja que le antecede es la 144 y le precede la 145); 20 noviembre 1703, fjs. 189v-190v; 12 septiembre 1703, fjs. 141v-142v; 11 julio 1703, fjs. 119v-120v; 1 diciembre 1703, fjs. 203v-204v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IX, 24 octubre 1699, fj. 160 (escrituras de obligación de pago).

¹⁰⁴ Cfr. Anexo, Mapa 1.

¹⁰⁵ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 20 noviembre 1703, fjs. 189v-190v; 12 septiembre 1703, fjs. 141v-142v; 11 julio 1703, fjs. 119v-120v (escrituras de obligación de pago).

fuentes no permitan aseverarlo, es muy probable que fuera predominantemente en plata en pasta con su rescate, entre 4 y 6 reales por marco. Los plazos que se fijaban solían fluctuar entre los 2 y 8 meses, con preferencia por plazos de 4 meses o menos.¹⁰⁶

Si bien nos hemos referido principalmente a las actividades de crédito y avío a mineros, los mayoristas zacatecanos también financiaban a los pequeños tenderos de los reales de minas, así como a quienes viajaban a estos poblados a vender mercancías como los mercaderes “viandantes”, los mercaderes “andantes” y los dueños de recua.¹⁰⁷ El mercader Juan de Castorena, por ejemplo, había surtido en una ocasión la pequeña tienda que tenía José de Ongay en la hacienda de Bonanza en Mazapil. Debido a que el tendero dejó un débito pendiente sin liquidar que hacía un total de 83 pesos en plata, de los 129 pesos en mercancías que le vendió Castorena, fue posible encontrar este tipo de avíos por pequeños montos. Cuando el mercader zacatecano viajó al real de minas para atender diferentes asuntos, entre ellos recuperar el resto del débito del tendero, se enteró que Ongay no se encontraba en Mazapil. Por lo cual, decidió declarar ante notario estar dispuesto a entregarle al tendero dos mantos de Sevilla o de la tierra que le había dejado en garantía, siempre y cuando se le liquidara el débito. Esta declaración nos hace pensar que quizás el tendero no terminaría de pagar la deuda porque Castorena le podía reclamar intereses por el retraso del pago cobrándose con los mantos que le había dejado en prenda, causándole grandes pérdidas. En otra ocasión, volvemos a encontrar a Castorena surtiendo 1,343 pesos 3 tomines en mercancías a Juan Peredo, un mercader “andante” que viajaba a los poblados mineros a vender diversos géneros de mercaderías, a quien tuvo que exigir el pago de un débito por la vía judicial.¹⁰⁸ También el dueño de recua, Blas Lobato,

¹⁰⁶ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 12 diciembre 1656, fjs. 256v-257; Libro III, 24 marzo de pago, fjs. 10-10v; Libro IV, 18 de agosto de 1676, obligación de pago, fj. 330v y 131; Libro V, 31 mayo de 1681, fjs. 40v-41; Libro VI, 17 febrero 1682, fjs. 42v-43; *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 22 septiembre de 1687, fjs. 116v-117; Libro I, 18 diciembre 1687, fj. 147; Libro II, 14 julio 1688, fjs. 117v-118v; Libro II, 17 septiembre 1688, fjs. 132-133. *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 3 mayo 1690, fjs. 93-95v. *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 22 abril 1702, fjs. 77-77v; Libro III, 20 noviembre 1703, fjs. 189v-190v; Libro III, 1 diciembre 1703, fjs. 203v-204v (escrituras de obligación de pago).

¹⁰⁷ En el capítulo I nos hemos referido a los diferentes agentes económicos que participaron en el comercio en Zacatecas en a segunda mitad del siglo XVII.

¹⁰⁸ AHMM, caja 2, 31 marzo 1667, exp. 14, fj. 5; AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, exp. 1678, 1 fj. Lo mismo le sucedió al mercader Domingo Martínez del Arenal como acreedor de Diego Ruiz, un “mercader viandante” por concepto de cierta ropa que le había vendido a crédito: una vez vencido el plazo, Ruiz no

avecindado en Sombrerete, tuvo algunos tratos con el mercader José de Villarreal y su hermana Gerónima Gutiérrez de Villarreal, además de ser fiador de otras personas ante los comerciantes Melchor Martínez y Lucas Fernández Pardo.¹⁰⁹

Por otro lado, los comerciantes de los reales de minas solían aprovechar los continuos viajes que hacían los mercaderes de Zacatecas para entablar relaciones financiero-mercantiles con ellos. Tal fue el caso del mercader Diego Sánchez de Salas, quien llegó a tener frecuentes tratos y contratos con un comerciante de Mazapil, Andrés de Lazalde, quien incluso lo nombra como su albacea testamentario, lo que refleja las buenas relaciones que habían estrechado.¹¹⁰

Al hacer un recorrido por los protocolos notariales de la época es posible percatarse rápidamente que la distancia, los riesgos y las dificultades que traían consigo los desplazamientos de los comerciantes de Zacatecas, en este caso, a los reales de minas (y lo mismo si se trata de otras localidades), los obligaban a aprovechar al máximo el viaje. Las actividades que éstos realizaban a su llegada a los poblados eran múltiples, pues además de realizar préstamos o entregar determinada mercancía si era el caso, solían hacer ajustes de cuentas, comprar o vender esclavos, cobrar deudas, hacer nuevos tratos, deshacerlos o finiquitarlos, etc.¹¹¹ Todo ello por cuenta propia o en nombre de otros. Ya que cuando un mercader planeaba hacer un viaje de este tipo, otros comerciantes locales lo aprovechaban también, y mediante poderes notariales o sólo de palabra le encargaban algún asunto. Es así como encontramos que entre el grupo mercantil que analizamos hay una estrecha relación entre unos y otros. De igual modo, los mercaderes zacatecanos que se encontraban en determinada

había terminado de pagarle por lo que siguió un proceso en contra del deudor: AHEZ, Poder Judicial; *Civil*, caja 1, exp. 1669, 1 fj.

¹⁰⁹ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IX, 1 marzo 1679, fjs. 5-5v.

¹¹⁰ AHMM, caja 1, exp. 32 (4-23 enero 1664), hacienda San Juan de los Cedros, 4 enero 1661, testamento. El mercader José de Villarreal también le proporcionó financiamiento al comerciante de Mazapil, Juan de Echevarría: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro II, 4 marzo 1673, obligación de pago, fjs. 10-10v.

¹¹¹ En un viaje que hizo el mercader Juan de Argüelles al real de minas de Mazapil, no sólo llevó a cabo sus propias operaciones crediticias, también vendió un esclavo en nombre de dos mercaderes zacatecanos que lo había apoderado para ello: AHMM, caja 9, exp. 1706, escrituras públicas diversas: 20 noviembre y 13 diciembre 1706, 2 fjs. Los mercaderes Juan Antonio de Montalvo y Juan de Lucio Carrera fueron apoderados por el corregidor Anzaldo de Peralta y el contador de la real caja Luis de Bolívar y Mena, respectivamente, para hacer cobranzas el primero y atender algunos asuntos legales el segundo, durante su estancia en la ciudad de México. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 7 julio 1693, fj. 209v-210v; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 22 mayo 1703, fjs. 101v-102v.

población, eran apoderados por algunos de sus habitantes para que los representaran en diversos asuntos en la ciudad de Zacatecas.¹¹²

5.3. Actividades financiero-mercantiles en las zonas agrícola-ganaderas de la comarca circunvecina

Los reales de minas no fueron los únicos lugares a donde los mayoristas zacatecanos extendieron sus redes crediticias. La mitad de los comerciantes analizados también realizaron actividades financiero-mercantiles en las zonas agrícola-ganaderas que circundaban el distrito de Zacatecas, algunos de ellos motivados por el tráfico de ganado.¹¹³ Al sur de la ciudad de Zacatecas, los fértiles poblados de Teocaltiche, Juchipila y Tlaltenango (los Cañones), eran abastecedores de granos y contaban con productivas haciendas ganaderas. En la jurisdicción de Juchipila, por ejemplo, se encontraba la hacienda ganadera de Tayahua,¹¹⁴ propiedad de Francisca de Villarreal y Miguel Márquez Rincón, que al menos en las décadas de 1670 y 1680 fue lo suficientemente productiva como para atraer el capital de algunos mayoristas zacatecanos.¹¹⁵ Entre ellos podemos mencionar a Juan de Infante, José Quiroz, Juan Antonio de Montalvo, el aviador y minero Pedro de Salazar y Águila, y el agente mercantil Juan Esteban de Ballesteros.¹¹⁶ No obstante entre los continuos aviadores de esta hacienda también encontramos algunos miembros de la familia de Francisca de Villarreal, entre ellos su propio padre José de Villarreal, su cuñado Juan de Castorena, su tío José de Arroyo Santervas y Diego Sánchez de Salas, esposo de su prima.¹¹⁷

¹¹² AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IX, Aguascalientes, 9 mayo 1679, poder especial, fj. 43; *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, San Andrés de Salvatierra, 8 febrero 1688, poder especial, fjs. 43-43v; Libro II, Santa Fe, Guanajuato, 14 febrero 1688, poder especial, fjs. 56-56v.

¹¹³ Cfr. Anexo, Cuadro 7 y Mapa 1.

¹¹⁴ Esta hacienda estuvo comprendida en la jurisdicción de Juchipila hasta 1692, cuando el valle en el que se situaba se convirtió en la Villa Nueva Gutiérrez del Águila. Gerhard, *La frontera...*, p. 134.

¹¹⁵ A la muerte de Miguel Márquez Rincón, Francisca de Villarreal contrae segundas nupcias con el capitán Francisco Suárez de Estrada. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 13 marzo 1703, testamento, 39-47v. El segundo esposo de Francisca de Villarreal parece haber mantenido una estrecha amistad con el mercader Juan de Argüelles, quien lo nombra su heredero universal junto con su hermano Antonio de Argüelles, por partes iguales, en su testamento de 1698: *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 23 septiembre 1698, testamento, fjs. 127-128.

¹¹⁶ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 13 marzo 1703, testamento, 39-47v; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 5 enero 1685, obligación de pago, fjs. 9-10; 9 marzo 1685, obligación de pago, fjs. 135-137; *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 19 diciembre 1691, poder, fjs. 189-190.

¹¹⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 29 marzo 1693, testamento, fjs. 69v-77.

También en la jurisdicción de Juchipila, Gerónima Gutiérrez de Villarreal financiaba a Leonor Ortiz de los Cobos, dueña de la hacienda las Palomas; y Diego Sánchez de Salas tuvo tratos con el mercader, labrador y criador de ganado bovino, Cristóbal Jiménez Cañas, alguacil mayor de Juchipila, y con el sobrino de éste Francisco Fariatelles.¹¹⁸ Si bien no es posible observar con precisión las operaciones financiero-mercantiles que el mercader llevó a cabo con estos ganaderos, sí tenemos datos sobre la relación de éstos con otro mercader zacatecano, Juan de Lucio Carrera.

El mercader Juan de Lucio Carrera empezó a finales de la década de 1690 a realizar diversas actividades financiero-mercantiles en Juchipila y Teocaltiche.¹¹⁹ En Juchipila tenía tratos con Jiménez Cañas y su sobrino Fariatelles, a quienes les proporcionaba diferentes avíos. Las relaciones entre ellos duraron por lo menos 8 años, de 1695 a 1702, aunque quizá fueron aún más largas. Pues ya en 1695, Juan de Lucio liquidó, en nombre de Jiménez Cañas, 10,000 pesos en reales al capitán Pedro Antonio de Gallardo, vecindado en Aguascalientes, por concepto de la mina “Encarnación” que le había vendido al hacendado.¹²⁰ En ese año también le otorgó un poder a Francisco de Fariatelles para que hiciera en su nombre algunas cobranzas en Teocaltiche.¹²¹ En un ajuste de cuentas que realizaron en 1700, se hace constar que Lucio Carrera les había estado proporcionando diferentes avíos que alcanzaban la suma de 10, 616 pesos 4 tomines.¹²² Los ganaderos le habían estado abonando al mercader diferentes cantidades de pesos hasta dejar sólo un pequeño débito de 326 pesos 4 reales. A grandes rasgos parece que la relación entre éstos había sido exitosa hasta ese año y seguramente en los dos años subsecuentes. Sin embargo, en 1702, el mercader le da un poder a su hermano Rodrigo de Lucio para que lo represente en una demanda que le tenía hecha Jiménez Cañas, quien alegaba que el mercader le era deudor de 33,000 pesos.¹²³

¹¹⁸ Las relaciones con estos dos últimos debieron ser buenas, sobre todo entre Sánchez de Salas y Fariatelles, pues aquél nombra como su albacea testamentario a éste, quien a la muerte de Salas termina vendiendo parte de las propiedades del albaceazgo a su tío Jiménez Cañas. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 1 febrero 1694, reconocimiento de deuda, fjs. 35-36v.

¹¹⁹ *Cfr.* Anexo, Mapa 1.

¹²⁰ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 8 septiembre 1695, venta de mina, fj. 270.

¹²¹ *Ibid.*, 1695, poder, fj. 333.

¹²² AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, 3 mayo 1700, finiquito, fj. 60v.

¹²³ *Ibid.*, Libro II, 30 de mayo de 1702, poder, fj. 108v-110.

Además de estos avíos, Lucio Carrera concedía préstamos y avíos en Teocaltiche. Por ejemplo, en 1703 encontramos algunos préstamos otorgados a diferentes personas que sumaban 9,660 pesos 3 tomines 6 gramos. Entre estos débitos destaca el préstamo de 6,000 pesos que le hizo al capitán Francisco Gómez Rendón y a Diego Lucas de los Ríos, quienes bajo una obligación de pago se comprometieron a pagarlos en 3 meses hipotecando 4,000 fanegas de maíz que habían asignado para la paga y presentando como fiadora a María de Huerta Olmedo.¹²⁴ En otras operaciones financiero-mercantiles realizadas por el mercader en este año, podemos decir que las obligaciones de pago ante notario eran su elección al momento de dar crédito en este lugar, estableciendo sobre todo plazos de 5 meses.¹²⁵ Por su parte, el interés del mercader Andrés Tenorio Corona en Teocaltiche se centró principalmente en la recaudación del diezmo, lo que muy probablemente le permitió extender su financiamiento en esa zona.¹²⁶

En Tlaltenango y Jerez, comerciantes como José de Arroyo Santervas y José Bernárdez de Arrazola, Diego Sánchez de Salas y Gerónima Gutiérrez de Villarreal, también realizaron algunas operaciones financiero-mercantiles.¹²⁷ En cuanto a avituallamientos a largo plazo, podemos destacar la relación crediticia que mantuvo Gerónima Gutiérrez de Villarreal con doña Mariana de la Cruz, quien a su muerte le era deudora a aquella de 2,458 pesos del finiquito los tratos que tuvieron;¹²⁸ la de Juan de Lucio Carrera con el labrador y criador de ganado Diego Vázquez Borrego;¹²⁹ y la de Diego Sánchez de Salas con el capitán Juan de Reveles, a quien en su testamento llama “hermano” (probablemente eran cuñados) y al que pide se le cobren 1,500 pesos de los 2,000 pesos en reales que le debía de los tratos que habían tenido.¹³⁰ El inventario de bienes del mercader Tomás Ruiz Vallejo, realizado en 1734, también

¹²⁴ *Ibid.*, Libro III, [ilegible: 12?] marzo 1703, obligación de pago, fjs. 51-51v; 23 diciembre 1702, fjs. 276-278 (escrituras de obligación de pago).

¹²⁵ *Ibid.*, 25 marzo 1703, fjs. 55-55v; 25 abril 1703, fjs. 74v-75; 1 octubre 1703, fjs. 150-150v.

¹²⁶ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, Nochistlán, 30 agosto 1698, traspaso, fjs. 119-120.

¹²⁷ *Cfr.* Anexo, Cuadro 7 y Mapa 1. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 19 noviembre 1681, fj. 238-238v; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 21 marzo 1685, fjs. 153v-154; 27 noviembre 1685, fjs. 525v-526v (escrituras de obligación de pago).

¹²⁸ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v.

¹²⁹ AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, caja 2, exp. 1697-1710; Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 14 noviembre 1703, poder, fjs. 178v-179v.

¹³⁰ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV, 29 marzo 1693, testamento, fjs. 69v-77.

muestra el interés de este mercader por financiar a algunos vecinos de la zona agrícola-ganadera.¹³¹ Dado que el suyo es uno de los escasos inventarios de bienes de mercaderes que hemos encontrado quisiéramos remitirnos a él. En el Cuadro 10, además de reconocer la clientela que tenía el mercader al momento en que se elabora el inventario, y con ella los lugares en donde extendió sus redes crediticias, también podemos ver los instrumentos de crédito con que respaldaba sus operaciones. En lo que respecta a los débitos que tenía el mercader a su favor en la zona agrícola-ganadera, cinco deudores tenían con él líneas abiertas de crédito, pues se dejaba anotado que estos saldos eran producto del finiquito de todas las cuentas que los deudores tuvieron con Ruiz Vallejo.

Cuadro 10
Deudas a favor del mercader Tomás Ruiz Vallejo
según su inventario de bienes de 1734

Deudor	Débito	Tipo de débito	Instrumento	Lugar de residencia del deudor
Juan de Orozco	33 pesos y 2 reales	deuda	borrador de libro	villa de Jerez
Cayetano Rodarte	11 pesos	cuenta corriente	borrador de libro	villa de Jerez
Toribio Rodarte	7 pesos y 1 real	deuda	borrador de libro	villa de Jerez
Francisco Cabrera	6 pesos y 4 reales	cuenta corriente	borrador de libro	villa de Jerez
José de Llanos y Valdés	860 pesos 4 reales	deuda	vale y libro de caja	Jerez
Francisco de Escobedo	585 pesos y 2 reales	cuenta corriente	borrador de libro	Monte Escobedo
Luis Felipe Delgado	106 pesos	deuda	vale	Monte Escobedo
Lorenzo de Zúñiga Fajardo	321 pesos	cuenta corriente	borrador de libro	Villanueva
Francisco Montenegro	629 pesos 5 reales y medio	cuenta corriente	borrador de libro	Real de Llerena (Sombrerete)
Pedro José Bernárdez,	8,985 pesos medio tomin	cuenta corriente	cuenta suelta	Zacatecas
Francisco Castellanos	79 pesos 5 reales	deuda	cuenta suelta	Zacatecas
Juana Felipa de Salamanca	596 y 7 tomines	deuda	papel suelto	Zacatecas
Sebastián Gutiérrez	2,086 pesos	deuda	borrador de libro	Zacatecas
José Díaz Infante	100 pesos	deuda	vale	Zacatecas
Antonio Borrote	789 pesos y 6 reales y medio	deuda	borrador de libro	Zacatecas
El general Gonzalo Antonio Rosa Argüelles	783 pesos	cuenta corriente	borrador de libro	Zacatecas
El Convento de Santo Domingo	350 pesos	deuda	borrador de libro	Zacatecas
Juan Chamorro	249 pesos y 3 reales y medio	deuda	borrador de libro	Zacatecas

¹³¹ Cfr. Anexo, Mapa 1. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1734-1755.

Ana de Sierra	100 pesos	Deuda	borrador de libro	Colima
Juan Ambrosio de Chávez, mayordomo de la hacienda del capitán Quijano.	50 pesos	Deuda	Un papel	?
Juan de Serralonga	27 pesos 1 real y medio	cuenta corriente	borrador de libro	?
El bachiller Bartolomé Suárez de la Fuente	414 pesos 1 real y medio	Deuda	borrador de libro	?
Bernardo Calvillo	6,051 pesos 1 real y medio	cuenta corriente	cuadernito	?
El hermano de Juan de Nava	700 pesos	Deuda	borrador de libro	?
Nicolás de Miranda	4,104 pesos 1 tomin	Deuda	borrador de libro	?
Miguel de Miqueo	636 pesos y medio real	cuenta corriente	vale	?
Francisco de Miranda	241 pesos 1 real	cuenta corriente	vale	?

Fuente: AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1734-1755.

A través de este inventario, partiendo del apartado de deudas a favor, nos percatamos de la confianza que Ruiz Vallejo tenía con sus clientes: le debían por concepto de libros de caja y borradores 26,960 pesos 2 reales y medio; 1,083 pesos y 1 real y medio por cuenta de vales; y 860 pesos 4 reales por ambos instrumentos en un mismo adeudo. En efecto, llama la atención la ausencia de escrituras notariales que respaldaran el financiamiento que proporcionaba. No obstante esto quizá pudo ser circunstancial pues en los protocolos notariales de la época encontramos muchas operaciones crediticias del mercader. El concepto de los débitos de la lista de acreedores que se presenta en el inventario no se registró, por lo que no es posible dilucidar cuándo se trata de una venta a crédito, un préstamo en moneda o alguna otra operación. Pero el dominio que tuvieron las deudas por cuenta de los libros de caja y borradores nos hace pensar que muchas de ellas eran por adelantos de mercancías, como solían hacerlo otros mercaderes.¹³²

Hacia al norte de Zacatecas, el mercader Francisco de Medrano, por su parte, estaba financiando algunas actividades de la hacendada Francisca de Lazcano, viuda del mercader de plata José de Quesada fallecido en 1685. Un año después de la

¹³² Dentro de estas deudas el mercader había señalado aquellas que provenían de una “cuenta corriente” o línea de crédito abierta con el cliente, y aquellas que eran deudas simples o que no procedían de una cuenta corriente. Precisamente, 17,399 pesos y 7 reales, provenían de las “cuentas corrientes” anotadas así en el libro de caja, y 877 pesos y 1 real y medio por vales. Es decir, de los 28,904 pesos en deudas a favor del mercader, el 63% (18,277 pesos y medio real) correspondería a las deudas por cuenta corriente, y el 37% (10,626 pesos y 7 reales y medio) al resto de las deudas que no se especifican como tales. En este sentido, no extraña que Ruiz Vallejo se haya valido de sus cuentas de libro para asegurar sus pagos, cuanto que una buena parte de sus deudores eran de “confianza” y mantenía con ellos relaciones mercantiles y crediticias de largo tiempo.

muerte de su esposo, doña Francisca era dueña de 130 sitios de ganado mayor, 31 sitios de ganado menor y de 114 caballerías, sus tierras se extendían hacia la Nueva Vizcaya llegando hasta Avino, Indehé y Durango.¹³³ Una de las primeras operaciones que hemos encontrado entre el mercader con la hacendada data de 1685, cuando Medrano le hace un préstamo a Francisca de Lazcano a través de su yerno y mano derecha, el capitán José de Aldabalde, de 2,500 pesos en reales a un plazo de 11 meses bajo una obligación de pago. Cantidad a la que se sumaron otros 1,000 pesos que el mercader les prestó unos días después y que saldarían con el débito que con ellos tenía el general Nicolás Pérez de Azcárraga, por la misma cantidad.¹³⁴ Hacia 1688, cuando la hacendada hace su testamento, vemos nuevamente que Medrano estaba entre sus acreedores al igual que el mercader Alonso de Quintanilla y Heredias. A Medrano se le debían 3,830 pesos y 2 reales de los avíos que le había dado para su hacienda, cantidad a la que luego abonó la hacendada 479 pesos 6 reales. El resto del débito, que eran 3,350 pesos, debía saldarse con 8,000 borregos. Francisca de Lazcano muere ese mismo año en que redacta su testamento, por lo que el mercader le pidió al capitán José de Aldabalde, albacea de la hacendada, reconociera la deuda y bajo una obligación de pago notarial se comprometía a liquidarle con los borregos.¹³⁵

Los avíos a cambio de la producción de los hacendados agrícolas y ganaderos, como ya hemos señalado y como se observa en el caso anterior, fueron una constante.¹³⁶ En 1687, el capitán José de Aldabalde tuvo que pagar los avíos que le habían hecho dos mercaderes zacatecanos con lana: 900 arrobas debían asignarse para liquidarle a Juan de Castorena y 1,400 arrobas para pagarle al alférez Juan de Señá Cavada. La lana debía entregarse en la ciudad de México, y el flete y gastos del viaje correrían a cargo del hacendado. El negocio, vemos, era provechoso para los mercaderes pues seguramente la lana la adquirieron más barata, en pago por los avíos que le habían hecho a Aldabalde y le pedían a éste que, además, llevara la lana hasta

¹³³ Bakewell, *Minería...*, p. 168.

¹³⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 29 octubre 1685, obligación de pago, fjs. 479-481v; *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 9 noviembre 1685, poder y cesión, fjs. 497-498v.

¹³⁵ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 18 marzo 1668, obligación de pago, fjs. 58v-59v.

¹³⁶ En 1691, el capitán José de Villaurrutia le prestó 1,847 pesos 2 tomines en reales al capitán José Durán, minero de Sombrerete, para el avío de sus haciendas ganaderas y productoras de maíz y trigo, que tenía en la villa de Aguascalientes administradas por Manuel Fonseca. El pago debía ser en harinas puestas en Zacatecas, "al precio que corriere el día de la entrega", en un plazo de 6 meses. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 7 marzo 1691, obligación de pago, fjs. 47-49v.

la capital del virreinato, donde muy posiblemente ya la habían vendido los mercaderes.¹³⁷ De igual modo, la comercialización de lana y ganado por parte de los mercaderes José de Monreal y Melchor Martínez, dejan entrever el interés de algunos mercaderes de la ciudad de México, como Blas Mata o el alférez Antonio de Calderón, por este comercio.¹³⁸

5.4. Actividades financiero-mercantiles fuera del distrito de Zacatecas

Entre las distintas localidades a donde extendieron sus redes crediticias los mayoristas de Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVII, sobresalieron los poblados de Saltillo y Monterrey, en el Nuevo Reino de León, sobre todo entre quienes tenían actividades financieras en el real de Mazapil;¹³⁹ y Aguascalientes, debido quizás a que desde su fundación, la villa se abastecía de muchos de los comerciantes que iban rumbo a Zacatecas, permitiendo un continuo contacto y relaciones mercantiles entre ambos lugares; y también por ser un lugar fértil para la agricultura, abastecedora de granos del centro minero, y propicia para la ganadería, que cobraría gran importancia en esta centuria. Los casos particulares, por otro lado, también nos llevan a la zona del Bajío, Michoacán, Coahuila y Durango (véase en el Anexo, Mapa 2)

Llama la atención que las relaciones comerciales entre Guadalajara y Zacatecas no hayan sido, al menos desde la perspectiva de nuestro grupo mercantil, tan dinámicas como pudiera pensarse, tanto por la dependencia jurisdiccional (el centro minero dependía administrativamente de la Real Audiencia de Guadalajara y territorialmente pertenecía a la Nueva Galicia), como por tratarse de dos importantes centros de intenso tráfico comercial y por la afluencia de mineral que emanaba de sus ricos yacimientos de plata especialmente en Zacatecas.¹⁴⁰

¹³⁷ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 24 octubre 1687, obligación de pago, fjs. 131-132v.

¹³⁸ Véase en el capítulo II, el apartado "Integración de negocios".

¹³⁹ *Cfr.* Anexo, Cuadro 7, Mapa 1 y 2

¹⁴⁰ Enciso, "Mercaderes...", p. 100. De hecho ya en el siglo XVI, según José Enciso, hay un evidente divorcio en materia mercantil entre ambas ciudades. El autor retoma algunas de las posibles causas de dicho fenómeno apoyado en sus descubrimientos para Zacatecas y en los argumentos que ha dado Thomas Calvo para Guadalajara. Entre los que conviene destacar: la propia geografía neogallega, la precariedad de los caminos que conducían a ella, el tipo de sociedad que ahí emergió, ligereada por grupos dirigentes conservadores, renuentes a la actividad mercantil, que poco ayudaron a impulsar el crecimiento económico de la región; aunado a lo anterior, la creciente prosperidad de Zacatecas, que

La baja intensidad mercantil que tuvo Guadalajara durante el siglo XVI, había impedido que emergiera un fuerte gremio de comerciantes. Sin embargo, aunque a mediados de la centuria siguiente sí llega a consolidarse un poderoso grupo mercantil tapatío, éste, como subraya Calvo, parece haber evitado deliberadamente extender sus redes financieras a la zona de Zacatecas en esta centuria.¹⁴¹ Una de las explicaciones que quizá pudo tener, fue el hecho de que este centro minero, como mostramos en la presente investigación, contaba también con un grupo de mayoristas locales que destinó grandes capitales al financiamiento de los mineros del distrito. Ya a mediados del siglo XVII, estos comerciantes zacatecanos tenían configurada toda una serie de redes crediticias que los conectaban a los principales reales de minas del distrito; además de financiar las actividades de los principales mineros de la ciudad. Sus amplias redes de relaciones, su conocimiento de la zona y clientela, les permitieron tener un control sobre esta área. Sobre todo porque, gracias al acceso del capital mercantil de la ciudad de México, pudieron satisfacer buena parte de las necesidades de su población. Sin olvidar que muchos mercaderes mexicanos también operaron en este centro minero. La gran competencia que pudieron encontrar los mercaderes de Guadalajara y las dificultades de penetrar en las redes crediticias establecidas por los mercaderes y aviadores zacatecanos, bien puede explicar su ausencia en este centro minero. Una situación similar pudieron haber encontrado los mayoristas zacatecanos en la capital de la Nueva Galicia.

Pese a lo anterior, es posible encontrar algunos avituallamientos hechos por los mayoristas de la muestra a vecinos de la ciudad de Guadalajara y de su región,¹⁴²

desde épocas muy tempranas se convirtió en un importante polo de atracción con dinámica propia. Calvo, *Guadalajara...*, p. 151.

¹⁴¹ Calvo, *Guadalajara...*, pp. 345 y 413.

¹⁴² Por ejemplo, hacia 1703, Tomás Ruiz Vallejo financiaba algunas de las actividades de Pedro de Monroy Pizarro, avecindado en Tequila, dueño de trapiche en la hacienda de San Martín. En ese año, el mercader Juan de Lucio Carrera le había hecho un préstamo a un vecino del mismo lugar, de 441 pesos 5 tomines que debía liquidar en 5 meses. Por su parte, el mercader Melchor Colmenero fue apoderado en una ocasión por un vecino de Guadalajara, Juan de Lejona y Eloriaga, para conseguir un préstamo de 1,000 pesos en reales, cantidad que él mismo le prestó en menos de 3 meses. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 10 octubre 1676, obligación de pago, fjs. 321-321v; Libro IV, 2 enero 1677, obligación de pago, fjs. 2-2v; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 26 junio 1703, obligación de pago, fjs. 122v-123v; 1 octubre 1703, fjs. 150-150v.

aunque pocas veces se observan en los protocolos notariales de esta localidad,¹⁴³ confirmando lo observado por Calvo en las fuentes tapatías.

Por otra parte, encontramos que hubo comerciantes tapatíos que establecieron relaciones crediticias con ciertos mineros de Zacatecas y su distrito.¹⁴⁴ De hecho, parece que los mineros y hacendados zacatecanos recurrieron al crédito procedente de Guadalajara en mayores ocasiones que los mercaderes, y no sólo de origen comercial sino también eclesiástico.

Por último, no está de más mencionar que los comerciantes de Guadalajara que llegaron a avecindarse en el centro minero, por algún tiempo o a largo plazo, solían mantener sus redes financieras con aquella ciudad. Tal fue el caso, por ejemplo, del mercader Agustín de Palma y Mesa quien ya avecindado en Zacatecas, seguía financiando a algunos habitantes de Guadalajara y de los poblados de su región como Zapotlán y Aztlán.¹⁴⁵

A diferencia de lo que observamos en Guadalajara, la villa de Aguascalientes, que abastecía de granos y ganado a Zacatecas, sí fue uno de los lugares en donde con cierta frecuencia los mayoristas del estudio realizaron operaciones financiero-mercantiles. La dependencia de la villa de los comerciantes que partían o radicaban en Zacatecas a principios del siglo XVII, y el hecho que la economía de la villa empezara a crecer a mediados de esa centuria, probablemente contribuyeron a ello.¹⁴⁶

Al menos la mitad de los comerciantes de la muestra realizaron algunas operaciones en la alcaldía, muchas de ellas relacionadas con el tráfico de ganado. Ya

¹⁴³ Las fuentes muestran que pocas veces los mercaderes zacatecanos de nuestro estudio recurrieron al crédito de Guadalajara, pero lo hicieron aunque fuera de forma limitada. Por citar dos ejemplos, los mercaderes Juan, Rodrigo y Francisco de Lucio Carrera llegaron a solicitar un préstamo de 13,000 pesos en reales a un vecino de Guadalajara; y el mercader Gaspar de Montalvo pidió un préstamo de 6,000 pesos en reales al canónigo Diego de Estrada para acabar de pagar la tienda de mercancías que le había comprado a su hermano Juan Antonio de Montalvo en 20, 148 pesos. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, poder y testamento, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

¹⁴⁴ Mercaderes tapatíos como Francisco Martínez de Río Frío y Pedro Arias Pardo, fueron apoderados varias veces por mineros y hacendados, como el Conde de Santa Rosa, Cristóbal del Castillo o Francisca de Lazcano, AHEZ, Notarías, Lucas Fernández Pardo, Libro III, 6 junio 1692, poder, fjs. 89v-90; Ignacio González de Vergara, Libro I, 5 noviembre 1685, poder, fjs. fj. 487v-488v; Libro I, 15 enero 1685, poder y obligación, fjs. 39-40; Libro I, 16 marzo 1685, poder y obligación, fjs. 148-149v; Libro I, 3 abril 1685, obligación de pago, fjs. 166v-169.

¹⁴⁵ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 4 junio 1688, fjs. 106v-107v; Libro II, 20 mayo 1688, fjs. 96v-97v; Libro II, 26 de febrero de 1688, fjs. 38-38v (escrituras de obligación de pago).

¹⁴⁶ Véase: Rojas, *Las instituciones...*, pp. 133-145 y 233-234.

hemos señalado arriba que los comerciantes Melchor Martínez y José de Monrreal administraban, incluso, una hacienda ganadera ubicada en el lugar. También el mercader Lucas Fernández Pardo, quien poseía una tenería en las afueras de la ciudad de Zacatecas, se abastecía de pieles en la villa, a donde quizás iba a parar una parte de su producción de suelas y cordobanes.¹⁴⁷ Los fuertes vínculos del mercader con Aguascalientes lo llevaron a afianzar la postura de la recaudación de los diezmos de la jurisdicción de la villa que había hecho del licenciado Diego de Quijas Escalante en 1685, quien era dueño de una hacienda de labor y también lo encontramos como labrador.¹⁴⁸ Por cierto, algunos años antes el mercader le había otorgado un préstamo de 1,080 pesos en reales a un pariente suyo, Pedro de Quijas Escalante.¹⁴⁹ Y, es posible que fuera por medio de Fernández Pardo que su suegro, el mercader José de Arroyo Santervas, también llegara a tener algunas operaciones crediticias con otro miembro de la familia Quijas Escalante.¹⁵⁰ Pero además, Arroyo Santervas proveía de mercancías a un mercader de la villa, Juan Borjorquéz;¹⁵¹ y financiaba al criador de ganado, Juan Romo del Vibar, quien había sido alcalde ordinario de Aguascalientes. En 1687, el mercader era acreedor suyo de 272 pesos por un vale; y tres años después, de otros 245 pesos en reales del resto de una cantidad mayor, también respaldados en un vale y luego en una obligación de pago notarial al vencerse el plazo del vale.¹⁵²

¹⁴⁷ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, fjs. 91-97v.

¹⁴⁸ *Ibid.*, Libro I, 17 enero 1685, poder, fjs. 43-44.

¹⁴⁹ Hacia 1638, un capitán de nombre Pedro de Quijas Escalante, quizá padre del que hemos citado arriba del mismo nombre, era propietario de la hacienda de San José Agua del Lobo en la Sierra de Pinos. Acosta, *El real...*, p. 25.

¹⁵⁰ La familia de los Quijas Escalante, muy ligada a la Sierra de Pinos en donde poseyeron una importante hacienda a principios del siglo y de donde algunos de sus miembros emigrarían a Aguascalientes, también estuvo vinculada, por redes familiares, con el rico mercader zacatecano, Diego Cid de Escobar. Éste había contraído nupcias con Juana de Quijas Escalante. En este sentido, no es posible descartar que hubieran podido establecerse algunas relaciones financiero-mercantiles con algunos de los parientes de su esposa. Sobre todo porque su cuñado, el capitán Nicolás de Quijas Escalante, avecindado en Aguascalientes, había hecho donación en su hermana, y esposa de Cid, del derecho de propiedad de varias casas y rentas que tenía en la ciudad de Zacatecas. Por otro lado, cabe señalar que un hijo de Diego Cid de Escobar, Isidro Cid de Escobar, fue mercader en Aguascalientes a finales del siglo XVII y principios del XVIII: Rojas, *Las instituciones...*, p. 142.

¹⁵¹ Nicolás de Quijas Escalante y Juan Romo, vecinos de la villa de Aguascalientes, son deudores de Arroyo Santervas en su testamento de 1687. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; Libro VII, 21 abril 1690, obligación de pago, fjs. 65v-66; *Felipe de Espinosa*, Libro III, 29 julio 1659, obligación de pago, fjs. 147-147v.

¹⁵² AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio de 1687, testamento, fj. 196-204v; Libro VII, 21 abril 1690, fjs. 65v-66.

Hacia 1673, Nicolás López de Lizalde, quien fuera dueño de la labor de San Nicolás en la jurisdicción de Aguascalientes, era deudor de 450 pesos en reales al rico mercader zacatecano Manuel Núñez de la Torre. Y es posible que este último tuviera otros negocios en la villa pues aquel año otorga un poder para hacer cobranzas al capitán Pedro Guisar Escalante, labrador de la villa.¹⁵³ Pero también hubo mayoristas zacatecanos que mantuvieron relaciones crediticias con los mercaderes de Aguascalientes.¹⁵⁴

Las relaciones que algunos mercaderes zacatecanos establecieron con alcaldes mayores de Aguascalientes,¹⁵⁵ los apoderamientos para hacer cobranzas que otorgaron a vecinos de la villa,¹⁵⁶ e incluso la emigración de algunos mercaderes zacatecanos a aquella jurisdicción, de cierta manera reflejan la presencia de los comerciantes zacatecanos en Aguascalientes.¹⁵⁷ Sin embargo, son piezas sueltas de un complejo rompecabezas que no ofrecen la claridad para poder profundizar sobre ellas.

Pero si Aguascalientes era uno de los lugares que abastecía de grano a Zacatecas, las grandes proveedoras sin duda lo fueron las zonas del Bajío y

¹⁵³ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro II, 25 octubre 1673, obligación de pago, fjs. 65-65v; Libro II, 7 enero 1673, poder, fjs. 1-2.

¹⁵⁴ Los mayoristas zacatecanos Francisco de Medrano, y Francisco Pérez de Aragón y Juan de Infante, por ejemplo, tuvieron operaciones crediticias con los mercaderes de Aguascalientes Manuel de Palos, José de Molletes y Diego de Molletes respectivamente. En el caso del mercader Juan de Infante, agregamos que fue encomendero mercantil del general Pedro de la Puebla Rubín de Celis y de su hijo Jerónimo de la Puebla Rubín de Celis. Este último, según los datos proporcionados por Beatriz Rojas (Rojas, *Las instituciones...*, p. 135), fue uno de los comerciantes de la villa de Aguascalientes cuando menos entre 1715 y 1724, y entre esos años, Infante seguía actuando como encomendero de Jerónimo de la Puebla. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14; Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro II, 28 junio 1656, obligación de pago, fj. 118; *José de Laguna*, Libro II, 25 octubre 1673, obligación de pago, fjs. 65-65v.

¹⁵⁵ Por ejemplo, el mercader Diego Sánchez de Salas, muy interesado en el tráfico de ganado, tuvo tratos con el mayorista de México, el capitán Gaspar Pérez de Montalvo, antes y después de ser alcalde mayor de Aguascalientes (1684), y quien también se interesara por la comercialización de ganado. También fue nombrado albacea del minero Nicolás de Saldívar y Oñate, con quien compartiera una alcaldía ordinaria algunos años antes. Parece que ambos estrecharon alguna amistad que bien pudo ser aprovechada por Sánchez de Salas.

¹⁵⁶ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro II, 7 enero 1673, poder, fj. 1-2.

¹⁵⁷ El mercader Rodrigo de Emazavel, establecido en el centro minero a principios del siglo XVII, emigra a la villa de Aguascalientes en donde es mercader al menos entre 1714-1755. parece que también uno de los motivos por los terminó radicando en la villa fue su interés en el sector ganadero, pues además del comercio fue criador de ganado. Según un documento que presenta Beatriz Rojas (*Las instituciones...*, p. 135) parece que este comerciante también compraba ganado que luego iba a vender a la plaza de Puebla. Con el descubrimiento y trabajos en el mineral de Asientos, que alcanzó su máximo esplendor entre los años de 1715-1730, seguramente la emigración de habitantes zacatecanos fue creció. Sabemos, por ejemplo que el hijo del mercader Juan de Infante, Miguel Infante, que había estado actuando como mercader en el centro minero fue a probar suerte como minero a dicho mineral.

Michoacán, de donde procedían otros productos alimenticios. Este hecho contribuyó a que, pese a su lejanía con el centro minero, mayoristas zacatecanos estrecharan relaciones-financiero-mercantiles con algunos habitantes procedentes de diversos poblados de aquellas zonas:¹⁵⁸ el mercader Lucas Fernández Pardo le vendía géneros de zapatería al capitán Juan Simón Vibar, en la jurisdicción de Lagos;¹⁵⁹ en el mismo lugar, Pedro de Cevallos Villegas tenía tratos con Antonio de Nava;¹⁶⁰ y en mercader Andrés Tenorio Corona le había proporcionado algunos avíos de mercancías a Alonso de Herrera, avecindado en el pueblo de Chamaquero.¹⁶¹

Al igual que los anteriores, otros comerciantes de la muestra igualmente hicieron algunos préstamos y avíos a ciertos habitantes de la zona del Bajío,¹⁶² mientras que otros llegaron a tener entre su clientela a habitantes de la zona de Michoacán.¹⁶³ El mercader Juan Antonio de Montalvo, por ejemplo, vendía a crédito mercancías a María González, dueña de haciendas en Jiquilpan, y lo mismo al administrador de ésta, Francisco de Covarrubias, quien conducía una recua.¹⁶⁴ En el valle de Pinzándaro, Gerónima de Villarreal fue acreedora en dos ocasiones del bachiller Juan Hernández, presbítero. Avecindado en el mismo valle, Fernando Vaca Coronel recibió un crédito del rico comerciante Andrés Roldán Ponzan.¹⁶⁵ En el testamento del mercader José de Arroyo Santervas, y en los inventarios de bienes de los mercaderes Pedro de Cevallos y Tomás Ruiz Vallejo, también quedaron registrados (por cuenta de libros de caja) deudores de los poblados de Jacona, Sayula y hasta de Colima.¹⁶⁶

¹⁵⁸ Cfr. Anexo, Mapa 2

¹⁵⁹ AHEZ, Poder Judicial, *Civil*, exp. 12 mayo 1669-15 noviembre 1670, 5 fjs.

¹⁶⁰ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1719-04-28.

¹⁶¹ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 17 septiembre 1688, carta de pago, fj. 134-135v; *Bienes de Difuntos*, exp. 1719-04-28.

¹⁶² Mayoristas zacatecanos como Juan Antonio de Montalvo, Andrés Roldán Ponzan, Pedro de Cevallos, Lucas Fernández Pardo, José de Arroyo Santervas y Gerónima de Villarreal. AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 7 julio 1687, poder, fjs. 49v-51; *Felipe de Espinosa*, Libro I, 2 marzo 1652, obligación de pago, fjs. 67v-68.

¹⁶³ Cfr. Anexo, Cuadro 7 y Mapa 2

¹⁶⁴ APZ, Disciplinar, *Varios (Contratos)*, exp. 22, carp. 4, 5 noviembre 1700-13 mayo 1702.

¹⁶⁵ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 22 septiembre 1681, obligación de pago, fj. 132-132v. El deudor Fernando Vaca Coronel, era el mismo hacendado que le vendía azúcar, frutas y conservas por encomienda al mercader Carlos de Traña y Alarcón. véase el estudio de caso de este comerciante en el capítulo VII.

¹⁶⁶ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; *Bienes de Difuntos*, exps. 1719-04-28 y 1734-1755.

En el otro extremo geográfico, rumbo al norte de Zacatecas, el Nuevo Reino de León ofreció una importante clientela a los mayoristas del centro minero. A ellos recurrieron autoridades locales, mineros, hacendados, comerciantes, entre otros, para demandar moneda y mercancías.¹⁶⁷ Si bien no nos es posible establecer una secuencia de los avíos que pudieron haber realizado cada uno de los mercaderes que estudiamos, pues prácticamente sólo contamos con algunas operaciones crediticias aisladas, el cuadro que dibujamos puede ilustrar en parte algunas de las actividades financieras de los mercaderes zacatecanos en esta zona.¹⁶⁸ En general, parece que éstos mantuvieron con algunos de sus clientes frecuentes tratos si tomamos en cuenta los montos de las operaciones de crédito. Por ejemplo, Gerónima Gutiérrez de Villarreal financió en dos ocasiones al capitán Pedro de la Rosa Salinas, un mercader de Monterrey, por cantidades de 2,400 pesos y 4,782 pesos en reales.¹⁶⁹ El primer préstamo se lo hizo en 1679 y el segundo en 1681, con la posibilidad de que le haya podido hacer otros préstamos entre esos dos años. El cuñado de Gerónima, el mercader José de Arroyo Santervas, también le hizo un préstamo a Pedro de la Rosa de 1,309 pesos en reales en 1681. Aunque sus vínculos con Nuevo León databan de tiempo atrás, pues ya en 1664, cuando recién despegaba su carrera mercantil, había tenido tratos con el capitán Alejo Treviño.¹⁷⁰ Los mercaderes Diego Sánchez de Salas, Francisco de Medrano y Alonso de Quintanilla también hicieron algunos financiamientos en la zona.¹⁷¹ Este último, por ejemplo, tenía tratos con el capitán Mateo de León y con el alférez Francisco Báez Treviño, quien llegó a recibir 4,800 pesos en reales del mercader en 1687.¹⁷² Varios años después, Juan de Argüelles le otorgaría un poder a

¹⁶⁷ Ya hemos dado cuenta en el apartado anterior cómo algunos mayoristas zacatecanos aprovecharon que el real de Mazapil era un punto de enlace con Saltillo y Monterrey para extender hacia esos lugares sus redes crediticias, como lo ilustramos en el caso de los mercaderes Diego de Redín y Juan de Argüelles.

¹⁶⁸ Cfr. Anexo, Mapa 3

¹⁶⁹ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 9 mayo 1679, fjs. 173v-174v; Libro V, 8 septiembre 1681, fj. 102-102v (escrituras de obligación de pago).

¹⁷⁰ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 5 enero 1664, obligación de pago, fjs. 1v-2.

¹⁷¹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 7 julio 1691, obligación de pago, fjs. 105-105v; 8 noviembre 1691, cesión, fjs. 159v-160; *Felipe de Espinosa*, Libro V, 15 septiembre 1671, obligación de pago, fj. 154v.

¹⁷² AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 17 junio 1687, obligación de pago, fjs. 35v-36v; *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 18 agosto 1687, poder, fj. 98v.

dicho alférez, entonces teniente general de Nuevo León, para que hiciera en su nombre algunas cobranzas.¹⁷³

Los intereses de algunos mayoristas zacatecanos no sólo se situaron en los préstamos y ventas a crédito de mercancías. Juan de Infante y Diego de Redín, por ejemplo, buscaron estrechar o fortalecer lazos con personajes que influían en la vida pública de aquellos lugares donde también tenían intereses financiero-mercantiles.¹⁷⁴ El primero afianzó al gobernador de Nuevo León, Domingo de Vidagaray, por la cantidad de 10,000 pesos, y a 2 capitanes y 20 soldados de los presidios de Serralvo y Cadereita;¹⁷⁵ el segundo, al gobernador de Nuevo León, Juan de Echevarría. A ello no se le debe restar valor cuanto que era una estrategia que podía traerles muchos beneficios personales a los comerciantes: pues además de aprovechar la influencia del personaje al que afianzaban en el cargo, éste, a su vez, podía llegar a actuar en algún momento como un agente mercantil para conseguirles clientela y extender sus redes crediticias o fungir como su representante. A propósito de las fianzas hechas a capitanes y soldados por Infante, debe considerarse lo que Teresa Huerta ya había señalado respecto a que los reductos militares, cuyo principal objetivo era el de resguardar los caminos, se habían convertido en puntos de integración mercantil.¹⁷⁶ En este sentido, parece que Infante sabía muy bien que podía aprovechar la intermediación de los capitanes y soldados para sus actividades financiero-mercantiles en aquellos lugares.

En Santa María de Parras, otros comerciantes como Diego de Redín y Pedro de Cevallos Villegas, también tenían algunos clientes: este último fue acreedor de Juan de Reancha de 3,828 pesos 5 tomines según su inventario de bienes, y de Pedro Montoya de un préstamo que le hizo de 1,750 pesos en reales que bajo una obligación de pago se comprometió a liquidar en 3 meses.¹⁷⁷ Mientras que en la provincia de Coahuila,

¹⁷³ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, fjs. 114-115v.

¹⁷⁴ El préstamo, como se especificó en la escritura, era para efecto de conducir 25 soldados de a caballo que el virrey mandó que “se levanten para la guarda y custodia de la dicha frontera y misioneros de ella.” Debía pagarle al mercader zacatecano en plata con 4 tomines de rescate menos de su ley en cada marco en tres meses. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 27 septiembre 1681, fj. 152v-153.

¹⁷⁵ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 10 agosto 1681, fj. 73v-74v; *Felipe de Espinosa*, Libro IX, 28 de abril de 1681, fj. 107.

¹⁷⁶ Huerta, “Comerciantes...”, pp. 28-29.

¹⁷⁷ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 9 enero 1688, obligación de pago, fjs. 7v-7v; *Bienes de Difuntos*, exp. 1719-04-28. AHMM, caja 2, exp. 33, 9 mayo 1668, testamento.

Cristóbal Ruiz de Morales era acreedor, en 1681, del alcalde mayor y capitán de guerra, Fernando del Bosque, de 5,000 pesos en reales.¹⁷⁸

Insistimos nuevamente en que la variedad de poderes notariales que otorgaron y recibieron los mayoristas locales ampliarían sin lugar a dudas los vínculos que mantuvieron éstos en diversas provincias de la Nueva España. Especialmente, los poderes para hacer cobranzas resultan significativos. Por ejemplo, es inevitable pensar que el mercader Juan Antonio de Montalvo no tuviera algún cliente o clientes en Nuevo León, cuando otorgó un poder para hacer cobranzas a los capitanes Juan Antonio de Ballesteros y Antonio de Villalón, avecindados allá, para que cobraran a todas las personas que le debían cantidades por concepto de “esclavos, mercaderías y cantidades de pesos en reales y plata”.¹⁷⁹ De esta naturaleza, algunos mercaderes otorgaron poderes para hacer cobranzas en varios lugares de la Nueva España como Nuevo León, Aguascalientes, San Luis Potosí, Parral y Guadalajara.¹⁸⁰ Desafortunadamente, cuando se trata de poderes generales, como éste, no es posible obtener mayor información.

En resumen, durante la segunda mitad del siglo XVII los mayoristas zacatecanos se habían convertido en los principales intermediarios entre la elite mercantil de la ciudad de México y los mineros. El financiamiento que recibieron por parte de estos últimos, y del cual hemos dado cuenta en el capítulo anterior, les permitió extender sus propias redes de crédito en la ciudad, en el distrito minero e incluso en lugares mucho más alejados. De esta manera distribuyeron su financiamiento, en moneda y mercancías, a una vasta población, de la cual destacarían los mineros, hacendados agrícola-ganaderos y comerciantes mayoristas y minoristas, debido a las grandes cantidades de moneda, mercancías e insumos que éstos requerían. Los mecanismos de negociación, así como los medios y formas de pago, fueron semejantes a las que empleaban con sus proveedores. La endémica falta de numerario, característica de la economía de la

¹⁷⁸ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 27 septiembre 1681, obligación de pago, fjs. 152v-153.

¹⁷⁹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 16 noviembre 1695, poder, fj. 327.

¹⁸⁰ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro II, 7 enero 1673, fj. 1-2; Libro IV, 15 septiembre 1677, fjs. 49-50; Libro IV, 1 octubre 1678, fjs. 125v y 127; *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 23 mayo 1692, fjs. 69-71; 25 mayo 1692, fjs. 78-79; *Diego Vázquez Borrego*, Libro I, 18 agosto 1687, fj. 98v (escrituras de poder).

Nueva España, había determinado que las operaciones financiero-mercantiles, con proveedores y clientes, estuvieran fincadas sobre la base del crédito.

El análisis de algunas de las operaciones crediticias de ciertos mayoristas locales nos arrojó varios datos. Por una parte encontramos que hasta cierto punto los comerciantes se valieron de instrumentos de crédito que les ofrecían ciertas garantías de pago, como las obligaciones de pago y los vales. En lo que respecta a las cantidades que distribuyeron a crédito, debe destacarse su gran prudencia, pues aunque ciertamente llegaban a ser elevadas, en general fueron moderadas en comparación con su nivel de trato. De tal suerte que, de no recuperar el capital invertido en una operación, no ponía en riesgo su caudal, según pudimos observarlo en la mayoría de los casos. Apoyados en las escrituras notariales y en las declaraciones de los comerciantes en sus testamentos, pudimos establecer que las tasas de descuento en los pagos en plata en pasta, que fueron los más frecuentes, se estipularon entre 4 y 6 reales por marco. Sin embargo, debe tomarse muy en cuenta que los plazos eran comúnmente a corto o muy corto plazo, lo que elevado el interés a un año, éste alcanza grandes proporciones. En cuanto al valor que se le dio al marco en el periodo estudiado, coincidimos con Bakewell en que seguramente dejó de pagarse el valor oficial (65 reales) que se había establecido a principios del siglo, para elevarse a 67 reales e incluso más dependiendo del grado de pureza del metal.

CAPÍTULO VI LOS COMERCIANTES EN LA ADMINISTRACIÓN LOCAL

Antes de abordar el tema del cabildo¹ de Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVII, quisiéramos retomar las preguntas que se hizo Peter Bakewell hace ya varias décadas, y que son fundamentales para el caso que nos ocupa: ¿A quién o qué representaban los cabildos? ¿Hasta qué punto se aplicaban o eran efectivos los diversos medios de control económico de que disponían? ¿Hasta qué grado es verdad que los cabildos perdieron poder y energía en el siglo XVII? ¿Cayó este poder en manos de grupos informales que actuaban fuera del marco institucional? Si bien es cierto que Bakewell fue respondiendo de alguna manera a estas cuestiones, modestamente deja señalado que para conocer las condiciones locales, y contestar acertadamente estas preguntas, sería necesario hacer una historia urbana basada en la investigación de los archivos notariales y municipales y “no en las series ya publicadas sobre las transacciones efectuadas por los cabildos”,² algo que todavía no se ha hecho. El autor, por tanto, nos alertaba sobre sus planteamientos, que en ningún momento eran definitivos, pues se carecía de estudios profundos partiendo de los libros notariales y los pocos documentos que ofrece el archivo municipal de Zacatecas para este siglo.³

Uno de los objetivos que perseguimos en este apartado es contribuir con algunas respuestas, bajo la perspectiva de los mayoristas locales de la muestra, a las preguntas que lanzó Bakewell y que la historiografía aún no ha respondido. Y, en este sentido, alentamos a su estudio, pues no sólo es completamente relevante sino fundamental para el conocimiento de la sociedad zacatecana y de sus instituciones en este periodo.

Una de las particularidades de la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII, a diferencia de la centuria precedente, fue el lugar que ocuparon los ricos comerciantes en la sociedad y en el gobierno de la ciudad, así como el tipo de relaciones que

¹ A lo largo del capítulo utilizaremos los términos de *concejo* o *capítulo* y *consistorio* como sinónimos de cabildo o ayuntamiento, ya que por antonomasia éstos se refieren a corporaciones municipales, aunque también designen instancias colectivas o colegios religiosos, como me fue aconsejado por el Dr. José Enciso Contreras. De igual modo le agradezco su valiosa sugerencia en cuanto a omitir el término “municipio”, ya que dicho término no estaba en boga en el lenguaje común ni político de la época. De ahí que no hagamos referencia al cabildo o ayuntamiento municipal, sino que lo hemos reducido simplemente a cabildo, ayuntamiento o a los sinónimos arriba apuntados.

² Bakewell, *Minería...*, p. 119, n. 2.

³ La obra de José Enciso (*Zacatecas...*) es una referencia obligada sobre las instituciones y autoridades que concentraban el poder local en Zacatecas en el siglo XVI.

establecieron con los más ricos mineros, antaño los únicos representados en el cabildo. José Enciso ha señalado que desde la fundación del asentamiento minero hasta finales del siglo XVI, los comerciantes no tuvieron un papel importante en la toma de decisiones ni en las competencias de la república. Además, sus intereses entraron muchas veces en conflicto con esa oligarquía minera respecto de la cual jugaron un papel subordinado.⁴

Esta situación cambió en el siglo XVII, sobre todo hacia la década de 1650, cuando, ante las dificultades del sector minero y el consecuente declive en la producción de plata, los mineros empezaron a dejar vacantes los cargos públicos del ayuntamiento. Fue a mediados de esa centuria, cuando los problemas económicos apesadumbraban a los mineros en particular y a la sociedad en general, cuando se abrió la oportunidad para los mercaderes de integrarse al capítulo, favorecidos con la venta de oficios públicos que se había empezado a llevar a cabo, al menos en Zacatecas, en el decenio de 1620-1630.⁵

Pero no sólo la compra de un oficio llevó a los mayoristas zacatecanos a las filas del ayuntamiento. Al suspender la Corona el financiamiento a los mineros, éstos quedaron a merced del capital privado, proporcionado por los mercaderes de la ciudad de México, y de algunos comerciantes locales, quienes finalmente terminarían distribuyendo también parte del capital de los mexicanos. Esto nos hace pensar que fueron los propios mineros quienes llevaron a sus aviadores a las alcaldías ordinarias (cargos electivos) apoyados por los comerciantes que comenzaban a integrar el concejo por medio de la compra de cargos.⁶ Otra cuestión importante que debe señalarse, es que algunos mineros en ese momento no estaban en condiciones de comprar un cargo ni tampoco de utilizar sus propios fondos para echar a andar el aparato administrativo, que por entonces andaba escaso de fondos y en busca de financiamiento. Como veremos más adelante, desde 1656 hasta principios del decenio de 1670, dos comerciantes patrocinaron con sus arcas algunas de las tareas que debía cumplir el cabildo.

⁴ Enciso, "Mercado de vino...", p. 23.

⁵ Bakewell, *Minería...*, p. 138.

⁶ Cfr. Anexo, Cuadro 9

Tomando en cuenta lo anterior, es posible creer que las redes financiero-mercantiles que fueron entretejiendo los mayoristas zacatecanos con los más ricos mineros de la ciudad, fue otro de los motivos que explican, en parte, este cambio en el interior de la institución.

Una vez que los ricos comerciantes quedaron representados en el ayuntamiento, al lado de la elite minera, se creó una red de intereses entre estos dos grupos que concentraban el poder económico y se ocupaban de la administración local. En este capítulo explicaremos cuáles eran estos intereses, cómo se fueron estrechando las alianzas entre ambos grupos, cuáles fueron las ventajas y los beneficios que los mercaderes sacaron de su pertenencia al cabildo y la importancia que tuvieron las redes de influencia que desde ese organismo crearon; así como el papel que tuvieron en todo ello las redes familiares. En este apartado abriremos la discusión haciendo un recorrido por cada uno de los cargos públicos que dieron vida al cabildo en la segunda mitad del siglo XVII, para ver quiénes lo integraban, las funciones que ejercía cada miembro y cómo fueron fincándose las alianzas entre unos y otros.

Si atendemos a lo señalado por Peter Bakewell, el capitán José de Villarreal fue probablemente el primer comerciante que formó parte del ayuntamiento, con su nombramiento como alguacil mayor en 1654; el segundo sería el capitán José de Arroyo Santervas, tesorero de la Bula de la Santa Cruzada, quien formó parte de este organismo en 1660. Ambos casos resultan por demás interesantes, no sólo porque según la *Recopilación de Leyes de Indias* los comerciantes tenían prohibido ser titulares de un regimiento (ya que el cabildo ejercía un fuerte control del comercio local),⁷ sino por el importante vínculo que existía ellos. Estos comerciantes eran cuñados y sus redes mercantiles se entrelazaron para conformar un mismo tejido, del cual formaban parte importantes funcionarios del gobierno virreinal y local, ricos mineros y mercaderes de plata de la ciudad de México.

Hemos citado ambos casos porque parecen haber sido los primeros comerciantes que se integraron al cabildo de Zacatecas, que desde su establecimiento había sido el coto de los mineros más ricos del momento, y será a partir de su incorporación en dicha institución que veamos a los mayoristas locales ir

⁷ *Ibid.*, pp. 142-143.

paulatinamente ocupando algunos de los cargos del ayuntamiento. Pero lo acontecido en Zacatecas no fue excepcional, en otras localidades como la ciudad de Puebla,⁸ Querétaro⁹ y en la villa de Aguascalientes,¹⁰ los comerciantes también pudieron integrarse al cabildo en el siglo XVII, institución anteriormente dominada por las elites locales, de las que hasta entonces no formaban parte.¹¹ Alfaro Ramírez y De la Peña, por ejemplo, ponen de relieve que durante esta centuria la oligarquía poblana abrió las puertas por primera vez a dos grupos sociales, el de los comerciantes y obrajeros, para su incorporación en el concejo angelopolitano, en parte por la riqueza que empezaron a concentrar, producto de sus actividades y de la diversificación de sus inversiones, y porque fortalecían las redes de intereses del grupo oligárquico.

6.1. La composición del cabildo de Zacatecas: cargos y beneficios

Era en el corregimiento y en el cabildo donde descansaba el gobierno de la ciudad. El corregidor era el funcionario y juez de mayor jerarquía, aunque poco podemos decir en cuanto a sus actividades de gobierno o administración de justicia. Bakewell había hecho hincapié en la vaguedad de la legislación española al abordar el problema en torno a la jurisdicción y atribuciones del corregidor de Zacatecas. Pues los límites de su ejercicio con respecto a los alcaldes ordinarios y al mismo cabildo no eran precisos.¹² Así, por ejemplo, la distinción entre la jurisdicción del corregidor y los alcaldes ordinarios en los

⁸ De la Peña, *Oligarquía...*, Alfaro, *Administración...*

⁹ Super, *La vida...*, p. 122.

¹⁰ Rojas, *Las instituciones...*, pp. 227-242.

¹¹ Parece que en la Guadalajara del siglo XVII, como señala Thomas Calvo (*Guadalajara...*, pp. 387-397), la política y el comercio supieron conservar un área de autonomía. Los grandes comerciantes tapatíos no se interesaron en participar directamente en el poder local, aunque lo hicieron de forma limitada. Sin embargo, como el propio autor muestra, los ricos comerciantes sí llegaron a estrechar alianzas con el ayuntamiento y con algunos miembros de la Audiencia.

¹² Esta vaguedad de la legislación española que afectaba la administración colonial durante el siglo XVII es profundizada por Bakewell (*Minería...*, p. 129), quien expone claramente el problema: la Corona no podía pretender legislar con exactitud, a tanta distancia, por lo que se debía dejar un gran campo discrecional a los oficiales locales. Esta cuestión también fue retomada por Hoberman (*Mexico's...*, p. 149) y Alfaro (*Administración...*, pp. 62-63). La primera autora señala que si bien el sistema de gobierno de los Habsburgo ha sido visto como ineficiente y confuso, plantea verlo en términos de un sistema racional que articulaba muy bien los elementos de la sociedad colonial, mostrando que más que confuso era sofisticado. Alfaro, por su parte, y bajo la misma interpretación de los autores arriba citados, muestra como la autoridad que se les confería a los corregidores, alcaldes ordinarios y regidores, observando al ayuntamiento de Puebla a finales del siglo XVIII y principios del XVIII, tenían casi el mismo poder, y por tanto cumplían tareas específicas sin precisar la intervención de otra autoridad, originando no pocas veces querellas.

casos de primera instancia estaba siempre en duda y para determinarla era común se siguiera la costumbre, aunque con dificultades pues no había una práctica constante. En Zacatecas llegó a ser el primero o los segundos, tras una disputa o de común acuerdo, todo dependía de quienes portaban el cargo y las relaciones entre ellos. Asimismo, los límites entre la autoridad legislativa y administrativa del corregidor y el cabildo eran indefinidos.

Bakewell señala, retomando la propuesta de Constantino Bayle¹³ como aquella que se asemeja más al caso zacatecano, que el corregidor oficialmente no formaba parte del cabildo, pero lo dominaba en virtud de su poder supremo en los campos administrativo y judicial.¹⁴ Sin embargo, como veremos más adelante, la competencia de uno u otro trajo disputas en la primera mitad del siglo XVII.¹⁵ Después del declive de la producción minera, y sobre todo a mediados de la centuria, los conflictos entre las diferentes autoridades por su jurisdicción dejaron de ser motivo de enfrentamientos. Pues, además de la costumbre y creciente apatía, de las que habla Bakewell, entre los capitulares y el corregidor, las autoridades locales encontraron un interés común que se concretó con la llegada de los mercaderes al ayuntamiento. En otras palabras, los intereses creados en torno a la comercialización de la plata, fincados en las redes de complicidades entre las propias autoridades locales (y luego éstas entre algunos oficiales reales), fueron el resultado de esta armonía, que no era otra cosa que su actuación conjunta en actividades generosamente lucrativas que a todos beneficiaban.¹⁶

¹³ Bayle, *Los cabildos...*

¹⁴ El autor añade que si bien en la *Recopilación de Leyes de Indias* de 1680, hay algunas pocas disposiciones, éstas no son ilustrativas en tanto que una de las más importantes que ahí se anotan es aquella que prohíbe al corregidor interferir en las votaciones de los miembros del cabildo, acto que se llevó a cabo en repetidas ocasiones en este centro minero. Bakewell, *Minería...*, p. 134.

¹⁵ Por ejemplo, los corregidores intervenían en la elección de alcaldes ordinarios, a pesar de que estaba prohibido y de las constantes quejas por parte del cabildo. La costumbre que se aplicaba en la ciudad era volátil, lo mismo se aceptaba la intromisión del corregidor o no, pero cuando la intrusión del corregidor era mal vista, entonces el cabildo lo señalaba por sus actividades de peculado.

¹⁶ Por otra parte, Bakewell (*Minería...*, p. 135) señala que quizás los corregidores aprendieron a conducir sus actividades comerciales extraoficiales de manera que no molestaran ni al cabildo ni a los habitantes de la ciudad, esto ya para la segunda mitad del siglo XVII. A partir de nuestra investigación puntualizaría que, al menos en la segunda mitad de este siglo, algunos de los miembros del cabildo, entre ellos los comerciantes, llegaron a tener relaciones financiero-mercantiles con los corregidores, de manera que, al parecer, tanto unos como otros dejaron de verse como dos bandos separados, diferenciados y contrapuestos.

6.1.1. El corregimiento

El periodo de gobierno de los corregidores era de cuatro a cinco años, con un salario anual de mil pesos de oro de minas (alrededor de 1,650 pesos) y su cargo era honorario. Incluso llegó a ser un premio que se otorgaba por largos servicios a la Corona y para algunos fue la culminación de su carrera.¹⁷ Debido a la influencia del corregimiento de Zacatecas, como uno de los centros mineros más importantes del virreinato, compartía con otras dos ciudades la intervención directa de la Corona al hacer los nombramientos de corregidor: la ciudad de México, capital del virreinato y; Veracruz, el principal puerto de la Costa del Golfo.¹⁸

La venta de gubernaturas provinciales se dio después de 1670 y, con ello, el corregimiento de Zacatecas podía obtenerse con dinero. Desde luego, como lo hace ver Bakewell, no se llevó a cabo una subasta pública sino que se prefirió una transacción más discreta, a manera de donativos.¹⁹ El hecho de que el corregimiento no fuera motivo de compraventa durante largo tiempo (como ya había sucedido con otros cargos como el de regidor) se debió, precisamente, a que la Corona no estaba dispuesta a vender los altos puestos administrativos por la gran responsabilidad judicial que éstos tenían.

Pero a pesar del cuidado por parte de la Corona al elegir a los corregidores, antes o después de que este cargo pudiera comprarse, los de Zacatecas, a lo largo del siglo XVII, descubrieron una actividad lucrativa y aceptable para los vecinos: el avío a los mineros.²⁰ Así pues, los corregidores posteriores a 1670 no fueron más arbitrarios que los anteriores por el hecho de haber comprado el cargo.²¹ Desde que se estableció el primer corregimiento en Zacatecas, los titulares siempre ejercieron actividades ilegales aunque, desde luego, pudieron haber existido excepciones.

¹⁷ Bakewell, *Minería...*, pp. 130-131.

¹⁸ *Ibid.*, p. 130.

¹⁹ *Ibid.*, pp. 132-133.

²⁰ *Ibid.*, p. 133. Bakewell opina que al parecer en un principio empleaban sus propios fondos, pero más tarde actuaron con frecuencia como agentes de los mercaderes de plata de la ciudad de México, que solían comprar con descuento la plata de los mineros a cambio del financiamiento que les proporcionaban.

²¹ *Idem*

Lo anterior sin duda puede explicar, en parte, porqué los precios en que se cotizó el corregimiento de Zacatecas fueron muy elevados en el siglo XVII.²² Nos hemos detenido en este importante cargo porque muchos de los corregidores de este periodo estuvieron relacionados, directa o indirectamente, con los mayoristas locales, en especial con aquellos que formaban parte del cabildo. Por ello consideramos que (con algunas excepciones), las relaciones entre los miembros del concejo y el corregidor mejoraron significativamente respecto a lo sucedido en la primera mitad de la centuria.

Los vínculos que unían al corregidor con los comerciantes que ocupaban un asiento en el cabildo o que estaban estrechamente ligados a sus integrantes, fueron muy diversos: desde el financiamiento hasta asociaciones mercantiles, muestras de solidaridad o favores especiales. Basta señalar que algunos corregidores de este periodo fueron afianzados, para ejercer el cargo, por mayoristas locales. En 1689, seis de los nueve fiadores que presentó el general Juan Bautista Anzaldo de Peralta, eran comerciantes: Alonso de Quintanilla, Andrés Roldán Ponzan, Pablo Muñoz Vida (minero-aviador), Juan de Seña Cavada, Francisco de Medrano.²³ Las ventajas que ofrecía el afianzar o establecer un vínculo con un corregidor podían ser muchas y muy variadas, pues ya hemos visto tanto el poder que tenía como el tipo de actividades lucrativas solía desempeñar. Por ejemplo, uno de los beneficios para el comerciante, como sucedió en numerosas ocasiones, era poder ser designado alcalde ordinario por el corregidor. Como veremos más adelante, este cargo fue muy codiciado por los mayoristas locales y a pesar de que los corregidores tenían prohibido interferir en las elecciones del concejo, lo hicieron. Precisamente, Anzaldo de Peralta influyó en la designación de ciertas alcaldías, y no sorprende ver que a lo largo de su periodo, de los diez alcaldes ordinarios que se eligieron, cinco fueran comerciantes,²⁴ dos de ellos sus

²² Interesante es también la comparación que hace Carmen Palomo ("Los corregidores...", p. 121) con respecto al precio que podía llegar a costar el corregimiento de la ciudad de México y el de pues encuentra, por ejemplo, que mientras en la capital virreinal, D. Juan Núñez de Villavicencio, había pagado 6,000 pesos por el cargo en 1684; en el centro minero, en ese mismo año se cotizaba a 10,000 pesos. Lo que deja entrever las grandes oportunidades que podía ofrecer este cargo en el centro minero, en especial para realizar lucrativos negocios, como el avío a los mineros. Sin tomar en cuenta que el corregidor de según Palomo, cobraba una pequeña cantidad por el denuncia de cada una de las minas de su distrito.

²³ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, 14 marzo 1689, fj. 148v.

²⁴ *Cfr.* Anexo, Cuadro 9. Entre los mercaderes que fueron alcaldes ordinarios durante el corregimiento de Anzaldo de Peralta, encontramos a Alonso de Quintanilla y Andrés Roldán Ponzan, que habían sido sus fiadores; José de Villaurrutia, Andrés Tenorio Corona, Diego Cid de Escobar y Juan Antonio

fiadores para entrar en el cargo, como fue el caso del mercader Alonso de Quintanilla, a quien además nombró como teniente de corregidor.²⁵

En 1695, otro corregidor, Pedro de Frías, ofreció por fiadores a cuatro mayoristas locales y dos mineros.²⁶ La relación entre los corregidores y sus fiadores se hizo evidente no sólo con la imposición de alcaldías ordinarias por aquél en favor de éstos,²⁷ sino también en las estrechas relaciones mercantiles y financieras que tuvieron durante los años del corregimiento y algunas veces después de haberse ejercido el cargo.

Los préstamos en moneda o plata, entre los corregidores y los comerciantes no era cosa extraña, pero se fundaban en la pertenencia a las mismas redes de sociabilidad. Los corregidores que concedieron y solicitaron crédito a los mercaderes, lo hicieron con aquellos hombres que gozaban de una probada posición económica y mantuvieron con ellos otro tipo de relaciones mercantiles además de la crediticia. El corregidor García Vargas Manrique fue acreedor varias veces del comerciante y tesorero Diego Sánchez de Salas, en ocasiones sólo como fiador y otras veces como principal deudor. En 1671, por ejemplo, el corregidor le concedió a Sánchez de Salas, en ese entonces alcalde ordinario, un préstamo de 10,000 pesos en reales, presentando como fiador a otro comerciante acaudalado y con muy buenas referencias.²⁸ También había sido su acreedor algunos meses atrás en dos escrituras de obligación de pago como fiador de un minero.²⁹

Los mercaderes Juan de Infante, José de Arroyo Santervas y Gerónima Gutiérrez de Villarreal fueron acreedores en su momento del corregidor Tomás Freire de

Montalvo: AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, 1 enero 1690, fj. 225; 1 enero 1691, fj. 326; 1 enero 1692, fj. 365.

²⁵ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, 24 abril 1690, fjs. 283v-285. Alonso de Quintanilla también fue afianzado por dos comerciantes de pequeño giro, quienes seguramente se ofrecieron como tales por las ventajas que ello les podía traer, una estrategia semejante a la empleada por los mayoristas locales, aunque cada uno desde diferentes planos: los minoristas eran fiadores de cargos públicos de menor nivel que los cargos que afianzaban los mayoristas.

²⁶ En concreto fueron los comerciantes Juan de Lucio Carrera, Andrés Tenorio Corona, Pedro de Cevallos y José Quiroz; y los mineros Ignacio de Bernárdez y Juan Bernardo de Valdés AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro IX, 1 enero 1702, fjs. 207-210.

²⁷ Todos los mercaderes obtuvieron una alcaldía ordinaria en el periodo de Frías como corregidor excepto José Quiroz. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, 2 enero 1698, fj. 16; 1 enero de 1700, fj. 50; 1 enero 1701, fj. 118.

²⁸ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 4 julio 1671, obligación de pago, fj. 118.

²⁹ *Ibid.*, 10 enero 1671, fjs. 4v-5; 9 mayo 1671, fj. 76.

Somorrostro. El primero por la cantidad de 1,708 pesos 5 tomines,³⁰ el segundo por 1,578 pesos y un real,³¹ y la tercera por la suma de 2,000 pesos en reales.³²

Las empresas financiero-mercantiles entre los corregidores y los mercaderes podían alcanzar grandes proporciones. El siguiente ejemplo quizás resulta excepcional por las magnitudes en que se llevó a cabo, pero sin duda muestra los alcances que estas relaciones podían llegar a tener. Sabemos que hubo una fuerte red de intereses en torno a la comercialización de la plata entre un corregidor y una familia mercantil. Es decir, entre el corregidor Vargas Manrique y los comerciantes José de Villarreal, alguacil mayor; José de Arroyo Santervas y Diego Sánchez de Salas, tesoreros de la Bula de la Santa Cruzada; y Juan Fernández Sañudo. De ello se percató Teresa Huerta, quien al estudiar la asociación Quesada-Retes (1656-1667), encontró que los comerciantes zacatecanos que más recurrieron al crédito de la tienda de plata fueron estos cuatro personajes, quienes, como mostramos en esta investigación, estaban emparentados y fueron miembros del cabildo de Zacatecas. Todos, más allá de su demanda de crédito, comercializaban la plata de los mineros zacatecanos. Pero además, el caso anterior deja ver no sólo las relaciones financieras entre un corregidor y un grupo de comerciantes, también confirma influénciale peso que éstos ejercieron en la vida pública de Zacatecas y la forma en que utilizaban su cargo para obtener beneficios económicos.³³

Ciertamente no todos los corregidores estrecharon alianzas con los comerciantes locales, pero sí fue excepcional el que no sucediese. El siguiente caso que presentamos fue una de esas salvedades que, sin embargo, evidencia también las redes y complicidades que existían entre los miembros del cabildo; así como los vínculos de éstos con los dos grupos a los que representaba: la elite minera por una parte, y a los mayoristas locales por la otra.

A finales del año de 1700, los comerciantes de mayor peso en la ciudad y algunos ricos mineros, ante la noticia de la llegada a Zacatecas de Felipe de Otaduy y Avendaño como nuevo corregidor, elaboraron un escrito a través del cual otorgaban un

³⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 5 enero 1685, obligación de pago, fjs. 10-10v.

³¹ *Ibid.*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

³² *Ibid.*, Libro II, 7 julio 1686, testamento, fjs. 262-273v.

³³ Huerta, "Los Retes...", p. 74.

poder al cabildo (institución que los representaba) para que pidiera la revocación de Otaduy.³⁴ Este documento deja entrever varias cuestiones. Primero, la preocupación, sobre todo de los comerciantes, algunos de ellos con cargos en el ayuntamiento, que veían peligrar algunos de sus intereses con la llegada de un corregidor del que ya tenían noticias de su poca maleabilidad. Antes de recibir este nombramiento, Otaduy y Avendaño había sido alcalde mayor de la villa de Aguascalientes, Santa María de los Lagos y Tlaltenango, lugares donde tanto él como algunos mercaderes zacatecanos tenían movimientos mercantiles y crediticios. En este sentido, es factible que aquellos ya hubieran tenido algún encuentro con Otaduy y que de ahí naciera la declarada antipatía que le tenían a su persona.

Sabemos también que algunos alcaldes mayores de algunas localidades tuvieron negocios con ricos mercaderes zacatecanos, especialmente entre aquellos que eran miembros del cabildo y los regidores que obtuvieron estos cargos.³⁵ Por tanto no es extraño que buena parte de los mercaderes que se lanzaron contra Otaduy y Avendaño, ya lo conocieran de antemano y supieran lo difícil que era negociar con él, o de los malos resultados que se podían obtener. De hecho, el grupo que se manifestó abiertamente contra él señalaba su “carácter conflictivo”, como uno de los principales inconvenientes que presentaba para ocupar el corregimiento de Zacatecas.

Un segundo elemento valioso del texto que venimos refiriendo es la disposición de este grupo comandado por el cabildo para ofrecerle al rey los 7,000 pesos que Otaduy había pagado por el corregimiento,³⁶ después de haberle sido vendido y traspasado por el capitán José de Villaurrutia, quien había ganado la merced para entrar de corregidor.³⁷ La oferta que hizo este grupo al rey saldría de sus propias arcas,

³⁴ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, 3 octubre 1700, poder, fjs 78-83.

³⁵ Por ejemplo, hacia 1684, el alcalde mayor de Aguascalientes, el capitán Marcos Pérez de Montalvo (encomendero de la ciudad de México), financiaba a algunos mayoristas zacatecanos; al igual que el capitán Pedro de Salazar y Águila, quien fuera alcalde mayor de la villa hacia 1691. Por citar otro ejemplo, en el real de minas de Mazapil, su alcalde mayor recibía financiamiento para sus empresas mineras de algunos comerciantes como Diego Cid de Escobar, Juan de Infante y Gerónima Gutiérrez de Villarreal.

³⁶ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro I, 3 octubre 1700, poder, fjs. 78-83. Hay una relación que Otaduy y Avendaño, como alcalde mayor de la villa de Jerez y del valle de Tlaltenango, en donde dice haberle ofrecido el capitán José de Villaurrutia traspasarle el corregimiento de Zacatecas en 11,000 pesos: AGN, *Ramo Civil*, 1568/1386 48.

³⁷ Desconocemos los motivos por los cuales renunció Villaurrutia al corregimiento. Palomo Sousa (“Los corregidores...”, p. 121), probablemente apegada a sus fuentes, señala que la causa que aquél

lo que reafirma no sólo las grandes perturbaciones que había causado el nombramiento de Otaduy, también la disponibilidad y solidaridad de todos los ahí representados al comprometerse a donar cierta cantidad para evitar los inconvenientes que este nombramiento causaría, sobre todo para los mercaderes.

¿Cuáles pudieron haber sido los motivos que empujaron a estos hombres a rechazar fieramente la presencia de este corregidor? Es muy posible que vieran en Otaduy y Avendaño a un hombre que llegaría a vigilar y tomar decisiones en los asuntos de gobierno, cuando, a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, los corregidores solían confirmar y ratificar las decisiones del consistorio. También pudieron haber pensado que este nuevo corregidor entorpecería o acabaría con algunas de las actividades ilegales que llevaban a cabo los capitulares. Y, por qué no, quizás advertían la llegada de un corregidor autoritario, que cambiaría las reglas del juego inclinándolas a su favor y ya no a las de los grupos representados en el ayuntamiento.

Elías Amador apuntó que entre los involucrados no sólo estaban comerciantes y mineros, y aunados a éstos el cabildo, también los oficiales reales, el vicario eclesiástico y los prebostes de las comunidades religiosas.³⁸ No es difícil pensar que tanto autoridades civiles como religiosas apoyaran a los mercaderes, pues todos de cierta manera estaban vinculados a estos últimos. Simplemente la dependencia de los mineros a sus aviadores puede justificarlo.

Pese a la extraordinaria respuesta por parte de los miembros más destacados de la sociedad zacatecana para destituir a Otaduy, dicha petición no fue aceptada y éste llegó a ser corregidor en dos ocasiones.³⁹ Los cambios que temían los mercaderes no se hicieron esperar, aunque no fueron demasiado importantes. Uno de ellos fue la

alegó fueron sus “achaques”, por lo que se le devolvió el dinero a sus herederos. En todo caso, llama la atención, dado que éste era un prominente comerciante en al menos desde 1685, lo que hubiera resultado muy beneficioso para él ejercer el cargo. Añadiremos que como alcalde ordinario (1692) y tesorero de la Cruzada (aproximadamente un año después), Villaurrutia había mantenido estrechos vínculos con los mineros y comerciantes que se manifestaron contra Otaduy, incluso formaban parte de sus redes de sociabilidad, por lo que sería interesante saber qué lo llevó a renunciar el cargo en Otaduy.

³⁸ Amador, *Bosquejo...*, pp. 386-387.

³⁹ Al parecer Otaduy y Avendaño tenía muy buenas relaciones en la Corte. Este corregidor inició sus funciones en Zacatecas en 1698. Siete años después, en 1705, salió rumbo a la Península para arreglar las cuestiones tocantes a la repulsa que le tenían y habían manifestado varios miembros de la sociedad zacatecana e incluso el mismo virrey de la Nueva España. Pero en su estancia pudo resolver a su favor las acusaciones que se le habían imputado y el Consejo de Indias dictó una provisión para que se le restituyera en su cargo de corregidor. Amador, *Bosquejo...*, pp. 386-387.

manipulación de las elecciones que tocaba al cabildo hacer anualmente.⁴⁰ Desde luego que no era cosa extraña que esto llegase a suceder, como ya hemos visto, pues muchos corregidores lo habían hecho anteriormente, pero solían buscar o contar con la aceptación y apoyo del concejo, como parte de esas “solidaridades” entre unos y otros, amarradas con las redes financiero-mercantiles que los unían. La llegada de un hombre con el que posiblemente no podrían entenderse, “involucrarse”, o que pudieran sujetarlo a ciertas condiciones a cambio de otras, preocupaba a estos hombres que veían resquebrajar todo un sistema que les había llevado casi medio siglo construir.

Aquello que hemos llamado “favores especiales” como otra especie de vinculación entre el corregidor y los comerciantes, tiene que ver con una serie de atenciones mutuas como miembros de una misma red de sociabilidad, y permitían, en caso de no tener esta pertenencia, su incorporación a esta amplia red. Con la llegada de un nuevo corregidor a Zacatecas en 1684, Tomás Freire de Somorrostro, el comerciante y tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas, mostró un rápido interés por vincularse al corregidor. Tras su llegada a esta ciudad le prestó ocho reposteros de Flandes, como lo deja asentado el comerciante en su testamento. Las relaciones entre ambos seguramente crecieron a lo largo del tiempo en que Freire tuvo el corregimiento. Pues sabemos, por ejemplo, que el corregidor tenía algunas cuentas pendientes con Arroyo Santervas hacia 1687; y también que aquel le había hecho un préstamo al mercader, antes de esa fecha.⁴¹

Un suceso que se dio en 1690 también denota las relaciones del corregidor con los comerciantes, aunque de manera indirecta. En este año llegaron ciertos hombres a Zacatecas con algunas mercaderías que empezaron a vender por las calles. Algunos, sin embargo, instalaron unas “mesillas” con objeto de vender en un sólo sitio sus

⁴⁰ En varias ocasiones Otaduy fue el único capitular en el cabildo con voz y voto y otras veces lo acompañaba sólo un capitular, por lo que algunas alcaldías ordinarias y nombramientos menores fueron influenciados por él. Sin embargo, como señalamos arriba, los cambios que se esperaban con el nombramiento de Otaduy como corregidor no fueron trascendentales. De hecho, parece que los mayoristas locales seguían teniendo un gran peso en el cabildo, sobre todo a través de las alcaldías ordinarias. Comerciantes como Juan de Lucio Carrera, Antonio Gaudín, Andrés Tenorio Baldegradas y Tomás Ruiz Vallejo, que aparecían en la primera plana de la revocación que se pedía al rey del corregimiento en Otaduy, fueron alcaldes ordinarios durante su periodo en el cargo. Ruiz Vallejo incluso fue teniente de corregidor. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro IX, fjs. 92-97v, 102-106v, 118, 122, 212, 215, 248 y 266v.

⁴¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 202.

artículos. Pero éstos se colocaron en la esquina de las casas del mercader Lucas Fernández Pardo, quien fuera en dos ocasiones alcalde ordinario.⁴² Ante la presencia de estos ambulantes cerca de su casa, el reclamo a las autoridades por Fernández Pardo no se hizo esperar. Al parecer, estos “mesilleros”⁴³ tenían un permiso del corregidor, en ese entonces Juan Baptista Anzaldo de Peralta, quien muy posiblemente desconocía el sitio a dónde fueron a parar estos vendedores. Él junto con un cabildo que se había contrariado mucho por la situación, actuaron ante la queja de Fernández Pardo y los quitaron inmediatamente del lugar.

Seguramente si estos hombres se hubiesen establecido en otra parte no se hubiera dado lo acontecido, ya que al parecer el corregidor les había otorgado un permiso que siguió respetando. Quizás, la autorización de los ambulantes para vender por las calles se pudo haber hecho bajo algún arreglo en el que ambos –corregidor y ambulantes- tuvieran ganancias. Sobre todo porque tras lo sucedido la autorización siguió vigente, pero con la consigna de vender únicamente por las calles y hasta que terminara el plazo de seis meses que se les había concedido. También se dejaba claro que era una excepción, pues nadie debía actuar como ellos, por lo que es muy posible que Anzaldo de Peralta hubiera recibido alguna participación monetaria; o incluso, que él mismo les haya proporcionado las mercancías para que las vendieran. En todo caso, le resolvió a Fernández Pardo el problema. De no haberlo hecho seguramente hubiera sido una descortesía no sólo con un grupo dominante como el de los poderosos comerciantes –al que pertenecía Fernández Pardo- sino con el ayuntamiento que los representaba.

6.1.2. El cabildo

El ayuntamiento de Zacatecas, como el resto de los cabildos novohispanos, estaba integrado esencialmente por dos alcaldes ordinarios, que representaban a la justicia, y por los regidores (el regimiento) en quienes recaía la representación de la ciudad. Éstos y el escribano de cabildo formaban el esquema básico del ayuntamiento.⁴⁴ A principios

⁴² Cfr. Anexo, Cuadro 9

⁴³ Cfr. capítulo I.

⁴⁴ González Muñoz, *Cabildo...*, pp. 25-26. La autora explica las diferencias existentes entre un cabildo y otro, las funciones y preeminencias de las autoridades y la presencia o no de ciertos cargos (como el de

del siglo XVII, todavía se estaban dando ciertos cambios en la institución: algunos cargos se declararon “vendibles y renunciables” (los regimientos y la escribanía de cabildo) y otros se fueron incorporando también dentro de esta categoría de vendibles (el alférez real, el alguacil mayor, el depositario general y, a finales del siglo, el de fiel ejecutor). Pero en lo que respecta al periodo de nuestro estudio, que atañe a la segunda mitad del siglo, además de los regidores y los dos alcaldes ordinarios, el capítulo se conformaba por: un alguacil mayor, el alférez real, el tesorero de la Bula de la Santa Cruzada, y un depositario general.⁴⁵

También se incluían otros “cargos menores”⁴⁶ dentro del ayuntamiento, cuya designación les competía a los regidores y se elegían anualmente. Entre ellos estaba el de *procurador general de la república*, quien era el representante de la ciudad, llevando las quejas de los vecinos ante el cabildo. Este cargo fue ocupado varias veces por comerciantes, importante si pensamos a quiénes estaban representando los procuradores como la voz, que debían ser, de la ciudad. Recibía un salario anual de 100 pesos, 50 de los cuales eran para papel y tinta. Otro cargo era el de *alcaide de la alhóndiga*, quien controlaba y registraba los embarques de grano procedentes de fuera, y al que se le daban entre 200 y 300 pesos de salario al año. Este nombramiento recayó en ciertos personajes ligados a los comerciantes, como Juan de Villarreal,

fiel ejecutor). Por lo tanto, la “diversidad en la unidad” de la que habla la autora al referirse a la composición del cabildo resulta evidente si comparamos el ayuntamiento de Zacatecas con el de Yucatán: si bien se produjo la coexistencia de un esquema básico (la alcaldía y el regimiento), hubo una serie de peculiaridades y características propias en cada cabildo. Como hemos podido constatar, hay todavía muchas dudas en torno a los cabildos y las semejanzas y diferencias también han llevado a los estudiosos a no pocas controversias. En este sentido trataremos de remarcar las peculiaridades que observamos en Zacatecas y que dotan a su cabildo de personalidad propia, aunque desde luego lo haremos muy someramente y reiteramos la necesidad de investigaciones sobre el tema.

⁴⁵ Otro de los cargos que encontramos es el de alcalde provincial de la Santa Hermandad. Bakewell (*Minería...*, p. 159) señala que este puesto fue ocupado por algún vecino prominente de Zacatecas o, en ocasiones, se le dio al mismo corregidor. No tenemos mucha información respecto de este cargo. En 1656, se presenta en las actas del cabildo un título de alcalde provincial, pero parece que el propietario no lo ejerce. Luego, no es hasta 1675 cuando el general Diego de Medrano va a presentar un título de alcalde provincial de la hermandad. A lo largo de este periodo el ayuntamiento se mostró algo reticente a aceptar que este cargo (que era vendible) tuviera voz y voto en el concejo, y parece que no lo tuvo. También se negó a que hubiera un Juez de la Hermandad. Para este momento tampoco existía el cargo de fiel ejecutor como tal (que en otros cabildos ya era un cargo vendible). Pues este cargo fue vendido hasta los primeros años de siglo XVIII. En la segunda mitad del siglo XVII, las tareas que luego realizaría el fiel ejecutor recaían en el fiel de pesos, pesas y medidas, en el veedor de las carnicerías y los veedores de los oficios; cargos electivos anualmente. Pero éstos se encargaban de vigilar y, en caso de abusos, denunciarlos al capítulo para que tomara una resolución.

⁴⁶ Ante la falta de otro término más adecuado, utilizamos aquí el empleado por Bakewell.

hermano del comerciante y alguacil mayor José de Villarreal, o Juan Núñez de la Torre, pariente cercano del mercader Manuel Núñez de la Torre;⁴⁷ además los comerciantes también solían afianzar a los alcaides para que ejercieran el oficio.⁴⁸

Otros nombramientos que recayeron en los mercaderes eran los de *contador* de los propios de la ciudad, retenido por casi tres décadas en los comerciantes José de Villarreal y José de Arroyo Santervas; de *obrero mayor*, que se encargaba de las cuestiones tocantes a las obras públicas; de *mayordomo de la fábrica* de la iglesia parroquial y de *veedor de las carnicerías*. Con una participación menos directa por parte de los mercaderes pero sí relacionados con el oficio y con quienes lo desempeñaban, como veremos más adelante, eran los cargos de *escribano de cabildo* y el de *letrado* (una especie de abogado que representaba a la ciudad). Los pocos cargos que ya no fueron ocupados por mayoristas locales, y en cierto sentido los de menos importancia, eran los siguientes: el *veedor de los oficios*, el *fiel de pesos, pesas y medidas*; el *alarife*; el *mayordomo de la ciudad* y el *portero*. Todos estos cargos conllevaban un sueldo, excepto el mayordomo de la fábrica, nombramiento que recayó siempre en ricos comerciantes durante la segunda mitad del siglo XVII: Tomás García de Cañas, Diego Jaimes de Figueroa y, por largos años, en Melchor Martínez.

Estos cargos menores no sufrieron cambios a lo largo de este periodo, aunque sí encontramos la inserción de otro cargo: el juez de la policía. Este nombramiento se añadió en 1677, posiblemente porque la delincuencia cobró proporciones muy altas tras el nuevo periodo de bonanza minera que comenzó a sentirse a principios de esta década.⁴⁹

⁴⁷ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 139v-140, 180 y 219.

⁴⁸ *Ibid.*, Libro VII, fj. 147v.

⁴⁹ *Ibid.*, Libro V, 2 enero 1677, fjs. 63-65v. Cabe destacar que en este centro minero, los periodos de bonanza minera propiciaban el creciente flujo de corrientes migratorias, entre las que abundaba gente desocupada que se veía atraída por el auge de la producción de plata, muy propensa al juego, al ocio y la vagancia. De ello nos da cuenta José Enciso (*Zacatecas...*, pp. 428-437) para la segunda mitad del siglo XVI. Solange Alberro (*Inquisición...*, p. 381-383), quien se da a la tarea de estudiar algunos procesos inquisitoriales de la Zacatecas del siglo XVII, nos amplía más esta visión. Por un lado, observa una coincidencia en la curva que expresan los hechos inquisitoriales con la variación económica de la minería de plata, lo que le permite afirmar que cuando imperaba la estabilidad en la producción argentífera, el volumen de los hechos inquisitoriales registrados se elevaba poco; en cambio al variar ésta, en el sentido de incremento o de una baja, había un crecimiento notable de tales hechos. Por otro lado, si bien encuentra que la naturaleza de los delitos que caracterizan al centro minero no es muy diferente de aquella propia de los hechos inquisitoriales que corresponden al conjunto novohispano, sí presenta una

También anualmente se designaba al diputado de la ciudad. El nombramiento debía recaer en los regidores, alternándose el cargo cada dos meses comenzando por aquel que tenía más antigüedad en el cabildo.⁵⁰ Sin embargo esto parece no haberse respetado pues mercaderes como Tomás Ruiz Vallejo, Juan de Lucio Carrera, José de Villoria y Venia o Juan Antonio Pérez de Baños, por citar algunos ejemplos, tuvieron diputaciones sin ser regidores.

Buena parte de todos estos cargos electivos que hemos reseñado fueron ocupados regularmente por los capitulares,⁵¹ quienes se distribuían algunos de los nombramientos. Lo que, por otra parte, no era excepcional. Victoria González ha mostrado que en el cabildo de Yucatán, en este mismo siglo, hubo quienes ejercieron dos cargos simultáneamente:⁵² uno, el oficio vendible, y el otro, alguno de los electivos (cargos menores y las alcaldías ordinarias). No obstante había cargos capitulares que no eran compatibles con otros, como el de alguacil mayor y alcalde ordinario, por las implicaciones que ambos cargos tenían en el terreno judicial. Beatriz Rojas, al abordar el tema del cabildo de la villa de Aguascalientes, también encuentra que una misma persona desempeñaba al mismo tiempo las funciones, por ejemplo, de regidor y alcalde ordinario. Aunque la autora considera que este acaparamiento de cargos pudo haber obedecido a la falta de gente capacitada, al poco interés en participar en el gobierno o bien, que el carácter vendible de los cargos pudo haber llevado a restringir el número de individuos que podían tener acceso a ellos. Quizás estas observaciones que hace la autora las podemos considerar para el caso zacatecano. Como ya hemos dicho, la segunda mitad del siglo XVII inicia con una crisis que ya venía arrastrando el sector minero y que afectó la economía local y, por consiguiente, fueron pocos aquellos que

singularidad: sus actores, surgidos de sectores sociales diferentes, se expresan, tanto en la forma como en el contenido, “con extraña soltura, y actúan con el mayor desparpajo” (p. 383).

⁵⁰ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 209.

⁵¹ Por ejemplo, en el año de 1659, el capitán José de Villarreal no sólo tenía el cargo de alguacil mayor sino que fue nombrado contador de los propios. Este comerciante también llegó a ocupar varias veces este cargo así como el de procurador general y obrero mayor. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, libro V, 1 enero 1659, fj. 176. Otros comerciantes como Juan Fernández Sañudo, José de Arroyo Santervas, Diego Sánchez de Salas, José Martínez de León, Francisco Domingo de León, Pablo Muñoz Vida, también fueron algunos de los capitulares que se perpetuaron en algunos de los cargos menores.

⁵² González Muñoz, *Cabildo...*, p. 40.

podieron o se interesaron por comprar los cargos.⁵³ También las posibilidades de beneficio económico a través de su participación en el cabildo no podían ser tan ventajosas como en los tiempos de bonanza, mientras que sí estaban comprometidos a aportar caudales propios para continuar la vida activa de la institución.

Sin embargo, no sólo esta situación económica o los costos que implicaba un cargo para su compra y luego para su ejercicio, fueron causa del acaparamiento de cargos en los miembros del cabildo, pues esto fue característico de toda la segunda mitad de la centuria, incluso cuando la producción de plata alcanzó altos niveles alrededor de 1670. Nos atrevemos a plantear que, hasta cierto punto, los capitulares hicieron del ayuntamiento una institución cerrada, donde se concentraron los intereses de los ricos mineros, comerciantes y aviadores, muchos de ellos, además, unidos por lazos familiares. Las posiciones estratégicas, hasta en cargos menores, permanecieron en manos de estos grupos. No en vano vuelve a repetirse esta historia en las décadas siguientes, iniciando así el nuevo siglo. Sorprende incluso que en esa época de prosperidad que dejó sentirse entre 1670 y 1680, los cargos dejaran de ser costosos.⁵⁴ Sí creció el consistorio pero los capitulares volvieron a acaparar los cargos menores y a reelegir algunas alcaldías ordinarias. De hecho, por largos años e incluso décadas, el concejo conservó a muchos de sus miembros. Es verdad que algunos cabildantes se fueron renovando, y las alcaldías ordinarias, por ser anuales y electivas, también rejuvenecieron al ayuntamiento. No obstante hay dos cuestiones que deben apuntarse al respecto: hubo una tendencia de algunos capitulares a renunciar sus cargos en sus parientes o allegados (hijos, yernos, compadres, etcétera); en las alcaldías hubo frecuentes reelecciones y, más importante, los miembros del cabildo, capitulares o no, procuraron introducir a sus parientes en la institución, lo que de cierta manera nos habla de la permanencia de ciertos grupos, familias e individuos en la administración local, y de ellos una buena parte eran mayoristas locales. De todo esto iremos hablando a lo largo de este capítulo. A continuación, después de este recorrido por los cargos

⁵³ Por ejemplo, el primero de enero de 1655 se llevó a cabo la elección de alcaldes ordinarios por parte de los dos únicos capitulares, el corregidor y el alguacil mayor. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, 1 enero 1655, fj. 97.

⁵⁴ El cargo de alférez real fue vendido al minero Pablo Muñoz Vida en 1675 en 1,000 pesos, el mismo que a mediados de siglo fue rematado en 10,000 pesos; en 1675, Jorge Gato pagó 500 pesos por el oficio de regidor que su suegro, José de Mendoza, renunció en él; y en 1676, compró por remate público el oficio de regidor en 500 pesos en plata.

menores del ayuntamiento, daremos paso al análisis de los brazos que conformaban el cabildo: la Justicia y el Regimiento.

6.1.3. Las alcaldías ordinarias

La Justicia estaba representada en el cabildo por dos alcaldes ordinarios: el de “primer voto”, que tenía la preeminencia y el de “segundo voto”, ambos presidentes del ayuntamiento con jurisdicción civil y criminal en primera instancia.⁵⁵ Tenían un nombramiento anual y eran escogidos por los regidores entre los vecinos de la ciudad. Guardaban preferencia los conquistadores o sus descendientes, lo que nos remite al prestigio que conllevaba este cargo y, por consiguiente, de quien lo ejercía. Hay una controversia en torno a sus funciones dentro de las obras clásicas de Joaquín Avellá y Constantino Bayle: para el primero los alcaldes ordinarios tenían además de sus funciones de justicia, una participación en las tareas administrativa prácticamente igual a la de los regidores; para el segundo, por el contrario, los alcaldes ordinarios cumplían funciones muy específicas en relación directa con la administración de justicia, sin intervenir propiamente en las funciones del ayuntamiento.⁵⁶

El debate quizás radica en el problema de hacer conclusiones tajantes. Ambos investigadores estudiaron los cabildos coloniales de Hispanoamérica y, en consecuencia, las generalizaciones debían resultar inevitables. Sin embargo, más que debatir sobre cuál de las dos posiciones es la correcta, habrá que tomar en cuenta los casos particulares. Tal vez la controversia surgió cuando no se matizó o señaló la posibilidad de que no todos los cargos del cabildo fueron ejercidos de la misma manera, sobre todo al abordar un tema de tal magnitud en donde la diversidad solía ser la regla más que la excepción. Por ejemplo, Victoria González explica que en el cabildo yucateco del siglo XVII, la separación entre la justicia y el regimiento no fue tan profunda como parece dejar entrever Bayle.⁵⁷ La autora observó una cooperación entre ambos en las diversas tareas del ayuntamiento.

⁵⁵ Aunque recordemos que no estaba del todo clara cuál era la jurisdicción de los alcaldes ordinarios y cuál la del corregidor.

⁵⁶ Bayle, *Los cabildos...*

⁵⁷ *Ibid.*, p. 37.

En Zacatecas, sin embargo, la situación es más compleja. Por una parte, los alcaldes ordinarios no participaban directamente en las funciones del cabildo por el cargo en sí mismo, pero algunos de éstos eran capitulares. Por otro lado, encontramos a quienes habían sido designados como alcaldes ordinarios y no tenían un cargo capitular, pero fueron rápidamente ocupando alguno de los variados nombramientos anuales que sí los inmiscuía en las tareas administrativas.

Entre los alcaldes ordinarios que tenían un cargo capitular estaba el mercader José de Arroyo Santervas, quien era tesorero de la Cruzada con título de regidor. En 1674, fue electo para la alcaldía ordinaria y nombrado procurador general.⁵⁸ Esta situación de acaparamiento de cargos se repetiría varias veces en el caso de este comerciante al igual que en el del mercader, Diego Sánchez de Salas: fueron reelectos como alcaldes ordinarios, tenían voz y voto en el cabildo, como tesoreros de la Cruzada, y durante varios años retuvieron diversos cargos menores.

Dentro de la segunda cuestión aludida, es decir, de quienes no eran capitulares pero fueron electos para las alcaldías ordinarias y que ocuparon, a su vez, simultánea o espaciadamente cargos menores de elección anual, encontramos a comerciantes como Melchor Martínez, Juan Fernández Sañudo o Lucas Fernández Pardo, por citar algunos ejemplos. Quienes, además, buscaron los nombramientos más convenientes como el de procurador general, contador, obrero mayor, y mayordomo de la fábrica de la iglesia parroquial. Todos, excepto el primero, eran empleos administrativos, donde se manejaban capitales y, sobre todo, los introducían directamente en las tareas del ayuntamiento.

Por lo anterior podemos inferir que si bien los alcaldes ordinarios no tenían una participación directa en las funciones del cabildo, como propietarios de un oficio capitular tenían voz y voto en la institución.⁵⁹ Es decir, la participación en las actividades

⁵⁸ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, 1 y 9 enero 1674, fjs. 5-6.

⁵⁹ Quisiéramos señalar el hecho de que hacia 1699 fueron nombrados alcaldes ordinarios dos miembros del cabildo, el tesorero de la Cruzada y el alférez real, quienes aparecían en las actas con sus respectivos títulos añadiéndoseles sus alcaldías ordinarias (algo que no había sucedido anteriormente). Luego, en 1701, era tal la ausencia de capitulares que el corregidor solicitó se concediera la presencia de los alcaldes ordinarios como miembros con voz y voto en el concejo para realizar las tareas de la institución. Fue así que en ese año los alcaldes ordinarios se hicieron cargo de llevar a cabo las actividades del cabildo y eligieron a los personajes que ocuparían las dos alcaldías ordinarias de 1702. Al año siguiente las cosas volvieron a su normalidad y los alcaldes ordinarios dejaron de tener directamente voz y voto en el capítulo, al menos hasta 1707.

del concejo por los alcaldes ordinarios fue evidente: ya como capitulares, o bien, que al no serlo, tuvieran cargos menores electivos que sí los hacían partícipes en las tareas del gobierno local.

Pero además de que estos cargos menores inmiscuían a los alcaldes ordinarios en las funciones del cabildo, las redes familiares, mercantiles y financieras que aquellos tenían con otros capitulares hacen impensable que no llegaran a formar parte integral de la institución. Como se confirma cuando nos acercamos a los lazos familiares que unían a algunos alcaldes ordinarios con miembros del concejo que tenían voz y voto, como se aprecia en el siguiente caso. Entre los años de 1656 y 1680 el alguacil mayor José de Villarreal tuvo en varias ocasiones el poder de designar (tenía el derecho al primer voto) y designó, con aprobación del resto de los capitulares, a varios alcaldes ordinarios. Entre ellos nombró a tres de sus parientes, todos comerciantes: su cuñado Juan Fernández Sañudo, su yerno Juan de Castorena y Lucas Fernández Pardo, yerno de su cuñado José de Arroyo Santervas, tesorero de la Cruzada.⁶⁰ No extraña, por tanto, que todos ellos estuvieran vinculados con las actividades del cabildo. Sobre todo, hay que tomar en cuenta que otro integrante de la familia, Arroyo Santervas, también tenía voz y voto en la institución. En la década de 1660 y principios de la siguiente, Villarreal y Santervas llegaron a ser, por algunos periodos, casi los únicos capitulares, encargados de cumplir con las tareas de gobierno al lado del corregidor. En este sentido, la ausencia de capitulares y la estrecha relación de éstos con aquellos a quienes designaban o proponían como alcaldes ordinarios, nos induce a pensar que el ayuntamiento, al menos en estos años, representó fuertemente los intereses de los comerciantes, en él se encontraba un grupo de hombres cohesionados que actuaban de manera conjunta: eran pocos, todos unidos por lazos crediticios, mercantiles e incluso familiares; y todos, además, con intereses en el comercio y la minería.

Los alcaldes ordinarios fueron elegidos entre los mineros y comerciantes más prominentes de la ciudad, la riqueza fue uno de los requisitos primordiales, además de:

⁶⁰ Algunos familiares de Villarreal que ocuparon alcaldías ordinarias o cargos capitulares en el cabildo fueron: su hermano Juan, sus sobrinos Luis y Sebastián Correa, y Diego Sánchez de Salas y Juan Sánchez de Palencia, cónyuges de sus sobrinas.

la vecindad, saber leer y escribir, tener probada su calidad moral (como hombres honorables, decentes y dignos)⁶¹ y la de buen cristiano.

Entre los alcaldes ordinarios debían tener preferencia, como se señala en la *Recopilación*, los conquistadores o sus descendientes.⁶² Y en efecto, vemos desfilar a una serie de descendientes de conquistadores, todos mineros, aunque su riqueza seguía siendo el estandarte para la elección. Lo mismo vemos con los que obtuvieron una alcaldía, aunque hubo algunas excepciones.⁶³ Reiteramos, fue la riqueza aquello que les ganó, a mineros y comerciantes, un lugar en las alcaldías, tuvieran o no un cargo capitular. La costumbre era que uno de los alcaldes ordinarios fuera minero y el otro “de la república” que terminaría significando “mercader”.⁶⁴ No obstante, cabe señalar que en buena parte del siglo los mercaderes que tenían una alcaldía se adjudicaban el título de mineros o simplemente su título militar, pues el oficio de comerciante no estaba dentro de la “norma” y “costumbre.” Aunque, desde luego, esto no se había cumplido al menos desde 1660.⁶⁵ El hecho de que las elecciones de alcaldes ordinarios tuvieran que ser confirmadas por la Audiencia de Guadalajara, misma que solía buscar cualquier pretexto para contravenir al cabildo de Zacatecas, contribuyó a que los mercaderes no se asentaran en las actas como tales. Sin embargo, a finales del decenio de 1680, esto empieza a cambiar, pues ya leemos el oficio de mercader entre los electos a las alcaldías ordinarias.

En resumen, la participación de los alcaldes ordinarios en las funciones administrativas, y no sólo de justicia, encuentra su explicación en la injerencia que tuvieron al ocupar otros cargos o nombramientos en el ayuntamiento, también en la red de relaciones que éstos tenían con algunos capitulares. Sin olvidar que fuera que sus

⁶¹ *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro V, Título III, ley IV.

⁶² *Ibid.*, ley V.

⁶³ José de Santa María Maraver fue quizás estratégicamente invitado a ocupar una alcaldía ordinaria cuando fungía como escribano de la real caja. No obstante renunció alegando su “pobreza” y “enfermedad”, aunque parece que fueron los fuertes gastos que implicaba el cargo aquello que le impidió aceptarlo. Curiosamente, el cabildo apeló a su renuncia, remitiendo el caso hasta el virrey, quien terminó declinando a favor del escribano. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VIII, fjs. 56-58.

⁶⁴ *Cfr.* Anexo, Cuadro 9

⁶⁵ Por algún tipo de enemistad, en 1681, el regidor Antonio de León denunció la elección de Juan de Castorena ante la Audiencia de Guadalajara, alegando que para las alcaldías ordinarias era costumbre se eligiera a un minero y una persona de la “república”, y no a hombre de tratos. El regidor, sin embargo, no logró revocar a Castorena. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, Guadalajara, fj. 143.

intereses estuvieran en la minería o en el comercio, estaban bien representados, de hecho no es factible que los alcaldes ordinarios estuvieran al margen de las funciones del cabildo.

En el transcurso de la segunda mitad del siglo XVII, sobre todo después de 1660 y hasta 1710, fecha en que nos hemos detenido, al menos uno de los dos alcaldes ordinarios de Zacatecas era comerciante, incrementándose la participación de este grupo en las tres últimas décadas del siglo.⁶⁶ El análisis de los miembros del cabildo en este periodo, que incluye a un fuerte grupo de mayoristas locales, nos muestra la creación de una serie de vínculos y la comunión de ciertos intereses que reforzaron al grupo que concentraba el poder económico y político, conformado por los mineros, hacendados, aviadores y comerciantes que, sobre todo, gozaban de grandes fortunas. Todos entre sí fueron deudores y acreedores, apoderados y podatarios, muchos parientes, algunos compadres y otros amigos. Estas relaciones, además se extendían a los grupos que representaban.

Tomando en cuenta lo anterior, pensemos que su jurisdicción en lo civil y criminal podía ser muy provechosa y estratégica para los mercaderes, ya fuera que ocuparan este cargo o bien, que tuvieran algún vínculo con quien lo ejercía. Una muestra de ello, y de las redes que se crearon entre los mineros, mercaderes y aviadores en el interior del cabildo, es el fallo que hace el alcalde ordinario y minero, Bernabé López de Mesa, a favor de uno de sus aviadores, el mercader Diego Cid de Escobar, en la demanda que éste tenía puesta contra el comerciante de pequeño giro Fernando Chávez de Quesada. El alcalde ordenó que este último le pagara 98 pesos a Cid de Escobar, resolución a la que si bien apeló Chávez de Quesada ante el concejo alegando que se estaba cometiendo una injusticia contra él, se confirmó la decisión del alcalde ordinario.⁶⁷ Queda claro que en los litigios de corte mercantil, tener a la justicia a favor era muy conveniente para los mayoristas locales: sería difícil pensar que la demanda que puso José de Villarreal en contra de un deudor ante el alcalde ordinario Diego Sánchez de Salas, no haya tenido un buen final en tanto que el juez era nada menos que un miembro de su familia y un hombre muy vinculado a sus redes crediticias.⁶⁸

⁶⁶ Cfr. Anexo, Cuadro 9

⁶⁷ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 92.

⁶⁸ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, fjs. 250v-252.

Las reelecciones de los comerciantes en las alcaldías ordinarias fueron muy frecuentes, ya de manera consecutiva o espaciada.⁶⁹ La reelección no estaba prohibida pero lo era si era sucesiva,⁷⁰ algo que ocurrió con gran frecuencia en Zacatecas sin que fuera anulada y, menos aún impedida, por las autoridades. José de Arroyo Santervas, por ejemplo, ocupó este cargo en 1663, 1669, 1670, 1674 y 1684;⁷¹ y Diego Sánchez de Salas en 1664, 1668, 1671 y 1678.⁷² Es muy sugerente para nuestro caso reflexionar sobre aquello que señaló Victoria González con respecto a lo que sucedió en el cabildo de Campeche: “...por lo general las reelecciones se vieron también favorecidas por el deseo de determinados grupos de mantener las alcaldías dentro de su círculo...en Campeche la balanza se inclina del lado de los comerciantes.”⁷³

Quienes ocuparon las alcaldías ordinarias se caracterizaron por su riqueza, no sólo porque llegó a ser un requisito para obtenerla sino porque el cargo en sí lo ameritaba, pues si bien ofrecía innumerables ventajas⁷⁴, también conllevaba una serie de gastos fijos, por ejemplo, las fiestas votadas por el cabildo. Pese a lo anterior el cargo denotaba prestigio social, elementos de poder que se traducían, para los comerciantes, en control del mercado local y, judicialmente (en los casos de su competencia), su palabra podía ser determinante.

6.1.4. El regimiento

A los regidores tocaba la administración de la ciudad: controlaban los precios de los productos, se encargaban del abasto y debían ocuparse de las obras públicas que se requirieran –mantener los edificios públicos, reparar caminos, acueductos, etc. Es decir,

⁶⁹ Cfr. Anexo, Cuadro 9

⁷⁰ *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro V, Título III, ley IX, (fj. 129).

⁷¹ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 237v, 333, 341; Libro VI, fjs. 5 y 216.

⁷² *Ibid.*, fjs. 261, 329, 374v; Libro VI, fj. 90.

⁷³ González Muñoz, *Cabildo...*, p. 44.

⁷⁴ Ya hemos señalado algunos de los beneficios que conllevaba el cargo de alcalde ordinario pero quisiéramos hacer hincapié en la importancia de las redes a las que se incorporaba quien así era electo. No es extraño, por ejemplo, que el mercader Lucas Fernández Pardo, quien fuera varias veces alcalde ordinario, pidiera en 1686 una merced de tierra ubicada entre la calle del colegio de la Compañía de Jesús hasta la del convento franciscano, es decir, en pleno centro de la ciudad a un costado de la plaza pública. El conceder mercedes de tierra era una de las facultades del cabildo y este comerciante se valió de ello y de las redes que lo vinculaban a los miembros del ayuntamiento para obtenerla. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 145v. El comerciante José de Villarreal, alguacil mayor, también solicitó merced de un sitio realengo que estaba atrás de su casa principal y que medía 31 varas de largo por 17 de ancho. El mismo día que solicitó la merced se le concedió. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro IV, 18 agosto 1676, fj. 58

los regidores tenían a su cargo aquellos quehaceres que permitían el buen funcionamiento de la ciudad. Y, en términos generales, podríamos decir que se mostraron siempre preocupados por llevarlos a cabo, aún en los difíciles años del declive de la producción de plata.

El número de regidores que podía tener una ciudad era, como se lee en la *Recopilación*, de seis regidores.⁷⁵ En Zacatecas hubo, al parecer, de dos a cuatro regidores propietarios a lo largo de esta centuria. Los regimientos se empezaron a vender en la década de 1620-30, como lo anota Bakewell, siendo éste el único cambio en el método de reclutar a los miembros del cabildo en el siglo XVII. La compra era el único medio de poseer un regimiento y, después de 1660, los nuevos regidores fueron autorizados a renunciar sus cargos o venderlos.⁷⁶ Sabemos que los regidores tenían prohibido ser comerciantes,⁷⁷ aunque esto no se cumplió, como tampoco el hecho de anular el voto a los regidores que tuvieran deudas en la real caja. Hubo regidores que fueron comerciantes y llegaron a tener deudas pendientes con la Corona en calidad de fiadores de los mineros o por cuenta propia en la real caja.⁷⁸

Ahora bien, el título de regidor también lo asumían aquellos con derecho a voto, de manera que el alguacil mayor, el tesorero de la Cruzada o el alférez real, tenían injerencia en todas las funciones del ayuntamiento. Una de las más importantes para los mercaderes era el control del comercio a través de las “visitas” a los establecimientos comerciales. En éstas se debía examinar la calidad de las mercancías de las tiendas y carnicerías, y vigilar que las ordenanzas municipales en torno al comercio local se cumplieran. Por ello, los regidores no debían tratar ni comerciar, ya que estaban directamente involucrados en el control del comercio. Las posibilidades de los comerciantes de lucrar y sacar ventaja al ser parte del regimiento eran claras y doblemente beneficiosas: además de vigilar e, incluso, intervenir en el control del comercio de la ciudad, tenían en sus manos todo tipo de oportunidades.

Desde luego que, como ya lo hemos dicho al abordar los cargos de corregidor y alcalde ordinario, y como lo veremos en el resto de los cargos, las actividades de los

⁷⁵ *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro IV, Título X, ley II.

⁷⁶ Bakewell, *Minería...*, pp. 139-140.

⁷⁷ *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro IV, Título X, leyes XI-XII.

⁷⁸ En 1682, el cabildo ganó una cédula real que les concedía el voto a pesar de sus deudas pendientes, concesión exclusiva para Zacatecas. Rivera Bernárdez, “Compendio...”, p. 151.

regidores eran compartidas con todos los miembros del concejo, que no así en todas las ciudades novohispanas. En el cabildo de Zacatecas, a lo largo de casi toda la segunda mitad del siglo XVII, las dos grandes ramas en que esta institución se dividía, Justicias y Regimiento, se fundieron en un solo grupo y actuaban prácticamente juntas al lado del corregidor. Sin embargo, esta es una importante particularidad que dejó sentirse en este periodo, pues ya hemos dicho que anteriormente no había sido así. Y, a principios del siglo XVIII, las circunstancias, las situaciones y el comportamiento de los actores fueron invariablemente distintas. Un ejemplo fueron las encarnizadas luchas entre sus miembros por la preeminencia, además, los integrantes del ayuntamiento se habían renovado e iniciaba un nuevo periodo para la producción de plata.⁷⁹

6.1.4.1. El alférez real

Otro de los cargos con derecho a voto que gozaba de gran prestigio y preeminencia, además de haber sido uno de los cargos más onerosos del cabildo, es el de alférez real. Conviene hacer algunos comentarios acerca de este cargo ya que si bien los comerciantes prácticamente no se interesaron por ocuparlo en este periodo, hubo quienes cumplieron con sus obligaciones sin tener el título.

Este cargo era honorífico y su obligación primordial era la de sacar el real pendón la víspera y el día de la Natividad de Nuestra Señora, el 8 de diciembre, recordando la fundación de la ciudad, el descubrimiento de sus minas y el adoctrinamiento de los naturales en la fe cristiana. Así pues, además de ser uno de los cargos de mayor lucimiento en Zacatecas, el papel que representaba el alférez real era importante por su carga simbólica e histórica.⁸⁰

El alférez real debía tener doble sueldo que los regidores ya que una de sus responsabilidades, como hemos anotado, era pasear el pendón en las festividades señaladas (y en algunos otros actos públicos que requirieran de tal honra) y de su cuenta corrían los gastos que implicara la fiesta. Sin embargo este cargo estuvo

⁷⁹ Terán, "La católica...", p. 185-215.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 189, 191-192. La autora señala que en como en Puebla y en Guadalajara, la designación del empleo la emitía el virrey de la Nueva España y una vez confirmada tenía que sujetarse tanto al corregidor como a los demás regidores. Asimismo, uno de los privilegios de que gozaba el alférez era la propuesta de alcaldes ordinarios de primero y segundo voto (importante para el caso que nos ocupa pues la mayoría de los comerciantes que formaron parte del cabildo ocuparon estos tres cargos), así como de los demás nombramientos anuales

prácticamente vacante de 1654 a 1679, con un interinato en 1660. En 1675, el minero y mercader Pablo Muñoz Vida presentó el título de alférez real, aunque no lo ejercería hasta 1679, renunciándolo posteriormente, en 1690, en el capitán Sebastián Correa, un rico mercader y minero, y miembro de la familia mercantil Gutiérrez Villarreal. Durante aquellos 25 años prácticamente los mercaderes José de Villarreal, alguacil mayor, y José de Arroyo, tesorero de la Cruzada, cumplieron la función del alférez, sacando el real estandarte y patrocinando la fiesta. A uno y otro se les ayudó en aquellos años con 200 pesos en el decenio de 1660 y con 300 pesos en el de 1670. Ambos mercaderes ya tenían un cargo estratégico en el ayuntamiento, por ello quizá no se interesaron en la compra de este cargo. No obstante sacaron provecho de la vacante y, al asumir las funciones del alférez real en las festividades que requerían el paseo del real pendón, disfrutaron del prestigio y lucimiento que ello les otorgaba. Reafirmando, de esta manera, ante el cabildo y la sociedad, su poder económico y su prestigio social.

En suma, es posible que el enorme dispendio que significaba ser alférez no hiciera tan codiciado el puesto para los mercaderes, pues ciertamente permaneció vacante muchos años, sobre todo en los tiempos del declive de la producción de plata. Sin embargo quienes tuvieron el poder económico para hacerse cargo de cumplir con sus tareas asumieron sus funciones, sacando provecho de sus beneficios, como en los dos casos anteriores. Ya fuera por su carácter honorífico, o por los privilegios y beneficios que podía proporcionar, este era un cargo estratégico. Por ello, a partir de 1680 y hasta finales del siglo, periodo que coincide con una recuperación de la economía local, el cargo será retenido por un rico minero y aviador (Pablo Muñoz Vida) con fuertes actividades en el comercio (vendía al mayoreo insumos mineros y ganado).

Al parecer antes de 1676 el alférez debía tener preeminencia sobre el alguacil mayor y los regidores, pero en este año la Audiencia ordenó se prefiriera al alguacil ya que su oficio le había costado tres veces más.⁸¹ Aunque, hacia la segunda década del siglo XVIII, la preferencia del alférez sobre el alguacil volvió a restablecerse.⁸²

⁸¹ El oficio de alguacil lo desempeñaba el mercader José de Villarreal, quien pagó por él 14,700 pesos en plata. En este sentido resulta sugerente que la Audiencia se resolviera a favor del comerciante alegando que su cargo le había costado tres veces más que el del alférez que pagó 10,000 pesos.

⁸² En 1673 el alférez real fue Andrés José Sánchez de Tagle, quien ya tenía preferencia sobre el alguacil mayor. Terán, "La católica...", p. 191.

Nuevamente habremos de insistir en que participaba en todas las actividades administrativas del cabildo. Y, entre ellas, acompañaba al corregidor (su teniente o un alcalde ordinario), y al capitular asignado, a inspeccionar los establecimientos comerciales (tiendas, pulperías, tendajones y panaderías). Además, hay que tomar en cuenta que el alférez tenía derecho a voz y voto en el concejo y una de las distinciones, era la propuesta de alcaldes ordinarios y la de los cargos menores. También podían sustituir a los alcaldes ordinarios en su ausencia. La presencia del alférez en estas tareas y funciones bien puede explicar en parte el deseo de los comerciantes del siglo XVIII por adquirir este cargo.

6.1.4.2. El alguacil mayor

El alguacil mayor era el jefe de la policía de la ciudad y se le consideraba el principal funcionario ejecutivo de justicia.⁸³ Gozaba del derecho a portar la real vara de la justicia, entrar al ayuntamiento con sus armas y nombrar tenientes de alguacil mayor.⁸⁴ Este fue uno de los cargos más lucrativos de la institución, y representaba en sí mismo una gran dignidad y prestigio.⁸⁵ Tenía voz y voto en el concejo y, en esta ciudad, desde 1654 hasta 1683 (durante el alguacilazgo de José de Villarreal, desde el primer día que ocupó el cargo hasta el año de su fallecimiento), tuvo preferencia sobre el alférez real. Era un oficio de gran honra y al parecer debía corresponderle un porcentaje de las condenaciones y otros ingresos de la administración de la cárcel, vigilancia y ejecución de justicia.⁸⁶ Como señala Alfaro Ramírez, una de las estrategias de la Corona para debilitar la autonomía de las oligarquías locales fue la de nombrar funcionarios reales que defendieran los intereses reales, y uno de los más importantes fue el del alguacil mayor, cuya lealtad se buscaba asegurar cediéndole diversos ingresos como los ya mencionados, así como privilegios especiales.⁸⁷ De cualquier manera, las

⁸³ *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro V, Título VII, leyes I-XVII.

⁸⁴ *Ibid.*, Libro V, Título VII, leyes II-VI.

⁸⁵ Este cargo público fue ocupado por importantes personalidades del centro minero, ya desde 1652 lo había ejercido el capitán don Antonio Zapata, hijo de Antonio Hernández, escribano público de entradas de la cárcel de México, y de doña María Moscoso Moctezuma, descendiente del emperador Moctezuma. Además su primo era alcalde ordinario de la ciudad de México. A él le siguieron durante el resto del siglo hombres de grandes fortunas y de un elevado prestigio social.

⁸⁶ De la Peña, *Oligarquía...*, p. 145; Alfaro, *Administración...*, p. 116. *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro V, Título IX, leyes X-XII.

⁸⁷ Alfaro, *Administración...*, p. 116.

oportunidades que le proporcionaba el cargo para sacar provecho personal eran evidentes. En este sentido los beneficios económicos que podía obtener el alguacil mayor eran “considerables en aquellos núcleos urbanos donde había población abundante... riqueza generada por el comercio, la minería... es decir, donde existían más posibilidades de delitos y alteraciones del orden.”⁸⁸ Zacatecas fue siempre una ciudad en donde la delincuencia cobraba dimensiones preocupantes y, desde luego, pudo haber sido muy benéfico para el comerciante un cargo que simbolizaba “autoridad y justicia”. Además de tener un amplio marco de actuación para sus actividades mercantiles legales e ilegales.⁸⁹ Sin contar con que al menos en el centro minero era él quien le tomaba cuentas al alcaide de la alhóndiga.

En cuanto al alguacil mayor de Zacatecas, podemos sintetizar que este cargo lo retuvo un comerciante, José de Villarreal, desde 1654 hasta 1683. Los 14,700 pesos en plata que pagó por el alguacilazgo hacen evidente su gran importancia y prestigio.⁹⁰ A la muerte de Villarreal, en 1683, lo sucedió por algún tiempo en el alguacilazgo el mercader Juan Antonio Pro y, luego, el rico minero y aviador Juan Cosme de la Campa.⁹¹

La participación del comerciante José de Villarreal dentro del cabildo fue, en los años más difíciles por los que atravesó la ciudad, sobremanera importante pues, entre otras cosas, financió, en varias ocasiones, las actividades que debía realizar el ayuntamiento.⁹² Su llegada a la institución, en 1654, estuvo marcada por una profunda ausencia de cabildantes. Hubo ocasiones, como en los años de 1655 y 1663, en que él era el único capitular. En estos años fueron el corregidor en turno y él, quienes eligieron a los alcaldes ordinarios.⁹³ Su influencia llegó a ser tal que en numerosas ocasiones designó a los alcaldes ordinarios como sucedió en 1665, cuando impuso las alcaldías

⁸⁸ González Muñoz, *Cabildo...*, p. 55.

⁸⁹ Véase el estudio de caso del mercader José de Villarreal en el capítulo VII.

⁹⁰ Este cargo lo había disputado con otro mayorista local, Domingo de Arana, quien también quería el remate del alguacilazgo. Romero, “Don José...”, p. 278.

⁹¹ Emparentado con el futuro Conde de San Mateo de Valparaíso, era minero en Sombrerete y, al mismo tiempo, realizaba diversas actividades mercantiles.

⁹² Entre ellas las festividades de Nuestra Señora de la Limpia Concepción y del Corpus Cristi; el nacimiento y la jura de Carlos II; la llegada de un nuevo corregidor y el recibimiento de un obispo, entre otras celebraciones. Aunque siempre le exigió al cabildo, del que frecuentemente fue la cabeza, se le rembolsara. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 235, 248, 229, 296v-302 y 318.

⁹³ *Ibid.*, fjs. 97 y 338-392.

en Juan de Saldívar y Castilla, hijo de conquistadores, y en Cosme García de Mesa, quien era regidor y alcalde mayor de Tlaltenango.⁹⁴

Parece que Villarreal también influyó en los nombramientos de su hermano, Juan de Villarreal, como alcaide de la alhóndiga y veedor de las carnicerías de 1655-1657.⁹⁵ Interesante en tanto que el alguacil mayor le tomaba cuentas al alcaide de la alhóndiga. Ello nos puede hacer pensar que quizás pudieron haber actuado a favor de sus intereses personales unidos bajo su parentesco. Por ejemplo, en 1663, el alguacil, quien por entonces tenía a su cargo la recaudación de la alcabala, pidió por escrito al concejo que se le liquidara el resto de los gastos que había hecho, para la celebración del nacimiento de Felipe IV, de los propios de la alhóndiga, que él tomaría directamente. La petición en efecto fue aceptada por un cabildo ausente de capitulares, conformado únicamente por su alguacil mayor.⁹⁶ Este tipo de sucesos nos pone en alerta cuando se trata de relacionar las actividades mercantiles y financieras de los mercaderes con los cargos públicos que ocuparon. Quizá José de Villarreal fue de los pocos hombres que financió numerosas fiestas y celebraciones que corrían a cargo del cabildo en las casi tres décadas en que permaneció en su cargo, pero no sin sacar provecho. Su acceso a los fondos de la alhóndiga como alguacil mayor le permitían costear fiestas cuantiosas y recuperar su inversión y más aún, tomando lo que él consideraba se le debía hasta que se diera por pagado como en el caso anterior. Especialmente cuando, como sucedió en algunas ocasiones, él representaba a todo el concejo ante las vacantes y ausencias del resto de los capitulares.

Las oportunidades de lucro a partir del cargo de alguacil mayor, particularmente para José de Villarreal, tomando en cuenta lo anterior, eran evidentes. Además, como ya hemos dicho, eran mayores los beneficios económicos para éste en una ciudad con un alto índice de delincuencia. En este sentido, y siguiendo su caso, son sugerentes dos testimonios que aluden a la situación que se vivía en Zacatecas, en lo concerniente a la aplicación de la justicia: el primero es del visitador Francisco del Prado y Casto, quien precisamente fue mandado a Zacatecas por los “grandes desórdenes,

⁹⁴ *Ibid.*, fj. 271.

⁹⁵ Juan de Villarreal había sido nombrado lugarteniente de las minas de Pánuco y Sombrerete de cuyo cargo es substituido por el capitán Diego Téllez en 1655. Termina su periodo como alcaide de la alhóndiga y veedor de las carnicerías en 1660. *Ibid.*, fjs. 133v-134 y 183.

⁹⁶ *Ibid.*, fjs. 240-240v.

delincuencia e incumplimiento de la ley” que había en la ciudad, y que estaban preocupando a las autoridades virreinales.⁹⁷ Era Villarreal quien por entonces y desde hacía 9 años tenía el alguacilazgo, lo que nos lleva a conjeturar lo que pudo haber ocurrido: o bien las autoridades exageraban al respecto y la visita conllevaba otro interés; o bien, Villarreal estaba usando su cargo en detrimento de la seguridad pública. Es significativo que en todos esos años el alguacil mayor no hiciera mención, por ninguna parte, a los problemas de delincuencia que se vivía en la ciudad o a la escasez de fondos para hacer las mejoras necesarias, o la falta de asistentes que lo ayudaran a erradicarla, etcétera; quizás el “incumplimiento de la ley” del que hablaba el visitador fuera uno de los mayores problemas. El segundo testimonio data de 1681, es decir, 18 años después de la visita de Prado y Casto. Este pertenece al virrey de la Nueva España en aquel momento, Alonso de Cevallos Villa Gutiérrez, quien le llamó la atención al concejo por la falta de aplicación de justicia en la ciudad, y dijo tener noticia de que en el centro minero “se hace gran omisión de castigar los delitos”.⁹⁸ Villarreal seguía ocupando el cargo y, como en el testimonio anterior, volvió a insistirse en la falta de cumplimiento de la ley por parte de las autoridades respectivas. Ambos acontecimientos nos hacen reflexionar sobre las corruptelas que bien pudieron haber existido entre las autoridades locales, y de cómo el cargo público muchas veces se ejercía en beneficio de los intereses personales, familiares, y del grupo.

Nos hemos referido concretamente a Villarreal, por haber sido el único comerciante del siglo XVII (con excepción del interinato del mercader Juan Antonio de Pro), que ocupara el alguacilazgo mayor, pero también porque lo hizo durante largos años y ejerciendo un auténtico dominio en el cabildo. Añadimos que este mercader fue uno de los hombres más influyentes del centro minero y uno de los más ricos de su época; fue también el rescatador de plata más importante en la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII.⁹⁹

6.1.4.3. El tesorero de la Bula de la Santa Cruzada

⁹⁷ *Ibid.*, fjs. 241-244v.

⁹⁸ *Ibid.*, Libro VI, fj. 144.

⁹⁹ *Cfr.* capítulo VII. En los autos que se giraron en contra de Villarreal, el rico mercader Diego Fernández de Talavera, había declarado el 18 de octubre de 1663, que este alguacil mayor era el hombre más caudaloso y poderoso de Zacatecas. Romero, “Don José...”, p. 277.

La bula de la Santa Cruzada proporcionaba indulgencias papales, era un ingreso inicialmente pensado para la guerra contra los infieles, pero muy pronto fue uno de los importantes ingresos que obtenía la Corona. Conocidos fueron los altos ingresos que obtenía esta última por dicho concepto.¹⁰⁰ La recaudación se encomendaba al Tribunal de la Santa Cruzada, organismo que contaba con su propia estructura interna conformada por: el tesorero, el contador, el depositario, el receptor, los notarios y los alguaciles. Éstos y otros cargos más eran rematados junto con algunos oficios públicos, en el mejor postor. Para llevar a cabo esta recaudación debía depositarse una fianza que, al menos para otros lugares, sabemos que era alta.

Entre los privilegios del tesorero de la Cruzada podemos mencionar el que pudiera llevar consigo dos negros con espadas, como ministro que era y nombrar un alguacil receptor con vara alta de la real justicia y a quienes considerara necesarios para la recaudación. La jurisdicción que comprendía esta administración en el centro minero abarcaba: la ciudad de Zacatecas, el partido de Ramos, Saltillo, los reales de Fresnillo, Mazapil, la Sierra de Pinos y Nuevo León.

Desde 1656 hasta el final de esta centuria y principios de la siguiente, los siete tesoreros de la Cruzada que hubo en Zacatecas fueron comerciantes. Además, tres de ellos estaban emparentados: José de Arroyo Santervas, Diego Sánchez de Salas y Juan Sánchez de Palencia. Este último había obtenido el título de tesorero de la Cruzada por la renuncia que hizo en él su compadre, José de Villaurrutia. El resto de los tesoreros eran José de Villoria y Venia, José Martínez de León y Francisco Domingo de Calera. Todos estos hombres aprovecharon el cargo para extender sus redes mercantiles y crediticias, y ampliar su zona de influencia. Los pagos en plata y en especie, además, les ofrecieron otra llave importante para adquirir ganancias adicionales. Por ello este cargo les ofrecía amplias posibilidades de llevar a cabo fructíferos negocios, aún para quienes llevaron a cabo la recaudación en los difíciles años medios de la centuria. José de Arroyo Santervas y Diego Sánchez de Salas lo ilustran claramente, de hecho, es posible que las cuentas corrientes que ambos establecieron con el banco de plata de José de Retes tuvieran alguna relación con el

¹⁰⁰ Así lo evidencia De la Peña (*Oligarquía...*, p. 126.) quien entre otras cosas menciona, por ejemplo, que sólo en el año de 1618 se recaudaron por este derecho 171, 528 pesos.

cargo público que tenían. Sabido era por los mercaderes de la ciudad de México el importante movimiento de capitales de los tesoreros y de su capacidad de liquidez que le iba aparejada; lo mismo podemos decir de la formación de redes de crédito que dinamizaban sus préstamos y operaciones mercantiles. Aquellos dos mayoristas locales formaron parte del exclusivo grupo de clientes privilegiados de José de Retes y otros mercaderes de plata de la ciudad de México, a quienes solicitaban préstamos que iban de los 5,000 a los 30,000 pesos.¹⁰¹ En cuanto a las actividades mercantiles que realizaron los tesoreros de la Cruzada conviene apuntar que la diversidad de negocios fue una de sus características. Comerciaron con todo tipo de artículos: esclavos, cosechas, mercancías de importación y novohispanas, plata, ganado, insumos mineros, etcétera. En buena medida resultado de su amplia zona de influencia y de la posición estratégica del cargo que les brindaba un sinfín de oportunidades para efectuar diferentes tipos de negocios y empresas.

La historiografía nos permite llegar a decir que buena parte de los tesoreros de la Cruzada eran comerciantes o bien, que de una u otra manera éstos realizaron actividades mercantiles. Hoberman y De la Peña resaltan, por ejemplo, que los comerciantes se interesaron por obtener este cargo y, al mismo tiempo, que éstos resultaban ser buenos candidatos para las autoridades en tanto que podían respaldar, a través de su liquidez, la recaudación. Pero también las mismas circunstancias del cargo propiciaban la inmersión en todo tipo de actividades mercantiles: compra-venta de mercancía, avío, préstamos en moneda, entre otras. Por ejemplo, solían recibir mercaderías en pago por las indulgencias, mismas que ellos podían vender a precios elevados y obtener una cierta ganancia, mayor según el volumen y producto.¹⁰²

En lo que respecta al papel que jugaron los tesoreros de la Bula de la Santa Cruzada en los cabildos novohispanos (y también hispanoamericanos) hay una discusión en cuanto a si llegaron o no a tomar parte en las funciones y actividades del ayuntamiento.¹⁰³ En Zacatecas este cargo estuvo adscrito al capítulo, tenía la categoría

¹⁰¹ Huerta, "Los Retes...", pp. 74-75.

¹⁰² Hoberman, *Mexico's...*, p. 161.

¹⁰³ En la ciudad de México, partiendo de Hoberman (*Mexico's...*, p. 58), los tesoreros de la Cruzada formaban parte del cabildo y tenían voz y voto en el ayuntamiento. Victoria Muñoz (*Cabildo...*, p. 86), por su parte, observa en Mérida esta presencia de los tesoreros de la Cruzada como regidores y formando parte del cabildo, aunque señala que su tarea específica de la Santa Cruzada nada tenía que ver con el

de regidor con voz y voto y estaba completamente integrado al ayuntamiento participando en él activamente. Estas características del tesorero de la Cruzada se conservaron hasta 1684. A partir de esa fecha retuvo el título de regidor, más ya no la voz y voto en el cabildo.¹⁰⁴ El por qué se limitó la participación del tesorero de la Cruzada viene de una provisión real, que se presentó el 20 de mayo de 1684, donde se mandaba al cabildo aceptara al nuevo tesorero, José Martínez de León, pero sin concederle voz y voto como capitular y procurador. ¿Cuáles fueron los motivos de dicho impedimento? El alguacil mayor interino Juan Antonio de Pro, en nombre del capítulo, se había manifestado contra el derecho del tesorero a tener voz y voto en el ayuntamiento, “por ser en perjuicio de su majestad y de la causa pública el tratar y contratar”.¹⁰⁵ No entraremos en detalle pero resulta muy extraña esta observación, ya que los tesoreros anteriores habían sido comerciantes, además, como señala De la Peña, el cobro de esta renta, aún siendo renta real administrada por un particular, gozaba del permiso de la Corona para tratar y contratar en beneficio propio con lo recaudado de dicha renta.¹⁰⁶ Es muy posible entonces que fuera el hecho de que el hermano del recién llegado, José Martínez de León, fuera regidor del ayuntamiento lo que verdaderamente influyó en la decisión.¹⁰⁷ De cualquier modo, el concejo asentó que debía respetarse la real provisión.¹⁰⁸

En la elección de alcaldes ordinarios del año siguiente, en 1685, tuvo un asiento en la reunión del cabildo pero ya no la voz ni el voto. Sin embargo, pese a que abiertamente no participó en la elección, su presencia en el ayuntamiento y las redes de

ayuntamiento. En cuanto a las funciones que éste tenía en las actividades del gobierno local, encuentra dos casos con marcadas diferencias pues en uno de los casos las referencias del tesorero eran mínimas y en el otro caso, por el contrario, tenía una fuerte presencia.

¹⁰⁴ Joseph de Rivera Bernárdez (“Compendio...”, p. 155) también lo menciona, pero se refiere a ello hasta el año de 1698: “El Tesorero de la Cruzada tenía título de Regidor con la preeminencia de asiento, sin voz ni voto en el cabildo, aunque anteriormente tenían uno y otro...”.

¹⁰⁵ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, 20 mayo 1684, fj. 238.

¹⁰⁶ De la Peña, *Oligarquía...*, p. 126-127.

¹⁰⁷ Como ya hemos referido, el licenciado Antonio de León, regidor del cabildo, se había manifestado contrario a la elección como alcalde ordinario de Juan de Castorena, alegando su carácter de mercader. Esta posición seguramente lo afectó en sus relaciones no sólo con Castorena sino con toda su parentela que formaba parte de la institución y que, además, ejerció siempre mucha influencia en el ayuntamiento. No extraña que tiempo después los miembros del concejo se muestren contrarios a la idea de tener entre sus filas a su hermano, ya que podría ocasionar conflictos el que ambos tuvieran voz y voto, o incluso que, ante la ausencia de algunos capitulares, manejaran la institución. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, fj. 143; Libro VI, fj. 238.

¹⁰⁸ *Idem*

intereses que pudieron ligarlo a otros de sus miembros; así como el hecho de que para los capitulares siempre fuera ventajosa una buena relación con el tesorero de la Cruzada, quizás contribuía, de cierta manera, a que éste ejerciera un cierto tipo de influencia en las decisiones del concejo. Además, las redes de poder que se dieron dentro del cabildo, donde se entremezclaban las redes familiares y financiero-mercantiles, podían ser tan decisivas como el público derecho al voto. Volviendo al caso del tesorero Martínez de León, recordemos que su hermano era regidor y éste a su vez tenía ya una serie de relaciones establecidas con los otros cabildantes, por lo que la prohibición de la voz y el voto para el tesorero no fue enteramente significativa.

Ciertamente la participación activa, como regidor, tenía un gran valor para el tesorero. Por ejemplo, José de Arroyo Santervas gozó de todas las facultades del regimiento, con voz y voto, y de las preeminencias como tesorero. Participó activamente en las funciones del ayuntamiento, además de haber ocupado varios cargos menores desde 1664 hasta 1685. Si nos detenemos a analizar a los miembros del cabildo en estos años, encontramos entre ellos a varios parientes y a hombres que tenían fuertes vínculos sociales, financieros y mercantiles con él. Arroyo Santervas se caracterizaba por ser aviador de importantes mineros, muchos de ellos capitulares, además de avalarlos como su fiador ante la real caja y acreedores locales y de la ciudad de México. Entre los comerciantes que formaban parte de esta institución, no eran pocos los que habían tenido algún negocio con este mercader. Sin contar con que varios miembros de su familia pertenecían a la institución. En resumen, la red de relaciones que tejían la vida de José de Arroyo Santervas, fuera y dentro del ayuntamiento, fueron suficientes para contar con el apoyo de los cabildantes y formar parte íntegra de este organismo.

Según el título de tesorero de la Bula de la Santa Cruzada de José de Arroyo Santervas, se le debía conceder lugar, asiento, voz y voto en el cabildo. Con todas las excepciones, privilegios y emolumentos de que gozaban los regidores de Zacatecas y de México. Al título de tesorero se aparejaba el de regidor, sin pagar la *media annata*. También se hacía constar que al Tribunal de la Santa Cruzada se le había hecho la propuesta de asentar la administración de la Cruzada para las seis predicaciones de la octava concesión de la Santa Bula en este comerciante.¹⁰⁹

¹⁰⁹ *Ibid.*, Libro V, 9 marzo 1660, fjs. 185-188v.

6.1.4.4. Depositario general

El depositario general se hacía cargo de los artículos embargados por los jueces en los litigios y de los bienes de intestados.¹¹⁰ Sin embargo las lagunas respecto a este cargo son enormes en este periodo. A mediados del siglo integraba el cabildo un depositario general que tenía título de regidor, pero después el cargo permaneció vacante por algunos años, lo que nos impide hacer un seguimiento del mismo. Para 1655 el título de regidor que poseía el depositario general fue rematado, y muy posiblemente comprendía el de depositario aunque no se hace mención, ya que tras la renuncia no volvemos a encontrar al antecesor del título dentro del cabildo hasta 1660. En este año, Nicolás de Goycochea, quien había vendido su título de regidor, presenta al cabildo un título de depositario general interino.¹¹¹ Después de seis años de no aludirse más a este cargo en las actas, el concejo nombra al comerciante Felipe de Arroyo Santervas, hijo del mercader y tesorero de la Cruzada José de Arroyo, como depositario de los bienes de Juan Bautista Jiménez, administrador del abasto de la ciudad, a cuenta de lo que debía al ayuntamiento.¹¹²

El cargo de depositario general se compraba y tenía voz y voto en el cabildo. Probablemente en los años más duros por los que atravesó la ciudad no siempre hubo postores para este cargo cuando estaba vacante. Por tanto, quizás los regidores tuvieron que elegir a la persona que fungiera como tal, dentro o fuera del capítulo, como en el caso anterior. Y, como era de esperarse, los mercaderes fueron los más indicados para ello. Por ejemplo, en 1691, Diego Cid de Escobar fue nombrado por el corregidor en turno como depositario de 18,993 pesos 3 tomines de los bienes y mercaderías del alférez Juan de la Señá Cavada, a quien se le siguió, tras su muerte, un concurso de acreedores.¹¹³ Por hacerse cargo de la venta de las mercaderías y liquidar a los acreedores del alférez, Cid fue obligado a pagar un 7% adicional que se cargaron a las mercaderías que le fueron entregadas.

¹¹⁰ Bakewell (*Minería...*, p. 138) señala que la venta de este cargo se registra desde 1588, cuando se pagó por éste 4,800 pesos.

¹¹¹ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 106 y 191.

¹¹² *Ibid.*, 1 enero 1666, fj. 291v.

¹¹³ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703.

De cualquier manera, parece que los comerciantes no se interesaron por comprar este cargo, aunque algunos sí ejercieran sus funciones. Y, pese a que el depositario tenía voz y voto en el ayuntamiento y podía ser elegido alcalde ordinario y ocupar otros cargos electivos, estas largas vacantes del oficio, por no encontrar postores para su compra, desconciertan. En el caso de los comerciantes, parece que prefirieron aquellos cargos de mayor influencia, los que proporcionarían más honor y prestigio, y que además les permitían lucirse en sociedad y afirmar su posición de riqueza. Sobre todo mostraron un especial interés por los cargos relacionados fundamentalmente con la administración de justicia.

La historiografía tampoco ha llegado a definir con claridad este cargo de depositario general, al que muchas veces se le da un carácter pasivo, es decir, con la función exclusiva de resguardar los bienes ajenos que se le asignaban a su cuidado y esperar que las autoridades competentes señalaran otra cosa, pero también hay posturas encontradas ya que como sucede con otros cargos, las diferencias entre un cabildo y otro podían ser asombrosas.¹¹⁴ En Zacatecas, al no haber durante largos años postores para la compra del cargo, las funciones de éste fueron adjudicadas por el consistorio a mercaderes, pertenecieran o no al capítulo. De los pocos casos que hemos encontrado, todo parece indicar que los depositarios manejaban a su antojo los bienes que se les daban para su resguardo, en caso de que fuera éste el propósito. Incluso, como sucedió con el mercader Cid de Escobar, que fungió como depositario, le fueron entregados para su venta en caso de seguirse un concurso de acreedores, asumiendo el ayuntamiento un porcentaje de la transacción. Por otra parte, sí vemos que los mercaderes que llevaron a cabo esta función, daban una fianza, y se comprometían a devolver los bienes o, en caso de venderlos, a liquidarlos en reales.¹¹⁵

6.1.4.5. Escribano de cabildo

¹¹⁴ Las posturas de Avellá y Bayle vuelven a ser distintas en cuanto a si los depositarios cobraban o no, algún porcentaje de los bienes que se le confiaban. El primero afirma que el depositario recibía el 2.5% de los bienes que se le dieran; el segundo sostiene que tenía prohibido cobrar alguna comisión por ello. No obstante concuerdan en que estaba obligado a dar una fianza por los bienes que se les depositaban, y se que comprometía a no hacer ningún tipo de negocio con ellos. Bayle, *Cabildos...*

¹¹⁵ Otros mercaderes que fungieron como depositarios de bienes fueron: Lucas Fernández Pardo y Gaspar Benito de Larrañaga quien también era minero: AHEZ, Fondo Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 3 junio 1685, depósito y fianza, fjs. 252v-253v; 8 junio 1685, depósito y fianza, fjs. 262v-264.

Hasta ahora hemos abordado los cargos con voz y voto en el ayuntamiento y que fueron, preferentemente, buscados por los comerciantes zacatecanos. El escribano de cabildo era una figura indispensable para el buen funcionamiento de la institución pero su actuación era pasiva. Su tarea principal estribaba en asentar las reuniones del concejo, dejaba registro de todo cuanto hiciera y se ocupara el ayuntamiento (elecciones, peticiones, cartas, visitas a tiendas, etc.), ratificaba y daba testimonios de fe en cualquier asunto que requiriera de validación en las tareas de su oficio.

El escribano no tenía voz ni voto, únicamente debía limitarse a su ejercicio de redactor y no pocas veces contribuir con sus conocimientos del derecho en los asuntos que lo requirieran. Tenía asignado un salario de 150 y 200 pesos al año en buena parte de la segunda mitad del siglo XVII, al que se añadían 50 pesos para papel, tinta y cañones.

No es fácil llegar a determinar con claridad si tuvo o no influencia en el concejo y con sus integrantes. Sus conocimientos legales lo hacían un personaje estratégico para cualquier miembro del capítulo y para quien no lo era, una relación estrecha con el escribano podía ser muy fructífera. El escribano de cabildo, además, solía ser uno de los del número o ejercer simultáneamente otros oficios de pluma como el de escribano de la real hacienda, de la alhóndiga, de la cárcel, de minas y registros. Por lo tanto, “el poder de la escritura”, que tenía el escribano, le confería la decisión de retrasar o agilizar trámites, conducirse a favor de un particular, alterar documentación; y la asesoría legal que pudiera dar, se traducían en una fuente de posibilidades que no desaprovecharon los cabildantes que tenían por actividad el comercio.

En este sentido citamos algunos casos que dejan ver, en particular, esas redes que se fueron construyendo en el interior del cabildo, donde el escribano se vinculó con los mineros y comerciantes representados en la institución. Lo que nuevamente deja entrever el carácter cerrado del ayuntamiento de Zacatecas en este periodo.

Interesantes son, por ejemplo, los fraudes cometidos por los escribanos al modificar documentos a favor de los comerciantes, en su mayoría miembros del ayuntamiento. José de Santa María Maraver, escribano de cabildo y quien lo fuera también de la real caja, en complicidad con el comerciante Andrés Roldán Ponzan, fue acusado por “irregularidades en las cuentas”, al favorecer al mercader con su deuda

ante la real caja de Zacatecas.¹¹⁶ La alteración de cifras que aminoraban la deuda del comerciante en la real caja, no sólo era muy riesgosa, sino que debía pagarse un alto precio si se era descubierto efectuando actos ilegales contra semejante institución, sobre todo manipulando los dineros de la Corona. Éste y otros casos más nos permiten entender la fuerte conexión entre el escribano y el comerciante.

Por citar otro caso, el escribano Lucas Fernández Pardo, hijo natural del comerciante y alcalde ordinario que llevaba el mismo nombre, desempeñó muchos oficios de pluma y, como uno de los del número, también fue acusado y multado por haber presentado un “escrito indecoroso” como parte de un trámite de causa criminal a favor de un comerciante zacatecano.¹¹⁷ Cabe señalar que Lucas Fernández Pardo también fue un tiempo comerciante como su padre, y perteneciente a la acaudalada familia mercantil de los Gutiérrez-Villarreal, que tenía a sus miembros estratégicamente colocados en el cabildo. En este sentido, no es de extrañar que actividades fraudulentas como aquellas pudieran ser frecuentes.

Este tipo de actividades ilegales por parte del escribano a favor de los comerciantes en particular, nos habla una vez más de los fuertes vínculos que podían estrecharse entre ambos.¹¹⁸ Incluso, los intereses creados entre varios miembros del ayuntamiento en torno a la comercialización de la plata parecen haber contribuido a la candidatura y elección a una alcaldía ordinaria del escribano de la real caja y diputación de minas, José de Santa María Maraver. No obstante, éste rechazó el nombramiento, quizás en parte debido a los gastos que el cargo conllevaba, alegando estar enfermo e incluso aludía a su pobreza como otro de sus impedimentos. Recordemos que una de las características de los candidatos a las alcaldías ordinarias era su riqueza, que no era el caso de este escribano, pero el oficio que éste desempeñaba sí podía ser lo suficientemente provechoso como para que los cabildantes desearan incorporarlo a sus redes de sociabilidad.

La influencia que podía tener el escribano, como ya hemos visto, era grande. Además, podía extenderse a otros sitios más allá del cabildo, como la alhóndiga,

¹¹⁶ AIPG, *Libros de Gobierno*, libro 12, escritura 110.

¹¹⁷ *Ibid.*, escritura 14.

¹¹⁸ Por ejemplo, el escribano Ignacio González de Vergara se asoció en una compañía comercial con el mercader y tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 200.

indispensable para el abastecimiento de granos en la ciudad; la real caja, que abastecía del insumo más importante para las minas, como era el azogue, y en donde los comerciantes estaban directamente ligados como fiadores de los mineros. El escribano era entonces una figura que siempre interesaba a los comerciantes. Incluso hubo quien se interesó por el oficio, como el mercader Juan Antonio Pérez de Baños que, en el decenio de 1690, solicitó la escribanía de la real caja y de diputación de minas, nada raro tratándose no sólo de un aviador sino también de alguien que explotaba minas por cuenta propia, si bien no llegó a obtenerla.¹¹⁹

6.2. Las funciones del cabildo

Después de haber presentado a grandes rasgos como estaba conformado el cabildo de Zacatecas, quisiéramos ahondar un poco en sus funciones, actuación e implicaciones que tenían las actividades de aquellos cargos que ocuparon los mayoristas locales, y ver cuáles pudieron haber sido los beneficios que les proporcionaron. Asimismo, mostrar en qué medida representaron los miembros del cabildo a los intereses de la ciudad, de su grupo o personales.

Entrado ya el siglo XVII, todo parece indicar que el gobierno de la ciudad estaba básicamente representado por dos grandes grupos: el de los ricos mineros y el de los acaudalados comerciantes y aviadores. Éstos actuarían en aras a satisfacer sus demandas y beneficios, aunque sin abandonar completamente los quehaceres básicos para el funcionamiento de la ciudad.

Las tareas principales que tenía a su cargo el ayuntamiento pueden resumirse en la regulación de los precios y el abastecimiento, la recaudación de ciertos impuestos, efectuar los remates periódicos como aquellos del abasto de la carne o la saltierra, la conservación de los edificios públicos y la procuración de obras públicas de beneficio común como la reparación de acueductos, puentes y caminos, entre otros. También se ocupaba de cuidar la salubridad, administrar el agua, velar por el bienestar de la sociedad, y de llevar a cabo los nombramientos anuales de algunos de sus miembros, como los de alcalde ordinario, procurador general, contador, alcaide de la alhóndiga, y

¹¹⁹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro I, 7 diciembre 1690, renuncia de oficios, fjs. 74v-75. Solo hacemos referencia a una de las once renunciaciones que aparecen en los libros II y III.

el resto de los cargos menores. Igualmente, se le confería el derecho a conceder mercedes de tierra, expedir ordenanzas para reglamentar el comercio y los oficios, y patrocinar las festividades. Resumiendo, el cabildo debía impartir justicia, defender los intereses de la comunidad a la que debían representar, y administrar los servicios públicos. Cabe señalar que hasta cierto punto los concejales zacatecanos sí se preocuparon por cumplir con sus tareas en esta segunda mitad del siglo XVII.

Por lo anterior, el cabildo era una institución que concentraba un “poder” que se traducía en la toma de decisión sobre cualquier asunto que competiera al gobierno y administración de la ciudad. Su autoridad reguladora del comercio –al controlar los precios, el abastecimiento, intervenir en las transacciones de compraventa de mercancías, autorizar la apertura de negocios y dar licencias para determinada actividad comercial- lo convirtió en un espacio ideal para los comerciantes, quienes a través de su cargo público, no sólo obtenían un reconocimiento y lucimiento social, sino la posibilidad de cuidar sus intereses.

Para llevar a cabo la buena administración de la ciudad y sufragar los gastos que implicaba, este organismo requería de fondos que provenían de tres fuentes, a saber: la mitad de la llamada “sisa del vino”, que fue concedida a la ciudad para sus propios en varias ocasiones durante el siglo XVII;¹²⁰ otra era el concerniente a la subasta del contrato para el abastecimiento de la carne y; la recepción de los derechos impuestos al grano que llegaba a la alhóndiga (creada en 1623).¹²¹

Bakewell señaló que los ingresos anuales del ayuntamiento de estas tres fuentes eran, aproximadamente, de 4,000 pesos en 1634-1635. Esta fecha, sin embargo, todavía arrastraba parte del auge que había tenido la producción argentífera y que comenzó a declinar en esos años. A partir de ese momento es posible que disminuyeran los ingresos de la recaudación al menos hasta mediados de la década de 1670.¹²² Quizás los ingresos que se recaudaron en las décadas de 1640-70, pudieron

¹²⁰ Como explica Bakewell (*Minería...*, p. 145), la “sisa del vino” fue impuesta en 1576 por el virrey Enríquez con el propósito de recabar fondos para la defensa de la ciudad contra los ataques indígenas. La “media sisa” le fue concedida a Zacatecas en 1607 por cuatro años, pero como no era un derecho propio, su asignación durante el siglo XVII debió ser renovada en varias ocasiones.

¹²¹ *Idem.*

¹²² Aunque tenemos limitadísimos datos, sabemos que el cabildo también se encargó de la recaudación de la alcabala entre los años de 1663 a 1667 en esta segunda mitad del siglo XVII (aunque quizás pudo haberlo hecho en otras ocasiones como el la primera mitad de la centuria), lo que

asemejarse a lo que sucedió en 1672, año en que se recaudaron 2,533 pesos 5 tomines, casi la mitad de lo que se recaudaba a principios de siglo.¹²³ Sin embargo, también hay elementos que nos llevan a cuestionar si realmente disminuyeron los ingresos del cabildo. Pues, si bien es factible que la crisis del sector minero repercutiera en los fondos de la ciudad, cabe preguntarse hasta qué punto.

Las costosas y suntuosas fiestas y celebraciones que realizó el ayuntamiento durante todo ese periodo (1640-1670) nos ofrecen algunos elementos para pensar que sus fondos podían ser elevados pese a que en ocasiones la institución se encontrara en aprietos para conseguir determinada suma.

En las difíciles décadas del declive de la producción de plata, las fiestas votadas por el cabildo nunca se suspendieron, por el contrario, se hicieron más costosas, a pesar de las constantes prohibiciones que tenían los regidores de hacer gastos extraordinarios que superaran los 11 pesos. Ciertamente, a mediados del siglo el cabildo tenía problemas con sus fondos públicos y con frecuencia tenía que pedir financiamiento para llevar a cabo sus tareas. No obstante, siempre liquidó sus débitos y, hasta donde sabemos, pagaba los salarios asignados a sus colaboradores.

La llegada de los mercaderes José de Villarreal y José de Arroyo Santervas al cabildo en estos años medios de la centuria, de cierta manera representó un alivio para el ayuntamiento, dado que ambos financiaron muchas de las actividades de la institución con capital propio (no sin sacar provecho).¹²⁴ Pero el cabildo siempre liquidó todas aquellas cantidades que los patrocinadores de las festividades decían haber gastado en ellas, así como los préstamos que llegó a demandar.

seguramente pudo dejarle un capital adicional. AHEZ Fondo: Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 320.

¹²³ Pues, además de tener ocasión para lucirse ante la sociedad, frente al resto de los capitulares y otras autoridades civiles y religiosas, quedaban en inmejorable situación ante los obispos o corregidores, a quienes adulaban con grandes fiestas, ganando quizá sus favores. Además de que en las festividades que patrocinaban podían ellos mismos proporcionar los productos que fueran a necesitarse para la ocasión y, posteriormente, cobrarle al concejo la suma que aquellas habían generado, recuperando su inversión. *Ibid.*, pp. 145-146.

¹²⁴ Quizá un ejemplo de ello sea la venta que le hizo el tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas, al cabildo de 12 sillas y 6 taburetes que éste había heredado de los bienes de Juan de Lazcano. El tesorero, sin más, había aprovechado su posición para vender estos artículos que, en opinión del cabildo, "se compraron bien regateadas" en 150 pesos. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 262v.

A mediados de 1662, el concejo pidió a José de Arroyo Santervas que financiara el recibimiento del nuevo corregidor García Vargas Manrique. La cantidad que le había fijado para la celebración fue de 600 pesos, pero pasado el momento, debió entregarle los 1,105 pesos 3 tomines que el mercader declaraba haber gastado en la fiesta.¹²⁵ En otras palabras, si el capítulo contaba con poco más de 2,000 pesos anuales, llama la atención que haya gastado en una celebración casi la mitad de sus ingresos. Lo mismo había sucedido en el ya citado caso de José de Villarreal quien en su momento se hizo cargo del recibimiento de un corregidor y un obispo, y de la celebración del nacimiento de Felipe IV. Si en este periodo el centro minero no gozaba de una situación económica favorable a consecuencia de la caída de la producción de plata, ¿cómo es posible que se invirtieran estas formidables sumas para celebraciones o, como en el caso referido, en el recibimiento de un corregidor? ¿y cómo fue que el ayuntamiento podía subsidiarlas?

Así como las fiestas, otras tareas y funciones del cabildo fueron cumplidas de una u otra manera y, buscando crédito o no, había hasta cierto punto un capital para llevarlas a cabo. Probablemente, más allá del declive de su producción de plata entre las décadas de 1635-40 y 1670, el centro minero experimentó un periodo de reajuste en su economía. Y al menos desde la perspectiva de los mayoristas locales y de lo sucedido en el cabildo, pareciera que la situación que se vivió en Zacatecas durante aquellas décadas no fue tan dramática como la historiografía tradicional había planteado.

Por otra parte, esta importancia que le concedieron a las festividades también demuestra una vez más el interés de los cabildantes por el lucimiento. En las primeras décadas del siglo XVIII, Mariana Terán observaba que la celebración del espacio festivo y sagrado, era un motivo para que los nuevos ricos, mineros y comerciantes, que llegaron a ser condes, corregidores o alcaldes ordinarios: “se constituyeran simbólicamente como el nuevo grupo que dirigiera el poder en las relaciones mineras y comerciales de Zacatecas”.¹²⁶ Ilustrativo también para lo sucedido en la segunda mitad del siglo XVII.

¹²⁵ *Ibid.*, fjs. 229, 240v.

¹²⁶ Teran, “La católica...”, p. 197.

Al preguntarnos a quiénes o a qué intereses representaba el cabildo zacatecano, hay que aludir tanto a la representación interna como a la externa. De la primera ya nos hemos ocupado, en cuanto a la segunda, quisiéramos referir dos sucesos que debió enfrentar la institución y que de alguna manera nos puede ampliar, quizás muy superficialmente, la visión con respecto a la voz o voces del ayuntamiento en este periodo.

El primer acontecimiento se dio en 1651 cuando el oidor de la Real Audiencia, Francisco de la Espada, mandó un documento al cabildo por medio del cual le comunicaba sus intenciones de llevar a cabo una “visita”¹²⁷ a la ciudad. Ante la noticia, el concejo y el corregidor se apresuraron a enviar una respuesta en la que hacían saber al oidor que los dos nervios principales de la economía de la ciudad, la minería y el comercio, estaban “acabados”; que las casas y barrios se estaban cayendo y, por consiguiente, que la población había disminuido considerablemente. Finalmente terminaban añadiendo que no había más de diez comerciantes en la ciudad, todos ellos sobreviviendo únicamente con los capitales que provenían de México.¹²⁸ El corregidor y los cabildantes estaban dispuestos a evitar esta visita, es decir, el grupo de mineros y comerciantes que gobernaban a la ciudad, no podía darse el lujo de aceptar esta intromisión por parte de las autoridades externas. Ciertamente, la situación que se vivía en la ciudad no era inmejorable y la visita conllevaba, tanto el salario de las autoridades que llevarían a cabo la inspección, como las multas que resultaran en caso de que se descubrieran algunas malversaciones que, por lo general, solían ser la regla y no la excepción. Pero, quizás, el motivo principal pudo ser aquello que luego sucedería en las visitas que se llevaron a cabo en las dos décadas siguientes. Más que realizar una investigación sobre la ciudad, su gobierno o las actividades económicas, se solía hacer una averiguación sobre los oficiales de la real caja, como lo dejó apuntado Bakewell.¹²⁹ Éstos solían extenderse sus facultades al distribuir sal y azogue a crédito a los mineros y aviadores, y por supuesto los fiadores eran en su gran mayoría comerciantes. De manera que los cabildantes serían algunos de los principales afectados ante dicha

¹²⁷ La “visita” era una inspección de funcionarios comisionados por el virrey o el presidente de la Real Audiencia, en calidad de autoridades superiores para vigilar el desempeño de las autoridades locales.

¹²⁸ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 35.

¹²⁹ Bakewell, *Minería...*, p. 126.

intromisión, con las exigencias del pago de deudas a los mineros o, en otro caso, a sus fiadores. Esta visita se llevó a cabo con todos los inconvenientes que había sospechado el cabildo, pero la experiencia que tuvieron de ésta y otras visitas habían enseñado a las autoridades locales a defenderse mucho más firmemente, como sucedió en 1662 al evitar la visita que se proponía realizar el virrey Conde de Baños.¹³⁰

El segundo acontecimiento puede hablarnos de un cabildo que representaba los intereses de la ciudad, aunque también fueran los suyos. En el año de 1690 llegó un mandato por parte del virrey (a nombre de Rey) donde se pedía un indulto de 7,500 pesos, que debían recaudarse con el pago de todas aquellas personas que sin licencia habían pasado de España a las Indias. El concejo nuevamente arguyó a "...la pobreza ocasionada por la cortedad de leyes en los metales, falta de gente para labrar las minas y falta de azogue, que habiendo y continua enfermedad y achaques contagiosos... de que ha muerto grandísimo número de personas por... cuyas razones es imposible que pueda ejecutar y cobrar el dicho despacho...".¹³¹ Se pedía al virrey que al menos redujese el indulto a la tercera parte. Además, insistió en que hacía no mucho tiempo habían contribuido con un donativo para combatir a los piratas, y éste ya había: "...causado mucho desconsuelo entre la gente e incluso se han ausentado de la ciudad por no poder pagar, y como muchas de estas personas son mineros, sirvientes de mineros, y más que llevan bastimentos de ellas, además de aviadores y fomentadores de la gente de minas...".¹³² En este documento llama la atención la deplorable situación económica que se describe a pesar de que, como sabemos, el centro minero empezaba a alcanzar buenas cifras en su producción de plata y el comercio seguía creciendo, pero aún así el cabildo no veía porqué debía ser objeto de tales exacciones.

Quizás, como Bakewell lo advirtió, al cuestionar la representación de los intereses del ayuntamiento, hay que tener presente que si bien los mineros (y desde luego los comerciantes) estaban fuertemente representados en este organismo e hicieron todo lo posible por fortalecer a la minería, de la cual dependían tanto el

¹³⁰ *Ibid.*, p. 125. Una de las estrategias para evitar esta "visita" fue apelar a los problemas jurisdiccionales que tenían las autoridades, característica de la administración de los Austrias. En este caso, como el virrey había actuado sin consultarle a la Audiencia de Guadalajara, ésta sintió sobrepasada su autoridad y se dispuso a apoyar a las autoridades de Zacatecas ante la Audiencia de México.

¹³¹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 288.

¹³² *Idem*

comercio como el buen funcionamiento de la ciudad en general. La sociedad también salía beneficiada con la representación de estos dos grupos en el cabildo, pues de cierta manera los intereses de Zacatecas encontraban una voz en el concejo.

Por último, conviene señalar que esta “recomposición” del capítulo a mitad de siglo no debe verse como la suplantación de los mineros por los mercaderes, tampoco que aquellos hayan perdido poder y prerrogativas ante éstos. Sencillamente resultó beneficioso para ambos grupos que ya no sólo compartían el poder económico sino también el político desde la administración local. Los primeros habían asegurado un financiamiento indispensable para echar a andar sus empresas mineras y los segundos el monopolio de su producción de plata. La sociedad en general, también había salido beneficiada al no verse paralizados los dos nervios de la economía local.

6.3. Las redes familiares de los comerciantes en el cabildo

Como hemos visto, los ricos comerciantes zacatecanos ocuparon cargos estratégicos en el ayuntamiento, en otras palabras, con interferencia directa en los asuntos de gobierno (aquellos de mayor preeminencia, como el regidor o tesorero de la Cruzada) y justicia (mayorías alcaldías ordinarias y el alguacilazgo). Pero sin lugar a dudas, lo que más llama la atención en cuanto a los personajes que integraron el gobierno local en el transcurso de la segunda mitad del siglo XVII, es la fuerte presencia de una serie de comerciantes emparentados. Bakewell planteó que a consecuencia de las fluctuaciones de la minería, hubo pocas familias que lograron conservar la riqueza más de una generación y “como los puestos del cabildo tendían a caer en manos de los que por el momento eran ricos y poderosos”, se redujo la posibilidad de que fueran pasados a algún pariente. Desde luego, el autor centraba su óptica en los mineros y su lente no ofreció más datos respecto a los comerciantes y al hecho de que algunas familias mercantiles llegaran a dominar esta institución, aunque en buena medida lo hicieran a partir de las alcaldías ordinarias que eran electivas.

Como ya hemos señalado en las páginas anteriores, los Gutiérrez-Villarreal representan a familia mercantil con una muy destacada presencia en el cabildo. La cabeza de la familia fue el capitán José de Villarreal, de quien ya dijimos fue alguacil mayor. Entre los parientes de este comerciante que llevaban a cabo actividades

mercantiles y ocuparon cargos en el cabildo, estaban: su hermano, Juan de Villarreal; sus dos cuñados, Juan Fernández Sañudo y José de Arroyo Santervas (también el yerno de éste, Lucas Fernández Pardo); sus dos sobrinos, Sebastián y Manuel Correa (y los cuñados de éstos, Diego Sánchez de Salas y Nicolás Díaz del Castillo) y; su yerno, Juan de Castorena. Asimismo, y como parte de las redes familiares de sus parientes más cercanos, estaba ligado a otros personajes que ingresaron al cabildo con cargos capitulares o a través de las alcaldías ordinarias.

Ciertamente esta familia resulta ser un caso excepcional pero de algún modo nos permite hablar de tres generaciones que están formando parte del ayuntamiento. Incluso algunos de sus miembros llegaron a ejercer sus cargos en los mismos períodos. En concreto parece que esta familia se interesó sobremanera en la justicia local, pues dominaron prácticamente las alcaldías ordinarias (1662-1664, 1666, 1668-1672, 1674, 1677-1682, 1684, 1687, 1695 y 1699); tres de sus miembros tuvieron también la Tesorería de la Cruzada (Diego Sánchez de Salas, José de Arroyo Santervas, Juan Sánchez de Palencia), y otro más fue alférez real (Sebastián Correa). Teniendo en cuenta el alguacilazgo que retuvo José de Villarreal desde 1654 a 1683. De igual modo, el dominio de esta familia en el cabildo se hizo evidente con los múltiples cargos menores que ejercieron año con año a todo lo largo de toda la segunda mitad del siglo.

La familia conformada por dos o tres hermanos en el ayuntamiento también fue sobresaliente. Los hermanos Juan Antonio y Gaspar de Montalvo, por ejemplo, llegaron a integrarse a la institución a través de las alcaldías ordinarias. El primero fue nombrado alcalde ordinario en 1686, 1691 y en 1700, además de haber intervenido en la elección de su agente mercantil, Antonio de Liendo, como alcalde ordinario de segundo voto (1700), el mismo año en que él lo fuera. Aunque su agente mercantil ciertamente no contaba con el requisito de poseer una fortuna, fue electo debido a la influencia que ejercía Juan Antonio entre los capitulares. El nombramiento de Liendo era estratégico para Montalvo, pues ejercía de esta manera un control absoluto sobre la alcaldía. Mientras que su hermano, Gaspar de Montalvo, había sido electo a una alcaldía ordinaria en 1697, y quien fuera teniente de contador por más de cuatro años en la real caja en sustitución de su suegro, don Luis de Bolívar y Mena. Los hermanos Montalvo se asociaron durante largos años en compañías mercantiles y financieras, lo que nos

hace pensar que sus intereses personales y familiares fueron llevados a la administración local.

Asimismo, en 1674, el licenciado Antonio de León, quien era minero, fue electo alcalde ordinario, y un año después compró el título de regidor que retendría hasta 1690. Diez años después de su incorporación al cabildo, su hermano, José Martínez de León, se presentó con el título de tesorero de la Cruzada, cargo que ejercería hasta 1692. Si bien Antonio de León no era comerciante, su carácter de regidor sí reforzaba los intereses de su hermano en el concejo, sobre todo porque estuvieron juntos en la institución por algún tiempo. Otros grupos de hermanos que se integraron al capítulo y que presentan el modelo anterior, donde uno de los hermanos es mercader y el otro minero, fueron: Juan y Alonso de Villoria y Venia, y los hermanos Pedro y Alonso de Cevallos Villegas; los primeros eran comerciantes.

Otros parentescos que encontramos en el ayuntamiento eran los de suegro-hermano, como fue el caso de los mercaderes José de Monreal y Melchor Martínez, quienes ocuparon alcaldías ordinarias: el primero en 1672 y 1675, y este último en 1686. Francisco Domingo de Calera, yerno a su vez de Melchor Martínez, fue tesorero de la Cruzada con título de regidor en 1698, y alcalde ordinario al año siguiente. Su participación en el cabildo definitivamente era estratégica pues, como ya hemos señalado, Monreal tuvo el asiento de la carne y Melchor Martínez su administración tiempo después.¹³³ Este asiento era rematado, regulado y vigilado por el cabildo, de ahí que para estos comerciantes formar parte de la institución y establecer una buena red de relaciones con los capitulares pudiera ofrecerles numerosas ventajas con respecto al asiento que tenían a su cargo. De igual modo encontramos en las alcaldías ordinarias y diputaciones del comercio y minería, a los mercaderes Juan Alonso de Solís Valdés y Pedro de Cevallos Villegas al lado de su suegro, el rico minero y aviador de este periodo, Diego de Bernardo Valdés.

Finalmente, las redes familiares de los mayoristas en el interior del capítulo, se observan también en las alcaldías ordinarias de los comerciantes Andrés Tenorio Corona (1692) y su hijo Andrés Tenorio Baldegradas (1701); las del comerciante

¹³³ Cfr. capítulo II

Antonio Gaudín (1702) y su cuñado Juan Ramos de la Vega (1709); y las de José de Villaurrutia (1692) y su compadre Juan Sánchez de Palencia (1695).

En síntesis, el ayuntamiento representaba la máxima instancia de gobierno en la ciudad¹³⁴ y fue uno de los espacios donde se concentró el poder en el centro minero: “Ser miembro del cabildo, por tanto, significaba estar integrado en el juego del poder, donde la honra, las relaciones, la riqueza, la habilidad de ocupar un puesto y la preeminencia, eran símbolos socorridos por quienes rondaban los ejes del poder central”.¹³⁵ En este espacio estuvieron fuertemente representados los mayoristas locales.

6. 4. La red de relaciones y los intereses creados dentro y fuera del cabildo

Hemos considerado pertinente dedicar un pequeño apartado que retome algunos elementos sobresalientes en torno a esas redes que fueron creando los mayoristas locales, como parte de un mecanismo que les ayudó a sostenerse durante los difíciles años de mediados del siglo –sobre todo para un sector minero que ya no respondía a las necesidades imperantes- y a consolidar su posición en el centro minero a lo largo de la segunda mitad. En este sentido, cabe preguntarse ¿cómo fue posible amarrar vínculos que fomentaran y fortalecieran las actividades mercantiles y crediticias de los comerciantes a través de su participación en el cabildo? Los intereses comunes y la dependencia mutua, creemos, fue lo que permitió a un reducido grupo de mineros y comerciantes, concentrados en el ayuntamiento, construir un sistema que alimentara sus actividades económicas. El vehículo principal estaba cimentado en el financiamiento. Pensemos que detrás del minero estaba siempre el comerciante que lo abastecía de mercancías y le otorgaba crédito.¹³⁶

¹³⁴ El cabildo de Zacatecas estaba subordinado a la Audiencia de la Nueva Galicia en cuanto a su normatividad, a sus ordenanzas y a su funcionamiento.

¹³⁵ Terán, “La católica...”, p. 185.

¹³⁶ Pero, además, las redes financiero-mercantiles entre ambos grupos dejan entrever que la relación minero-comerciante fue recíproca, pues hubo mineros que llegaron a financiar las actividades de algunos mayoristas locales. Por citar un ejemplo, en 1681, el mercader Juan de Castorena, entonces alcalde ordinario, recibió un préstamo de 4,000 pesos en reales del rico minero Diego de Medrano y Bañuelos, provincial de la hermandad de la Nueva Galicia. Cabe señalar que muchos mineros actuaron también como aviadores, como fue el caso, por ejemplo, de los capitanes Pablo Muñoz Vida y Diego Bernardo de Valdés. AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro V, 12 diciembre 1681, obligación de pago, fj. 251-251v.

La red de relaciones que le ofrecía un cargo público al comerciante era tan amplia como el número de hombres que conformaban y se relacionaban con la institución. Ya hemos hablado de los vínculos entre los corregidores y los mercaderes que poseían un cargo en el cabildo, ahora abordaremos las relaciones con el resto de los integrantes del gobierno y con los oficiales reales.

Las compañías comerciales, el afianzamiento y el crédito, fueron algunas piezas que unieron a los mayoristas locales con otros miembros del gobierno local e incluso virreinal. Un ejemplo de la primera, es la compañía comercial que se formó entre el tesorero de la Cruzada, José de Villaurrutia con Juan Sánchez de Palencia, alcalde ordinario en 1695.¹³⁷ Los comerciantes también solían avalar, a través de la fianza, la compra de un cargo u oficio: el mercader Lucas Fernández Pardo, varias veces alcalde ordinario, se apostó como fiador del alcaide de la alhóndiga en 1686.¹³⁸ Juan de Infante, a su vez, fue uno de esos mayoristas locales que, pese a no haber ocupado un cargo público, muy posiblemente a causa de sus diversas ocupaciones (era encomendero, administrador de bienes y de los asientos de la carne y saltierra, rescatador de plata), no descuidó la posibilidad de ligarse al cabildo, la real caja o autoridades e individuos que ejercían sus funciones más allá de la jurisdicción de este centro minero: en Zacatecas, afianzó al corregidor, Juan Bautista Anzaldo de Peralta, cuando compró el título de corregidor; y a Juan Rodríguez de Salamanca, cuando entró a ejercer el oficio de ensayador y balanzario de la real caja;¹³⁹ en Nuevo León, afianzó a su gobernador, Domingo de Vidagaray con 10,000 pesos y, a 2 capitanes y 20 soldados de los presidios de Serralvo y Cadereita.¹⁴⁰ Todas estas fianzas las realizó entre 1680 y 1681.

En los casos arriba citados, así como en otros más, podemos ver el interés de los comerciantes por establecer vínculos con los corregimientos y las alcaldías mayores, el cabildo y la real caja, pues se encontraban en estrecha relación con sus actividades mercantiles y crediticias. Otro ejemplo que lo ilustra, tiene que ver con las fianzas que hicieron algunos comerciantes, en 1688, a favor de su alguacil mayor. En ese año, el visitador Francisco Feijoo Centallas, que se encontraba en la ciudad, había encarcelado

¹³⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 27 enero 1695, compañía, fjs. 24v-28v.

¹³⁸ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fj. 147v.

¹³⁹ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IX, 3 agosto 1680, fianza, fj. 114.

¹⁴⁰ *Ibid.*, 28 de abril de 1681, poder, fj. 107; *José de Laguna*, Libro V, fj. 73v-74.

y embargado los bienes del rico minero y alguacil mayor de Zacatecas, Juan Cosme de la Campa, por las diversas deudas que tenía en la real caja. Los cuatro fiadores que presentó el minero para que se le desembargaran sus bienes y se le sacara de prisión, eran comerciantes: el agente mercantil Juan Esteban de Ballesteros, dos mayoristas locales, Lucas Fernández Pardo (varias veces alcalde ordinario) y Francisco Bernárdez de Arrazola, y José de Sierra, del que sólo sabemos que era aviador del rico minero Bernabé López de Mesa, alcalde ordinario en este año.¹⁴¹ También como resultado de la visita de Feijoo, se encontraba en prisión el mercader y tesorero de la Cruzada, José Martínez de León, por la acusación que hizo en su contra el capitán Juan Antonio del Río. Los mercaderes Ignacio Sáenz de Laris (quien fuera electo alcalde ordinario en 1694) y Manuel de los Ríos, apoderados del Martínez de León, lo afianzaron para que no se procediera contra él ni sus bienes y se le sacara de prisión.¹⁴²

Con respecto a los vínculos creados por el grupo mercantil del estudio con los oficiales de la real caja, cabe hacer algunos comentarios. La relación más importante que los mayoristas locales podían establecer con cualquier personaje rico o influyente era la del parentesco, que algunos pusieron en práctica también con los oficiales reales. El mercader Gaspar de Montalvo fue el yerno del contador de la real caja, Luis de Bolívar y Mena;¹⁴³ y el comerciante Juan Lucio Carrera, quien el decenio de 1690 había llegado al centro minero proveniente de la ciudad de México, se convirtió en el cuñado del tesorero de la real caja, Martín Verdugo del Haro y Ávila, con quien estrechó una fuerte amistad, y también relaciones crediticias.¹⁴⁴ Lo mismo vemos entre el mercader Francisco Pérez de Aragón y su cuñado, el ensayador Gaspar Benito de Larrañaga, a quien llamaba “hermano”.¹⁴⁵ Este último personaje, tendría enormes lazos crediticios

¹⁴¹ AHEZ, Notarías, *Diego Vázquez Borrego*, Libro II, 29 marzo 1688, fianza, fjs. 68v-69v; 21 abril 1688, fianza, fjs. 85-86v y 86v-88v.

¹⁴² *Ibid.*, 22 abril 1688, fianza, fjs. 90-91v.

¹⁴³ Véase el estudio de caso de este mercader en el capítulo VII.

¹⁴⁴ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 6 de junio de 1702, donación, fjs. 111-111v.

¹⁴⁵ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VI, 26 de abril de 1695, testamento, fjs. 137-139v. Gaspar Benito de Larrañaga era minero y mercader y, como bien dice Teresa Huera, era él quien se aseguraba de pasar la plata por diezmo (para evadir el 20% del quinto real) en la caja real en beneficio de los mercaderes y rescatadores de plata con quienes estaba conectado en esa red de intereses creados en torno a la plata. Él mismo fue uno de los rescatadores locales que, junto con muchos más, estaba asociado al mercader de plata Luis Sánchez de Tagle. Su presencia como ensayador ya la encontramos en 1687 y al menos lo retuvo hasta principios de siglo XVIII, cuando lo renuncia a favor de Manuel Núñez

con casi todos los mayoristas locales y ricos mineros de su época (él mismo era minero y comerciante), por ejemplo, lo encontramos muy asociado a Diego de Redín y Andrés Roldán Ponzan, quienes incluso lo nombran uno de sus herederos universales;¹⁴⁶ o con el rescatador de plata Manuel Núñez de la Torre, su compadre, con quien estaba asociado en el negocio del rescate de la plata. Este comerciante también estrechó una fuerte amistad con su tesorero, Roque de Arellano, igualmente asociado al negocio de la plata.¹⁴⁷ La relación con este tesorero, quien ejerció el cargo a mediados de siglo, era muy beneficiosa, no sólo por su cargo mismo sino también porque era el suegro del encomendero y miembro del Consulado de Comerciantes, Cristóbal Jiménez.¹⁴⁸ En aquellos años Jiménez ya tenía una fuerte presencia en el centro minero: financiando por su cuenta o en nombre de otros mercaderes mexicanos, a comerciantes y aviadores, y a ciertos mineros y hacendados.¹⁴⁹

Las anteriores, son sólo algunas de las redes familiares que hemos podido detectar en mercaderes asociados con oficiales reales, aunque podríamos afirmar que hay otras más que se nos han escapado.

Recapitulando, la venta de cargos públicos que comenzó a llevarse a cabo en el centro minero entre 1620-1630, y la decisión de la Corona de emprender el cobro a los mineros, entre 1635-1640, de las deudas que tenían pendientes con real caja por concepto de azogue y otros insumos, favorecieron, a mediados del siglo XVII, la incorporación de los mayoristas locales en el ayuntamiento: a través de la compra de un cargo público o mediante cargos de elección anual, a los que accedieron con el apoyo de la elite minera representada en la institución, y gracias a su papel articulador entre el capital mercantil de la ciudad de México y los mineros.

Como capitulares, los comerciantes ciertamente tuvieron una presencia limitada, ya que fueron sobre todo tesoreros de la Cruzada, cargo que tuvo aparejado el título de

de La Torre, su ahijado que había criado tras la muerte de su padre, el rescatador Manuel Núñez de la Torre.

¹⁴⁶ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro I, 14 de octubre de 1690, testamento, fjs. 49-50v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro I, 14 de octubre de 1690, testamento, fjs. 50v-52.

¹⁴⁷ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 3 de junio de 1673, fjs. 87-94.

¹⁴⁸ *Idem*

¹⁴⁹ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 12 de marzo de 1664, obligación de pago, fjs. 22-22v; 13 de marzo de 1664, poder especial, fjs. 22-25v; México, 14 de diciembre de 1663, poder especial, fjs. 37-38.

regidor durante buena parte del periodo estudiado; sin embargo, llegaron a ejercer en algún momento las funciones del alférez mayor o del depositario general, sin comprar el oficio. Como alcaldes ordinarios, en cambio, los comerciantes tuvieron una marcada presencia en el ayuntamiento: ocuparon una de las dos alcaldías ordinarias, en promedio, a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII.

Pero ya fuera a través de un cargo capitular o de las alcaldías ordinarias, durante este periodo los comerciantes participaron en todas las funciones del ayuntamiento (entre ellas el control del comercio), lo que les permitió influir no sólo en la vida pública y destino de la ciudad, también les otorgó un prestigio social a nivel local y, más importante, sacar provecho del cargo público en beneficio personal y del grupo.

Una vez que los mayoristas locales quedaron representados en el ayuntamiento, al lado de los ricos mineros, la dependencia que éstos últimos tenían de sus aviadores y el interés de aquellos en el rescate de la plata, propiciaron la creación de una red de intereses entre estos dos grupos que concentraban el poder económico y se ocupaban de la administración local. En otras palabras, si durante el siglo XVI los mercaderes locales tuvieron un papel subordinado con respecto a la elite minera, en la segunda mitad del siglo XVII, compartieron con esta elite no sólo muchos de sus intereses, sino también muchos de sus espacios, uno de ellos el cabildo. La dependencia de los mineros del capital privado, y el acceso de los mercaderes zacatecanos al financiamiento de la ciudad de México va a otorgarles a éstos un papel de primera importancia dentro de la sociedad zacatecana en el periodo que aquí ha sido estudiado: como analizamos en los capítulos IV Y V, desde la perspectiva de sus actividades crediticias; y como mostramos en este capítulo desde su participación local.

CAPÍTULO VII TRAYECTORIAS Y ESTRATEGIAS MERCANTILES DE SEIS COMERCIANTES

A lo largo de los capítulos anteriores hemos reconstruido las principales estrategias empleadas por los mayoristas zacatecanos para triunfar en el mundo de los tratos y contratos, mismas que los llevaron a la concentración de grandes fortunas, al acceso al poder local y a alcanzar un elevado prestigio social. En este capítulo final quisiéremos ilustrar, mediante el estudio de seis trayectorias mercantiles, cómo se aplicaron y conjugaron estas estrategias para consolidar el éxito de los comerciantes, y también qué factores pudieron incidir en el fracaso mercantil y la ruina económica de algunos de ellos.

En los cuatro primeros estudios de caso presentamos a comerciantes exitosos, de los que daremos cuenta respondiendo a cinco grandes cuestiones: cómo se iniciaron en el comercio, cuál fue su situación particular, qué estrategias utilizaron para su despegue, dónde estuvo cimentado su éxito y por qué. Ésta será también la pauta para acercarnos a dos trayectorias mercantiles fallidas, en las que sus actores murieron prácticamente en la pobreza.

Ahora bien, aunque las trayectorias de los cuatro primeros comerciantes que presentamos representan fielmente a su grupo mercantil, cada una en sí misma ilustra una de las diferentes posibilidades que ofreció el comercio en Zacatecas. Se observa el predominio de unas estrategias sobre otras, las diversas situaciones particulares que tuvieron los comerciantes, las variadas formas en que diversificaron sus intereses e, incluso, las distintas personalidades que aquellos pudieron tener y que definieron también sus actividades. Estas trayectorias, además, nos permiten observar las estrategias mercantiles que pusieron en práctica los comerciantes que estuvieron en actividad en tiempos del declive, recuperación y estancamiento de la producción de plata en el centro minero.

En el primer estudio presentamos la trayectoria de José de Villarreal (1656-1683) para ilustrar, por un lado, las actividades y estrategias de aquellos comerciantes que se volcaron al rescate de plata a gran escala; mientras que el mercader José de Arroyo Santervas, el segundo caso, ejemplifica muy bien a aquellos comerciantes que

combinaron con mucho éxito las actividades mercantiles con el rescate de plata a gran escala; el tercer caso es, hasta cierto punto, distinto a los anteriores, pues Juan de Infante personifica al mercader que se inició en el mundo del comercio como encomendero mercantil, actividad que ejercería a lo largo de su vida y sin duda una estrategia que lo llevó al éxito en el comercio; el cuarto estudio, permite ver la actuación de los comerciantes como síndicos de la provincia franciscana de Zacatecas, pero la trayectoria de Carlos de Traña y Alarcón refleja también algunas de las estrategias que pudieron haber empleado los comerciantes para enriquecerse desde la ruta del tráfico de mercancías sin arriesgar su capital con los mineros. Finalmente, y con la idea de no perder de vista que también en el mundo de los tratos y contratos se corrían riesgos, presentamos dos últimos estudios que pueden servirnos para mostrar algunos de los factores que incidieron de manera importante en el fracaso económico de los mercaderes. Las trayectorias de los mercaderes Ignacio Sáenz de Laris y Gaspar de Montalvo nos permitirán, por un lado, reforzar la importancia que tuvieron determinadas estrategias y la forma de llevarlas a cabo, y por el otro, detectar algunas de las posibles causas que dejaron en la pobreza a estos hombres que manejaron grandes cantidades de pesos y mercancías, concentraron un capital propio, tuvieron un cargo público en el cabildo y fueron síndicos provinciales, e incluso, como en el caso Montalvo, que se integraron a través del matrimonio a una familia de la elite local.

7.1. José de Villarreal: un tratante de plata a mediados de siglo XVII

El presente caso ciertamente nos habla de un hombre excepcional por la magnitud de sus actividades financiero-mercantiles y el poder que desde su cargo público ejerció en el centro minero.¹ Pero su trayectoria también refleja el comportamiento de aquellos comerciantes que centraron sus intereses en el rescate de la plata. El tipo de fuentes de financiamiento, los mecanismos de negociación, la forma de operar, la zona de influencia, las redes-financiero-mercantiles y el acceso al poder local, fueron elementos que Villarreal tenía en común con otros rescatadores de plata. Es decir, las estrategias de los rescatadores fueron muy similares y responden a las que empleó este

¹ Un estudio sobre José de Villarreal desde su cargo como alguacil mayor de Zacatecas en: Romero, "Don José...".

comerciante.² El nivel de trato que alcanzaron y la fortuna que amasaron harían la diferencia entre unos y otros.

Hemos seleccionado este caso porque nos permite ver cómo se utilizaban los cargos públicos en beneficio personal y del grupo, la participación en actividades ilícitas, el importante papel que tuvieron las redes familiares y de las que tanto se ha insistido en esta investigación, y como el mercader local sacó provecho del capital mercantil de la ciudad de México para amasar una fortuna. También, porque a partir de su caso podemos remitirnos a varios comerciantes más que, junto a él, adquirieron una elevada posición económica y social, y una participación en el poder local. Y, finalmente, porque se trata de un comerciante que consolidó su trayectoria en medio del declive de la producción de plata que sufrió el centro minero.

El mercader José de Villarreal fue quizá el rescatador de plata más importante de Zacatecas en las décadas de 1650-1670.³ Su incorporación al cabildo como alguacil mayor en 1656,⁴ cargo que ejercería hasta su muerte en 1683, coincide con el despegue de sus actividades financiero-mercantiles en el centro minero. Estamos frente a un mercader muy dinámico y con intereses diversificados en todo tipo de actividades: fue tratante en plata, compraba y vendía mercancías, esclavos y bienes inmuebles, financiaba las empresas de los mineros, y extendió su crédito a todos los sectores de la sociedad zacatecana.⁵

Una grande y bien posicionada familia, y su visión para los negocios, fueron la clave de la exitosa trayectoria de Villarreal a lo largo de tres décadas. No considerar la importancia que tuvieron sus redes familiares en la construcción de estratégicas redes de influencia, y sus habilidades personales, que delatan a un hombre astuto y audaz, haría imposible explicar y entender la vida de este hombre. Precisamente, a partir de estas dos características intentaremos reconstruir la trayectoria de un mercader cuya

² Entre los comerciantes del estudio que privilegiaron el rescate de plata y que comparten muchas de las características y estrategias de la trayectoria de José de Villarreal podemos señalar, entre otros, a Juan Antonio de Montalvo, Andrés Fernández de Talavera, Manuel Núñez de la Torre, Andrés Tenorio Corona, José Martínez de León, Juan Martínez de Murga y Alonso de Quintanilla y Heredias.

³ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v.

⁴ Cfr. capítulo VI

⁵ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v. Algunas operaciones de compra-venta de esclavos y propiedades urbanas y rurales en: *Felipe de Espinosa*, Libro I-II y V.

elevada posición económica y social a nivel local, se hiciera manifiesta con su enorme fortuna (más de 140,000 pesos) y un nivel de trato a gran escala; de un personaje que ejerció una fuerte influencia sobre el ayuntamiento y sus miembros: por el cargo mismo que ocupaba (el alguacilazo), al financiar algunas de las tareas del capítulo, al imponer la elección de alcaldías ordinarias a favor de sus parientes (quienes las dominarían buena parte de la segunda mitad de la centuria), al subsidiar fiestas civiles y religiosas, y realizar numerosas obras pías y donaciones.⁶ Su influencia en el centro minero llegó a ser tal, que en su honor se le dio su nombre a una plaza de la ciudad.⁷

El mercader José de Villarreal era oriundo de Zacatecas⁸ pero sus padres eran peninsulares: su padre, Juan de Villarreal, había nacido en Extremadura, y su madre, Francisca Gutiérrez del Castillo, era originaria de la villa de Atisco en Castilla.⁹ Isabel Romero menciona que el futuro alguacil mayor de Zacatecas pertenecía a una modesta familia de panaderos,¹⁰ actividad en la que había ayudado a su madre desde la infancia, y quizás también la que despertó su temprano interés por el comercio: pues ya a los 18 años había comenzado a comerciar con diferentes productos, iniciándose de esta manera en el mundo de los tratos y contratos y en el avío.¹¹

Todo parece indicar que don José fue el primogénito de los cinco hermanos que hemos podido identificar:¹² Juan, Gerónima, María, Catalina y Marina; de los cuáles, las mujeres, básicamente, contribuirían a extender las redes familiares gracias a sus alianzas matrimoniales con hombres de buena posición económica y con fuertes intereses en el comercio y la minería en Zacatecas como veremos más adelante.¹³

⁶ Cfr. capítulos II y VI.

⁷ Amador, *Bosquejo...*, pp. 360-361.

⁸ Isabel Romero ("Don José...", p. 276) apunta que este mercader se había instalado como vecino de Zacatecas en 1634, pero en realidad había nacido en el centro minero, según su testamento.

⁹ AHEZ, Notarías, José de Laguna, Libro IV, 28 de abril de 1680, testamento, fj. 241-245v.

¹⁰ Romero, "Don José...", p. 276.

¹¹ *Idem*

¹² En su testamento hay un Nicolás de Villarreal que para entonces ya había fallecido y pedía el mercader se le dieran a su viuda, María de Saucedo, 100 pesos, pero desconocemos el parentesco que había entre ellos.

¹³ El hermano del mercader, Juan de Villarreal, también contribuiría a extender las redes de influencia de la familia, pues fue, hacia 1656, lugarteniente de las minas de Pánuco y Vetagrande, y luego alcaide de la alhóndiga y veedor de las carnicerías en Zacatecas. En la siguiente década otros serían sus objetivos dado que desaparece del escenario político. En 1680 era dueño de la hacienda de minas Agostadero y ya en 1685 lo encontramos como racionero de la Catedral de Guadalajara. Rivera Bernárdez (*Descripción...*, p. 90) se refiere a él cuando habla de los varones ilustres de Zacatecas, de

Al parecer fue a principios de 1650, cuando Villarreal contrajo matrimonio con doña Josefa de Miranda, hija del capitán Lope de Miranda y de doña María de Angulo. Esta fue sin lugar a dudas una unión estratégica, no sólo porque se trataba de una mujer oriunda a su vez de Zacatecas e hija de una familia adinerada, sino también por la atractiva dote de 4,000 pesos que su esposa aportó al matrimonio. Mientras que él, según su propio testimonio, tenía entonces por todo su caudal 2,000 pesos. No obstante, debemos advertir que poco tiempo después de su matrimonio, ya estaba comprando el título de alguacil mayor, lo que llevó a cabo el 22 de junio de 1654, y del que tuvo que pagar 10,000 pesos al contado en plata, de un total de 14,700 pesos en plata en que le fue rematado el oficio. Además, para garantizar el pago de los 4,700 pesos restantes, Villarreal tuvo que presentar a tres fiadores cuyos nombres nos hablan de las buenas relaciones que éste ya tenía. Se trataba de tres ricos hombres: el mercader de la ciudad de México, Andrés de Niebla, entonces radicado en Zacatecas; el capitán Pedro de Arzola, y el rico minero y alcalde ordinario Juan Bautista de Hinostroza.¹⁴ De esta manera, si antes de aquella fecha Villarreal carecía de reconocimiento social, la compra del alguacilazgo fue el medio que le permitiría conseguirlo y el elemento para convertirse en una de las personas más influyentes de Zacatecas.¹⁵ Aunque, ciertamente, su camino al éxito no sería sencillo. Al poco tiempo de haber entrado en funciones, el alguacil mayor, debió enfrentar un primer inconveniente, pues fue cuestionado por realizar actividades financiero-mercantiles, dado el cargo que desempeñaba y la importancia de éste: pues además de mantener el orden público, tenía una esfera de actuación más amplia que otros miembros del ayuntamiento, y su cargo capitular le daba voz y voto y le ofrecía las mayores preeminencias. Por lo anterior, en 1660, tuvo que apoderar al capitán Esteban de Molina Mosquera para que pidiera en la ciudad de México, ante las autoridades correspondientes, se le concediera la condición de trato y contrato, según el remate que

quien nos dice fue colegial en el de San Ildelfonso de México, cura interino de Zacatecas y cura propietario en la villa de Saltillo, racionero y canónico electo en la iglesia de Guadalajara y comisario de la Santa Inquisición y de Cruzada. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 133v-134 y 139v-140; Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro II, 7 julio 1686, fjs. 262-273v; *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v.

¹⁴ Estos dos últimos fiadores lo fueron también al año siguiente, en 1657, del corregimiento de Juan Hurtado de Mendoza. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, 22 diciembre 1654, fjs. 96 y 155.

¹⁵ Romero, "Don José...", p. 277.

se le había hecho del oficio. De no otorgársele, Villarreal pedía que entonces se le devolvieran los 14,700 pesos en plata que había pagado, postura que ya nos habla del temple de este mercader.¹⁶ Y efectivamente, así se le remató el oficio, pero más tarde, al confirmarle el alguacilazgo, el Consejo de Indias terminaría por negarle dicha calidad,¹⁷ aunque ello no fue un impedimento para que el alguacil, quien se mantuvo en el cargo durante 27 años, dejara de ser un hombre de negocios y siguiera realizando actividades financiero-mercantiles.

En suma, aunque Villarreal tuvo que desembolsar una buena cantidad por el alguacilazgo, éste por sí mismo le ofrecía amplias posibilidades de beneficio económico: disfrutaba de ciertas compensaciones pecuniarias además del salario, pues debía corresponderle un porcentaje de las condenaciones, como se hacía en México y Puebla, y otros ingresos de la administración de la cárcel, vigilancia y ejecución de justicia.¹⁸ Pero desde otra perspectiva, este cargo, además, le daba un amplio margen de actuación para obtener dinero de forma ilegal, más aún en este centro minero donde la actividad delictiva era muy grande. Situación que no desaprovechó Villarreal, pues como lo ya hemos referido en el capítulo VI, a propósito de este cargo, la visitas en 1664 y 1681 de una autoridad virreinal a Zacatecas, tuvieron como objetivo el poner remedio al aumento de la delincuencia y desórdenes públicos que había en la ciudad, así como a la inobservancia de la ley y a la gran omisión de castigar los delitos. Ambos testimonios pueden sugerirnos que las actividades ilícitas estuvieron presentes en la trayectoria de Villarreal y que también forman parte de su éxito económico.¹⁹

Tomando en cuenta lo anterior, que nos sirve como marco para comenzar a entender la personalidad y trayectoria de este hombre, no extraña que fuera precisamente su llegada al cabildo el inicio exitoso de una permanente actividad

¹⁶ AGN, *Civil*, legajo 1660 2263 2. Si bien su caso no fue único. En la ciudad de Puebla, un comerciante había comprado el cargo de alguacil mayor pero con el privilegio de comerciar mercancías de Castilla y de la tierra por 15,000 pesos anuales. Privilegio que, además, se hizo extensivo para quienes compraron el cargo en los siguientes dos siglos. Alfaro, *Administración...*, p. 84.

¹⁷ Esto se debió fundamentalmente a que el Consejo de Indias lo había encontrado culpable en 1671 de haber defraudado los derechos reales, al evadir el pago del quinto de la plata que compraba, después del largo proceso que se le siguió en su contra desde 1663. Y aunque se le dictó una condena pecuniaria de 14,000 pesos, Villarreal fue restituido nuevamente en el alguacilazgo, pero ya no con la calidad de trato y contrato. Romero, "Don José...", p. 279.

¹⁸ De la Peña, *Oligarquía...*, p. 145; Alfaro, *Administración...*, p. 116.

¹⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, fj. 144.

financiero-mercantil en el centro minero, en los reales de minas del distrito y en otras localidades. También será por esas fechas que dos de sus cuñados se integren al ayuntamiento²⁰ y se involucren en sus actividades, sobre todo con aquellas relacionadas al rescate de la plata. Nos referimos a los mercaderes Juan Fernández Sañudo y José de Arroyo Santervas, quienes contrajeron matrimonio con Gerónima y María Gutiérrez de Villarreal respectivamente.²¹ Fue precisamente Arroyo Santervas el cuñado que estuvo más cercano a Villarreal y a sus intereses. Su amistad creció al grado de considerarse “hermanos”, y en poco tiempo se encontraban actuando de manera conjunta en diversos negocios y ejerciendo una gran influencia sobre el cabildo, desde 1656 y a todo lo largo de la década de 1660.

La trayectoria de José de Villarreal atravesó por diferentes periodos que valdría la pena señalar para no perder de vista como este mercader fue consolidando poco a poco una gran fortuna y favoreció la de su familia, al tiempo que acrecentaba su influencia sobre el ayuntamiento, promoviendo el ingreso de nueve parientes en la institución.

El primer periodo de la trayectoria de Villarreal da inicio con su llegada al cabildo en 1654, y culminaría en 1659, lapso en el cual actuó de forma independiente, tanto en sus actividades mercantiles y crediticias, como en el interior del consejo. Pues no es hasta el año de 1660 cuando su cuñado, José de Arroyo Santervas, se incorpore al ayuntamiento como tesorero de la Cruzada, marcando el comienzo de una estrecha alianza entre ambos. A partir de esa fecha se abre un segundo periodo en su vida dentro del comercio, la cual extenderá hasta finales de 1670. Ambos mercaderes van a apoyarse tanto en sus negocios, como en las posiciones y decisiones que tuvieran que tomar dentro del capítulo.²² En estos años Villarreal ya manifestaba claramente un lugar dominante en las actividades comerciales y crediticias en Zacatecas: compraba y

²⁰ Cfr. capítulo VI

²¹ Como hemos referido en el capítulo anterior, Juan Fernández Sañudo se incorporó al cabildo con tres alcaldías ordinarias (en 1662, 1666, 1672), también fue electo procurador general en 1663, y tres veces nombrado obrero mayor (1674, 1675, 1676); José de Arroyo Santervas fue tesorero de la Cruzada, con título de regidor, además de obtener varias alcaldías ordinarias (1663, 69, 70, 74 y 84), y diversos cargos menores del ayuntamiento: en seis ocasiones fue electo contador de los propios y siete veces procurador general. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 199, 208-209, 238, 262, 273, 290-291, 379; Libro VI, fjs. 2, 5v-6, 8v-9, 45, 63, 116, 121v y 127.

²² Cfr. capítulo VI.

vendía esclavos, inmuebles y mercancías; y tenía una importante actuación como prestamista. Su rápido acceso al capital mercantil de la ciudad de México, particularmente al del mercader de plata José de Retes, le permitió financiar las empresas de los mineros que poseían las haciendas de beneficio más rentables, a cambio de su producción de plata.²³ Los préstamos que otorgaba Villarreal en estos años a partir de los registros en las escrituras notariales oscilaban entre 400 y 4,000 pesos en promedio, con plazos de 3, 4 y 6 meses.²⁴ Su cargo como alguacil mayor, que le daba una cierta posición de influencia a nivel local, le facilitó no sólo la obtención de líneas de crédito en la capital del virreinato. También, y con ayuda de su extensa familia, la creación de redes crediticias por todo el distrito minero de Zacatecas.

Las operaciones financiero-mercantiles de Villarreal en este periodo dan cuenta de una amplia clientela, empezando por el minero y pasando por otros sectores de la población, acaso la diferencia entre los primeros y el resto de sus deudores era el monto, y la exigencia en cuanto a garantías, fiadores, o ambas cosas. Cabe señalar que Villarreal dirigía sus avíos a un grupo selecto de mineros que le garantizaban, hasta cierto punto, su inversión. Su propia cautela al momento de elegirlos le permitió tener más concesiones para con ellos, pues pocas veces les pedía una hipoteca o aval. Aunque, por otro lado, las obligaciones de pago notariales se convirtieron en el instrumento principal de este mercader al momento de otorgar créditos.²⁵

Muy pronto la visión de los negocios y la cautela con que manejaba sus créditos comenzaron a darle frutos al alguacil, al tiempo que consolidaba las relaciones con sus acreedores de la ciudad de México, su principal fuente de financiamiento. Las buenas relaciones crediticias que mantuvo con la tienda de plata Quesada-Retes le abrieron rápidamente el camino a sus dos cuñados, Juan Fernández Sañudo y José de Arroyo Santervas, así como al esposo de su sobrina, Diego Sánchez de Salas, que actuó a su lado, para que recibieran financiamiento.²⁶ Los lazos familiares de estos mercaderes de

²³ Huerta, "Los Retes...", pp. 73 y 75; Bakewell, *Minería...*, pp. 294-295; véase el testamento del mercader en: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v.

²⁴ Cfr. capítulo IV y V. Algunas operaciones en: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libros II-V y IX; *José de Laguna*, Libros II, IV-VI.

²⁵ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fjs. 241-245v.

²⁶ Huerta, "Los Retes...", p. 74.

cierta manera pudieron haber fundado confianza en sus acreedores, así como el hecho de que formaran parte del poder local en Zacatecas.

Las elevadas sumas que Villarreal manejó entre 1659 y 1669 provenientes exclusivamente de un mercader de plata de la ciudad de México, el capitán José de Retes, ilustran el nivel de trato que tenía el zacatecano, pues llegaron a sumar 609,805 pesos, como él mismo lo testifica. Esta cantidad había sido redistribuida por Villarreal en el distrito de Zacatecas, a cambio de plata con su rescate de 6 reales por marco, de los cuales parece haber obtenido 3 reales de ganancia propia y el resto, los otros 3 reales, para su acreedor mexicano.²⁷ Fue precisamente su precaución y buen uso del capital que le financiaban en la ciudad de México, lo que le permitió amasar ya en esta década de 1660 una fortuna que estaría por consolidarse en la de 1670.

Un hecho que nos permite entrever el capital que ya tenía el mercader en 1666 es el donativo de 14,000 pesos que le hace a Carlos II, con motivo de su llegada al trono; además de haber costado esta celebración en la ciudad con su propio caudal.²⁸ La considerable cantidad de la que se desprendió Villarreal evidencia su liquidez y fortuna, que hasta este momento eran el resultado de sus líneas de crédito en la capital del virreinato, del estratégico cargo público que ejercía, de sus redes familiares, el cuidadoso manejo de sus créditos y la diversificación de sus inversiones. Pero además de lo anterior, los autos girados en su contra en 1671, evidencian su actuación en actividades ilícitas que podían ser muy lucrativas: la evasión fiscal, que le permitía concentrar grandes ganancias en el negocio de la plata, al diezmar su plata de rescate, como sabemos lo hacían muchos otros comerciantes; y la venta ilegal de azogue.²⁹

A finales de la década de 1670, inicia un tercer y último periodo de la trayectoria de Villarreal que culminó con su deceso en 1683. Fue en los primeros años de esta década que sus dos únicas hijas legítimas, Teresa y Francisca de Villarreal, contraerían matrimonio. También fue cuando el mercader va a encontrar en uno de sus yernos a su mano derecha en los negocios y al sucesor de ellos a su muerte.

El fruto de sus intensas y lucrativas actividades financiero-mercantiles que realizó entre las décadas de 1660-1670, le permitieron ofrecerle a sus hijas una dote que

²⁷ Bakewell, *Minería...*, p. 295.

²⁸ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fjs. 296v-302; Amador, *Bosquejo...*, p. 360.

²⁹ Bakewell, *Minería...*, pp. 295 y 207 n. 92.

duplicaba la cantidad que había llevado la madre de éstas al matrimonio, y que las dos sumaban 17,000 pesos en reales.³⁰ Por una parte, le dio 9,000 pesos en reales de dote a su hija Teresa al contraer matrimonio con el mercader Juan de Castorena,³¹ a quien además rápidamente incorporó en sus negocios. Por otra parte, a su hija Francisca, le entregó 8,000 pesos en reales al contraer primeras nupcias con el capitán Miguel Marqués Rincón, dueño de la hacienda de Tayahua. Al morir éste en la década de 1680, Francisca volvió a contraer segundas nupcias, hacia 1690, con el capitán Juan Suárez de Estrada, a quien Villarreal ya no llegó a conocer.³²

El alguacil mayor encontró en sus yernos la posibilidad de expandir su red de influencia y encontrar a dos aliados en los negocios. Aunque mantuvo una relación mucho más estrecha con Juan de Castorena, quizá porque a diferencia de su otro yerno, éste era también un hombre de tratos y contratos que compartía sus intereses. Lo que no significó que dejara de apoyar a Márquez Rincón, aunque fuera a través de avituallamientos a su hacienda.³³

Cuando Castorena contrajo nupcias con Teresa de Villarreal ya era un comerciante establecido en Zacatecas con una tienda de mercaderías en la calle de Tacuba.³⁴ Pero todo parece indicar que desde el día de su matrimonio se convirtió en la mano derecha de su suegro, de quien será imposible desligarlo. En este sentido no debemos pasar por alto que el éxito de Villarreal en los negocios fue también el suyo. Era él quien frecuentemente se trasladaba a la ciudad de México para ajustar, abrir, o cerrar las cuentas corrientes que su protector tenía con varios mercaderes de plata; y por otro lado, parece que también era él quien se ocupaba de las actividades

³⁰ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v. Por este mismo documento sabemos que Villarreal tuvo una hija natural, llamada Juana de Villarreal, casada con José Ramírez, a quien le dejaba 300 pesos en su testamento. Pero sobre ella y su marido no sabemos mucho. Gerónima Gutiérrez de Villarreal, hermana de José de Villarreal, declaró en su memoria testamentaria serle deudora de 1,000 pesos a doña Juana Gutiérrez de Villarreal, quien llevaba el nombre de Juana Ramírez de Campana, tomando los apellidos de su esposo. Quizás se trata de la hija de José de Villarreal, y en caso de ser así, entonces su yerno era un minero reconocido.

³¹ En algunos documentos también lo encontramos como Juan de Castoreña.

³² Doña Teresa de Villarreal había aportado a este matrimonio únicamente el casco de la hacienda, que era todo lo que le quedaba después de haber liquidado a sus acreedores. AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro III, 13 marzo 1703, testamento, fjs. 39-47.

³³ En su testamento, Villarreal dijo ser acreedor de su yerno Miguel Márquez Rincón de 5,000 pesos por vales. Este último también sería deudor de su cuñado Juan de Castorena.

³⁴ AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro V, 17 septiembre 1671, poder, fjs. 154v-155v.

mercantiles mientras su suegro se centraba en las actividades financieras.³⁵ Para 1680 fungió como representante de su suegro para ajustar las cuentas de sus líneas de crédito con los capitanes José de Retes y Dámaso de Saldívar, por un parte; y por la otra, con los capitanes Juan de Urrutia y Retes y Luis Sáenz de Tagle, todos mercaderes de plata de la ciudad de México.³⁶ Villarreal, tampoco desaprovechó la oportunidad de llevar a su yerno a una alcaldía ordinaria, por lo que en 1681, Castorena fue elegido para ocupar este cargo más que nada por la influencia del alguacil mayor, quien tenía el primer voto en la elección y el segundo su cuñado, José de Arroyo Santervas.³⁷

Respecto a las actividades financiero-mercantiles de Villarreal en esta década y hasta su fallecimiento, encontramos una continuidad con respecto a lo que ya venía haciendo en las décadas anteriores: créditos a muy corto plazo, clientes solventes, en su mayoría mineros que debían liquidar sus débitos en plata con descuento; una zona de influencia concentrada en la ciudad y en los reales de minas de Fresnillo, Mazapil y Sombrerete, debido a sus actividades como rescatador de plata.³⁸

En el siguiente cuadro presentamos los bienes de José de Villarreal a partir de su último testamento de 1680, tres años antes de su muerte. Patrimonio que sin lugar a dudas da muestra de su éxito en los negocios.³⁹ El grueso de su capital lo tenía invertido en el crédito, como lo demuestra el listado que hace de los débitos a su favor que sumaron 149,400 pesos por obligaciones de pago y vales. Mientras que el apartado de deudas en contra nos remite a la cantidad de 7,000 pesos que debía a dos grupos de mercaderes de plata de la ciudad de México: 3,000 a los mercaderes de plata José de Retes y Dámaso de Saldívar de su línea de crédito que tenía abierta con ellos, y

³⁵ AHEZ, Judicial, *Civil*, exps. 1673 y 1678; Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro IV, fj. 146.

³⁶ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 27 febrero 1680, poder, fj. 227-228; 14 noviembre 1680, fj. 292v-293; 4 diciembre 1680, fj. 302.

³⁷ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, 1 enero 1681, fjs. 125v-126.

³⁸ Algunas de sus operaciones financiero-mercantiles en estos lugares en: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*: Libro II, 7 junio 1656, fjs. 102v-103; 22 noviembre 1656, fj. 242; 11 diciembre 1656, fjs. 255v-256; 12 de diciembre de 1656, fjs. 256v-257; Libro III, 20 septiembre 1659, fj. 188; Libro IV, 10 septiembre 1664, fj. 102; Libro V, 11 marzo 1671, fj. 52; Libro VIII, 15 julio 1678, fj. 106v; Libro IX, 9 julio 1680, fj. 93; 3 octubre 1680, fj. 113; 12 mayo 1681, fj. 119. *José de Laguna*, Libro II, 4 marzo 1673, fjs. 10-10v; Libro IV, 29 junio 1680, fjs. 262-263v; Libro V, 29 mayo 1681, fj. 39-39v; Libro VI, 23 enero 1682, fjs. 13-14 (escrituras de obligación de pago).

³⁹ AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, fj. 241-245v.

4,000 pesos a Juan de Urrutia y Retes y Luis Sánchez de Tagle.⁴⁰

Ahora bien, los 10,000 pesos en reales que tenía el mercader cuando dicta su testamento ilustran, con sus reservas, la capacidad de liquidez de este personaje, pues sumas como ésta, en efectivo, eran poco frecuentes de encontrar, aún entre la elite económica local.

En cuanto a los 1,000 pesos de mercancías y los paños que tenía en su bodega, reflejan lo que ya habíamos señalado al abordar los establecimientos comerciales en el capítulo IV. Es decir, que los mercaderes, en especial quienes comercializaban mercancías al mayoreo, solían tener continuos movimientos mercantiles por lo que esta cifra no puede ser representativa para valorar el nivel de trato.

Cuadro 1
Patrimonio del mercader José de Villarreal según su testamento de 1680

Oficio (alguacilazgo)	Deudas a favor	Deudas en contra	Efectivo	Mercancía	Casas y solares	Establecimiento comercial	Esclavos	Otros bienes
14,700 pesos en plata	149,400 pesos	7,000 pesos	10,000 pesos en reales	1,000 pesos	11 casas*	Una bodega y un alto	7	menaje de casa

* Sólo su casa de morada tenía un gravamen, todas las demás estaban libres de carga. Le pertenecía la que llaman "Casa del ensaye", en donde habitaba el ensayador de la real caja; siete casas ubicadas frente a la fuente de "Zavala", una de ellas la de su morada; dos casas pequeñas situadas atrás de la casa en que habitaba; y, otra, en la calle de los zapateros, donde vivía su hermano.

Recapitulando, el éxito de José de Villarreal radicó en una serie de habilidades personales para los negocios que sumó a sus extensas redes familiares. Una vez que compró el alguacilazgo de Zacatecas y contribuyó a la adhesión de un buen número de parientes al cabildo, aprovechó su influencia a nivel local para ampliar sus fuentes de crédito en la ciudad de México con mucho éxito. Su visión para los negocios, una fuerte personalidad que se entrevé en muchas de sus decisiones y actitudes, reflejada, por ejemplo, en la influencia y autoridad que ejerció sobre el cabildo; y las redes de influencia que creó desde su cargo público, fueron elementos que le permitieron consolidar sus actividades financiero-mercantiles y amasar una gran fortuna.

Una mirada microscópica a la familia Villarreal, nos sugiere una gran solidaridad y ayuda mutua entre sus miembros y otras trayectorias individuales exitosas; así como

⁴⁰ *Idem*

una evidente posición privilegiada a nivel local producto de su fuerza económica (había grandes fortunas en el interior de la misma), política (controlaron la justicia local) y social (por los donativos, obras pías, y patrocinios de festividades que los caracterizaron). Todos compartían los mismos intereses y muchas veces los mismos negocios, fuentes de financiamiento y redes crediticias. La cohesión de esta familia mercantil fortaleció a sus miembros, y no cabe duda de que la gran influencia que tenían a nivel local era bien conocida por sus deudores. Enemistarse con el alguacil mayor era un asunto serio, pero lo era aún más si la justicia representada en las alcaldías ordinarias era dominada por él, como lo hizo José de Villarreal al colocar ahí a los miembros de su familia.

7.2. José de Arroyo Santervas: una trayectoria de estrategias sólidas

El caso anterior es una buena pauta para comenzar a entender la trayectoria del mercader José de Arroyo Santervas, pues gracias al apoyo de su cuñado, el alguacil mayor José de Villarreal, y a su incorporación a la familia de su esposa, pudo abrirse camino rápidamente en el mundo de los tratos y los contratos. Pero además de las importantes redes familiares y de influencia que contribuyeron al éxito de Arroyo, su ingreso al cabildo, mediante la tesorería de la Cruzada, como sucedió con su cuñado, también fue determinante.

La trayectoria de Arroyo Santervas nos permite hablar de otras estrategias mercantiles provechosas, con respecto al caso anterior, así como de otro comportamiento, personalidad, situación particular, capital inicial e incluso lugar de nacimiento. Arroyo Santervas fue un joven peninsular, nacido en Espinosa de los Monteros (Burgos), que llegó al centro minero, a principios de 1650, al parecer, sin más capital que sus esperanzas de hacer fortuna y sus habilidades personales.⁴¹

Para alcanzar una elevada posición económica y social en el centro minero, era fundamental, además de su integración social en el caso de no ser oriundo de Zacatecas, establecer y consolidar redes de relaciones que les permitieran extender, en una amplia zona geográfica, sus actividades financiero-mercantiles.

En el caso de Arroyo Santervas, sería su alianza matrimonial, una dote de 6,000

⁴¹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

pesos que fungió como su capital inicial, y las redes familiares que la unión le trajo consigo, el pasaporte para su futura incorporación al ayuntamiento como tesorero de la Cruzada. Un cargo que le permitió ir concentrando un capital propio y multiplicarlo dadas las oportunidades que éste ofrecía.⁴² Una vez colocado en una buena posición y bien relacionado con sus nuevos parientes y con la ayuda de éstos, Arroyo Santervas tuvo acceso al financiamiento de la ciudad de México.⁴³ Sus propias cualidades para los negocios y su capacidad para generar confianza, le abrieron las puertas a otro tipo de actividades, entre ellas la administración de rentas de propiedades urbanas, lo que significaba el manejo de capital y una comisión.⁴⁴

Arroyo Santervas le dio mucho peso al tráfico de mercancías al mayoreo y menudeo, la principal fuente de su riqueza, aunque también fue importante su actividad como rescatador de plata a gran escala. Abrió varios establecimientos comerciales en la ciudad, valiéndose de sus hijos y allegados para el despacho de mercancías. Para este comerciante, como fiel representante de su grupo, la cautela con que manejó su capital financiero fue decisiva.

A partir de su testamento realizado en 1687, tres años antes de su muerte, podemos ver claramente cómo tenía distribuidas sus inversiones (véase Cuadro 2).⁴⁵ Fue en el crédito donde concentró el grueso de su capital, lo que era común entre los ricos comerciantes provinciales y los de la capital del virreinato. A Arroyo Santervas le debían por adelantos de mercancías y préstamos en moneda la suma de 42,206 pesos 3 tomines.⁴⁶ La cautela del mercader se refleja en el apartado de deudas en contra, pues los débitos que tenía con sus proveedores estaban lejos de superar el capital que a él le debían sus clientes.

Otra partida importante de su capital lo constituían las mercancías que tenía en su tienda y que, según su apreciación, alcanzaban los 14,000 o 15,000 pesos. Además,

⁴² Cfr. capítulo VI

⁴³ Ya a finales de 1650, le otorgó un poder al encomendero de la ciudad de México, Melchor Jiménez (ligado a la tienda de plata de los Retes), para que pidiera en su nombre 10,000 pesos a crédito para la compra de mercancías. AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro III, 29 julio 1659, obligación de pago, fjs. 147-147v; 13 octubre 1659, poder, fjs. 203v-204.

⁴⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

⁴⁵ *Idem*

⁴⁶ Véase el Cuadro 4 del capítulo V, donde presentamos el listado completo de las deudas a favor de José de Arroyo según su testamento de 1687.

se contaban entre sus bienes dos casas grandes: la de su morada y otra que arrendaba y que tenía un gravamen de 2,000 pesos;⁴⁷ cerca de 270 marcos de plata labrada; el menaje de su casa; 11 esclavos que dan cuenta de su elevada posición económica, y un coche con dos mulas, posiblemente para su uso personal. Llama mucho la atención que el mercader tuviera este carruaje, porque no hemos encontrado otro caso similar.

Cuadro 2
Bienes del mercader José de Arroyo Santervas en 1687

Local comercial	Propiedades rurales y/o urbanas	Esclavos	Plata y joyas	Otros bienes	Deudas a favor	Deudas en contra
Una tienda con mercancías valuadas en 14 o 15 mil pesos	2 casas	11 esclavos	Alrededor de 275 marcos quintados de plata labrada.	menaje de casa, un coche y dos mulas.	42,206 pesos 3 tomines	14,750 pesos [∇]

[∇] El mercader señala que aún le faltaba por ajustar las cuentas con el mayorista mexicano José de Los Ríos, y pide se liquide lo que resultara del alcance.

En el siguiente cuadro añadimos otros elementos importantes que destacan en el testamento de Arroyo Santervas como: la dote que recibió su esposa y aquella que entregó a la única hija que contrajo matrimonio, sus fuentes de financiamiento; su actividad comisionista y su zona de influencia.

Cuadro 3
José de Arroyo Santervas:
Dotes, financiamiento, trato y zona de influencia

Dote recibida	Dote de las hijas	Financiamiento de México	Otras actividades económicas	Área de influencia
6,000 pesos en reales.	14,932 pesos a una hija que contrajo matrimonio, otra hija ingresó al convento de Santa María de Gracia en México (desconocemos la dote).	Los capitanes: Domingo de la Rea, José de los Ríos, Luis Sánchez de Tagle; y Antonio Rodríguez.	Administración de la Bula de la Cruzada. Los censos del Convento de Santa María de Gracia y las casas en Zacatecas de doña María de Cuadros, vecina de México una de las grandes propietarias de inmuebles de la ciudad.	Zacatecas (real del Fresnillo, Juchipila, Mazapil, Sombrerete, Tlaltenango, Teocaltiche), México, León, Jucona, Aguascalientes, Saltillo, Parras, Chilchota.

⁴⁷ El gravamen que pesaba sobre esta finca estaba a favor del convento de la compañía de Jesús, por una capellanía que había fundado el mercader.

Para sintetizar la base económica del mercader y los años de su vida dedicados al comercio, aprovechando el cargo de tesorero de la Cruzada para extender su zona de influencia, retomaremos sus propias palabras, a propósito de las 60 bulas de composición (de a peso y medio) que pide se compren:

“... por haber tenido trato y contrato de mercader más ha de 25 años, por cualquiera género de escrúpulo que pueda tener sobre haber comerciado mercaderías y vendiéndolas al fiado, y por si acaso hubiere encargado la conciencia en dichas ventas...”⁴⁸

Las primeras noticias que tenemos de Arroyo Santervas provienen del registro de una deuda de 500 pesos que contrae el cabildo con él.⁴⁹ A mediados de 1656, el ayuntamiento se encontraba sin fondos para recibir al futuro corregidor, el general Juan Hurtado de Mendoza, y le pidieron al alguacil mayor, José de Villarreal, consiguiera vía préstamo la cantidad requerida. Villarreal pensó en su cuñado, José de Arroyo Santervas. Cuatro años después ya lo encontramos formando parte del consejo como tesorero de la Cruzada con título de regidor. Lamentablemente no sabemos cuánto pudo haber pagado por el cargo o a cuánto ascendían las fianzas que debían depositarse para llevar a cabo la recaudación. Pero, a partir de entonces, el mercader tendrá una asidua participación en la institución pues además de la Tesorería de la Cruzada, tuvo varios cargos electivos, actuando siempre al lado de su cuñado. Fue cinco veces alcalde ordinario (en 1663, 69, 70, 74 y 84),⁵⁰ seis veces procurador general (en 1661, 65, 73, 74, 77, 79, 80)⁵¹ y contador (62, 64, 66, 75, 76, 1681);⁵² y también veedor de las carnicerías (1682) y obrero mayor (1683).⁵³

Si analizamos la zona jurisdiccional en la que se enmarcaba el ejercicio del tesorero de la Cruzada, encontramos que, sin lugar a dudas, Arroyo Santervas llevó su

⁴⁸ Gran parte de la información que presentamos está basada en el testamento del comerciante. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 de junio de 1687, testamento, fj. 196-204v.

⁴⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 143.

⁵⁰ *Ibid.*, fjs. 237v, 333, 341; Libro VI, fjs. 5 y 216.

⁵¹ *Ibid.*, Libro V, fjs. 199, 273v; Libro VI, fjs. 2, 5v-6, 63, 116 y 121v.

⁵² *Ibid.*, fjs. 209, 262, 291; Libro VI, fjs. 8v-9, 45, 127.

⁵³ *Ibid.*, Libro VI, fjs. 187v-188, 204v-205.

comercio y crédito a toda esa área.⁵⁴ Por ejemplo, de los 27 deudores que encontramos en su testamento de 1687, aparecen los nombres de vecinos de la ciudad de Zacatecas, del real del Fresnillo, de Jucona, del valle de Juchipila y la villa de Aguascalientes.⁵⁵ Y entre las operaciones que realizó ante notario también había vecinos de Teocaltiche, Mazapil, Sombrerete, Saltillo y Nuevo León.⁵⁶

Los deudores del comerciante eran principalmente mineros, aunque su crédito lo extendió a todos los sectores de la población, a quienes les adelantaba moneda y mercancías. Los instrumentos bajo los cuales realizó sus operaciones crediticias eran “cuentas de libro”, obligaciones de pago notariales y vales, por cantidades que iban de los 100 a los 11,000 pesos.⁵⁷

Ahora bien, en los “depósitos” con el 5% de interés, también encontró un recurso de financiamiento. En su memoria testamentaria aparecen tres personas que depositaron en él una cierta cantidad, que sumó 6,328 pesos y 1 real.⁵⁸ Lo que nos hace pensar que pudo haber sido un recurso para capitalizarse y que quizá estos depósitos no fueran los únicos que llegó a tener.

Las fuentes de financiamiento del comerciante provenían en su mayoría de la ciudad de México, en su caso concreto sobresalieron los mercaderes de plata José de Retes y Domingo de la Rea, José de los Ríos y el licenciado Antonio Rodríguez, con quienes tuvo líneas abiertas de crédito y mercancías así como “grandes dependencias” y “diferentes tratos”.⁵⁹ Al momento de redactar su testamento, el mercader parece haber tenido ajustadas casi todas las cuentas corrientes con sus proveedores mexicanos. Únicamente le restaba por liquidar, además de los tres depósitos arriba señalados, una escritura “de un poco de ropa” que le entregó el mercader de plata, Domingo de la Rea, que lo alcanzaba en 10,000 pesos de un monto total de 14,000 pesos, de los cuales ya

⁵⁴ Recuérdese que esta comprendía la ciudad e Zacatecas, el partido de Ramos, Saltillo, el real del Fresnillo, Mazapil, la Sierra de Pinos y el Nuevo Reino de León.

⁵⁵ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v.

⁵⁶ *Ibid.*, 18 junio 1685, fjs. 300v-301; *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 7 mayo 1664, fjs. 52-52v; *José de Laguna*, Libro II, 21 mayo 1673, fjs. 27-28 (escrituras de obligación de pago).

⁵⁷ Véanse algunos ejemplos en: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 de junio de 1687, testamento, fj. 196-204v.

⁵⁸ *Idem*

⁵⁹ *Idem*

había entregado 4,000 pesos en reales.⁶⁰ Sugerente, por otra parte es su concepción de la cantidad que había comprado, pues ese “poco” de ropa quizá tiene que ver con las grandes cantidades de mercancías que manejaba el comerciante.

Ahora bien, el apartado de deudas a favor también nos permite ilustrar el tipo de clientela que tenía, la zona geográfica en donde extendió sus redes crediticias y algunas de las operaciones mercantiles que realizaba. De los 27 deudores que enlista el mercader en su testamento, 11 de ellos, la mayoría mineros, tenían débitos de plazos cumplidos.⁶¹ Resaltando una vez más lo arriesgado que era para los mayoristas zacatecanos avituallar a los mineros y, en este sentido, la necesidad que tenían de buscar mecanismos alternos de capitalización. Como hemos podido ver, dentro del complejo sistema de financiamiento, el avío bajo el modelo: mayorista de la capital-mayorista local-mineros, no se habría podido sostener para los ricos comerciantes del centro minero sin esas otras actividades económicas que les generaban ingresos adicionales. Sobre todo porque tenían obligadamente que cumplir con su acreedor mexicano –a riesgo de perderlo o generar desconfianza con otros proveedores o adquirir una mala reputación- aún y cuando a ellos sus deudores no pudieran liquidarles. No hay que olvidar que el crédito descansaba en la confianza. En este sentido, si el minero no podía liquidarle al mayorista local, éste sí debía hacerlo con su acreedor mexicano.

El equilibrio de las operaciones crediticias que debía mantener José de Arroyo no puede explicarse sin la entrada que tuvo de un capital seguro. El papel que jugaron las comisiones a través de la administración de la Cruzada y otras rentas, cobró en su caso una especial importancia. Sin contar con la liquidez y oportunidades de lucro que estas actividades ofrecían y de las que ya hemos hablado en los capítulos II y VI. Hasta el momento, queda claro que el mercader puso en práctica dos estrategias bajo las cuales cimentaría su éxito: una buena alianza matrimonial que no sólo le aportó una jugosa dote y, con ella un capital inicial, sino también su incorporación a una poderosa familia local en la que sus miembros tenían fuertes intereses en el mundo de los tratos y los contratos y una representación en el cabildo.

⁶⁰ *Idem*

⁶¹ *Cfr.* capítulo V

Una tercera estrategia mercantil que, junto a su habilidad personal para el comercio, consolidó el éxito de los mayoristas locales y que implementó Arroyo Santervas fue: la diversificación de los intereses e inversiones. Estamos frente a un hombre que adelantaba mercancías a crédito y otorgaba préstamos en moneda a cambio de plata en pasta (rescate de plata); que abrió a lo largo de su trayectoria varios establecimientos comerciales en donde daba salida a su mercancía al mayoreo y menudeo; que formó diferentes sociedades financiero-mercantiles formales e informales con algunos de sus hijos, parientes y conocidos;⁶² y entre otras cosas más, que llevó a cabo actividades que le generaban comisiones como la Tesorería de la Cruzada y la administración de rentas.

Como les sucedió a otros mayoristas zacatecanos de su generación, Arroyo Santervas no encontró entre sus hijos varones a un verdadero sucesor de sus negocios, pese a que desde muy pequeños se habían iniciado en el mundo del comercio. Por una parte, su hijo Antonio, quien llegó a tener el título militar de general, tras algunos intentos fallidos en el comercio, terminó como minero, sin una fortuna excepcional. Mientras que su hijo Felipe se estableció en la ciudad de Querétaro y sólo sabemos que en varias ocasiones su padre lo ayudó económicamente, como con los 15,000 pesos que el mercader dijo haberle entregado, y que incluía la parte que le tocaba de su herencia materna; además de que llegó a ser su acreedor por 11,000 pesos de diferentes préstamos que le había hecho. Sin embargo no hemos podido seguir su trayectoria.⁶³

El mercader también tuvo dos hijas, una de ellas, María Francisca de San José, que había tomado los hábitos en el convento de Santa María de Gracia en la ciudad de México, a quien su padre le construyó su propia celda en el convento.⁶⁴ Su otra hija, Josefa de Arroyo, contrajo matrimonio con el mercader Lucas Fernández Pardo, quien sí supo ser una mano derecha para su suegro que lo llamaba “hijo”. La relación que

⁶² Formó una compañía comercial para abrir una tienda de mercancías con el escribano Ignacio González de Vergara, quien se encargó de despachar la tienda. También le puso una tienda de mercaderías en la plaza pública a su hijo, Felipe de Arroyo. Asimismo mantuvo diversas asociaciones informales con sus cuñados, sus hijos y su yerno. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, fj. 196-204v; Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exp. 41.

⁶³ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio de 1687, testamento, fj. 196-204v.

⁶⁴ *Idem*

ambos mercaderes tuvieron parece haber tenido éxito desde un inicio, y precisamente sería Fernández Pardo quien de cierta manera fuera el sucesor de su suegro en los negocios. A diferencia de sus cuñados, él sí aprovechó las redes familiares y la influencia de su suegro para fortalecer sus actividades financiero-mercantiles así como para incorporarse al ayuntamiento.

7.3. Juan de Infante: el éxito de un encomendero mercantil

El mercader Juan de Infante es el claro ejemplo de un encomendero mercantil exitoso que se hizo a sí mismo.⁶⁵ Originario de Puebla,⁶⁶ este mercader tuvo una presencia larga y constante dentro de las actividades económicas en Zacatecas. Representó a esa generación de comerciantes que llegó al centro minero en la década de 1670, cuando se iniciaba la recuperación de la producción de plata, y también fue parte de la última generación de mercaderes que trascendió el siglo (murió alrededor de 1723). Su larga vida, de hecho, da cuenta también de su cuidadosa trayectoria en el mundo de los tratos y los contratos.

Probablemente, el comerciante partió de la ciudad de Puebla de los Ángeles ya casado con Francisca Romero, también nacida en dicha ciudad. Desconocemos el caudal del que disponía Infante al llegar a Zacatecas, no obstante los 500 pesos que le había dado en arras a su esposa puede indicar que al menos contaba con un cierto capital. Sabemos que su esposa llevó al matrimonio una dote modesta: 300 pesos ofrecidos por la cofradía de Nuestra Señora del Rosario que dotaba a las huérfanas españolas como ella, y otros 380 pesos en ropa y “alhajitas” pobres.⁶⁷ En este sentido parece que Juan de Infante inició su trayectoria mercantil con poco capital, situación que no fue ajena a la de otros comerciantes que, como a él, no les impidió amasar una fortuna.⁶⁸ Pues para consolidar una fortuna en el mundo del comercio era igual de

⁶⁵ Una estudio sobre este comerciante desde su actuación como administrador del Santo Oficio, así como la transcripción de sus diligencias testamentarias en: Hillerkuss (coord.), *Diligencias...*

⁶⁶ Sus padres, Miguel de Infante y Juana Leonor, aparecen también como vecinos de Puebla.

⁶⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

⁶⁸ Otros comerciantes como Carlos de Traña y Alarcón, Diego de Redín, Francisco Pérez de Aragón, Domingo de Arana, José de Arroyo Santervas y Lucas Fernández Pardo, iniciaron su trayectoria mercantil con muy poco o ningún capital.

importante contar con una serie de habilidades personales.⁶⁹ Para Juan de Infante éstas fueron trascendentales, especialmente su amplia visión para los negocios, que lo llevó a actuar como encomendero mercantil, manejando grandes cantidades de pesos y mercancías de diferentes personas, recibiendo por ello una comisión y la posibilidad de obtener ganancias adicionales si realizaba buenos negocios; y aprovechar las redes financiero-mercantiles de aquellos para quienes trabajaba. La misma cualidad lo había empujado a buscar diversos mecanismos de capitalización, así que, además de las encomiendas mercantiles, no rechazó la oportunidad de administrar rentas de propiedades rurales y urbanas, de algún particular o de una institución; de participar en la recaudación de la alcabala, y de hacerse cargo por varios años de la administración de los asientos del abasto de la carne y de las Salinas de Peñol Blanco y Santa María. Por otro lado, su personalidad, que hasta cierto punto denota a un hombre firme, sencillo y trabajador, así como su particular cautela en los negocios, parece haberle ayudado mucho a generar confianza entre sus acreedores y a establecer una serie de relaciones adecuadas con mineros, hacendados, comerciantes, autoridades civiles y religiosas, como tendremos oportunidad de ir refiriendo.

De la unión matrimonial, que duraría 54 años, Juan de Infante y Francisca Romero tendrían nueve hijos: José, Miguel, Martín, Juan, Isabel, Nicolaza, María, Francisca Manuela y María, estas dos últimas, sin embargo, no llegarían a la mayoría de edad. A pesar al gran número de hijos, el mercader no pudo encontrar en sus hijos varones y en sus yernos al sucesor de sus negocios.⁷⁰ En este sentido, nos concretaremos únicamente a referir la trayectoria del mercader sin aludir a las relaciones que pudo establecer con aquellos, ya que no se evidencian de forma importante en sus actividades.⁷¹ El caso de Infante, si bien contrasta con los dos casos anteriores en cuanto a la importancia que cobraron las redes familiares en el éxito de un

⁶⁹ David Brading (*Mineros...*, pp. 114-145) llama la atención sobre la importancia de la habilidad mercantil individual para tener éxito en el comercio, como también del grado de confianza que era capaz de inspirar en los demás mercaderes.

⁷⁰ Cfr. capítulo III

⁷¹ Su cuarto hijo varón, el bachiller Joseph Infante, fue quizás el único que estuvo más apegado a él. De hecho, durante los últimos años de vida, le hacía compañía y lo ayudaba en sus quehaceres y tareas administrativas. También llegó a relevar a su padre, por algún tiempo, en la administración de los inmuebles y censos que el Santo Oficio de la Inquisición tenía en Zacatecas. Sin embargo, Infante también se quejaba de él y de sus pocas aptitudes para los negocios. Hillerkuss, *Diligencias...*, p. 7.

comerciante, es un buen ejemplo que ilustra lo que sucedió con quienes no contaron con parientes capaces de triunfar en los negocios o simplemente sin interés en el comercio.⁷² Lo que no fue una excepción, pues hemos visto que sucedía con cierta frecuencia, se tratara de uno o varios parientes, especialmente con los hijos. Pero, para un mercader hábil y visionario hubo otros mecanismos alternos que pudieron compensar esta carencia sin lugar a dudas importante si recordamos otros casos. A partir del testamento de Juan de Infante, es posible recuperar algunas de sus actividades y estrategias mercantiles que dan cuenta de su base económica cimentada en el trato de mercancías.

Todo parece indicar que este comerciante se apoyó, principalmente, en las relaciones y vínculos que él mismo estableció con diferentes personas a través del crédito,⁷³ el afianzamiento y apoderamiento de los más destacados miembros de la sociedad zacatecana.⁷⁴ Posiblemente, un elemento que supo aprovechar muy bien al llegar al centro minero fue su origen poblano, que le permitió establecer relaciones mercantiles y crediticias tanto con vecinos su ciudad natal como con aquellos poblanos que radicados Zacatecas.⁷⁵

Las alianzas estratégicas que Infante estableció mediante el paisanaje y sus propias habilidades mercantiles le permitirían compensar esa falta de fructíferas redes familiares que no le ayudaron a extender su red de relaciones: su esposa era huérfana, sus dos hijas se casaron con dos hombres mediocres, y sus hijos fracasaron en todas las empresas que les ponía a su cargo.

Por otro lado, la diversificación de sus intereses e inversiones, como sucedió con la mayoría de nuestro grupo mercantil, fue determinante para Infante. El mercader

⁷² Una situación similar presentaron otros comerciantes como Juan de Arguelles, Diego de Redín, Andrés Roldán Ponzan y Francisco de Medrano. Los tres primeros no contrajeron matrimonio y tampoco tuvieron descendencia. El último de ellos no tuvo hijos dentro de su matrimonio y parece que su esposa no le aportó una familia con parientes que le ayudaran a extender sus redes mercantiles.

⁷³ Chantal Cramaussel (*Una oligarquía...*, p. 91) sugiere que las relaciones entre acreedor y deudor tenían lazos de dependencia tan fuertes que se equiparaban a los de parentesco. En el caso que surgiera algún pleito judicial en el que estuvieran implicados un prestamista o un comerciante, tanto los asociados en el negocio como los deudores del acusado eran equiparados a los miembros de su familia, y sus testimonios carecían, por lo tanto, de valor jurídico.

⁷⁴ Por mencionar algunos, citaremos al capitán Tomás Freire de Somorostro, quien fue corregidor de Zacatecas; el capitán Pedro Díaz de Goyanes, alcalde ordinario; Pedro de Espinosa, ministro ejecutor; el capitán Francisco Gómez Rendón, tesorero de la real caja; y el rico mercader Andrés Roldán Ponzan.

⁷⁵ Véase el capítulo III, el papel decisivo que jugó el paisanaje en el éxito de este comerciante.

recurrió constantemente a las comisiones.⁷⁶ Ya fuera como un medio de adquisición de capital comercial, ya como un mecanismo que fortalecía sus redes mercantiles y ampliaba su zona de influencia. Sus principales inversiones estaban enfocadas en la compra-venta de mercancías al mayoreo, el avío a mineros y, ya cerca del final de sus días, en la explotación minera por cuenta propia. En el Cuadro 4, puede verse cómo tenía distribuido su capital hacia 1716, partiendo de su testamento.

Cuadro 4
Bienes del mercader Juan de Infante (1716)

Propiedades rurales y/o urbanas	Minas y/o haciendas	mercancías	Esclavos	Deudas a favor	Deudas en contra	Otros bienes
3 casas (gravadas)	Una hacienda de beneficio por azogue valuada por él en 15,000 pesos	2,500 pesos	2	(+) 50,000 y más de 40,000 pesos de deudas "incobrables"	2,550 pesos	80 montones de metal con azogue en beneficio: valuado en 3,000 pesos. 40 reses de ganado mayor y menor, 150 cabras, 70 yeguas

Cuadro 5
Juan de Infante: fuentes de financiamiento, comisiones y área de influencia

Financiamiento de Puebla	Financiamiento de México	Actividades que generaban comisión	Área de influencia
Hernando Rendón, José Terán, Diego Gómez de Villalobos, Juan de Retana, Juan de Valera, Simón Rodríguez.	Luis Sánchez de Tagle, Francisco Morales, José de Recuenco, Francisco Molinari, Juan de Neve, Domingo de Arenchú	Administrador del Santo Oficio por 28 años, de los asientos de la carne y Salinas de Peñol Blanco cuyo asentista era el general Pedro de la Puebla Rubín de Celis. Administración del mayorazgo de los Guerreros.	Zacatecas (Fresnillo, Juchipila, Sombrerete), Puebla, San Luis, México, Aguascalientes, Querétaro, León.

Desafortunadamente, en su testamento, codicilo y diligencias testamentarias que les siguieron, no se detallan sus operaciones mercantiles. Aunque, por otro lado, sí declaró haber tenido por mucho tiempo tratos y contratos de grandes cantidades de pesos con diferentes personas del centro minero, de Puebla y de otros lugares de la Nueva España. De su actividad como encomendero mercantil subrayó su elevado nivel de trato, operando con capitales

⁷⁶ Cfr. capítulo II

“pertenecientes a diferentes personas de estos reinos como de Castilla, así encomiendas y mercaderías y géneros de Castilla como de la tierra [harinas, sebos, cordobanes, pieles, vinos, jabón y otros géneros]... en tan crecido número y con tan diversos sujetos, abonándoles y pagándoles lo que ellos me fiaban con su caudal, sin que ninguno me lastase de lo suyo”.⁷⁷

Las deudas que Infante tenía en su contra eran realmente muy pocas y de cantidades pequeñas que sumaron un total de 2,550 pesos:⁷⁸ 1,200 pesos que debía a diferentes personas de tratos y cuentas corrientes que por ello –dijo- no especifica, y el resto a diferentes acreedores de la Nueva España: tres eran vecinos de la ciudad de México, uno de ellos era el Maestro de Campo Luis Sáenz de Tagle, al que adeudaba 800 pesos del finiquito de los tratos que había tenido en su tienda de plata; otros dos acreedores eran de Puebla, uno de San Luis Potosí y uno más de la hacienda de la Ciénega de Mata, con quien Infante había estado teniendo tratos desde hacía mucho tiempo. También era deudor a la real caja, del valor de 12 quintales de azogue que se le habían fiado, en 1715, para el beneficio de su hacienda de minas.

Los débitos a su favor, registrados en escrituras notariales, vales, libros de caja y borradores, ascendían a más de 50,000 pesos, pero ésta sólo era la cantidad que podía llegar a recuperarse, pues señalaba ser acreedor de otras grandes cantidades de pesos de las cuales ya no tenía esperanza de que le fueran saldadas. Entre las cantidades incobrables que le debían, el comerciante hace alusión a los 40,000 pesos que le adeudaba su hermano, José de Infante, y que sabía no se los llegaría a liquidar. También será en esta parte de su testamento donde insistirá, nuevamente, en su inútil intento por involucrar a sus primogénitos en los negocios: “...porque habiendo enviado a mis hijos a las cobranzas, perdían todo y gastaban lo que cobraban, por lo cual omití

⁷⁷ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

⁷⁸ Sin embargo, debemos llamar la atención en cuanto al grave error de cálculo en el que incurrió Juan de Infante con respecto al ajuste de cuentas de su administración de los bienes del Santo Oficio, pues si bien en su testamento de 1716 hablaba de una pequeña diferencia, y en su codicillo de 1723 asumía lo mismo, el débito fiscal que lo alcanzaba llegó a la cantidad de 4,649 pesos. Por esta importante deuda en contra del mercader, el día de su fallecimiento el Santo Oficio procedió a embargarle todos sus bienes. Sobre la documentación generada por el supuesto débito que contrajo Infante con el Real Fisco, su análisis y transcripción véase: Hillerkuss (coord.), *Diligencias...*

otras diligencias, dejándolo a la conciencia de los deudores...”.⁷⁹ Ciertamente Infante había confiado varias veces en su hermano, hijos y yernos para realizar algunos negocios, pero también pronto dejó de hacerlo. Aquella enorme deuda que tenía su hermano con él había ido creciendo poco a poco, si bien al principio se trató de débitos por negocios que tenían en conjunto, después fueron como parte de una ayuda personal. Aquí radicó su cautela, pues alejó a sus familiares de los negocios que emprendía con ellos, una vez que demostraron poca aptitud, descuido y hasta pérdidas.

Sin embargo y pese al éxito de este mercader y a su cuidado en el manejo de sus inversiones, las deudas “incobrables” se hicieron presentes en su testamento, aunque una gran parte la constituían las ayudas económicas que le hacía a su hermano que también era comerciante. El mundo de los tratos y contratos, no hay que olvidar, siempre fue riesgoso, de hecho, un mercader sabía casi por ende que tenía que contemplar pérdidas en muchas de sus inversiones. De ahí que las fortunas de los mayoristas locales muchas veces no reflejen los movimientos de capital que tenían.

En cuanto a los bienes que poseía el comerciante, partiendo del inventario que hace en su memoria testamentaria, sabemos que tenía una casa ubicada frente a la enfermería del hospital de San Juan de Dios, con el solar de labor anexo a ella. También le pertenecían tres casas situadas en la calle que iba hacia el convento de Santo Domingo de esta ciudad: una casa grande y dos casas pequeñas. Sobre estas fincas estaba respaldada la capellanía de 2,000 pesos de principal a título de la cual se había ordenado su hijo, el bachiller don José de Infante. Tenía por dos vidas otra casa situada al lado de la suya, con una pensión anual de 60 pesos (esta renta era muy elevada por lo que quizás se trataba de una construcción grande y en muy buenas condiciones) a favor del convento de Chalchihuites; y, por cinco vidas, la casa de su morada (misma que, dice, había recibido en muy mal estado y se había comprometido a restaurarlas, invirtiendo en ellas unos 2,000 pesos).⁸⁰ Entre los bienes incluidos en su recuento testamentario también se contaron “algunos rezagos de géneros” que se hallaban en su tienda que valuó, junto con los objetos de su casa, en unos 2,500 pesos.

⁷⁹ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

⁸⁰ *Idem*

En cuanto a su posesión de esclavos, sólo tenía dos: uno viejo llamado Jacinto y una mulata de 14 años, llamada Teresa.

Uno de los bienes más cotizados de Infante era una hacienda de beneficio de sacar plata por azogue, “aviada y al corriente”, con tres molinos, lavadero, galeras, casas de vivienda, 121 mulas y algunos potros de tiro, burros de carga, una huerta, una capilla, herramientas, rancho de mulada y abrevaderos; valorado todo por el mercader en unos 15, 000 pesos. También incluyó 80 montones de metal de corta ley y 5 quintales de azogue, con valor de 3,000 pesos.

En términos generales podríamos decir que Juan de Infante fue un mercader que dentro del mundo del comercio navegó frecuentemente con caudales que no eran suyos. Es decir, se valió de capitales ajenos para acrecentar los suyos propios, importante, si tomamos en cuenta que la falta de circulante le concedía una posición inigualable a todo aquel que tuviera liquidez. Infante sin duda se benefició y sacó provecho de esas comisiones que recibía como administrador y encomendero mercantil, y que le representaban un capital seguro, además de adquirir la experiencia que luego le permitiera hacer buenas inversiones por su cuenta.⁸¹ El mercader también trataba con todo tipo de artículos y se aventuraba en toda clase de empresas, sin olvidar las relaciones comerciales de amplios horizontes, pues no solo estableció vínculos con vecinos de Zacatecas o Puebla, de igual modo, como lo reflejan las escrituras notariales que lo implicaban, con vecinos de México, Aguascalientes, San Luis Potosí y Querétaro. Tampoco debemos pasar por alto la alusión que hace no sólo a las “diferentes personas de estos reinos” sino también a gente de Castilla, a quienes les manejaba “gruesas cantidades de pesos.”⁸² Desafortunadamente, fuera de sus operaciones crediticias ante notario y su memoria testamentaria y codicillo, carecemos de otras fuentes que nos permitan profundizar con detalle en sus palabras.

Una lista de bienes cuya suma puede llegar a tomarse por cuantiosa, una serie de relaciones comerciales bien fincadas y una trayectoria llena de dinamismo reflejan el éxito de Juan de Infante. De un mercader que, sin embargo, no tuvo el beneficio de una red familiar extendida y menos aún ventajosa, y donde tampoco encontró al sucesor de

⁸¹ Cfr. capítulo II

⁸² AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14.

sus negocios. La fortuna que amasó y el prestigio social que tuvo fueron producto de sus esfuerzos y habilidades, y formaron parte de un legado que se desvaneció con su muerte. El caudal que durante más de 50 años había construido terminaría por disolverse con la repartición de sus bienes entre sus herederos: hijos y nietos.

7.4. Carlos de Traña y Alarcón: los mercaderes como síndicos provinciales

No cabe duda, si atendemos a las trayectorias de los mercaderes que actuaron como síndicos de la Provincia de San Francisco, que su papel como administradores de las limosnas de los conventos de su jurisdicción, determinó, hasta cierto punto, sus actividades financiero-mercantiles. Las oportunidades y beneficios que les trajo esta sindicatura a los mayoristas locales que ocuparon este cargo ya han sido apuntadas en el capítulo II. A partir del estudio de caso de Carlos de Traña y Alarcón, de quien estamos mejor documentados al respecto, quisiéramos aproximarnos a la influencia que pudo haber tenido este cargo en las actividades financiero-mercantiles y en el éxito en el mundo de los tratos y contratos de los comerciantes que lo ocuparon.⁸³ Para ello nos basaremos en un inventario que hizo el mercader, a la muerte de su segunda esposa, en 1685, y en lo que sería su último testamento realizado dos años después.⁸⁴

Carlos de Traña y Alarcón fue síndico general de la Provincia de San Francisco de Zacatecas y de los Lugares Santos de Jerusalén y las limosnas (1662-1687), de la Provincia de Santiago de Jalisco y de las misiones de Coahuila (1675-1687). A través de estas administraciones el mercader amplió, automáticamente, sus redes financiero-mercantiles a todos los lugares que abarcaban la jurisdicción de las dos provincias franciscanas. Si bien desconocemos el número y lugar de los conventos que comprendía su administración, en su testamento de 1687,⁸⁵ debido a algunos ajustes pendientes que tenía con algunos conventos y con misiones de la provincia de Santiago de Jalisco (Véase en Anexos, Cuadro 10), sabemos cuando menos cuales eran algunos de los que abarcaba la sindicatura en esa provincia, entre los que podemos mencionar

⁸³ Entre los comerciantes que actuaron como síndicos provinciales en la segunda mitad del siglo XVII encontramos, además de Traña y Alarcón, a Gaspar de Montalvo e Ignacio Sáenz de Laris; y a principios del siglo XVIII, al mercader Antonio Cabrera.

⁸⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 20 octubre 1685, inventario, fjs. 454-470v; Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287v.

⁸⁵ *Ibid.*, Libro III, 13 septiembre 1687, fjs. 270-287v.

los conventos de los reales de Sombrerete y Pinos, de San Luis Potosí, Colotlán, Saltillo y Santa María del Río; y las misiones de Alamillo, de san Pablo de Labradores, Santa Antonio de los Llanos y de Tamaulpa, por mencionar algunos.

Si miramos con atención la trayectoria de este mercader podemos percatarnos de la importancia de su actuación como síndico provincial en el despegue de sus actividades mercantiles. Traña y Alarcón ya era comerciante en 1647, cuando contrajo matrimonio por primera vez con doña Luisa de Baldegrudas, oriunda de Zacatecas, de quien recibió 2,000 pesos en reales y mercancías en bienes dotales.⁸⁶ Él por su parte, ya contaba con cierto capital si nos atenemos a los 1,000 pesos que le dio en arras. No obstante su situación cambiaría en 1656, cuando muere su esposa y la familia de ésta a causa de una enfermedad contagiosa.⁸⁷ Los grandes desembolsos que le causaron los médicos, las medicinas y los funerales de su mujer y parientes lo dejaron, según su testimonio, en suma pobreza. Sin contar con los gastos que implicaba la manutención de los cuatro hijos que tenía a su cargo. Fueron sus “amigos y compadres” quienes “movidos de lástima” le proporcionaron crédito y le prestaron algún capital para volver a trabajar, hecho que confirma la importancia de los vínculos espirituales, como el compadrazgo, y de las redes sociales creadas por los mercaderes.

Pero fueron sobre todo sus habilidades en el mundo del comercio las que comenzaron a conferirle una confianza particular entre la gente que lo rodeaba y le confiaba cantidades para que las administrara. En 1658 contrajo nupcias por segunda ocasión, esta vez con una “huérfana pobre”, María de Olalde y Rentería, que no llevó dote alguna como ella misma declara: “ni después he adquirido nada... sino es lo que durante dicho matrimonio y con nuestro trabajo ha sido Dios servido de darnos en el trato y contrato que el dicho mi marido ha tenido granjeado con sus buenos créditos.”⁸⁸ Después de su matrimonio, como lo refiere aquella, fue cuando Traña y Alarcón empezó a hacer “...diferentes empeños, así en la ciudad de México como en ésta [Zacatecas], con algunas personas que le han suplido reales y plata para ello, mediante lo cual tiene en pie la tienda de mercaderías y otras dependencias que maneja...”⁸⁹

⁸⁶ *Idem*

⁸⁷ *Idem*

⁸⁸ *Ibid.*, Libro I, 20 octubre 1685, fj. 449.

⁸⁹ *Ibid.*, Libro III, fj. 449v.

En lo que respecta al papel que jugó la familia del mercader en la creación, extensión y consolidación de redes mercantiles y crediticias, estratégicas para el éxito de los negocios, habrá que hacer algunos comentarios. Todo parece indicar que el primer matrimonio del mercader fue una alianza conveniente en tanto que su esposa pertenecía a una acomodada familia minera establecida en Zacatecas, donde ella había nacido; y ofreció una dote hasta cierto punto considerable dadas las circunstancias por las que atravesaba la ciudad a mediados de siglo, aunque al comerciante el destino le resultara adverso. De este matrimonio tuvo por hijos a Tomás, Bernardo, Francisco Onofre y a María de Traña y Alarcón. Los varones ingresaron a una orden religiosa: el primero era religioso de la Compañía de Jesús, y los otros dos religiosos del convento de San Francisco. Su hija, a quien el mercader le dio una dote de 2,128 pesos en reales, contrajo nupcias con Antonio Vázquez Izquierdo, quien por entonces era minero y luego trataría de encontrar mejor suerte en el comercio, aunque sin conseguirlo.

El segundo matrimonio del mercader ciertamente no le aportó redes familiares que le permitieran ampliar sus redes mercantiles y crediticias, en tanto que María de Olalde era huérfana. Tampoco le significó la entrada de un capital a través de la dote. No obstante, como en muchos otros casos, serían otras las aportaciones de su esposa al matrimonio y al éxito del comerciante. De esta unión Traña y Alarcón tuvo dos hijas, Ignacia y Juana, a quienes dotó con 2,500 pesos al contraer matrimonio con Juan Antonio Pérez de Baños y Pedro Sagaste respectivamente. Pero sería el primero de ellos el único yerno que realmente se involucraría en sus negocios, pues aunque Sagaste fue cajero de dos de sus tiendas durante un año, prefirió dedicarse de lleno a la explotación minera; en cuanto a su otro yerno, Antonio Vázquez Izquierdo, si bien lo encontramos formando compañías mercantiles con mercaderes de la ciudad de México, muy pronto dejó el comercio para convertirse en minero.⁹⁰

Para analizar las actividades mercantiles y crediticias de Traña y Alarcón es necesario atender, por una parte, a sus vínculos con la Provincia de San Francisco y los tratos y contratos que con ella mantuvo como síndico y como mercader. Y, por otra parte, tomar en cuenta los negocios que, paralelamente, fue estableciendo con su yerno

⁹⁰ Véanse los capítulos II y III, en donde fueron abordadas algunas de las actividades financiero-mercantiles que realizaron los yernos de Traña y Alarcón, de forma independiente y al lado de su suegro.

Juan Antonio Pérez de Baños, con quien se asoció bajo el régimen de compañía mercantil en cuatro ocasiones.⁹¹

Empezaremos por tratar de desentrañar las relaciones económicas creadas entre el mercader y las dos provincias franciscanas con las que colaboraba. En el inventario de bienes realizado en 1685, se hacen manifiestos algunos de estos vínculos en los apartados de deudas a favor y deudas en contra.

Los conventos, misiones y religiosos jugaron un papel destacado en las actividades mercantiles y crediticias de los mercaderes que fungieron como síndicos. La Provincia de San Francisco, por ejemplo, les proporcionaba financiamiento y ésta, a su vez, se convirtió en deudora de aquellos por los mismos motivos. En el inventario se registraron débitos en contra del mercader por la suma de 13,557 pesos 7 tomines, como parte de las deudas que éste tenía con la provincia y sus conventos. Algunas cantidades de este monto fueron tomadas por el comerciante de las limosnas que tenía bajo su administración. Algo similar observamos entre los comerciantes que desempeñaron estas funciones. Por ejemplo, Gaspar de Montalvo, síndico en los últimos años de 1690, dejó constar en su testamento de 1702, que era deudor de las Santas Provincias de Zacatecas,⁹² y de algunos conventos como el de Pinos y el de San Francisco de Zacatecas. A este último le debía 300 pesos "...por otros tantos que recibió Juan Izquierdo de Herrera por un mulatillo que pertenecía a dicho convento...".⁹³ La deuda en cuestión también deja entrever otro tipo de operaciones que podía realizar el comerciante para los conventos, en este caso la venta de un esclavo. El síndico, entonces, podía actuar en nombre de un convento o de la Provincia y representarlos, por ejemplo, en las actividades de índole comercial, ganándose, entre otras cosas, los favores de la provincia franciscana.

Ahora bien, Carlos de Traña y Alarcón también fue acreedor de la Provincia de San Francisco y de las misiones de Coahuila, de la suma de 6,191 pesos y 2 tomines,

⁹¹ Cfr. capítulo IV. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, fjs. 270-287; Libro IV, 26 enero 1688, compañía, fjs. 32v-33; *José de Laguna*, Libro IV, 25 mayo 1678, compañía, fjs. 97v-98.

⁹² El caso del mercader Ignacio Sáenz de Laris también deja ver la creación del fuerte vínculo entre la provincia franciscana y su síndico. Pues incluso cuando el comerciante ya no tenía la administración de las limosnas, en su memoria testamentaria de 1697 declaró tener en su contra débitos de 6,219 pesos a favor de algunos religiosos y conventos franciscanos.

⁹³ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fj. 151.

registrados en su libro de cuentas según el inventario de 1685. No es posible saber el concepto de las deudas, pero quizá muchas de ellas eran por venta de mercancías a crédito. Sólo en un caso señala que José Rodríguez de Paredes, a quien no registra como religioso pero lo incluye en el apartado de las deudas de la provincia, le era deudor de 321 pesos 3 tomines por concepto de unas "láminas" que le había vendido.

Traña y Alarcón también tenía *cuenta corriente* o línea abierta de crédito con el convento de San Francisco de Zacatecas (de donde procedían la mayoría de sus deudores religiosos) y con su guardián, el Rdo. Pe. Fr. Pedro del Portillo, en la que, dice el mercader, "consta cargo y data entre mi y dicho convento."⁹⁴

Cuadro 6
La Provincia de San Francisco de Zacatecas y de las misiones de Coahuila como acreedores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685

Acreeedor	Cantidad	Concepto
Convento de San Francisco de Zacatecas	2,500 pesos	limosnas de dos bienhechores
Provincia de San Francisco de Zacatecas	5,146 pesos	para celebrar su "capítulo"
20 conventos de la provincia de San Francisco de Zacatecas	2,941 pesos 6 reales	"de lo caído de sus tercios"
A las 8 misiones de la Santa Provincia	497 pesos 5 tomines	"debo pagado el maíz hasta fin de agosto de este año"
A las 4 misiones de Coahuila	1,000 pesos	
Al convento de la sierra de Pinos	400 pesos	limosna de un bienhechor
A la Casa Santa de Jerusalén	600 pesos	limosna
Al Pe. Lector fr. Miguel de Jesús	64 pesos 6 reales	no se registra
Al Pe. Fr. Antonio de Olivares	48 pesos	no se registra
Al Rdo. Pe. Fr. Juan de Lazcano	28 pesos 2 tomines.	no se registra
Al Pe. Fr. Jerónimo Martínez	130 pesos	no se registra
Al Pe. Fr. José de Castro	201 pesos 4 tomines	no se registra
TOTAL	13,557 pesos 7 tomines	

Cuadro 7
Religiosos, misiones y conventos deudores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685

Deudor	Cantidad	Instrumento
Fr. Andrés Huerta	134 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Fr. Francisco Guadiana	265 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Fr. Manuel de San Antonio	17 pesos 2 tomines	cuenta de libro
Fr. Tomás de Satarin	15 pesos 2 tomines	cuenta de libro
Fr. José de Campos	220 pesos	cuenta de libro
El Rdo. Pe. Fr. Pedro Portillo	40 pesos	cuenta de libro

⁹⁴ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 20 octubre 1685, inventario, fjs. 454-470v.

El Rdo. Pe Fr. Luis López (ya difunto)	25 pesos	cuenta de libro
El Rdo. Pe. Fr. Gaspar Guayo	20 pesos	cuenta de libro
José Rodríguez de Paredes	321 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Dos religiosos de la orden de San Francisco	364 pesos 2 tomines	cuentas sueltas
La Provincia de San Francisco de Zacatecas	4,102 pesos 3 tomines	cuenta de libro
La misión de Coahuila	666 pesos	cuenta de libro
TOTAL	6,191 pesos 2 reales	

Una de las ventajas que le ofrecían sus funciones como síndico a Traña y Alarcón se entrevé, por ejemplo, en la reseña que hace de algunas de sus actividades como depositario y administrador de las limosnas conventuales en su testamento de 1687. En ese año tenía en su poder 2,350 pesos y 2 tomines de dádivas pertenecientes a la Casa Santa de Jerusalén. De esta cantidad, 1,450 pesos eran en plata en pasta que le fueron entregados por un arriero proveniente de Parral de donde el fraile José Guerra se los había enviado; los otros 900 pesos 2 tomines los recibió en “arroz, especias y géneros”. El mercader pedía que estas cantidades las remitieran sus albaceas a México en reales, en caso de que llegara a morir. Tomando en cuenta lo anterior, no es difícil pensar en un posible porcentaje de ganancia para el mercader en el canje “especie” y plata a reales. También tenía en su poder otras cantidades: 1,200 pesos que recibió por orden del mercader de la ciudad de México, Domingo de la Rea, pertenecientes a la limosna de vino y aceite; y 200 pesos de la “ordinaria” de la ciudad y minas.

El manejo y administración de las limosnas podía ser estratégico para las dos contrapartes: el mercader, quien frecuentemente era el más indicado para el manejo de capital en moneda o mercancía, cuidaba de los intereses de la provincia franciscana. Cuando aquellas eran en especie, nadie mejor que un mercader para buscar el mejor precio, y lo mismo en el trueque de plata por reales. Siendo así que el mercader, incluso, podía llegar a cubrir no sólo las cantidades correspondientes a la provincia franciscana sino también llegar a obtener ganancias propias. Finalmente, las limosnas en reales o plata, le concedían cierta liquidez, nada menos que uno de los factores de éxito para un hombre de tratos y contratos.

Pero más allá del manejo y administración de las limosnas de la provincia franciscana, el amplio mercado que ofrecían los conventos para el comerciante que fungía como síndico resulta evidente. También lo es el acceso a nuevas fuentes de

financiamiento, en este caso los conventos de la jurisdicción de la provincia de San Francisco de Zacatecas. Quizá por ello, Traña y Alarcón optó por concentrar todos sus establecimientos comerciales en la ciudad y no considerar la apertura de sucursales en los reales de minas del distrito.

Según el inventario de 1685, Carlos de Traña y Alarcón poseía cuatro locales comerciales, en las que tenía un capital invertido de 12, 345 pesos 7 tomines en mercancías según el avalúo que de ello se hizo.⁹⁵ Además de estas mercancías, tenía pagado en México un envío de 500 pesos de sayal y una memoria de géneros que acababa de recibir y que montaba 1,220 pesos. Asimismo tenía en su bodega una partida de chancaca que sumaba 430 pesos.

En cuanto a los proveedores de Traña y Alarcón poco podemos decir si nos remitimos a su inventario, pues parece que entonces tenía ajustadas prácticamente todas sus cuentas corrientes y sólo tenía algunos débitos menores con algunos de ellos. Sin contar sus débitos a favor de la Provincia de San Francisco, el mercader se remite en su mayoría a acreedores locales (Cuadro 8). No obstante, sí señaló que le pertenecían 1,199 pesos en reales que estaban en poder de ciertos proveedores de la ciudad de México, de lo que le sobraba de los ajustes de las cuentas corrientes que tenía con ellos. Su testamento de 1687 es mucho más claro al respecto.

Como el resto de los mercaderes, Traña y Alarcón se abastecía principalmente de la ciudad de México, estableciendo con los almaceneros capitalinos, líneas de crédito que le permitían hacerse de montos considerables de mercancías sin tener que hacer el pago de contado. Los dos principales proveedores del mercader eran los capitanes Domingo de la Rea y Pedro Ruiz de Castañeda, con quienes durante largos años mantuvo fuertes relaciones mercantiles y crediticias.

En lo que respecta a la clientela del mercader, el inventario de 1685 muestra su enorme diversidad. En el apartado de débitos a favor encontramos a 75 deudores provenientes de los diferentes sectores sociales: desde el carpintero y el sastre, hasta corregidores, oficiales reales y acaudalados mineros y comerciantes. Además de los anteriores, era acreedor de 14 religiosos y de la Provincia de San Francisco de Zacatecas, por cantidades que iban de los dos pesos hasta mil y cinco mil pesos.

⁹⁵ Cfr. capítulo IV.

Cuadro 8
Acreedores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685

Acreedor	Cantidad (concepto)
Blas de Urdanegui (mercader)	235 pesos
Alonso de Quintanilla (mercader)	185 pesos
Miguel	238 pesos (manteca)
A Araujo	150 pesos
Juan Rangel	71 pesos
José Gutiérrez	50 pesos
José de Villanueva (mercader)	280 pesos
Matías de Linares	1,100 pesos
María Rodríguez	100 pesos
Felipa y Luisa Arteaga	135 pesos
Francisco del Valle	1,050 pesos
María de Traña (su hija)	200 pesos
Fernando Baca Coronel	666 pesos 4 tomines (encomienda de azúcar)
Francisco de Agüero	211 pesos
?	150 pesos (un sigillo de mesta)
Pedro Sagaste (su yerno)	2,400 pesos
TOTAL	7,521 pesos 4 tomines

Cuadro 9
Deudores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685

Deudores	Cantidad	Instrumento
Pedro de Salas	129 pesos	cuenta de libro
El capitán Juan de Ayala	106 pesos 6 tomines	cuenta de libro
Nicolás Vidal	6 pesos 6 tomines	cuenta de libro
Bernabé García, vecino del Salitral	14 pesos 6 tomines	cuenta de libro
Megulo Pérez, hermano de Bernacho	7 pesos	cuenta de libro
Nicolás, hijo de la Catanchona	12 pesos	cuenta de libro
Juan Torres, vecino de Sombrerete	23 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Diego Marín	27 pesos 7 reales	cuenta de libro
Andrés Tenorio, el mozo	11 pesos	cuenta de libro
Juan Cabañas	51 pesos 5 tomines	cuenta de libro
Francisco Serrano de la Huerta	5 pesos 7 tomines	cuenta de libro
Juan Benítez, vecino del Monte Grande	68 pesos 1 tomin	cuenta de libro
Matías de Gamboa	122 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Francisco Ortiz	43 pesos 6 tomines	cuenta de libro
Juan de Alarcón, el sastre	24 pesos 1 tomin	cuenta de libro
Gallo	6 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Manuel Hernández, el carpintero	19 pesos 2 tomines	cuenta de libro
Francisco de Texeda	12 pesos	cuenta de libro
Domingo Martín, vecino de los Tlacotes	37 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Francisco, el poblano	6 pesos	cuenta de libro
Bernacho	5 pesos	cuenta de libro
Perisaez	14 pesos	cuenta de libro
Gonzalo [yerno de Perisaez]	6 pesos	cuenta de libro
Antonia Pérez	10 pesos	cuenta de libro: débito del resto de unas puntas
Juan González, sobrino de mi ahijado	9 pesos 4 tomines	cuenta de libro

José Montero	10 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Bartolomé de Zúñiga, ensamblador	3 pesos	cuenta de libro
Francisco Calderón	16 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Juan de la Cruz, criado de Diego de Medrano	5 pesos 1 real	cuenta de libro
Jerónimo Flores, carpintero	3 pesos	cuenta de libro
José de Loera	35 pesos 2 tomines	cuenta de libro
Esteban de Acosta	8 pesos 5 tomines	cuenta de libro
María de Garay	13 pesos 6 tomines	cuenta de libro
José González de Contreras, zapatero	9 pesos	cuenta de libro
Juan López, yerno del José González	24 pesos 5 tomines	cuenta de libro
El padre de José Gonzalez	3 pesos 2 tomines	cuenta de libro
Manuel Pérez, el mulero	124 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Matías de Lorea	25 pesos 4 reales	cuenta de libro
Nicolás de Loera	13 pesos 2 tomines	cuenta de libro
Juan Vázquez, el ladrillero	14 pesos	cuenta de libro
Juan Francisco, el arriero	60 pesos	cuenta de libro
Juan Francisco, el arriero	18 pesos	cuenta de libro
José Montoso	10 pesos 6 tomines	cuenta de libro
Juan Xirón, el zapatero	80 pesos	cuenta de libro
Ignacio de los Reyes, zapatero	15 pesos 4 tomines	cuenta de libro
Nicolás de Uloscos, por su amo don Nicolás de Azcárraga	223 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Nicolás de Uloscos por sí y para la gente de su amo	194 pesos 7 tomines	cuenta de libro
Juan González	18 pesos 4 tomines	cuenta de libro
El factor, don Luis de Bolívar y Mena	1,374 pesos	cuenta de libro
El Alferez Real, Pablo Muñoz Vida	50 pesos 7 tomines	cuenta de libro
Diego Sánchez de Salas "mi compadre"	105 pesos	cuenta de libro
Nicolás de Uloscos, por su amo Nicolás de Azcárraga	18 pesos 5 tomines	cuenta de libro
Jerónimo de Lerma, el atelano	293 pesos	cuenta de libro
Juan González [ahijado de Carlos de Traña y Alarcón]	13 pesos	cuenta de libro
Alonso Rodríguez	17 pesos 7 tomines	cuenta de libro
José de León	33 pesos 7 tomines	cuenta de libro
Gregorio de Salazar	111 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Nicolás de Rocha	12 pesos	papel suelto
Catalina González, viuda de Briosso	20 pesos	cuenta de libro
José Montero	136 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Ramón Mendoza	37 pesos 4 tomines	papel suelto
Tomás de Hierro, como fiador de Juan de Saldívar y de Diego Gallegos	16 pesos 4 reales	cuenta de libro
Nicolás de Treto	16 pesos 5 tomines	papel suelto
Marcos Muñoz, vecino de Guanajuato	32 pesos 6 tomines	papel suelto
Marcos López	9 pesos 6 tomines	papel suelto
Juan Gómez [ahijado de Carlos de Traña y Alarcón]	182 pesos 1 tomin	papel suelto
Diego Ramos, el sastre	29 pesos	papel suelto
Diego Ramos, como sobresaliente de la gente de su hermano	46 pesos 3 tomines	cuenta de libro
Marcos Bermúdez, de lo que se ha dado a su gente	232 pesos 4 tomines	papel suelto
Diego de Quintanilla, vecino de Sombrerete	54 pesos 1 tomin	cuenta de libro
Ginés de Quintanilla	325 pesos 3 tomines	en cuaderno aparte
Pedro y Lucas Gallo	35 pesos	cuenta de libro
José Sánchez Romero	407 pesos 6 tomines	cuenta de libro
Pedro González Gutiérrez de Celis	146 pesos 5 tomines	resto de cuenta
TOTAL	5,469 pesos 7 tomines	

Todo parece indicar que los débitos a favor del mercader en el listado del Cuadro 9, según su inventario de 1685, obedecían seguramente a ventas a crédito de mercancías en su mayoría, según lo denota la fuente por los montos e instrumentos de crédito. Además de que Traña y Alarcón no se distinguió, como el resto de los comerciantes del estudio, por tener una fuerte actividad como prestamista. Salvo algunas cantidades que le prestaba a la Provincia de San Francisco,⁹⁶ prácticamente no hay registros en su inventario y testamento, así como tampoco en las minutas notariales, de avíos en moneda que él haya proporcionado a cambio de plata en pasta o de reales con interés. Es probable que las múltiples actividades mercantiles que ya tenía a partir de su cargo como síndico provincial y los diferentes establecimientos mercantiles que poseía, le produjeran considerables ganancias sin tener que arriesgar su capital en el avituallamiento en moneda a los mineros de Zacatecas y de los reales de minas de su distrito. De hecho tampoco podemos percibir una afluencia de mineros como deudores del mercader, ni de avíos en moneda o mercancías. Lo que subraya el importante mercado que Traña y Alarcón había encontrado en los conventos franciscanos, además de esa gran cautela con la que el mercader siempre manejó sus capitales.

7.5. Ignacio Sáenz de Laris y Gaspar de Montalvo: endeudamientos excesivos y fracaso en los negocios

Si los casos anteriores dan muestra del éxito en el mundo de los tratos y contratos, también hubo muchos mercaderes que se quedaron a medio camino y no pudieron consolidar sus actividades en el comercio ni amasar una sólida fortuna. Por ello, a continuación ilustramos las trayectorias mercantiles fallidas remitiéndonos, por un lado, al caso del mercader Ignacio Sáenz de Laris, un criollo nacido en Lagos que llegó al centro minero a principios de la década de 1680; y por el otro, al del peninsular Gaspar de Montalvo, hermano de un mayorista local, Juan Antonio de Montalvo, cuya presencia en Zacatecas ya encontramos en los primeros años de la década de 1690.

Un cargo estratégico en una institución civil o religiosa podía llegar a ser determinante para el despegue mercantil de un comerciante como lo hemos visto en los

⁹⁶ Al igual que Trana y Alarcón, los síndicos de la provincia franciscana de la segunda mitad del XVII, todos ellos comerciantes, se caracterizaban por mantener actividades mercantiles y crediticias con las misiones y conventos de su administración.

casos anteriores. El mercader Ignacio Sáenz de Laris fue síndico de la Provincia de San Francisco en Zacatecas, y obtuvo una alcaldía ordinaria (1694), que llegó a ser símbolo de una buena posición económica, resultado hasta cierto punto de una fructífera trayectoria en el comercio, y un medio que permitía ampliar las redes de influencia y ser partícipe del poder local. También procuró diversificar sus inversiones, tuvo líneas abiertas de crédito con varios mayoristas de la ciudad de México, y entre su clientela se contaban los ricos mineros de la ciudad que tanto habían redituado las inversiones de otros comerciantes. En este sentido, las preguntas obligadas que sugiere la trayectoria de este comerciante nos remiten al por qué, pese a haber llevado a cabo importantes estrategias mercantiles, no tuvo el éxito que tuvieron otros mercaderes que actuaron de manera semejante; qué factores contribuyeron a su estancamiento económico y a una tan limitada actuación en el comercio; porqué no pudo consolidar una fortuna. ¿Acaso fueron los azares del destino, la falta de habilidades personales para el comercio, las malas empresas o el endeudamiento excesivo, elementos que confluyeron en el declive de la trayectoria mercantil de Sáenz de Laris? Acercarnos a algunas de las posibles respuestas es el objetivo de las siguientes líneas, donde retomaremos estas mismas cuestiones para dar cuenta de la trayectoria mercantil de Gaspar de Montalvo.

Para cuando Ignacio Sáenz de Laris redacta su testamento en 1697, año en que muere, tenía alrededor de 17 años en el centro minero. Su familia era pequeña, conformada por su esposa y cuatro hijas menores de 14 años.⁹⁷ En cuanto a sus padres, sabemos que habían sido vecinos de Lagos, donde había nacido el mercader, aunque posiblemente el mismo Sáenz de Laris no sabía nada de ellos, pues, en 1685, le da un poder a Fulgencio González de Ruvalcaba para que obtuviera información de su padre y madre, quienes, creía, seguían viviendo en la villa de Lagos.⁹⁸

Por otro lado, parece que el matrimonio no le aportó a Sáenz de Laris las redes de relaciones de una amplia y bien posicionada familia local. No sabemos cuál pudo haber sido el lugar de nacimiento de Josefa Pérez de Ollazaval, pero un rastreo de sus apellidos en los protocolos notariales y en otros registros no ofreció algún dato o una posible relación de parentesco, por lo que quizás, al igual que el mercader, procedía de

⁹⁷ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 4 marzo 1698, testamento, fjs. 47v-53v.

⁹⁸ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 22 febrero 1685, poder, fj. 111-112v.

la villa de Lagos. De cualquier manera, fuera o no oriunda de Zacatecas, la familia que hubiera podido tener no fue partícipe de las actividades de su esposo.

Parece que a Sáenz de Laris la muerte, en 1697, lo encontró en una etapa temprana de su trayectoria. Pues hacía tres años que había sido electo alcalde ordinario y también alrededor de ese año estaba actuando como síndico provincial.⁹⁹ No obstante, un análisis de sus operaciones financiero-mercantiles y de sus inversiones, ya nos sugiere una serie de problemas, obstáculos y limitantes para alcanzar el éxito. Para dar cuenta de los factores que pudieron influir en el fracaso financiero de este comerciante, partiremos básicamente de los datos que nos ofrece su testamento, y del rumbo que tuvieron sus operaciones crediticias registradas ante notario desde su llegada a Zacatecas.

La diversificación de intereses fue una estrategia clave si se quería llegar a tener éxito en el mundo de los tratos y los contratos. Pues de esta manera no se arriesgaba el capital en un sólo sector u actividad económica, y el desacierto o la mala inversión en un negocio podía compensarse con las ganancias que le dejaran otras operaciones. Cuando leemos los bienes que poseía Sáenz de Laris en su testamento, es posible acercarse a sus inversiones: era dueño de una enorme vivienda ubicada en el centro de la ciudad, en la calle de Santo Domingo, que tenían un gravamen de 2,000 pesos; y no lejos de ésta, tenía una casa pequeña en la plazuela de San Agustín.¹⁰⁰ También poseía una labor en la jurisdicción de Lagos, valuada en 1,400 pesos y que arrendaba; le pertenecían tres esclavas y algunas alhajas, además tenía en su poder una recua de mulas y una porción de harina que le había embargado al capitán Juan Suárez de Estrada, por 1,000 pesos que le debía.¹⁰¹ Pero, aparentemente, el capital más importante de su patrimonio estaba invertido en el crédito. Sáenz de Laris era acreedor por obligaciones de pago, vales y cuentas de libro, por préstamos en moneda y mercancía, de la cantidad de 17,958 pesos.¹⁰²

Sin embargo, será en esta diversificación de sus inversiones donde encontremos el primer desacierto del mercader. Sabemos que la liquidez era fundamental para un

⁹⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VIII, 1 enero 1694, fjs. 56-57.

¹⁰⁰ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 4 marzo 1698, testamento, fjs. 47v-53v.

¹⁰¹ *Idem*

¹⁰² *Idem*

comerciante, pero Sáenz de Laris había estado invirtiendo buena parte de sus ganancias en la construcción de su residencia ubicada en la calle de Santo Domingo.¹⁰³ Era una casa de dos pisos en la que, según dijo, estaba invirtiendo “mucho dinero”. No contamos con el avalúo de esta casa pero sí con una descripción que da cuenta de sus grandes magnitudes y elevado costo. Esta se componía, entre otras cosas, por un zaguán, un patio, una tienda con sus trastiendas, tres bodegas, un aposento en el patio para huéspedes, una escalera de cantería, un escritorio, un oratorio, un cuarto de huéspedes de escalera arriba, un corredor de recibimiento de cantería de sillería, una sala de recibimiento, otra sala, dos dormitorios, otro corredor, una cocina, una despensa, un corral de gallinas, una caballeriza, un patio, otra cocina, dos pozos (uno con agua para el servicio de casa), una cochera, y cuatro casillas accesorias detrás de las casas grandes.¹⁰⁴ Hasta aquí, el patrimonio de Sáenz de Laris constaba de bienes inmuebles, y entre ellos la construcción mencionada, así como otros bienes costosos: esclavos y alhajas. Por otro lado, tenía un importante capital invertido en el crédito: los débitos a su favor sumaron cerca de 18,000 pesos. Veamos ahora, a través del apartado de deudas en contra, algunas de las principales fuentes de financiamiento de este mercader así como también otro de los factores que afectarían la solidez de su patrimonio.

Sáenz de Laris tuvo líneas abiertas de crédito con dos mercaderes de plata de la ciudad de México, el capitán Domingo de la Rea y el Conde de Miravalles. De hecho, parece que las relaciones con este último fueron muy estrechas, pues el propio mercader lo nombra su albacea testamentario y tutor de sus cuatro hijas menores de 14 años, y a quien suplicaba aceptara “como obra piadosa y atendiendo a la amistad que siempre le he profesado”.¹⁰⁵ Con esta frase ya anticipaba el comerciante un saldo negativo en su contra una vez ajustadas las cuentas con sus proveedores, sobre todo con el conde, a quien dijo serle deudor de 19,000 pesos, aunque parece que el acreedor insistía en que el débito era de 26,000 pesos.

Pero además del financiamiento de los mercaderes de la capital del virreinato,

¹⁰³ Esta casa la compró el mercader del licenciado Diego de Salazar, cura del partido de Tlaltenango como heredero de don Antonio de Salazar.

¹⁰⁴ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 4 marzo 1698, testamento, fjs. 47v-53v.

¹⁰⁵ *Idem*

Sáenz de Laris recurrió al crédito de origen eclesiástico. Concretamente al de la provincia franciscana de Zacatecas, de la que fue su síndico. Como hemos visto en el caso anterior, los síndicos tenían la oportunidad de contar con el financiamiento de dicha provincia franciscana, y este comerciante no fue una excepción. Aunque cuando redacta su testamento ya no tenía este cargo, había recurrido a una serie de préstamos que le hizo el síndico provincial en ese momento, pertenecientes a los conventos de Sombrerete y San Luis Potosí, de 799 pesos y 420 pesos respectivamente. También debía por escritura notarial 3,000 pesos correspondientes a la Caja Santa de Jerusalén. Lo que hacía un total de 4,219 pesos que el comerciante le estaba debiendo a la provincia franciscana, su segundo saldo negativo.¹⁰⁶

Finalmente, encontramos a una serie de acreedores locales que, por el origen de los débitos, nos permiten pensar que el mercader ya tenía algunas dificultades económicas. Debía 300 pesos a dos vecinos de la ciudad, 372 pesos a María Dueñas de unas vacas y yeguas que le había vendido, 416 pesos al tesorero de la real caja, Martín Verdugo del Haro, “del resto de unos tributos”, y a quien le había dejado unas alhajas empeñadas que aseguraran el pago de la cantidad. Otros tres acreedores también tenían algunas joyas en prenda: María de Arratia tenía en su poder una sortija grande de oro y diamantes que aseguraban 112 pesos, el mercader Andrés Roldán Ponzan tenía un cofre de hierro, valuado en 200 pesos, por 100 pesos que le había dado a aquél; y el mercader José de Villaurrutia tenía una palangana de plata de relieve, valuada en 120 pesos, por 50 pesos que Sáenz de Laris le debía. También el general Andrés de Estrada tenía en su poder 1,300 pesos en alhajas y preseas de oro y perlas para asegurar los 700 pesos que el mercader le debía al mercader de la ciudad de México, Antonio Terán.¹⁰⁷

Si bien en su testamento Sáenz de Laris declaraba haber tenido “... crecidas dependencias por el grueso trato que he tenido en esta ciudad, de que he resultado deber, como debo, cantidades de pesos, y deberme a mí diferentes personas...”.¹⁰⁸ El inventario de sus débitos a favor y en contra realizados por sus albaceas arrojó un saldo negativo de 7,415 pesos: era acreedor de 17,958 pesos, mientras que sus

¹⁰⁶ *Idem*

¹⁰⁷ *Idem*

¹⁰⁸ *Idem*

adeudos llegaban a 25,373 pesos.¹⁰⁹ Es posible que pudiera saldar este importante débito con sus bienes muebles e inmuebles, pero queda claro que el mercader no había podido amasar una fortuna sólida.

Por último, quisiéramos concluir este caso aludiendo a un problema a todas luces evidente por el que estaba atravesando el mercader hasta el 3 de noviembre de 1697, cuando redacta su testamento, dos días antes de su muerte. Nos referimos concretamente al endeudamiento excesivo en el que se encontraba y que, sin el soporte de otros elementos, estancó sus movimientos financiero-mercantiles y coaccionó sus inversiones. Parece que Sáenz de Laris ya venía arrastrando problemas financieros desde 1696, cuando uno de sus principales proveedores, el capitán Domingo de la Rea, le había exigido reconociera mediante una obligación de pago ante notario, un débito de su cuenta corriente que ascendía a la cantidad de 4,263 pesos en reales, la que ya tenía más de un año sin poder saldar.¹¹⁰ Es posible que su acreedor ya comenzara a dudar de la seguridad del pago, pues además del respaldo de la escritura notarial le pidió una hipoteca: nada menos que su residencia de la calle de Santo Domingo. En los últimos meses de 1694, el capitán De la Rea había liquidado dos libranzas que había girado Sáenz de Laris: una de 2,000 pesos que pagó a Agustín Ginuencio, vecino de México, por orden del fraile Francisco Zamora, ministro de la Provincia de San Francisco de Zacatecas; y otra de 2,000 pesos que liquidó a Francisco de Somera, un mercader del centro minero. Los 263 pesos 4 tomines restantes procedían de la compra de una caja de cera labrada que el mexicano saldó en nombre de Sáenz de Laris.¹¹¹

Estas libranzas, que databan de finales de 1694, no habían sido saldadas a lo largo de 1695, por ello el capitán Domingo de la Rea había exigido una hipoteca. La mala situación financiera de Sáenz de Laris se hizo evidente en los plazos en que se comprometía a liquidar el adeudo: debía entregar 2,000 pesos a finales de abril de 1696, y los 2,263 pesos 4 tomines restantes en un año. Sin embargo, esta deuda ya la había pagado unos seis meses antes de su deceso, lo que contribuyó a esa falta de liquidez y al saldo negativo que tenía al momento de redactar su testamento. De ahí

¹⁰⁹ *Idem*

¹¹⁰ *Ibid.*, Libro VII, 9 abril 1696, obligación de pago, fjs. 79v-81v.

¹¹¹ *Idem*

que el comerciante zacatecano corriera un enorme riesgo al invertir gran parte de su capital en créditos en moneda y mercancía sin tener otras entradas importantes de capital y al no contar con parientes ricos o influyentes. Tampoco le ayudaba el hecho de que otra buena parte de su capital estuviera invertido en la casa en que vivía. Para cuando Sáenz de Laris muere, debía más de los que le debían, y con el valor de sus tres propiedades debía liquidarse ese saldo negativo que dejaría a sus cuatro hijas (ya que su esposa murió días después que el mercader) sólo con algún pequeño capital para su subsistencia.

Esta es la situación que encontramos en el testamento e inventario de bienes de Ignacio Sáenz de Laris. ¿A qué conclusiones podemos llegar si analizamos la situación de este comerciante y la contrastamos con las trayectorias mercantiles que sí alcanzaron el éxito en el mundo de los tratos y los contratos?

Empecemos por su actuación como síndico provincial. Llama la atención que en su caso y en el del mercader Gaspar de Montalvo, este cargo lo retuvieran sólo por un par de años, pese a las oportunidades de lucro que ofrecía. En este sentido, parece que ambos comerciantes no aprovecharon la amplia clientela que representaban los conventos y religiosos, ni la oportunidad de extender su zona de influencia a través de la sindicatura. Precisamente, y con respecto a esto último, el análisis de las actividades de estos mercaderes muestra un radio de actuación muy limitado.¹¹² Entre sus clientes estaban los ricos mineros Juan Bravo de Medrano, conde de Santa Rosa, y el capitán Diego Bernardo de Valdés, a quienes les proporcionaban avituallamientos y avalaban como fiadores ante la real caja. Sin embargo no hemos encontrado operaciones financiero-mercantiles que lo ligen, por ejemplo, a los reales de minas del distrito, o al menos no se hace evidente en los registros.

La trayectoria del comerciante Gaspar de Montalvo presentó muchas de las características que llevaron a Sáenz de Laris prácticamente a morir en la pobreza. Sus circunstancias, sin embargo, fueron muy diferentes. Su caso resulta particularmente interesante puesto que nos permite observar que no sólo bastaba con poner en marcha

¹¹² Aunque no nos es posible conocer las razones por las cuales Sáenz de Laris limitó su zona de influencia, sí podemos conjeturar que el vacío de redes familiares le hizo más difícil su camino al éxito. Ciertamente su caso no fue el único, pero a diferencia de otros comerciantes, Sáenz de Laris no pudo compensar esta falta de redes familiares y dificultó su incorporación a la sociedad zacatecana.

importantes estrategias mercantiles para asegurar el éxito, sino que se debían aprovechar al máximo. También, que las habilidades personales y visión para los negocios eran fundamentales e insustituibles. Nos encontramos frente a un comerciante que, a simple vista, pareciera haber tendido una situación propicia desde su llegada a Zacatecas, hacia finales de la década de 1689, para triunfar rápidamente en el mundo de los tratos y contratos. Por un lado, contaba con un hermano, Juan Antonio de Montalvo, que ya gozaba de una fortuna y mantenía una importante actividad financiero-mercantil en el centro minero, donde radicaba; además de que ya había formado parte del cabildo con una alcaldía ordinaria en 1686, misma que volvería a ocupar en 1691 y en 1700;¹¹³ tenía redes de relaciones establecidas en una amplia zona geográfica y fuentes de financiamiento en la ciudad de México.¹¹⁴ Por otro lado, al poco tiempo de haber llegado al centro minero, Gaspar de Montalvo contrajo matrimonio con Gertrudis de Bolívar y Mena, hija del contador de la real caja y viuda del corregidor Tomás Freire de Somorrostro, quien llevó una jugosa dote de 36,045 pesos 4 reales, y una serie de redes de influencia ya establecidas por su suegro.¹¹⁵ De ahí que la llegada de Gaspar al centro minero no significara tanto la creación como la incorporación a redes mercantiles establecidas por su hermano y su suegro. Mismas que lo pusieron en contacto con gente de México, Puebla o San Luis Potosí, pero, sobre todo, con los mineros de Zacatecas y su distrito.¹¹⁶

Es posible que Gaspar de Montalvo se avecindara en Zacatecas aconsejado por su hermano, con quien desde un inicio se mantuvo asociado en varias empresas, entre las que destacaban los avíos que proporcionaban al bachiller Antonio Ruiz de Ambia y los que hacían al conde de Santa Rosa, Juan Bravo de Medrano.¹¹⁷ Juan Antonio de Montalvo también había mantenido antes de su llegada fuertes lazos con el contador de la real caja, creados a partir de sus actividades como rescatador de plata; en este sentido parece haber sido él quien propiciara el acercamiento de su hermano recién

¹¹³ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, fjs. 295 y 326, Libro IX, fj. 50.

¹¹⁴ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 27 septiembre 1691, poder, fjs. 141v-142; Libro III, 17 septiembre 1692, poder, fjs. 128v-129v. Véase también el testamento de su hermano: *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1703, testamento, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

¹¹⁵ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1703, testamento, fjs. 147.

¹¹⁶ *Ibid.*, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

¹¹⁷ *Ibid.*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 157v-158v; *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 14 febrero 1698, fj. 28v-32v.

llegado con la hija del oficial real. Poco después de haber contraído nupcias, Gaspar de Montalvo sucedió a su suegro, como teniente, en el cargo de juez, factor y contador de la real caja de Zacatecas.¹¹⁸ Este cargo lo vincularía, además, a todas aquellas redes y oportunidades que se tejieron en torno al trato de la plata.

Las fuentes de financiamiento de Gaspar de Montalvo, al igual que otros comerciantes, las había encontrado en el propio centro minero, en la ciudad de México (a las que su hermano tenía acceso) y en el capital eclesiástico. En cuanto a este último, en su testamento se vuelven a reflejar los importantes vínculos crediticios que podía establecer un síndico provincial. En el documento declaraba ser deudor de las provincias franciscas de Zacatecas de cerca de 1,900 pesos de los 13 días de limosna de dinero y maíz; a otros conventos más, la suma de 1,310 pesos, al del real y minas de Pinos, 400 pesos; y al de San Francisco, en la ciudad, 300 pesos. En mancomunidad con su hermano, también llegó a solicitarle un préstamo al convento de Santa Catalina de Sena de la ciudad de México.¹¹⁹

Ante este panorama tan prometedor, toca ahora explicar a qué se debió el fracaso de este comerciante. Ya hemos dicho que al llegar al centro minero, Gaspar de Montalvo se asoció con su hermano, Juan Antonio, con quien formó una compañía mercantil. Sobre ésta, Gaspar refiere en su testamento haber invertido el capital que había ganado "...en el ejercicio de quita-pepena en las minas que fueron del capitán Juan de Salazar y Juan de la Campana."¹²⁰ No obstante parece que su asociación no lo benefició demasiado, además de que su hermano solía insistirle en que de esa sociedad le debía ciertas cantidades que aquél negaba.

Ahora bien, para cuando Gaspar de Montalvo contrajo nupcias, tenía deudas por la cantidad de 10,000 pesos que no llegó a comunicar a su esposa y suegro "...por no hacerme sospechoso, pues de declararla, me imposibilitaba a la satisfacción de que con dichos bienes tenía dada...".¹²¹ Fue precisamente con capitales de su suegro, como luego afirmó haber logrado pagar esos débitos que al parecer los tenía principalmente

¹¹⁸ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 152 -153.

¹¹⁹ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro II, 26 septiembre 1691, obligación de pago, fjs. 139-139v.

¹²⁰ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fjs. 153v.

¹²¹ *Ibid.*, fj. 153.

con su hermano Juan Antonio. Pues tras la declaración anterior, el mercader señalaba que no había ajustado las cuentas que tenía pendientes con su él para que no se dieran cuenta su esposa y suegro de la deuda que llevaba al matrimonio.

Gaspar le había comprado a su hermano una tienda de mercaderías que tenía en la ciudad y que éste le vendió en 20, 148 pesos. Cantidad que ya le había liquidado en 1702, cuando redacta su testamento, 16 días antes de su muerte. Sin embargo, parece que la compra de esta tienda de mercaderías le trajo varios contratiempos al mercader pues, de entrada, había empezado a pagarla con 6,000 pesos que le prestó el canónigo de la iglesia de Guadalajara, Diego de Estrada, con un interés del 5%, hipotecándole para este efecto una casa que tenía su esposa. El gran interés de Gaspar por finiquitar el débito que tenía con su hermano propició que fuera descuidando otras deudas cuyos plazos se estaban venciendo. Llegado el momento se encontró con muchos adeudos, algunos que ya tenían retraso, y no disponía de capital líquido. Pues, recordemos, todo lo tenía invertido en su tienda de mercancías y en algunos préstamos que había hecho, motivo por el cual se trasladó a la ciudad de México en busca de capital para saldarlas.

Lo que denota el último testamento de Gaspar de Montalvo es a un hombre endeudado, con una abrumante lista de acreedores: debía 13,679 pesos y 4 tomines de los débitos que había contraído para pagar la tienda que compró a su hermano; 8,436 pesos a los bienes de su esposa; 3,474 pesos a diferentes comerciantes y vecinos de la ciudad; 3,910 pesos a los conventos de la provincia franciscana, y 11, 085 pesos y 1 tomín a la real caja. Cantidades que hacían un total de 40,584 pesos y 5 tomines, cifra a la que debemos sumar otras deudas de las que no dejó señalado el monto.¹²² En ese momento Gaspar era dueño de una tienda de mercancías con un valor de 42,361 pesos y 7 tomines, de una hacienda de beneficio por fuego y una casa contigua a ella, y de 1,368 pesos que le correspondían de la mitad de un vale por la cantidad de 2,736 pesos que entregó a los hermanos Montalvo el conde de Santa Rosa de los avíos que le habían proporcionado.

En su testamento Gaspar de Montalvo le decía su cuñado y albacea, Juan de Bolívar y Mena, que moría “sin caudal”, y pedía a su esposa y suegro le ayudaran a

¹²² *Ibid.*, Libro II, 23 de junio de 1702, testamento, fjs. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

pagar las deudas que pudieran. Palabras que nos hacen pensar en dos preguntas: ¿qué hubo detrás su ejercicio en el cargo de teniente de contador de la caja real en los 4 años y 7 meses que lo desempeñó? ¿porqué no sacó ventaja de sus actividades como síndico de la provincia franciscana? Uno y otro cargo podían ser muy estratégicos e impulsores de las actividades financiero-mercantiles de los comerciantes como se ha visto. Pero las fuentes dan la impresión de que, hasta cierto punto, Gaspar se limitó a cumplir con sus funciones sin explotar las oportunidades que se le ofrecían. De su labor como teniente de contador poco podemos decir, excepto que la suma de sus salarios durante esos años fue de 7,864 pesos, por lo demás una elevada entrada de capital. Es posible que mientras ejercía este cargo, en sustitución de su suegro, el mercader consiguiera que la plata de rescate que llevaba su hermano a la real caja fuera tomada como plata de diezmo para evitar el pago del quinto. En aquel entonces Gaspar proporcionaba, asociado con su hermano, avíos de grandes cantidades de pesos a los ricos mineros de Zacatecas, por lo que es evidente que debía de salir beneficiado del cargo. Sin embargo parece que siempre fue Juan Antonio el más favorecido en los negocios que realizaron de manera conjunta: tanto en la compañía mercantil en la que se asociaron como en los avituallamientos que proporcionaban. Insistimos, era su hermano y no Gaspar quien acrecentaba su capital.

Gaspar de Montalvo también llegó a ser electo alcalde ordinario en 1697 al lado del conde de Santa Rosa, Juan Bravo de Medrano, de quien era aviador junto con su hermano.¹²³ Es posible que fuera la influencia que tenía Juan Antonio y el conde, lo que le permitiera integrarse al ayuntamiento ese año. Pero, a diferencia de su hermano, no fue reelecto con este cargo y tampoco permaneció en el ayuntamiento a través de cargos menores como solían hacerlo otros comerciantes.

Para sintetizar diremos que Gaspar de Montalvo no consiguió construir sus propias estrategias y mecanismos para desarrollar con éxito sus actividades mercantiles, pues parece haberse conformado con realizar las actividades que le proponía su familiar. Sus redes financiero-mercantiles, su zona de influencia y sus inversiones también fueron determinadas por su hermano, incluso era él quien muchas

¹²³ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 14 febrero 1698, obligación de pago, fj. 28v-32v.

veces le conseguía o le proporcionaba el financiamiento que necesitaba. Estamos frente a un mercader que no pudo independizarse de los negocios de su hermano. Pero además, en su larga sociedad financiero-mercantil que mantuvo con él, sus ganancias siempre fueron limitadas. El mismo Gaspar alega en su testamento que Juan Antonio le era deudor de más de 50,000 pesos, producto de sus negocios conjuntos.¹²⁴ Esta era una cifra exorbitante que su hermano no reconocía y que nos atreveríamos a pensar que Gaspar acertaba en su queja, pues aquél consolidó su fortuna en esos últimos años de la década de 1690, y ya a principios del siglo XVIII regresaba a radicar a la ciudad de México para establecer ahí su base de operaciones. Gaspar de Montalvo no volvió a salir del centro minero. Su corta trayectoria mercantil que había iniciado a principios de la década de 1690 se interrumpió con su muerte en 1702.

Para concluir con este capítulo, retomemos los elementos más importantes que caracterizaron el éxito de los mayoristas locales, y aquellos que significaron el fracaso de una trayectoria mercantil prometedora.

En el primer estudio de caso, dedicado al mercader José de Villarreal (1656-1683), hemos visto a un criollo, nacido en Zacatecas, que centró gran parte de sus intereses en el trato o rescate de plata. Para Villarreal la compra del alguacilazgo y sus numerosos parientes dedicados al comercio que actuaron con él desde el cabildo, fue aquello que, junto a su fuerte personalidad, determinó el éxito de sus negocios.¹²⁵ Como un importante rescatador de plata, Villarreal ilustra a los mercaderes que se volcaron al financiamiento a mineros de la ciudad y de los reales de minas del distrito (cfr. capítulo V); que buscaron alianzas con los oficiales de la real caja, para pasar su plata de rescate por plata de diezmo, evadiendo el pago del quinto real correspondiente al 20%; que tenían amplias fuentes de financiamiento en la ciudad de México; y entre otras cosas más, que corrían más riesgos en sus inversiones pero que también amasaban mayores fortunas. Este comerciante renovó un tipo de asociación familiar

¹²⁴ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, fj. 156, véase también al respecto el testimonio de Gaspar de Montalvo en la foja 155.

¹²⁵ Una extensa familia que ampliara las redes de relaciones podía ser una importante estrategia mercantil como de ello dimos cuenta en el capítulo III, mientras que un cargo dentro del ayuntamiento les permitió a los comerciantes consolidar su trayectoria en el mundo de los tratos y contratos, como mostramos en el capítulo VI.

muy común que solía implicar la transmisión de los negocios, como fue aquella de suegro-yerno. Villarreal, sin hijos varones, delegó en su yerno la continuidad de los negocios.¹²⁶

En el caso del mercader José de Arroyo Santervas (1660-1694), ligado por lazos de parentesco a José de Villarreal, ejemplifica al joven peninsular que llegó a la Nueva España sin dinero, pero con la ilusión de hacer fortuna. Para este mercader su estratégica alianza matrimonial con una mujer lugareña, perteneciente a una familia mercantil, fue la clave de su éxito: la dote fue su capital inicial y sacó provecho de una amplia red de parientes bien posicionados. Su vinculación al poder local a través del cargo de tesorero de la Cruzada y las alcaldías ordinarias reforzó sus redes familiares y consolidó sus actividades financiero-mercantiles. Arroyo Santervas es un claro ejemplo del mercader que combinó hábilmente sus actividades mercantiles con el rescate de plata y con aquellas que le generaban comisiones (la tesorería de la Cruzada y la administración de rentas propiedades urbanas).

Para el mercader Juan de Infante, fueron las encomiendas mercantiles su entrada al mundo del comercio y el motivo principal de su éxito, por ello estas funciones las conservaría a lo largo de toda su trayectoria mercantil. Otra estrategia fundamental para extender sus redes financiero-mercantiles fue el paisanaje, manteniendo contacto con los poblados radicados en el centro minero y en su ciudad natal.

Un caso hasta cierto punto distinto al de los anteriores fue el del mercader Carlos de Traña y Alarcón, para quien el cargo de síndico de la Provincia Franciscana de Zacatecas fue clave de su éxito: abastecía a una gran comunidad de los religiosos y misiones, y encontró en la provincia franciscana una fuente de financiamiento que le diera liquidez. La historiografía poco se ha ocupado del interés que pudieron tener los comerciantes por la sindicatura provincial y, menos aún, de la relación de este cargo con sus actividades financiero-mercantiles.

El caso de Traña y Alarcón también nos permitió ver a un comerciante que prácticamente no invirtió su capital en el financiamiento a mineros. En Zacatecas, era muy difícil que un mercader llegara a amasar una fortuna dentro del comercio sin contemplar el financiamiento a la producción de plata, pero Traña y Alarcón implementó

¹²⁶ Sobre ésta y otras asociaciones informales entre parientes véase el capítulo III.

otra estrategia: dirigirse a una gran clientela, mucho más segura, conformada en gran medida por una vasta comunidad de religiosos, que le permitiera elevar su giro y ganancias. El mercader se concentró básicamente en adelanto de mercancías a crédito, y no tanto en los préstamos en moneda. Su capacidad de generar confianza entre sus acreedores y deudores fue determinante para su despegue mercantil. Muy pronto, y tras su nombramiento como síndico provincial, cargo que ejerció por largos años, se abrió paso en el mundo de los tratos y contratos llegando a consolidar su éxito nada menos que en la concentración de una fortuna.

En los casos de Ignacio Sáenz de Laris y Gaspar de Montalvo se hizo evidente que pese a la puesta en marcha de estrategias mercantiles que llevaron a otros mercaderes al éxito en el mundo de los tratos y contratos, la visión para los negocios y las habilidades personales eran fundamentales. Ambos comerciantes equivocadamente se endeudaron en exceso en un momento o circunstancia poco adecuados. Y, al no contar con otras inversiones que les permitieran sostener su frágil situación, el pago a sus acreedores fue el detonante que los llevó a la quiebra. La rápida y repentina muerte de los dos comerciantes en ese momento crítico les hizo imposible que pudieran recuperarse de los malos manejos de sus capitales.

CONSIDERACIONES FINALES

En la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII se requirieron algo más que habilidades personales para tener éxito en el mundo de los tratos y contratos. Bajo la óptica de las trayectorias mercantiles estudiadas a lo largo de esta tesis, fue imprescindible la conjugación e implementación de una serie de estrategias que, eso sí, requerían de una amplia visión para los negocios.

En este centro minero fue esencial para el comerciante, primero que nada, integrarse a la sociedad local, especialmente para aquellos que no habían nacido en la localidad, ya fueran peninsulares, que predominan en el grupo de análisis (88% de los casos estudiados), o novohispanos. Esta fue la plataforma sobre la cual comenzaron a establecer las primeras redes mercantiles y financieras, y también la puerta de las oportunidades para iniciar sus actividades comerciales. Los tres principales medios que favorecieron la integración del individuo a la sociedad zacatecana fueron: el matrimonio, el paisanaje y las relaciones de dependencia (*cfr.* capítulo III).

El matrimonio con una lugareña, sobre todo si ésta pertenecía a una familia acomodada del centro minero, adentraba rápidamente al comerciante a la sociedad local a través de las redes de relaciones que ya tenía establecida su nueva familia. Pero además, contar con un cierto capital mercantil, que algunos no tenían, a través de la dote. Este fue el camino que siguió la mayoría de los comerciantes peninsulares estudiados (81%), de los cuales un elevado porcentaje realizó una “buena alianza matrimonial” (76%), es decir, contrajeron nupcias con mujeres que pertenecían a familias con una buena posición económica y social, generalmente vinculadas al comercio y con fuentes de financiamiento; y casi todas ellas aportaron al matrimonio una dote que significó al comerciante una importante entrada de capital, inicial o no.

Cuando el comerciante que arribaba al centro minero no contraía matrimonio o ya estaba casado con una mujer que no era oriunda de Zacatecas, y tanto él como la esposa no tenían parientes en la ciudad, el paisanaje se convirtió para algunos de ellos en el medio para comenzar a establecer sus primeras redes financiero-mercantiles y abrirse camino en el comercio. El mercader podía encontrar en su paisano a un cliente y a un proveedor, el medio para acceder al capital mercantil de la ciudad de México, al

fiador frente a un acreedor, un socio en una compañía mercantil, a un aliado dentro de una institución e incluso al sucesor de sus negocios. Este vínculo pudo hasta cierto punto suplir muchas de las ventajas que traía para un comerciante la incorporación a una familia acomodada de la localidad, como lo apuntamos en el capítulo III, y que se ejemplifican muy bien con la trayectoria del comerciante Juan de Infante, estudiada en el capítulo VII.

También las relaciones de dependencia permitieron a los comerciantes establecer redes financiero-mercantiles e incluso, al mismo tiempo, ir haciéndose de un capital mercantil inicial. La relación amo-cajero, y fundamentalmente aquella que vinculaba al comerciante con un mayorista de la ciudad de México o de Puebla, actuando como su agente o encomendero, le brindó la oportunidad de utilizar las redes financiero-mercantiles de su patrón al ir realizando sus propios negocios. De hecho, los amplios beneficios que a los mayoristas de la ciudad de México les ofreció su actuación como encomenderos de otros comerciantes o firmas mercantiles sevillanas, subrayados claramente por Louisa Hoberman,¹ fueron aquellos que llevaron a algunos comerciantes zacatecanos a iniciarse, de esta manera, en los tratos y contratos; e incluso, una vez consolidadas sus actividades en el comercio, a seguir desempeñando estas funciones que siempre ofrecían un capital adicional y seguro, muy provechoso en momentos difíciles que eran siempre frecuentes, en especial tratándose de un centro minero.

En relación con lo que hasta ahora hemos referido, debemos agregar que en Zacatecas, el comerciante que aspirara a tener éxito en el mundo de los tratos y contratos requirió contar, hasta cierto punto, con un capital inicial o, cuando menos, con los medios que le permitieran adquirirlo rápidamente: la dote que aportara una esposa podía ser uno de ellos, al igual que el producto de las comisiones por encomiendas mercantiles y diversas administraciones. Los datos acerca del nivel de capitalización de los comerciantes estudiados, tema que fue abordado en el capítulo III, muestran esta tendencia: cerca de la mitad de los comerciantes ya tenían un capital superior a los 5,000 pesos a su arribo a Zacatecas; en contraste con la tercera parte que no tenía capital alguno a su llegada, pero que sí logró adquirirlo por los dos medios arriba señalados. Aunque por las limitaciones de la muestra estos datos no son

¹ Hoberman, *Mexico's...*, pp. 48-50.

representativos, sí invitan a la reflexión de que probablemente para que un comerciante amasara una fortuna en este centro minero debía disponer de un cierto capital propio que le permitiera el rápido despegue de sus actividades financiero-mercantiles. Por otro lado, no tenerlo tampoco parece haber sido determinante ni un impedimento para tener éxito, pero el camino era más largo y quizás más incierto.

Ahora bien, las redes de relaciones a las que introducía al comerciante la familia de la esposa, el paisano, o el patrón en el caso del cajero, encomendero o agente mercantil, fueron importantes en la medida que les permitió acceder al crédito de los mayoristas o almaceneros de la ciudad de México. Este fue en todos los casos estudiados el requisito indispensable para que un comerciante aumentara su giro mercantil y financiara otras actividades productivas que le generaran dividendos.

Una vez que el comerciante tenía un cierto caudal, una red de relaciones en el centro minero y acceso a fuentes de financiamiento en la capital del virreinato, aún le restaba por demostrar sus habilidades personales en otros terrenos que así lo exigían y que eran precisamente aquellos que afianzaban sus actividades crediticias. Uno de los más importantes era la diversificación que hiciera de sus intereses e inversiones en los diferentes sectores de la economía local (*cf.* capítulo II).

El análisis de las inversiones de los comerciantes permite entender cómo fue que estos hombres lograron sostener sus actividades crediticias. Como apuntó Bakewell,² la plata y el ganado eran los dos artículos que los habitantes de Zacatecas y de su región producían en grandes cantidades, por ello también fueron dos de las mercancías que los comerciantes supieron explotar muy bien y de los que obtuvieron jugosos dividendos. No obstante su relación con el sector minero y ganadero fue a través de la habilitación crediticia a los productores. Es muy probable que las grandes inversiones de moneda, mercancías e insumos que requería su explotación directa, especialmente la tan arriesgada explotación minera, los hicieran poco atractivos para los comerciantes.

De hecho sólo un limitado número de comerciantes invirtió directamente en el sector minero (el 30% de los casos), explotando minas por su cuenta, como socios en una compañía minera o en un proyecto de desagüe, exploración y explotación de minas. Pero como referimos en la investigación, casi todos –con excepción de un

² Bakewell, *Minería...*, p. 101.

comerciante- mostraron una gran cautela para no poner en riesgo su capital. Por otro lado, el avituallamiento que los comerciantes hacían a los mineros llevó muchas veces al embargo de minas y haciendas, pero los casos estudiados revelan que no implicó, forzosamente, que se aventuraran en la explotación del metal: las conservaban en la medida que representaban la inversión de su capital, pero también las vendían cuando encontraban un buen postor.

Fuera de su limitada participación en la explotación minera, otros sectores como el ganadero, agrícola, manufacturero, el transporte o la propiedad urbana, no fueron campos representativos de inversión para los comerciantes, aunque ciertamente encontramos excepciones.³

¿Qué podemos concluir de lo anterior? Los datos arrojados por el grupo mercantil analizado nos permiten apuntar que los mercaderes reinvertían sus ganancias en el comercio y en el crédito. Como traficantes de todo tipo de mercancías y rescatadores de plata a gran escala, era menester que estos personajes tuvieran liquidez para solventar sus créditos y dinamizar sus actividades. En otras palabras, era en sus operaciones crediticias donde los comerciantes concentraban su capital, pero para realizarlas dependían del financiamiento que les proporcionara la elite mercantil de la ciudad de México. En el balance que el comerciante mantuviera entre sus débitos a favor y sus adeudos en contra, radicaba también su permanencia en los tratos y contratos. Por ello, quizás el invertir en un inmueble o unidad productiva a la que además había que inyectar sumas de dinero, no siempre resultara conveniente para el negocio. De aquí se desprende la diversificación que hicieron de sus intereses, centrados en aquellas actividades que les producían comisiones, es decir, entradas de un capital seguro que contribuían a mantener la estabilidad financiera de los comerciantes analizados (*cf.* capítulo II).

Las actividades comisionistas que llevaron a cabo los comerciantes analizados develan que fue muy importante contar con un capital adicional del que siempre se podía disponer. Estas fueron muy provechosas para los mercaderes del centro minero, sobre todo si pensamos que muchos de sus deudores no siempre liquidaban sus débitos en los plazos pactados, mientras que las libranzas que ellos giraban contra los

³ Véase capítulo II.

comerciantes de la ciudad de México, en las líneas abiertas de crédito en moneda o en sus cuentas corrientes de mercancías, debían saldarlas en los tiempos y términos establecidos, a riesgo de perder a su proveedor y generar desconfianza.

Los comerciantes administraron todo lo que les producía comisiones o una ganancia determinada: moneda, mercancías, rentas, bienes inmuebles y unidades productivas, en nombre de individuos e instituciones. También recaudaron derechos reales y eclesiásticos, cobraban deudas por otros, e incluso hubo quien administró las Salinas de Peñol Blanco y Santa María, y el asiento de la carne.

La recaudación de derechos reales y eclesiásticos (alcabala, Cruzada, diezmo), la administración de limosnas de la provincia franciscana y las encomiendas mercantiles, les proporcionaron amplios beneficios. Pues, además de las comisiones o dividendos que recibían por la ejecución de dichas actividades, que eran en sí mismas importantes como explicamos en el capítulo II, reforzaban las actividades financiero-mercantiles de los comerciantes en varios sentidos: le permitieron manejar grandes cantidades de pesos y mercancías, extender sus redes crediticias, aumentar su clientela, ampliar las oportunidades de sus transacciones, y abrían las puertas a nuevos negocios. En el caso de la Tesorería de la Cruzada y la Sindicatura de la Provincia de san Francisco, ocupadas por comerciantes a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, los pagos en especie por las bulas o las dádivas y limosnas entregadas en productos, animales, lana o plata, entre otros, pudieron ser aprovechados por algunos de sus titulares para comercializarlos por su cuenta obteniendo ganancias adicionales a su favor, para posteriormente entregar en reales lo recaudado.⁴

Las administraciones de propiedades urbanas y unidades productivas también podían ser importantes, sobre todo cuando el comerciante administraba una hacienda de minas, pues además de recibir una comisión por su trabajo podía proporcionar él mismo los avituallamientos a la hacienda.⁵

Poco más de la mitad de los comerciantes estudiados realizaron estas actividades comisionistas, la mayoría de los cuales participó simultáneamente en varias de ellas, permitiendo que la entrada de capital por esta vía fuera significativa: no sólo

⁴ Véanse los estudios de caso de los comerciantes José de Arroyo Santervas y Carlos de Taña y Alarcón en el capítulo VII.

⁵ Véase el estudio de caso del mercader Gaspar de Montalvo en el capítulo VII.

elevaba la cantidad de pesos y el volumen de mercancías que manejaba sino también las comisiones que recibía y las oportunidades de obtener ganancias adicionales. Debemos llamar la atención sobre el hecho de que los comerciantes que, hasta donde sabemos, no participaron en este tipo de actividades, tuvieron otras entradas de capital seguras, fuera de los tratos y contratos. Basta remitirnos a las comisiones que recibía uno de los comerciantes analizados en el ejercicio de su oficio como alguacil mayor (Villarreal); las entradas de capital a través de las rentas de las propiedades que llevó en dote la esposa de otro comerciante (Arana), o las ganancias que producían las haciendas ganaderas que tenían a su cargo otros dos mercaderes (Monreal y Martínez). Asimismo, cabe destacar que los comerciantes analizados eran continuamente apoderados para cobrar deudas de otros y para ejercer como albaceas testamentarios y, aunque pocas veces se menciona, por estas actividades podían recibir comisiones del 4 al 6% y del 6 al 25% respectivamente.

En síntesis, resulta innegable que estas entradas de capital adicional seguro contribuyeron a la solvencia de los comerciantes y a compensar muchas de las irremisibles pérdidas que solían tener con los mineros, sus principales deudores, y ayudaban a evitar muchos problemas financieros, sobre todo en una frágil economía como la minera.

Por todo lo anterior, la diversificación de sus intereses e inversiones fue una pieza clave para los hombres de tratos y contratos de este centro minero ya que podía determinar el incremento, detrimento o desmoronamiento de sus actividades económicas.⁶ Pero en la buena aplicación de ésta y el resto de las estrategias hasta ahora mencionadas no concluía su camino al éxito. El eje de todas ellas radicó en la forma en cómo operaron y el giro que le dieron a sus actividades mercantiles y financieras, a las que nos hemos acercado en los capítulos IV y V.

Ante todo es la prudencia la que rige en buena medida las actividades de los comerciantes del estudio: tanto en el manejo de los créditos que recibían como en los que otorgaban. Como mostramos a lo largo de la investigación, los comerciantes de Zacatecas dependieron principalmente de sus proveedores de la ciudad de México para abastecerse de la moneda y las mercancías que necesitaban para poder penetrar en el

⁶ Como se aprecia claramente en los estudios de caso del capítulo VII.

mercado local y satisfacer las necesidades de la población, especialmente las de los mineros y hacendados del distrito.

Dada la endémica falta de numerario tan característica de la economía de la Nueva España, las relaciones mercantiles y financieras que mantuvieron con los comerciantes de la ciudad de México estuvieron fincadas sobre la base del crédito, mismo que, a su vez, descansaba en la confianza (*cfr.* capítulo IV). Sobre este aspecto conviene hacer un comentario que recupera una parte de lo que ya se ha dicho. Aunque un comerciante llegaba a generar confianza en su proveedor después de un largo tiempo de negociación (en la que el mercader iniciaba comprando de contado las mercancías), fue más frecuente que se le confiriera gracias a la intermediación de los agentes de los mayoristas de la ciudad de México, quienes los afianzaban frente a sus representados, siempre y cuando fueran solventes. En otras palabras, el comerciante que aspirara a este financiamiento debía contar con un cierto respaldo económico, estar vinculado con individuos que ya tuvieran acceso a dicho capital para que los recomendara y avalara, establecer relaciones estratégicas con autoridades locales y oficiales reales u ocupar algún cargo público, lo que directa e indirectamente contribuía a captar este crédito y ampliar sus fuentes de financiamiento.⁷ Todo lo cual podía verse favorecido mediante una buena alianza matrimonial, aprovechando el vínculo del paisanaje, o a través de las relaciones de dependencia (*cfr.* capítulo II).

El acceso al capital mercantil de la ciudad de México fue el motor que impulsó las actividades de los comerciantes de Zacatecas y lo que les permitió elevar su giro mercantil y financiar la producción de plata. Una vez que contaron con esta fuente de financiamiento, sus operaciones crediticias fueron más dinámicas: controlaron y manejaron un mayor volumen de mercancías y, paralelamente, incrementaron el capital líquido para poder introducirse en el rescate de la plata a gran escala (*cfr.* capítulos IV y V). El uso efectivo de este crédito culminó con el establecimiento de líneas abiertas de moneda y mercancías que fortalecieron e intensificaron sus relaciones crediticias con los mercaderes de la capital del virreinato. No obstante, la mayor dificultad que enfrentaron los comerciantes zacatecanos fue la de conservar y ampliar las relaciones crediticias con sus proveedores, especialmente porque gran parte de su clientela estaba

⁷ Véanse los capítulos III, IV y VII.

constituida por mineros y hacendados, para quienes el endeudamiento crónico era una constante y no pocas veces solían tener problemas para liquidar sus adeudos.

Manejar con éxito el capital mercantil de la ciudad de México exigió a los comerciantes, además de diversificar sus inversiones y buscar entradas de capital seguras, por las ventajas ya señaladas, la selección cuidadosa de su clientela y la ampliación de la misma, así como la extensión de sus actividades aprovechando las oportunidades que también ofrecían los reales de minas y otras poblaciones fuera de los límites del distrito de Zacatecas. Dentro de sus actividades comerciales, utilizaron las sociedades mercantiles con parientes pobres o comerciantes de pequeño giro que aportaban su experiencia y su trabajo, para abrir sucursales en la ciudad y en los reales de minas de Fresnillo, Sombrerete y Mazapil, como los más importantes, desde donde igualmente extendían créditos en moneda (*cf.* capítulo IV). A semejanza de los mercaderes de la ciudad de México, recurrieron a encomenderos mercantiles para vender sus mercancías en aquellos poblados mineros e incluso en lugares aún más apartados. Al mismo tiempo, financiaron las actividades de otros aviadores locales, comerciantes de pequeño giro, mineros y hacendados agrícolas y ganaderos, maestros de oficios; y en suma, las necesidades de moneda, y ya no sólo de mercancías, de la población en general (*cf.* capítulo V).

Por otro lado, el balance de las operaciones crediticias con su clientela, arrojó elementos que hasta cierto punto contribuyen a entender cómo procuraron proteger su capital y ganancias, y a explicar por qué les fue posible amasar una fortuna. De éste se desprende, primero, una gran prudencia en las cantidades de pesos en moneda, mercancías e insumos que otorgaron a crédito a los mineros y hacendados, su principal clientela. La muestra analizada indica una preferencia por créditos que oscilaron entre los 1,000 y los 5,000 pesos, seguidos por aquellos de cantidades inferiores a los 1,000 pesos. Cuando se trataba de cantidades superiores a las referidas, que eran las menos, estaban destinadas a mineros o hacendados que contaban con un respaldo económico, que explotaban yacimientos ricos en mineral o tenían productivas haciendas agrícolas o ganaderas. Sin contar con que el financiamiento de fuertes cantidades de pesos respondía a ganancias también muy elevadas que hacían el negocio lo suficientemente atractivo como para correr los riesgos, además de que en general solía tratarse de

clientes con los que ya tenían algún tiempo e incluso varios años proporcionándoles avituallamientos, lo que nos obliga a pensar que quizás conocían los movimientos de capital del minero o hacendado, e incluso sus finanzas (*cfr.* capítulos IV y V).

Segundo, la prudencia de los comerciantes no sólo se reflejó en las sumas que otorgaban a crédito sino también en la continua frecuencia con la que recurrieron a instrumentos de crédito (obligaciones de pago) y al empleo de diversas estrategias para garantizar, hasta donde les fuera posible, su capital y ganancias: fianzas, hipotecas, abonos semanales, depósitos del mineral según lo fuera produciendo el minero-deudor, convenios notariados (conciertos), y la influencia con autoridades locales o desde el propio cargo público que ellos mismos ocupaban, como una forma de presión a sus deudores.⁸

Para llevar a buen término sus operaciones crediticias, los comerciantes igualmente debieron expandir sus actividades aprovechando las diversas áreas en las que operaban: el ganado y granos de los Cañones o Aguascalientes, la plata de Fresnillo, Mazapil, Sombrerete y otros partidos y reales mineros de su distrito, o las riquezas que ofrecían las zonas del Bajío y Michoacán, las grandes productoras de cereales y de variados artículos. La ampliación de las redes crediticias fue, en todos los casos estudiados, indispensable para el desarrollo de las actividades mercantiles y financieras de los comerciantes.⁹ Las redes familiares, las sociedades comerciales o ciertas labores comisionistas, como mostramos en los capítulos II y III, se habían convertido en algunos de los mecanismos que les permitieron extender dichas redes.

En general, las fortunas amasadas por los comerciantes zacatecanos estudiados (*cfr.* capítulo II) son una buena muestra de cómo éstos aprovecharon el crédito que recibieron de los mercaderes de la ciudad de México para establecer sus propias redes crediticias en el centro minero y fuera de su jurisdicción, con un amplio margen de ganancias. Sin embargo, los testamentos e inventarios de bienes de los comerciantes evidencian también los grandes riesgos que éstos corrieron al financiar por su cuenta a los mineros, y que fueron precisamente aquellos que buscaron evitar los mercaderes mexicanos de este periodo. A pesar de los esfuerzos y estrategias que llevaron a cabo

⁸ A ello nos hemos referido ampliamente en el capítulo V. También puede apreciarse en los casos particulares de algunos comerciantes estudiados en el capítulo VII.

⁹ Véanse los capítulos IV, V y VII.

los comerciantes locales para garantizar lo más posible su capital y ganancias, las deudas “incobrables” fueron inevitables. De ahí que los comerciantes buscaran diversificar sus inversiones para no arriesgar todo su capital en los tratos y el crédito, y realizar actividades comisionistas que les generaran ingresos adicionales para que dichas mermas de capital no los llevaran a la ruina.

La incorporación de los comerciantes al cabildo o, en su caso, el establecimiento de estrechos vínculos (familiares, espirituales, o de amistad) con las autoridades locales y oficiales reales, es la última estrategia a la que aludiremos, aunque de alguna manera ya nos hemos referido a ella. Ésta representó el sendero que los condujo a reforzar sus actividades financiero-mercantiles desde diversos ángulos y la que vino a coronar su trayectoria en el mundo de los tratos y contratos; sin olvidar el prestigio social y privilegios que les ofrecía un cargo público como lo apuntamos en los capítulos II y VI.

Los comerciantes de Zacatecas tuvieron una indiscutible preferencia por los cargos que impartían la justicia local: las alcaldías ordinarias (97% de los casos estudiados) y el alguacilazgo (retenido por un comerciante en más de dos décadas), seguidos por la Tesorería de la Cruzada. Ya hemos señalado brevemente porqué esta última fue estratégica para los comerciantes (manejo de grandes cantidades de pesos en beneficio personal, la posibilidad de obtener ganancias adicionales con los pagos en especie –plata y mercancías- ampliación de redes financiero-mercantiles en la jurisdicción de su competencia), a lo que habrá que agregar que prácticamente a todo lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, fue un cargo con voz y voto en el cabildo, lo que los hizo partícipes de todas las funciones administrativas de la institución.

El marcado interés por la justicia local entre los ricos comerciantes zacatecanos, si bien obedeció en parte al prestigio social que tenían como alcaldes, el cargo también les permitió controlar el mercado local y adquirir cierta influencia como jueces en primera instancia en materia civil y criminal. Pero más allá de ello, las alcaldías ordinarias habían llegado a constituirse en el corolario de una trayectoria mercantil exitosa para los comerciantes de la segunda mitad del siglo XVII. Este cargo de elección anual lo llegaron a obtener gracias a su posición ya consolidada en el mundo del comercio, a su fortuna económica, a las redes de relaciones creadas y como premio al continuo avituallamiento suministrado a la elite minera representada en la institución.

También significó la culminación de sus actividades financiero-mercantiles al integrarse a una amplia red de intereses que unían a estos dos grupos sociales.

Por las mismas razones antes aludidas, los comerciantes que no se integraron al cabildo buscaron estrechar alianzas y vínculos con las autoridades locales. De igual modo con los oficiales reales ya que, como mostramos, podía resultar muy provechoso para los negocios: tenían la posibilidad, si era el caso, de evadir el pago del quinto como rescatadores de plata que eran, u obtener prórrogas en sus adeudos a las arcas reales de insumos, fuera por cuenta personal o en calidad de fiadores.

Tomando en cuenta todo lo anterior, insistimos nuevamente en que en la Zacatecas de la segunda mitad del siglo XVII, no bastaban las habilidades personales para asegurar el éxito de un comerciante, pues le era indispensable la buena conjugación de una serie de estrategias como las arriba apuntadas. No obstante, las trayectorias mercantiles fallidas que fueron abordadas en la última parte del capítulo VII, también dejan en claro que dichas estrategias podían ser inoperantes si no se tenían aquellas habilidades y la siempre necesaria visión para los negocios.

Tales fueron las principales características de los comerciantes que han sido analizados en la presente investigación. Ahora bien, ¿cómo se inserta nuestro estudio en la historiografía del comerciante provincial novohispano del siglo XVII? Ante todo, debemos insistir en el limitado conocimiento que aún tenemos sobre el comerciante provincial. Pues si bien los estudios para Aguascalientes, Guadalajara, Querétaro y la Mixteca Alta, han comenzado a ampliar la visión sobre este grupo social, se trata de investigaciones en donde los comerciantes no constituyen el tema central, y su acercamiento a ellos, por lo mismo, no deriva de un minucioso análisis del grupo ni de sus estrategias y prácticas mercantiles-crediticias. Pero sus contribuciones, aún con estas reservas, aportan elementos para ir trazando nuevos horizontes de interpretación sobre el desarrollo de los mercados internos del virreinato en una centuria que todavía sigue siendo estudiada bajo la polémica de la crisis. También, y partiendo de nuestra investigación, revelan que lo acontecido en Zacatecas parece haber formado parte de un proceso mucho más amplio y complejo.

Todo apunta a que fue en la segunda mitad del siglo XVII, cuando se consolidaron los grupos mercantiles de aquellas localidades y, de igual modo, cuando el

elevado nivel de trato y el acceso al capital financiero de la ciudad de México, les habría permitido extender sus redes crediticias fuera de su villa, ciudad o región. En el decenio de 1650, por ejemplo, los acaudalados hombres de negocios de Querétaro comenzaron a extenderse hacia las más alejadas regiones septentrionales, y ya a finales de la centuria, sus intereses se conectaban desde Monterrey en el norte hasta Oaxaca en el sur, y desde Guadalajara al poniente hasta Veracruz al oriente.¹⁰ También en esta década emerge en la capital de la Nueva Galicia un poderoso y cohesionado grupo mercantil que hasta ese momento no había podido consolidarse.¹¹ Estos comerciantes tapatíos, que a mediados del siglo XVII ejercen un verdadero control del comercio local, van a destinar buena parte de sus capitales al avituallamiento de los mineros de la región, y sus actividades crediticias van a ligarlos con las minas del norte (Durango, Sonora y Sombrerete).¹² De hecho el crecimiento de Guadalajara y su consolidación como importante centro comercial llevó, al parecer, a una independencia cada vez mayor del capital mercantil de la ciudad de México.¹³ Incluso Thomas Calvo sugiere que sobre todo a partir de 1660, hubo cada vez más préstamos procedentes de Guadalajara para los centros mineros de su propia región y de los del norte, aunque no descarta que el capital mercantil de la ciudad de México en la zona aún fuera importante.¹⁴ No obstante, el autor no aporta elementos suficientes para fortalecer la tesis de esta relativa “autonomía”, ya que no evalúa la presencia de dicho capital en la región y tampoco explica el origen de la riqueza del grupo mercantil tapatío.

En Aguascalientes y la Mixteca Alta es hacia finales de la centuria cuando surge un grupo mercantil local con una elevada capacidad de giro: en la primera de ellas, fue el gran impulso que le trajo a la alcaldía el descubrimiento y explotación del mineral de

¹⁰ Super, *La vida...*, p. 123.

¹¹ Thomas Calvo considera que ello se debió a factores como la posición geográfica de la ciudad, muy alejada de la capital del virreinato, en un sistema colonial donde imperaba el centralismo; el tipo de sociedad que la conformaba, y la debilidad poblacional y el limitado desarrollo económico de la Nueva Galicia en su conjunto.

¹² Sin embargo, aún faltan investigaciones esclarezcan la importancia económica de dicha zona y también estudios que profundicen acerca de los lazos crediticios que en ella establecieron los comerciantes tapatíos y los queretanos como los que detecta Super. Zacatecas, como hemos visto, mantuvo lazos mercantiles y financieros en algunos lugares del norte, como lo muestran las operaciones crediticias de los comerciantes que hemos analizado, pero no podríamos plantear, como lo hacen Calvo y Super, que se haya convertido en un importante mercado para los comerciantes del centro minero.

¹³ Calvo, *Guadalajara...*, pp. 430-431.

¹⁴ *Ibid.*, pp. 409-414.

Asientos, lo que favoreció un mayor tráfico mercantil y un aumento de las operaciones crediticias; a partir de entonces la población de la villa creció considerablemente y atrajo el interés del capital mercantil de la ciudad de México.¹⁵ Mientras que en la Mixteca Alta, la concentración de los recursos productivos en la región durante la contracción económica que sufrió el virreinato, parece haber creado las condiciones para que un reducido grupo de comerciantes y alcaldes mayores con la capacidad de acceder al crédito de las ciudades de Oaxaca, Puebla y México, llegara a dominar los intercambios mercantiles y acaparar los productos locales.¹⁶ Con la recuperación de la economía virreinal y regional en el decenio de 1670, este pequeño número de comerciantes que había consolidado su posición en tiempos de la crisis, ahora salía beneficiado aún más en esos años de crecimiento, controlando toda una red de intercambios que se extendía a la Mixteca Baja y hasta la Costa y, hacia el exterior, a las ciudades de Puebla y Oaxaca.¹⁷

Si bien en las investigaciones antes referidas y en la que aquí presentamos, resulta innegable que la contracción económica que afectó al virreinato entre las décadas de 1630-1670, repercutió en mayor o menor medida en dichos lugares, ¿cómo explicar el dinamismo que parecen reflejar las actividades mercantiles de estos comerciantes provinciales desde mediados del siglo XVII? Desde luego que para responder esta pregunta obligadamente se requiere de estudios que ofrezcan una perspectiva más clara en cuanto al comercio provincial. Lo que puede verse en Zacatecas, desde la óptica de sus mayoristas locales, es que la concentración del capital y crédito en este periodo, llevó a un mejor aprovechamiento de los recursos y, en este sentido, el flujo del capital mercantil de la ciudad de México hacia esa zona permitió seguir inyectando capitales en el principal nervio de la economía local: la minería.¹⁸ Lo mismo había observado Hoberman desde la óptica de elite mercantil de la

¹⁵ Según Beatriz Rojas (*Las instituciones...*, p. 135), la villa contaba ya con un comercio estable en la década de 1650, debido, en parte, al continuo tráfico mercantil que pasaba por ahí en su camino rumbo a lo centros y reales mineros como Zacatecas, Pinos, Nieves y Fresnillo. La autora dedicó un capítulo importante de su obra al comercio y a los comerciantes de Aguascalientes del siglo XVI al XVIII, pero casi no se detiene, por falta de fuentes, en el siglo XVII ni en la primera mitad del XVIII.

¹⁶ Romero Frizzi, *Economía...*, pp. 273-322.

¹⁷ Estas apreciaciones de Romero Frizzi se apoyan en algunos casos concretos pero se necesitan investigaciones más minuciosas que puedan fortalecer estas afirmaciones.

¹⁸ La gran afluencia de capitales mexicanos en Zacatecas se explica por el hecho de ser un importante centro productor de plata. Ello quizás explica también porqué pese a que atravesó por un

ciudad de México.¹⁹ Uno de los aportes de la autora fue mostrar la persistencia de la estructura monopólica que permitió a un pequeño número de comerciantes, propietarios y aviadores ejercer una influencia desproporcionada desde una actividad particular. Lo que explica, por otro lado, porqué el número de mayoristas mexicanos de 1640 fue notablemente más pequeño que el de los dos grupos que le precedieron (la generación de 1590 y la de 1620), y también porqué aquellos concentraron las grandes fortunas: los sobrevivientes de los duros tiempos de la contracción económica no sólo fueron muy pocos, también fueron mucho más ricos.²⁰ Algo semejante observamos entre los comerciantes de Zacatecas y, hasta cierto punto, también puede verse en el grupo mercantil tapatío, en la oligarquía de Parral y Puebla, y a finales del siglo en la Mixteca Alta y Aguascalientes.²¹ Lugares en los que comenzarán a emerger poderosos grupos de comerciantes que van a aprovechar las adversas condiciones de la economía local y virreinal para controlar la actividad mercantil y crediticia en su localidad.²²

Ahora bien, tomando en cuenta lo anterior, los estudios sobre el comerciante provincial novohispano del siglo XVII invitan a reflexionar sobre otros dos aspectos fundamentales e íntimamente relacionados: la importancia que jugó el capital mercantil de la ciudad de México en el desarrollo de los mercados en el interior del virreinato, y el dinamismo que parece reflejar la economía de la Nueva España aún cuando ésta sufrió una contracción entre 1630 y 1670.

En cuanto a lo primero, resulta innegable que el capital mercantil de la ciudad de México fue, al menos durante el siglo XVII, el gran promotor de las actividades productivas en la Nueva España, especialmente de la minería. El capital mercantil

sensible declive de su producción de plata (1635-1670), la elite mercantil de la ciudad de México siguió financiando al sector minero y, como mostramos en la presente investigación, obteniendo, además, jugosas ganancias aún en estos difíciles años (*cf.* capítulos IV y V). Y con la recuperación de la producción argentífera hacia 1670, se multiplicó el capital mercantil mexicano en el centro minero y el número de comerciantes locales con acceso a él.

¹⁹ Hoberman, *México's...*, pp. 266-267.

²⁰ *Ibid.*, p. 265.

²¹ Calvo, *Guadalajara...*; Super, *La vida...*; Cramaussel, "Una oligarquía..."; De la Peña, *Oligarquía...*; Romero Frizzi, *Economía...*; Rojas, *Las instituciones...*

²² Sin embargo, aún le faltan muchas piezas a este rompecabezas. En Querétaro, por ejemplo, John Super observa un desarrollo de los mercados internos a mediados del siglo XVII, el cual habría llevado a los comerciantes locales a aprovechar el progreso de los centros urbanos y de la agricultura del Norte. En este sentido, no encontramos que el autor relacione este constante crecimiento del comercio queretano con la disminución del capital y merma del crédito que parece haberse dejado sentir en otros lugares como los arriba señalados.

mexicano fue capaz de mantener la circulación monetaria y proveer de mercancías e insumos necesarios para impulsar los sectores más productivos, aunque en los difíciles tiempos de la contracción el crédito fue más selectivo, favoreciendo el surgimiento de grupos locales que lo re-distribuyeron de forma mucho más cuidadosa. La minería, que impulsaba otras ramas de la economía y fomentaba el desarrollo del mercado interno, fue después del comercio el sector en el que más intervinieron los mercaderes de la capital virreinal. De esta manera, continuaron financiando la minería en Zacatecas y en otros centros, aún cuando la producción había experimentado un sensible declive. El flujo del capital mexicano hacia esas zonas favoreció su recuperación hacia la década de 1670. La creciente demanda de bienes de consumo de las zonas mineras en este periodo, también contribuyó a la rehabilitación o desarrollo de otros centros urbanos.

En otras palabras, se hace evidente que si el comerciante provincial fue importante en la articulación del crédito y del comercio interno, la elite mercantil de la ciudad de México fue determinante al cubrir las necesidades de moneda y mercancías de la sociedad novohispana y al articular a la Nueva España con el exterior y a la ciudad de México con sus provincias. En este sentido, si durante el siglo XVII, los comerciantes de la ciudad de México van a consolidar su poder económico, político y social en la Nueva España, como lo han subrayado Louisa Hoberman²³ y Pedro Pérez Herrero,²⁴ a su vez, los comerciantes de algunas provincias van a amasar sus fortunas además de acceder al poder local. Entonces, la historiografía del comerciante novohispano reclama una interpretación dentro de las discusiones en torno a la economía del virreinato en el siglo XVII. Aunque esto de alguna manera se ha venido haciendo, resulta indiscutible el hecho de que aún no se valora en su totalidad el papel del comerciante provincial, lo que sin duda ofrecería nuevas perspectivas sobre los mercados internos. Pese a sus limitaciones, los estudios sobre el comerciante novohispano del siglo XVII arrojan elementos que inducen a pensar que durante esta centuria y sobre todo a lo largo de la segunda mitad, la economía novohispana fue dinámica aún cuando sufrió una contracción entre las décadas de 1630-1670, como

²³ Hoberman, "El crédito...", p. 82.

²⁴ Pérez Herrero, *Plata...*, pp. 13-30.

había observado Hoberman.²⁵ El comercio interno del virreinato cobra muchos matices pero en ningún momento se le observa paralizado.

Ciertamente, la historiografía tradicional que veía al siglo XVII novohispano como a una centuria de parálisis o “depresión”²⁶ fue desde hace ya varias décadas severamente cuestionada. Los principales argumentos y tesis fueron revisados por autores que ya no sólo cuestionaron la duración y temporalidad de la crisis, sino también las causas y los alcances de la misma. En relación con el sector minero, Peter Bakewell, partiendo del caso específico de Zacatecas, mostró que este centro minero se encontraba en pleno auge de su producción de plata hasta mediados del decenio de 1630, y que hasta entonces no sufrió escasez de mano de obra; su posterior declive, además, había sido resultado directo de algunas disposiciones de la Corona que afectaron seriamente el aprovisionamiento de mercurio, indispensable para la amalgamación de la plata; el retiro del financiamiento a los mineros para la obtención del azogue y sal, y el cobro de sus deudas pendientes con la real hacienda.²⁷ Mientras que John Lynch, al referirse a las relaciones mercantiles realizadas en el Atlántico, también cuestionó el supuesto colapso del comercio a larga distancia, haciendo hincapié en que las cifras oficiales no contemplaban los importantes volúmenes a los que ascendían las actividades de contrabando, y al hecho de considerar que más que una crisis, el virreinato se estaba volviendo más autosuficiente.²⁸ La crisis, tomando en cuenta la recaudación fiscal, fue igualmente cuestionada por TePaske y Klein.²⁹

Pero si las causas, alcances y duración de la crisis fueron debatidos o matizados, también se ampliaba el concepto de “crisis”. Israel incorporaba un nuevo elemento: la crisis política.³⁰ Durante el siglo XVII se intensificaron las luchas entre bandos en el interior del virreinato, en la práctica, se consiguió una mayor autonomía política con respecto a la metrópoli y los criollos encontraron espacios en muchas instituciones, en particular en los ayuntamientos, y en la administración gracias a la venta de cargos.

²⁵ Hoberman, *Mexico's...*, pp. 264-263.

²⁶ Véanse los planteamientos de Borah (*New Spain...*), y los Chaunu, (*Seville...*)

²⁷ Bakewell, *Minería...*, p. 323.

²⁸ Lynch, *España...*

²⁹ TePaske y Klein, *Ingresos...*

³⁰ Israel, *Razas...*

Recientemente algunos autores, como Elisa Martínez de la Vega, Pedro Pérez Herrero y Louisa Hoberman han retomado la discusión sobre la economía novohispana del siglo XVII. La primera autora sugiere que durante el siglo XVII, los mercados internos del virreinato fueron sustituyendo al comercio exterior como base de crecimiento.³¹ Mientras que Pérez Herrero, más persuadido por esta tesis, insiste en que la reducción del comercio con el exterior fue acompañado por un mayor desarrollo del comercio interno e interregional, más que por una crisis en la producción.³² Hoberman, por su parte, matiza estos planteamientos. A partir de su análisis sobre la elite mercantil de la ciudad de México, concluye que el siglo XVII novohispano no fue ni una era de autosuficiencia y prosperidad, como tampoco la de una gran depresión con consecuencias catastróficas.³³ La economía de mediados del diecisiete es concebida por la autora como un periodo de variaciones regionales dentro de una depresión general del virreinato.

La discusión en torno a la economía novohispana del siglo XVII todavía sigue abierta. En lo que toca al comercio, los estudios se han enfocado al de ultramar descuidando el interno, y con respecto a sus actores, los comerciantes de la ciudad de México siguen siendo los más favorecidos en detrimento del comerciante provincial. En este sentido, si los nuevos estudios comienzan a plantear que fue en esta centuria cuando la Nueva España se concebirá más autosuficiente de la Península, y en donde el dinamismo de los mercados interiores parece, hasta cierto punto, haber ido reemplazando al comercio exterior; resulta entonces fundamental internarse en el universo del comerciante provincial novohispano, un campo de investigación aún poco explorado y explotado.

Podemos concluir señalando que hasta el momento, la historiografía ha mostrado que si bien el virreinato sufrió una contracción económica, ésta se situaría entre las décadas de 1620-30 y 1670-1680, y no fue tan dramática como las tesis tradicionales originalmente habían planteado. Estudios regionales también ponen de manifiesto que dicha contracción no repercutió de igual forma en cada uno de los sectores económicos del virreinato y tampoco afectó de la misma manera a las distintas provincias del

³¹ Martínez de Vega, "Los mercaderes...", p. 104.

³² Pérez Herrero, *Los mercados...*, p. 7; y *Plata...*

³³ Hoberman, *Mexico's...*, p. 274.

conjunto novohispano. Otro hecho que ha quedado constatado y que se relaciona directamente con uno de los planteamientos de esta investigación es: el ascenso de determinados grupos sociales cuya riqueza, producto de la diversificación de sus inversiones (agricultura, ganadería, minas, comercio, propiedad urbana, oficios públicos), va a proporcionarles un cierto poder y prestigio. En algunas provincias del virreinato, uno de estos grupos que emerge con la contracción económica fue el de los comerciantes. El proceso de centralización de los tratos y el crédito que se produjo a mediados del siglo XVII, favoreció la consolidación de grupos mercantiles cuyo éxito económico les permitió acceder a la elite local, de la que hasta entonces no habían formado parte, ya fuera a través del matrimonio o desde un cargo en el cabildo. Los comerciantes de Zacatecas, Parral y Guadalajara compartieron con la elite minera y con los hacendados, la administración de la ciudad a través de un cargo en el ayuntamiento;³⁴ en Aguascalientes y la Mixteca Alta este espacio lo compartieron con los ricos hacendados agrícolas y ganaderos.³⁵ Igualmente en Querétaro, Mérida y Campeche,³⁶ los comerciantes locales se incorporaron al consistorio, como alguaciles mayores, alféreces reales, tesoreros de la Cruzada y alcaldes ordinarios. También en esta centuria la oligarquía poblana representada en el concejo abrió las puertas a los comerciantes y obrajeros, dos sectores sociales antaño relegados, para que formaran parte de la institución. Su integración, como apunta Alfaro Ramírez, se debió, además de la riqueza que debían poseer, al capital social que éstos aportaran y que fortalecieran el poder e influencia de las prominentes familias angelopolitanas que dominaban el capítulo.³⁷ Motivos semejantes habrían llevado a las elites de las provincias antes referidas a emparentarse o compartir el destino de la villa o ciudad, desde el cabildo, con los más ricos comerciantes del lugar.³⁸ Si embargo, la participación de los comerciantes provinciales en los ayuntamientos no tuvo la misma importancia en todos los casos. En Guadalajara, Puebla, Querétaro y Aguascalientes, la presencia de los comerciantes en el cabildo fue limitada: en cuanto a su número y

³⁴ Para las dos últimas localidades, véanse: Cramaussel, "Una oligarquía..."; y Calvo, *Guadalajara...*

³⁵ Rojas, *Las instituciones...*, p. 293-294; Romero Frizzi, *Economía...*, pp. 221, 435-436.

³⁶ Super, *La vida...*, p. 124; González Muñoz, *Cabildo...*, pp. 44-45; "Los alferazgos...".

³⁷ Alfaro, *Administración...*

³⁸ Este tema, sin embargo, no se ha abordado con detenimiento en los estudios sobre comerciantes y elites provinciales, salvo algunas excepciones como los realizados por Victoria González Muñoz sobre Campeche y Yucatán (*Cabildo...*, "Los alferazgos...").

cargos públicos que ocuparon.³⁹ Mientras que en Mérida y Campeche,⁴⁰ al igual que en Zacatecas, como hemos mostrado en esta investigación, los comerciantes tuvieron una continua presencia en la institución, ocupando, año con año, alguna de los dos alcaldías ordinarias a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII. Pero además, en el centro minero encontramos otra particularidad: la presencia de familias mercantiles en el cabildo, no sólo a través de las alcaldías ordinarias sino desde los cargos capitulares.

Los autores de los estudios antes referidos coinciden, por tanto, en que el éxito en el comercio impulsó las aspiraciones sociales de los comerciantes. Para John Super, en Querétaro no hubo ningún signo visible que afectara la ocupación del comerciante, si acaso la palabra comercio implicaba prestigio y respeto.⁴¹ Esta postura será compartida por Calvo, quien observa algo semejante en Guadalajara, Romero Frizzi en la Mixteca Alta, Beatriz Rojas en Aguascalientes, y Chantal Cramaussel en Parral. Sin embargo, los autores no hacen un examen profundo del grado de movilidad ascendente y del prestigio que alcanzaron los comerciantes que estudian, de manera que esta afirmación debe tomarse con cierta cautela. Lo mismo puede decirse en cuanto a lo apuntado por Alfaro Ramírez, para Puebla, quien encuentra que sólo una minoría del grupo de los comerciantes tuvo la oportunidad de formar parte de la elite angelopolitana.⁴²

Nuestra posición al respecto para el caso de Zacatecas es menos contundente que las anteriores. El hecho de ser un rico comerciante no fue un impedimento para contraer matrimonio con mujeres pertenecientes a la elite local; y la fortuna que amasaron los comerciantes analizados, así como sus redes de relaciones, les permitió integrarse al ayuntamiento. Incluso la dependencia de los mineros con sus aviadores locales se vio reflejada también en las continuas elecciones a las alcaldías ordinarias de grandes comerciantes, que fueron apoyados por la elite minera representada en la

³⁹ A este respecto debemos advertir que los autores no realizaron un análisis profundo sobre la participación de los comerciantes en los ayuntamientos, y en este sentido dejamos abierta la posibilidad de que nuevas investigaciones puedan cuestionar o confirmar lo que hasta ahora se ha mencionado.

⁴⁰ González Muñoz, *Cabildo...*, "alferazgos..."; García Bernal, "La elite..."

⁴¹ No obstante el autor reconoce que en el siglo XVII los comerciantes aún no tenían el título de "don". Por otro lado, cuando señala que en la realidad no existía una diferencia significativa entre los ricos comerciantes y los terratenientes, se refiere exclusivamente al hecho de que desde finales del siglo XVI encuentra algunos matrimonios entre estos dos grupos. Super, *La vida...*, p. 124.

⁴² La duda que nos deja su observación es a qué tipo de mercaderes está haciendo referencia, lo que nos induce a pensar que quizás no se trataba de una "minoría", en caso de que estuviera observando a los mayoristas poblanos como en efecto parece ser, es decir, a un grupo social que por sí mismo era reducido, lo que quizás nos podría estar hablando, incluso, de una "mayoría". Alfaro, *Administración...*

institución. Pero, por otro lado, coincidimos con Hoberman en que el comerciante en el siglo XVII, incluso el mayorista, se situaba en una posición social ambigua.⁴³ De tal suerte que en esta centuria encontramos con cierta frecuencia que algunos comerciantes zacatecanos se adjudicarán el oficio de mineros, aunque en realidad fueran hombres de tratos y contratos. De igual modo, hubo mercaderes que después de una corta o larga trayectoria en el comercio decidieron abandonar esta actividad para convertirse en “señores de minas”. El alto valor social del oficio de minero en contraste con el no tan valorado de comerciante, probablemente también influyó en el hecho de que la mayoría de los hijos de los ricos comerciantes zacatecanos que hemos estudiado no continuaran con la actividad mercantil, o, al menos, no de la forma en que lo habían hecho sus padres. Lo mismo había sucedido con los mayoristas mexicanos de la primera mitad del XVII, quienes entre otras razones habían elegido carreras no mercantiles para sus hijos a fin de protegerlos de la socialmente indeseable ocupación de comerciante.⁴⁴

Las observaciones de Hoberman, aunque centradas en los mayoristas de la ciudad de México entre 1590-1660, también pueden ser ilustrativas para el caso de los comerciantes provinciales. Por un lado, la autora señala que los mayoristas de la ciudad de México fueron ricos e incluso mucho más ricos con respecto a familias latifundistas o burócratas. Y sus fortunas las utilizaron para mantener un estilo de vida aristocrático: para poseer una casa ubicada en el corazón de la capital del virreinato, con un gran número de esclavos y sirvientes; para comprar oficios públicos y tierras para ellos y sus hijos; y para colocar, en una alta proporción, a sus hijos en el clero.⁴⁵ Partiendo de este comportamiento, dice la autora, no hay duda de que los mayoristas mexicanos pertenecían a la elite socio-económica colonial, y su inclusión en ella da cuenta de la importancia de la riqueza en esta sociedad.⁴⁶ Pero, por otro lado, sin importar cuan ricos fueran los comerciantes, no pertenecían a la elite social: por ejemplo, gran parte de los mayoristas mexicanos, no tenían el título de “don”, al menos durante el siglo XVII. De igual modo, Hoberman advierte que la mayoría de los comerciantes de su estudio no

⁴³ Hoberman, *México's...*, p. 4 y 224.

⁴⁴ *Ibid.*, p. 224.

⁴⁵ *Ibid.*, p. 223-224.

⁴⁶ *Idem*

contraieron matrimonio dentro de las familias aristocráticas, y que los oficios públicos que ocuparon generalmente se encontraban en niveles bajos dentro del gobierno.⁴⁷ Si bien, el prestigio de los mayoristas del Consulado de Comerciantes de la ciudad de México y los altos ingresos de muchos de sus miembros ayudaron a abrirles las puertas a algunos de ellos a las clases más aristocráticas, lo que pudo haber contribuido a hacer más flexible el sistema social, ésta no parece haber sido la regla.

En suma, aunque en algunos estudios de comerciantes provinciales se ha llegado a afirmar que la dinámica social más importante en la historia de los comerciantes era su propósito de fundirse con otros grupos de la elite,⁴⁸ su acceso e integración a la misma durante el siglo XVII debe matizarse. No faltan indicios y casos que nos permiten hablar de cierta movilidad social ascendente de los comerciantes provinciales, pero, en el estado actual de nuestros conocimientos, resulta arriesgado generalizar. Podríamos tal vez considerar el siglo XVII como un periodo de transición, en el que los comerciantes logran, con reservas, una cierta aceptación social, como lo refleja su presencia en los cabildos y sus matrimonios con las elites mineras o terratenientes, a diferencia de la centuria anterior, pero sin alcanzar el prestigio y posición que los mayoristas irían alcanzando a medida que avanza el siglo XVIII.

Lo anterior fue claramente perceptible en Zacatecas. Si durante el siglo XVI, como apuntó Enciso, los mercaderes locales llegaron a integrar un estrato subordinado en el interior del grupo dominante zacatecano, situación que claramente se reflejaría en su limitada representación en las instituciones locales (restringida a las mayordomías de las cofradías y de la iglesia mayor),⁴⁹ la llegada del nuevo siglo marcaría una diferencia en este sentido: la incorporación de los comerciantes al ayuntamiento desde mediados del siglo XVII, tendencia que se acentuaría conforme fue avanzando la centuria, así como su integración a familias de la elite local a través del matrimonio.

Sin embargo, para entender el alcance de las transformaciones del siglo XVII en el conjunto novohispano, y en particular en la segunda mitad, necesitaríamos estudios más profundos sobre el comercio y los comerciantes en el ámbito local y regional, y de sus relaciones con los mercaderes de la capital. A ello debemos añadir que los estudios

⁴⁷ Hoberman, *Mexico's...*, p. 224.

⁴⁸ Entre ellos podemos mencionar a Super (*La vida...*, p. 124) y Romero Frizzi (*Economía...* p. 436).

⁴⁹ Enciso, "Mercado...", p. 23.

sobre la elite mercantil de la ciudad de México para el siglo XVII son igualmente escasos: la obra de Hoberman se detiene en 1660, precisamente en los albores de la recuperación económica del virreinato y del resurgimiento de importantes centros mineros; y como analizamos, el grupo mercantil zacatecano que ha sido objeto de nuestra investigación, emerge un poco antes de esta década para consolidarse a lo largo de la segunda mitad del siglo, y al parecer algo similar ocurre en otras provincias del virreinato. Desde el caso particular de Zacatecas, los comerciantes locales van a mantener intensas relaciones crediticias con los mercaderes de la ciudad de México, y sin embargo no contamos con un punto de referencia que ofrezca un cuadro de lo que pasó después del periodo estudiado por Hoberman. Los trabajos de Teresa Huerta sobre dos mercaderes de plata resultan insuficientes para darnos una perspectiva más amplia de lo acontecido en esas cuatro décadas.

Los estudios que hasta el momento tenemos sobre el comercio y los comerciantes para la segunda mitad del siglo XVII y primeras décadas del siglo XVIII, no permiten más que plantear como hipótesis que lo observado para Zacatecas en esta tesis puede ser una pequeña muestra de los cambios que se generaron también en otras localidades del virreinato, es decir, como a través de las redes crediticias que ligaron a los comerciantes de provincia con los de la capital, pudieron los primeros amasar una fortuna, obtener un cierto prestigio social y conseguir un cargo en el cabildo de la ciudad.

ANEXOS

Cuadro 1
Capital inicial de 25 mayoristas locales

Comerciante	Capital inicial	Dote/ Relaciones familiares
Domingo de Arana	No tenía capital	Contrajo nupcias con una mujer de la elite local y recibió 20,000 pesos de dote/ manejó capitales de su suegro lo que facilitó su rápido despegue en el comercio.
José de Monreal	(+) 20,000 pesos	Contrajo matrimonio con una viuda acaudalada que aportó más de 50,000 pesos en diversos bienes.
José de Villarreal	2,000 pesos en reales	Contrajo matrimonio con una mujer de familia acomodada, y recibió 4,000 pesos en reales de dote/ mantuvo asociaciones mercantiles informales con sus cuñados y yernos.
Diego Sánchez de Salas	Cierto caudal	Contrajo matrimonio con la hija de un minero acaudalado, recibió 4,000 pesos en reales como dote/ mantuvo diversas asociaciones informales con sus cuñados y con diversos parientes de la esposa.
Carlos de Traña y Alarcón	10,000 pesos	Desde muy joven se dedicó al comercio y antes de su despegue mercantil poseía esta suma, justo cuando contrajo su primer matrimonio.
Juan Antonio Pérez de Baños	No tenía capital	Cuando contrajo matrimonio colaboró con su suegro como cajero y despachador de algunos establecimientos mercantiles de aquel.
José de Arroyo Santervas	No tenía capital	La dote de 4,000 pesos en reales que aportó su esposa fue su capital inicial. Fue la incorporación a las redes familiares de su esposa las que le permitirán un rápido despegue mercantil.
Cristóbal Ruiz de Morales	Cierto caudal	Este mercader llegó al centro minero como agente mercantil de sus dos hermanos que eran mayoristas de la ciudad de México.
Juan de Castorena	Cierto caudal	Contrajo nupcias con la hija de un rico comerciante local. Su esposa recibió la cuantiosa dote de 9,000 pesos en reales. La incorporación a las redes familiares de su esposa le permitirá un rápido despegue mercantil.
Melchor Martínez	37,000 pesos	Contrajo matrimonio con la viuda de un comerciante de pequeño giro, quien aportó una dote de 200 pesos. Pero fue su segundo matrimonio el que le permitiría consolidar su fortuna al casarse con la hija de un rico hacendado.
Lucas Fernández Pardo	No tenía capital	Contrajo matrimonio con la hija de un rico comerciante que fue dotada con 14,000 pesos. La incorporación a las redes familiares de su esposa las que le permitirán un rápido despegue mercantil.
Andrés Tenorio Corona	Cierto caudal	A su llegada a Zacatecas incursionó en actividades mercantiles y mineras.
Juan de Infante	Cierto caudal	Contrajo matrimonio con una huérfana dotada con 300 pesos. Su actuación como encomendero mercantil le permitió extender sus redes financiero-mercantiles y amasar un capital inicial.
Juan Antonio de Montalvo	Un capital importante	Llegó al centro minero como encomendero mercantil proveniente de la ciudad de México. Desde su arribo se fue aviador y explotaba minas.
Andrés Roldán Ponzan	Cierto caudal	Proveniente de la ciudad de México, a su llegada al centro minero ya tenía algunas redes financiero-mercantiles establecidas.
Francisco de Medrano	Cierto caudal	Al llegar a Zacatecas fue aviador de mineros.
Alonso de Quintanilla y Heredias	Un capital importante	Llegó al centro minero como encomendero proveniente de la ciudad de México. Desde su arribo se distinguió como aviador y también se interesó por la explotación de minas. .
José de Villaurrutia	Un capital importante al	Llegó al centro minero con título del corregidor que no ejerció. Poco después comenzó a actuar como rescatador de plata a gran escala.
Antonio Gaudín	Cierto caudal	A su llegada al centro minero realizaba importantes actividades

		mercantiles y financieras.
José de Villoria y Venia	12,000 pesos	Cuando José de Villoria llegó al centro ya tenía a dos de sus hermanos avecindados en la ciudad, quienes eran mineros y al parecer tuvieron cierto éxito en la explotación minera. El mercader obtuvo la tesorería de la Cruzada que facilitó su despegue mercantil.
Juan de Lucio Carrera	Cierto caudal	Llegó al centro minero proveniente de la ciudad de México. Inmediatamente después de su arribó abrió un establecimiento comercial.
Juan de Argüelles	Cierto caudal	Llegó al centro minero de México, donde tenía fuentes de financiamiento.
Tomás Ruiz Vallejo	Cierto caudal	Al llegar al centro minero empezó a tener fuertes actividades crediticias
Pedro Villegas de Cevallos	26,000 pesos	Era hermano de un importante mayorista de la ciudad de México, Diego Villegas de Cevallos. Contrajo nupcias con la hija de uno de los importantes mineros y aviadores del centro minero, quien aportó más de 26,000 pesos (de los cuales 12,000 pesos eran en reales) al matrimonio.
Francisco Pérez de Aragón	800 pesos	Recibió una dote de 4,000 pesos y las redes familiares de su esposa fueron determinantes en su trayectoria mercantil.

Cuadro 2
Capellanías fundadas por comerciantes

Fundador	Capellán	Parentesco	Capital	Gravamen	Observaciones
José de Villarreal	Juan Ignacio de Castorena	nieto	2,000 pesos	casa en la calle de los Zapateros	A título de la que se ordenó/ con 25 misas rezadas al año
José de Villarreal	Juan de Villarreal	hermano	2,000 pesos	su casa de morada	---
Gerónima de Villarreal	Juan de Villarreal	hermano	---	---	---
Gerónima de Villarreal	parientes	parientes	2,000 pesos	---	---
Gerónima de Villarreal	fray Juan Sañudo, religioso del convento de Santo Domingo	(a quien crió como hijo)	2,000 pesos	---	Con obligación de decir una misa en las fiestas de la Virgen
Gerónima de Villarreal	Lucas García de Cañas	sobrino	2,000 pesos	---	Para que se ordene/ con 25 misas rezadas al año/ si no se ordena en 5 años la sirva el br. Alonso José Sañudo, y a se muerte los hijos de Juan Sánchez de Palencia.
Gerónima de Villarreal	---	---	2,000 pesos	Casas que llaman de Zavala	Más un censo de 5,000 pesos a favor de sus hijas monjas
Gerónima de Villarreal	br. José Sañudo	(a quien crió como hijo)	2,000 pesos	---	Con censo sobre las casas de dona María Ruiz de Oliver y sobre las casas del br. José Sañudo a título de las que se ordenó
Gerónima de Villarreal	br. José Sañudo	(que crió como hijo)	6,000 pesos	---	A título de la que se ordenó

Jerónima de Villarreal	---	---	4,000 pesos	---	Se entren a prior del convento de Santo Domingo/ 8 misas cantadas al año con 3 pesos para el Santísimo Sacramento
Juan de Infante	br. José Infante	hijo	2,000 pesos	---	A título de la que se ordenó/ con cláusula de pasar a sus nietos
José de Arroyo Santervas	hijos/ nieto	hijos/ nieto	2,000 pesos	casa junto al Colegio de la Compañía	---
José de Arroyo Santervas	hijos/ nieto	hijos/ nieto	1,000 pesos	casa de la calle de Tacuba	---
José de Villoria y Venia	dr. Isidro Villoria, cura beneficiado	---	1,000 pesos	---	Manda fundarla en Toledo
Andrés Roldán Ponzán	---	Manuel Antonio Yngles	25,000 pesos	---	fundación de 7 capellanías en Tarazona (Aragón) con la carga de misas que decida el capellán

Cuadro 3
Hijos religiosos y clérigos de los comerciantes 1650-1700

Comerciante	hijo (a)	Orden religiosa o Convento	Lugar	Clero secular
Carlos de Traña y Alarcón	Tomás de Traña	Compañía de Jesús	Zacatecas	
	Bernardo de Traña	convento de San Francisco	Zacatecas	
	Francisco Onofre de Traña	convento de San Francisco	Zacatecas	
Lucas Fernández Pardo	Sebastián Pardo	Compañía de Jesús	Zacatecas	
	Ana Pardo	convento de Santa María de Gracia	México	
	María Pardo	convento de Santa María de Gracia	México	
José de Arroyo Santervas	Francisca de San José	convento de Santa María de Gracia	México	
	Diego de Arroyo	convento de San Francisco	Zacatecas	
	José de Arroyo	convento de San Diego	México	
Melchor Martínez	Alonso Cabrera*	convento de San Francisco	México	
José de Monreal	Lorenzo de Monreal	convento de San Diego	México	
Juan Antonio de Montalvo	?	convento de Santa María de Gracia	México	
	?	convento de Santa María de Gracia	México	
Juan de Infante	Juan de Infante	convento de San Francisco	Zacatecas	
	José Infante			clérigo
Diego Sánchez de Salas	Lorenzo de Salas*	convento de Predicadores	Zacatecas	
Juan de Castorena	Juan Ignacio de Castorena		México	Clérigo
Juan Fernández Sañudo-Gerónima de Villarreal	Alonso José Sañudo*			Clérigo
	Juan Sañudo	convento de Santo Domingo	Zacatecas	
Pedro de Cevallos Villegas	Pedro de Cevallos Villegas		México	Clérigo
Francisco Pérez de Aragón	Francisco Pérez de Aragón		México	Clérigo

*No fueron hijos de los mercaderes pero éstos tomaron a su cargo su manutención y crianza.

Cuadro 4
Actividades financiero-mercantiles
de algunos mayoristas de Zacatecas, 1650-1700

Comerciante	Años	Actividades financiero-mercantiles	Clientela
Andrés Fernández de Talavera	...1650-1664	Venta de mercancías al mayoreo y rescate de plata	Mineros y pequeños comerciantes
Manuel Núñez de la Torre	...1665-1678	Venta de mercancías al mayoreo y rescate de plata	Mineros, hacendados
José de Monreal	1656-1681	Tráfico de ganado y lana	Mayoristas de la ciudad de México y Puebla, y hacendados locales
Gerónima Gutiérrez de Villarreal		Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata	Clientela heterogénea con predominio de mineros y aviadores.
José de Villarreal	1650-1683	Rescate de plata y venta de mercancías al mayoreo	Mineros
Diego Sánchez de Salas	1656-1693	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, rescate de plata, tráfico de ganado	Mineros y hacendados ganaderos
Carlos de Traña y Alarcón	1650-1687	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo	Clientela heterogénea y los conventos de la provincia franciscana
José de Arroyo Santervas	...1660-1690	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata.	Clientela heterogénea con predominio de mineros y hacendados
Cristóbal Ruiz de Morales	1660-1685	Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo y menudo, rescate de plata	Mineros y comerciantes y aviadores
Diego de Redín	1666-1692...	Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo y menudeo	Mineros
Juan de Castorena	...1666-1690...	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo	Mineros y pequeños comerciantes
Melchor Martínez	1670-1690	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, rescate de plata y tráfico de ganado y lanas	Mineros, hacendados ganaderos y comerciantes de México y Puebla.
Lucas Fernández Pardo	...1670-1694...	Venta y distribución de pieles al mayoreo, mercancías e insumos mineros	Mineros, zapateros, labradores
Andrés Tenorio Corona	1670-1700...	Venta de mercancías al mayoreo y rescate de plata	Mineros
Juan de Infante	1672-1723	Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo (encomiendas)	Mineros y hacendados.
Juan Antonio de Montalvo	1673-1702...	Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo y rescate de plata	Mineros, hacendados, comerciantes
Andrés Roldán Poznan	1677-1702	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata	Mineros
Francisco de Medrano	1680-1697	Venta de mercancías y rescate de plata	Mineros
Diego Cid de Escobar	1685-1694	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo	Mineros y pequeños comerciantes
Alonso de Quintanilla	...1685-1700...	Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo	Mineros
José de Villaurrutia	...1685-1702...	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata	Mineros, hacendados y comerciantes
Antonio Gaudín	1687-1706...	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo	Mineros
José de Villoria y	...1688-1714	Venta de mercancías al mayoreo y	Mineros y hacendados

Venia		menudeo y rescate de plata	
Gaspar de Montalvo	...1690-1702...	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, y de insumos mineros	Mineros
Juan de Lucio Carrera	1690-1710...	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, ganado y lana, y plata	Mineros y hacendados.
Juan de Argüelles Valdés	...1698-1710	Venta de mercancías e in sumos mineros al mayoreo y rescate de plata	Mineros
Tomás Ruiz Vallejo	...1700-1734	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata	Clientela heterogénea con predominio de mineros y aviadores
Pedro Villegas de Cevallos		Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo y rescate de plata	Mineros
Francisco Pérez de Aragón		Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, de ganado y rescate de plata	Diversa

Cuadro 5
Haciendas y parajes administrados por los mercaderes
José de Monreal y Melchor Martínez

Haciendas y parajes	Avalúo
La hacienda de Trancoso	16,212 pesos 6 tomines
Las casas, capillas y norias de la hacienda de Trancoso	28,958 pesos
La hacienda de San Pedro (Aguascalientes)	14, 671 pesos 5 tomines
Las Norias	1,034 pesos 7 tomines
El Sauce	509 pesos 4 tomines
Guadalupe	1,127 pesos 2 tomines
El puesto y el rancho del Serro	753 pesos 2 tomines
La Laguna de Bañuelos	2,131 pesos 4 tomines
Lodevega	677 pesos 4 tomines

Fuente: AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1712-13, exp. 0198.

Cuadro 6
Herederos y albaceas de los comerciantes, 1660-1735

Comerciante	Herederos	Albaceas
Juan de Infante	Miguel, fray Juan, el bachiller José, Isabel, Incolaza y María (hijos)	El bachiller José de Infante (hijo); y el bachiller Pedro de Lozano Infante (nieto)
José de Villarreal	Francisca y Teresa Villarreal (hijas)	El capitán José de Arroyo Santervas (cuñado-mercader), y a Josefa de Miranda (esposa).
José de Arroyo Santervas	Felipe, Antonio y Josefa de Arroyo Santervas (hijos)	El alférez real Felipe de Arroyo Santervas y el capitán Antonio de Arroyo Santervas (hijos-mercaderes); al capitán Lucas Fernández Pardo (yerno-mercader) y a Nicolás de Urista (minero)
Andrés Roldán Ponzan	El bachiller Francisco de Arratia (presbítero) y al capitán Diego de Arratia hermano del primero, y al capitán Domingo Francisco de Calera (asociados a las actividades mercantiles del testador)	El bachiller Francisco de Arratia (presbítero) y al capitán Diego de Arratia hermano del primero, y al capitán Domingo Francisco de Calera (asociados a las actividades mercantiles del testador)

Francisco de Medrano	Catalina Méndez Hurtado de Mendoza (esposa)	Catalina Méndez Hurtado de Mendoza (esposa) y al capitán don Martín Verdugo del Haro, tesorero de la caja real.
Melchor Martínez	Juana de Arratia (esposa) y Francisca y Josefa Rosa (hijas)	Juana de Arratia (esposa), al bachiller Francisco de Arratia, a Diego de Arratia y al bachiller Andrés de Ovalle (compadre)
Carlos de Traña y Alarcón	Juana, Ignacia y María de Traña y Alarcón (hijas)	Lucas Fernández Pardo y Andrés Roldán Ponzan (comerciantes)
Diego de Redín	Andrés Roldán Ponzan, Gaspar Benito de Larrañaga (mercaderes) y Antonio Beltrán de Cuce (mercader de la ciudad de México)	Andrés Roldán Ponzan, Gaspar Benito de Larrañaga y Antonio Beltrán de Cuce (comerciantes)
Diego Cid de Escobar	María Teodora, José Isidro, Teresa Manuela, Ana María y Francisco Antonio Cid de Escobar (hijos)	Pablo Muñoz Vida y Gaspar Benito de Larrañaga (mineros con actividad mercantil)
Manuel Núñez de la Torre	Tomás Manuel Núñez de la Torre (hijo)	Gaspar Benito de Larrañaga, vecino y minero de Zacatecas (también fue comerciante)
Juan Alonso de Solís	José de Villoria (mercader) y Antonio Fernández Vela (mercader avecindado en México)	José de Villoria (mercader) y Antonio Fernández Vela (mercader avecindado en México)
Francisco Antonio Pérez del Río	Francisco Bernárdez de Arrazola (mercader)	Francisco Bernárdez de Arrazola (mercader)
Tomás Ruiz Vallejo	Manuela de la Serna (nieta)	Ambrosio de Mier Ríos y Terán (mercader), Tomás Ruiz Vallejo (sobrino-mercader) y a Miguel de Miqueo (minero).
Diego Sánchez de Salas	Isabel y Luisa de la Rosa (niñas expuestas que crió)	El capitán Lucas Fernández Pardo (mercader) y don Francisco de Fariatelles (hacendado con actividad mercantil)
Juan de Lucio Carrera	A su hijo que está por nacer, si muere a Teresa Cano Bonilla (esposa)	Rodrigo Carrera (hermano-mercader), Teresa Cano Bonilla (esposa) y Martín Verdugo del Haro (cuñado-tesorero de la caja real)
Juan Martínez de Murga	Ignacio de Bernárdez (minero con actividad mercantil)	Ignacio de Bernárdez (minero con actividad mercantil)
Juan de Argüelles	El capitán don Diego García de Argüelles (paisano-mercader)	El capitán don Diego García de Argüelles (paisano-mercader)
Alonso de Quintanilla y Heredías	María de Tovar (esposa) y a Pedro y Ana de Quintanilla (hijos)	María de Tovar (esposa) y Lorenzo de Goycochea (minero)
Lucas Fernández Pardo	Sebastián Pardo (hijo)	Lucas Fernández Pardo (hijo natural), escribano público, Josefa de Arroyo (esposa) y Juan Fernández Alonso (sobrino)
José Martínez de León	Manuel de Valtierra (jesuita), lic. Alonso de León (hermano) y; a los capitanes, Alonso de Quintanilla (mercader) y Gaspar de Larrañaga (minero con actividad mercantil).	El padre Manuel de Valtierra, jesuita, Lic. Alonso de León su hermano (minero) y; a los capitanes, Alonso de Quintanilla (comerciante) y Gaspar de Larrañaga, ensayador de la caja real (minero con actividad mercantil)
Francisco de Morales	Diego de Morales (hermano-mercader)	Diego de Morales (hermano-mercader)

Cuadro 7
Área de influencia de los mayoristas zacatecanos, 1650-1700

Comerciante	Periodo	Zona de influencia	Intereses financiero-mercantiles
Manuel Núñez de la Torre	...1665-1678	Zacatecas (Mazapil, Sombrerete), Aguascalientes.	Venta de mercancías al mayoreo, rescate de plata
José de Monreal	1656-1681	Zacatecas, Aguascalientes, México, Puebla.	Tráfico de ganado y lana
Gerónima Gutiérrez de Villarreal		Zacatecas (Pánuco, Sombrerete, Jerez, Teúl, Fresnillo, Juchipila, Tlaltenango, Colotlán), Monterrey, Pinzándaro.	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata
José de Villarreal	1650-1683	Zacatecas (Vetagrande, Fresnillo, Mazapil, Sombrerete, Juchipila), Valle de Pénjamo.	Rescate de plata y venta de mercancías al mayoreo
Diego Sánchez de Salas	1656-1693	Zacatecas (Jerez, Juchipila, Mazapil), León y Guadalajara.	Rescate de plata, venta de mercancías al mayoreo y menudeo y tráfico de ganado
Carlos de Traña y Alarcón	1650-1687	Jurisdicción de Zacatecas (Sombrerete, los asentamientos del Salitral, Montegrande, los Tlacotes), la jurisdicción de la Provincia franciscana de Jalisco y misiones de Coahuila.	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo
José de Arroyo Santervas	...1660-1690	Jurisdicción de Zacatecas (Fresnillo, Juchipila, Tacoaleche, Mazapil, Sombrerete) Aguascalientes, Jacona, Saltillo, León	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata.
Cristóbal Ruiz de Morales	1660-1685	Zacatecas (Vetagrande,	Venta de mercancías e insumos al mayoreo y menudo, rescate de plata
Diego de Redín	1666-1692...	Zacatecas (Mazapil, Sombrerete, Tepezala) Parras, Charcas, Saltillo, San Luis Potosí, León, Monterrey.	Venta de mercancías e insumos al mayoreo y menudeo
Juan de Castorena	...1666-1690...	Zacatecas (Mazapil, Sombrerete).	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo
Melchor Martínez	1670-1690	Zacatecas (Fresnillo, Sombrerete), Aguascalientes, México.	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, rescate de plata, y tráfico de ganado y lanas
Lucas Fernández	...1670-1694...	Zacatecas (Sombrerete), Pinzándaro, Aguascalientes, Lagos.	Venta y distribución de pieles al mayoreo, encomiendas de insumos
Andrés Tenorio Corona	1670-1700...	Zacatecas (Teocaltiche, Fresnillo, Vetagrande, pueblo de Chazaquero).	Venta de mercancías al mayoreo y rescate de plata
Juan de Infante	1672-1723	Zacatecas (Fresnillo, Juchipila, Sombrerete); Puebla, San Luis Potosí, Aguascalientes, León.	Venta de mercancías e insumos al mayoreo (encomiendas)
Juan Antonio de Montalvo	1673-1702...	Zacatecas (Vetagrande, Mazapil), Xiquilpa, México.	Venta de mercancías e insumos al mayoreo y rescate de plata
Andrés Roldán Ponzan	1677-1702	Zacatecas, México, Pinzándaro, Charcas.	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata
Francisco de Medrano	1680-1697	Zacatecas (Vetagrande), Aguascalientes, Monterrey, Durango, Parral.	Venta de mercancías y rescate de plata
Diego Cid de Escobar	1685-1694	Zacatecas (Fresnillo, Sombrerete).	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo
Alonso de Quintanilla	...1685-1700...	Zacatecas (Vetagrande, Fresnillo, Mazapil), León, Lagos.	Venta de mercancías e insumos al mayoreo

José de Villaurrutia	...1685-1702...	Zacatecas (Teocaltiche, Sombrerete), Aguascalientes.	Venta de mercancías la mayoreo y menudeo y rescate de plata
Antonio Gaudín	1687-1706...	Zacatecas (Fresnillo).	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo
José de Villoria y Venia	...1688-1714	Zacatecas (Mazapil).	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo y rescate de plata
Juan de Lucio Carrera	1690-1710...	Zacatecas (Vetagrande, Teocaltiche, Jerez, Fresnillo), Tequila.	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, tráfico de ganado y lana, rescate de plata
Juan de Argüelles	...1698-1710	Zacatecas (Mazapil y Juchipila -Tayagua), Saltillo, León.	Venta de mercancías e in sumos al mayoreo y rescate de plata
Tomás Ruiz Vallejo	...1700-1734	Zacatecas (Jerez, Monte Escobedo, Villanueva, Sombrerete, Mazapil), México, Tequila, Colima.	Venta de mercancías e insumos mineros al mayoreo y menudeo y rescate de plata
Pedro Villegas de Cevallos		Zacatecas (Jerez), Parras, Lagos, Colima, Sayula, Guanajuato.	Venta de mercancías e insumos al mayoreo y rescate de plata
Francisco Pérez de Aragón		Zacatecas (Vetagrande), Aguascalientes.	Venta de mercancías al mayoreo y menudeo, tráfico de ganado y rescate de plata

Cuadro 8

Proveedores mexicanos de algunos mayoristas zacatecanos: 1650-1710

Mercader de la ciudad de México	Tipo de financiamiento	Cientes locales (mercaderes)
Los capitanes José de Retes-Dámaso de Saldívar, mercaderes de plata	Moneda	José de Villarreal, Juan Antonio de Vargas, José Arroyo Santervas, Juan de Castorena, José Delgado, Francisco de Medrano, Andrés Roldán Ponzan, Diego Sánchez de Salas, Pedro de Montes.
El capitán Cristóbal Jiménez, encomendero	moneda y mercancías	Diego Sánchez de Salas, Mateo Dávila.
El cerero Melchor Jiménez	Moneda	José de Arroyo Santervas, Diego de Redín,
El capitán Francisco de Lucio	moneda y mercancías	Domingo de Arana, Melchor Martínez, Diego Sánchez de Salas.
Francisco y Diego de Morales	moneda y mercancías	José de Villarreal, Juan de Castorena, Manuel Núñez de la Torre, Juan de Infante, Diego Sánchez de Salas.
El capitán Francisco de Arrechederra y Azpurú	Moneda	Diego de Redín, Juan de Infante.
Los capitanes Miguel Román de Nogales y Jorge Pérez de Londo	Moneda	Diego de Redín, Cristóbal Jiménez Cañas, Francisco de Medrano.
El capitán Domingo de la Rea, caballero de la orden de Santiago	moneda y mercancías	José de Arroyo Santervas, Diego Cid de Escobar, Ignacio Sáenz de Laris, Francisco de Medrano, Diego Sánchez de Salas, Jerónima de Villarreal, Carlos de Traña y Alarcón, Juan Antonio Pérez de Baños, Francisco Fernández de Celis, Diego Bernardo de Zurraín, Antonio de Zea (también minero), Antonio Gaudín
José de los Ríos	mercancías	José de Arroyo Santervas
El licenciado Antonio Rodríguez	moneda y mercancías	José de Arroyo Santervas, Diego Bernardo de Zurraín.
El capitán Marcos Pérez de Montalvo	moneda y mercancías	Francisco Pérez de Aragón, Diego Sánchez de Salas, Juan Salmón de Linares.

El capitán Luis Sáenz de Tagle, mercader de plata	moneda	José de Villaurrutia, José de Arroyo Santervas, Francisco Pérez de Aragón, Juan de Argüelles, Juan de Infante, Andrés Roldán Ponzan, Andrés Tenorio Corona, José de Villoria y Venia, Gaspar Benito de Larrañaga.
El capitán Juan de Urrutia Lezama, mercader de plata	moneda	José de Villarreal, Alonso de Quintanilla y Heredías.
José de la Rivas	moneda	Francisco de Medrano, José de Arroyo Santervas.
El capitán Pedro Ruiz de Castañeda	mercancías	Diego Cid de Escobar, Carlos de Traña y Alarcón, Juan Antonio Pérez de Baños, José Delgado, Juan de Señá C.
Francisco de Castañeda	mercancías	José de Villaurrutia, Pedro Sagaste.
Luis de Baeza	mercancías	Diego Cid de Escobar.
Juan Pardo (luego mercader de Sombbrero)	mercancías	Diego Cid de Escobar, Manuel Núñez de la Torre, Juan de Infante.
Juan de Neve	moneda y mercancía	Juan de Infante, Juan Bautista Salvarez
Agustín Terán de los Ríos	moneda	Carlos de Traña y Alarcón.
Jerónimo Carro de la Vega	moneda	Carlos de Traña y Alarcón, Pedro Sagaste.
Luis de Heredias	moneda	Diego Sánchez de Salas.
Juan de Oliban	moneda	Diego Sánchez de Salas.
Agustín Muñoz de Sandoval	moneda y mercancías	Diego Sánchez de Salas, Diego Bernardo de Zurraín.
José Antonio Ramos	moneda y mercancías	Juan de Lucio Carrera.
Domingo Ferrar	moneda	Francisco de Medrano.
Diego Barba Figueroa	moneda y mercancías	Francisco de Medrano.
Diego de Cevallos Villegas	moneda y mercancías	Pedro de Cevallos Villegas.
Francisco Fagoaga	moneda	Tomás Ruiz Vallejo.
Alfonso Flores de Valdés	moneda y mercancías	Lucas Fernández Pardo.
Martín de San Martín	moneda y mercancías	Diego de Redín.
Nicolás López de Landa	moneda	José de Villoria y Venia.

Cuadro 9
Alcaldías ordinarias en Zacatecas, 1660-1707

Año	Alcalde ordinario de primer voto	Actividad Económica	Alcalde ordinario de segundo voto	Actividad económica
1660	El capitán Nicolás de Saldívar	minero	El capitán Fernando de Arana Sandoval	comerciante
1661	El capitán Diego de Medrano	minero	El capitán Cristóbal Venegas	minero
1662	El alférez Juan Fernández Sañudo	comerciante	El Alférez Francisco Rodríguez Bravo	minero
1663	El tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas	comerciante	El regidor, José de Mendoza	minero
1664	El tesorero de la Cruzada, Diego Sánchez de Salas	comerciante	El capitán Nicolás de Saldívar y Oñate	minero
1665	El capitán Juan de Saldívar y Castilla	minero	El capitán Cosme García de la Mesa, regidor y alcalde mayor de Tlaltenango	minero
1666	El alférez Juan Fernández Sañudo	comerciante	El capitán Juan Bautista de Hinostraza	minero
1667	Manuel Rodríguez	minero	El capitán Sebastián Gómez Rendón	minero
1668	El capitán Juan de Medrano Ulloa	minero	El tesorero Diego Sánchez de Salas	comerciante
1669	El capitán Diego de Medrano, alcalde provincial de la Santa Hermandad	minero	El tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas	comerciante

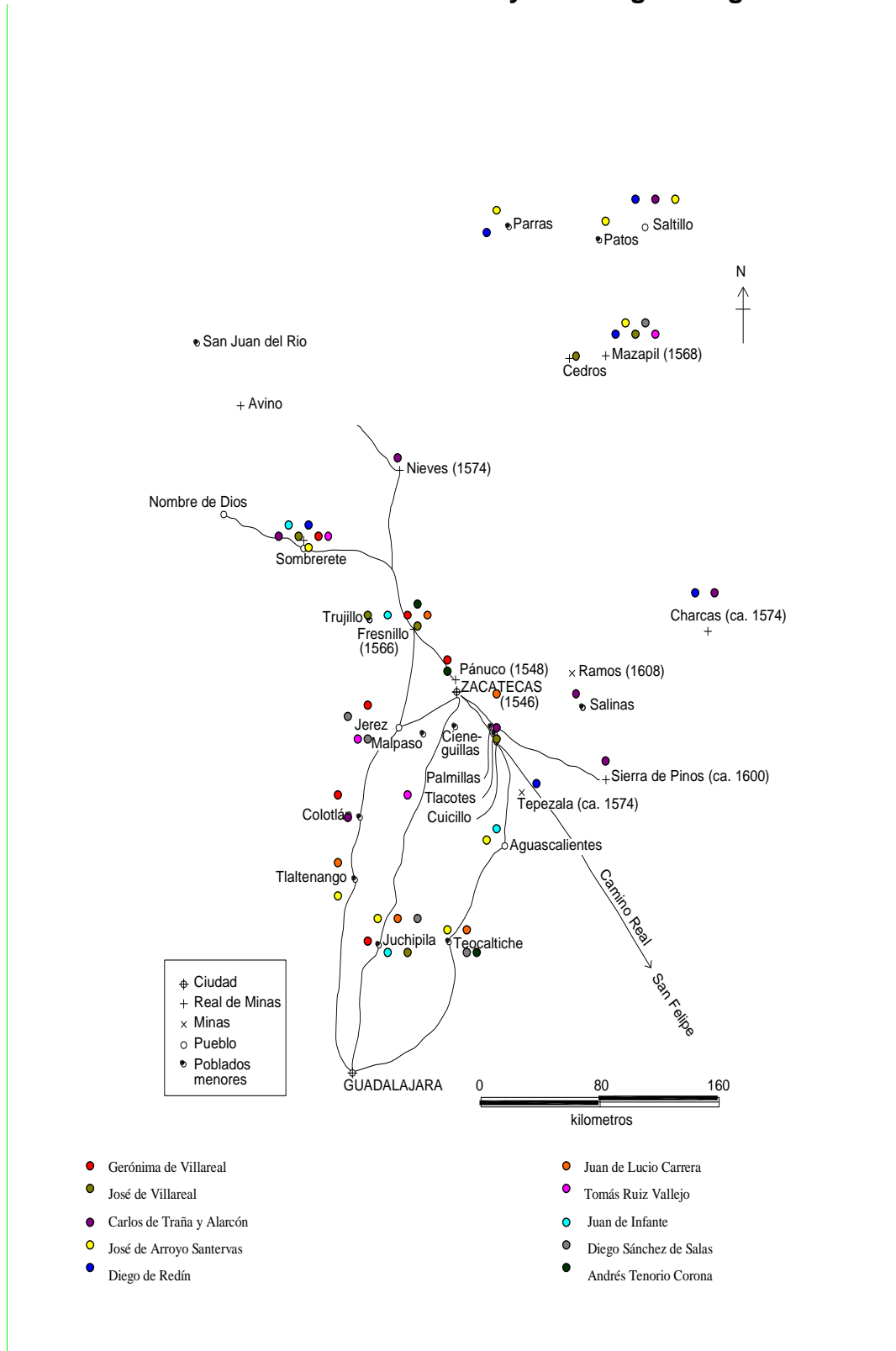
1670	El capitán Diego de Medrano, alcalde provincial de la Santa Hermandad	minero	El tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas	comerciante
1671	El tesorero de la Cruzada, Diego Sánchez de Salas	comerciante	El capitán Juanes Rea de Silva	minero
1672	El alférez Juan Fernández Sañudo	comerciante	El capitán José de Monreal	comerciante
1673	El regidor, José de Mendoza	minero	El capitán Jose de Parga Ganoso	minero
1674	El tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas	comerciante	El capitán Alonso de León, diputado de la minería	minero
1675	José de Monreal	comerciante	El capitán Domingo de Gárate	minero
1676	El alférez Pablo Muñoz Vida	minero y aviador	El capitán Cristóbal Ruiz de Morales	comerciante
1677	El capitán Francisco Bravo	minero	El capitán Lucas Fernández Pardo	comerciante
1678	El gobernador Nicolás de Azcárraga	minero y aviador	El capitán Diego Sánchez de Salas	comerciante
1679	El capitán Nicolás de Urista	minero	El capitán Nicolás Díaz Caballero	minero y comerciante
1680	El capitán Nicolás de Urista	minero	El capitán Nicolás Díaz Caballero	minero y comerciante
1681	El gobernador Nicolás de Azcárraga	minero y aviador	El capitán Juan de Castorena	comerciante
1682	El capitán Lucas Fernández Pardo	comerciante	El capitán Martín de Vraga	minero
1683	El capitán Nicolás de Urista	minero	El capitán Cristóbal de Morales	comerciante
1684	El general Juan Bravo de Medrano	minero	El tesorero de la Cruzada, José de Arroyo Santervas	comerciante
1685	El capitán Juan de Arellano Saldívar	minero	El capitán Diego Bernardo de Valdés	minero y aviador
1686	El capitán Juan Antonio Montalvo	comerciante	El capitán Melchor Martínez	comerciante
1687	El capitán Manuel Correa	minero	El capitán Francisco Fernández de Celis	minero
1688	Bernabé López de Mesa	minero	El capitán Francisco de Medrano	comerciante
1689	El capitán Juan de Salazar	minero	El capitán Gaspar Benito de Larrañaga	minero y comerciante
1690	El capitán Andrés Roldán Ponzan	comerciante	El capitán Alonso de Quintanilla	comerciante
1691	El capitán Juan Antonio de Montalvo	comerciante	El capitán Diego Cid de Escobar	comerciante
1692	El capitán Andrés Tenorio Corona	comerciante	El tesorero de la Cruzada, José de Villaurrutia	comerciante
1693	El capitán José Domínguez de Ariezu	?	El capitán Blas de Urdanegui	comerciante
1694	El capitán Melchor Martínez	comerciante	El capitán Ignacio Sáenz de Laris, mayordomo de la cofradía del santísimo Sacramento y Síndico general de la Provincia de San Francisco	comerciante
1695	El capitán Juan Sánchez de Palencia	comerciante	El tesorero de la Cruzada José de Villoria Venia	comerciante
1696	El capitán Diego Bernardo de Valdés	Minero y aviador	El capitán Ignacio de Bernárdez	minero y comerciante
1697	El general Juan Bravo de Medrano	minero	El capitán Gaspar de Montalvo	comerciante
1698	El capitán Gaspar de Larrañaga	minero y comerciante	El capitán Pedro Villegas	comerciante
1699	El alférez Sebastián Correa	comerciante	El tesorero de la Cruzada, Francisco Domingo de Calera	comerciante
1700	El capitán Juan Antonio Montalvo	comerciante	El capitán Antonio de Liendo	comerciante

1701	El capitán Juan de Lucio Carrera	comerciante	El capitán Andrés Tenorio Baldegradas	comerciante
1702	El capitán Juan de Arellano Saldívar	minero	El capitán Antonio Gaudín	comerciante
1703	El capitán Miguel González de Ruvalcaba	labrador y criador de ganado en jurisdicción de Lagos	?	?
1704	El capitán Tomás Ruiz Vallejo	comerciante	El capitán Pedro Díaz de Goyanes	minero
1705	Matías de Villaseñor	minero	El capitán Alonso de Villoria y Venia	minero
1706	Juan Esteban Terán de Villanueva	comerciante	El capitán Domingo García de Posadas	minero
1707	Bartolomé Bravo de Acuña	minero	El capitán Juan Alonso de Solís	comerciante

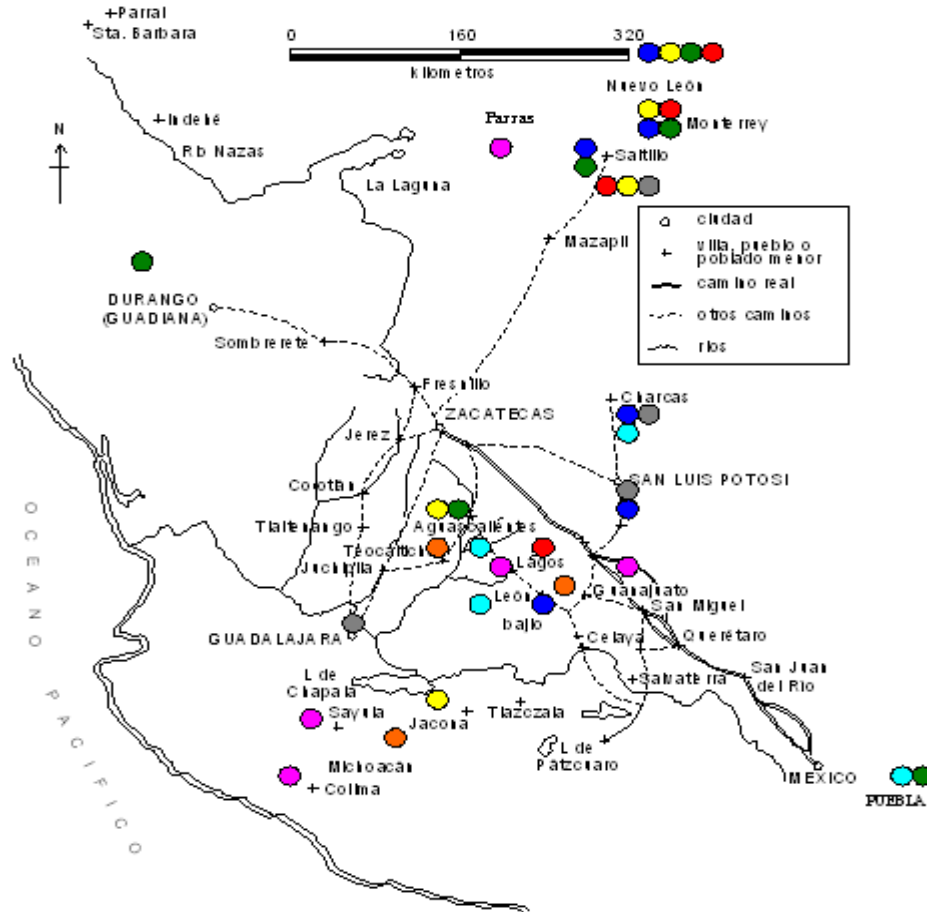
Cuadro 10
Algunos conventos de la Provincia de San Francisco de Zacatecas
y misiones de la Provincia de Santiago de Jalisco
administrados por el síndico Carlos de Traña y Alarcón

Conventos de la Provincia de San Francisco de Zacatecas	Misiones de la Provincia de Santiago de Jalisco
Convento de San Luis Potosí	Misión del Alamillo
Convento de Colotlán	Misión de San Pablo de Labradores
Convento de San Juan del Norte	Misión de Gualaguas
Convento del Venado	Misión de San Cristóbal Gualaguistes [?]
Convento de San Miguel Mezquitic	Misión de San Antonio de los Llanos
Convento de Sierra de Pinos	Misión de Tamaulipa
Convento de Chimaltitlán	Misión de Santa María de los Ángeles
Convento de Camotlán	Misión de San Bernardino
Convento de Tlaxcalilla	
Convento de Guejuquilla	
Convento de Charcas	
Convento de Cadereita	
Convento de Saltillo	
Convento de Santa Lucía	
Convento de Serralvo	
Convento de Chalchihuites	
Convento de San Francisco del Mezquital	
Convento de Sombrerete	
Convento de Santa María del Río	

Mapa 1
Distribución geográfica de la actividad financiero-mercantil de 10 mayoristas zacatecanos en los reales de minas y zonas agrícola-ganaderas



Mapa 2
Distribución geográfica de las actividades financiero-mercantiles de 8 mayoristas zacatecanos dentro y fuera de los límites del distrito



- | | |
|-----------------------------|----------------------------|
| ● Carlos de Traña y Alarcón | ● Juan de Infante |
| ● Francisco de Medrano | ● José de Arroyo Santervas |
| ● Diego de Redín | ● Alonso de Quintanilla |
| ● Lucas Fernández Pardo | ● Pedro de Cevallos |

ÍNDICE DE CUADROS Y MAPAS

Capítulo I

Cuadro 1. Número de establecimientos comerciales en la ciudad de Zacatecas (1615-1711).....	28
Cuadro 21. Mayoristas de Zacatecas, 1650-1700.....	47

Capítulo II

Cuadro 1. Valoración del nivel de riqueza de los mercaderes de la ciudad de México 1602-1660.....	54
Cuadro 2. Fortuna de 14 mayoristas de Zacatecas, 1650-1710.....	56
Cuadro 3. Actividades económicas de 30 mayoristas locales, 1660-1720.....	65
Cuadro 4. Actividades por comisión en las que participaron 30 mayoristas locales, 1660-1720.....	67

Capítulo III

Cuadro 1. Lugar de nacimiento de 32 mayoristas locales y de sus esposas.....	100
Cuadro 2. Dotes, lugar de nacimiento y familia de las esposas de 15 mayoristas locales, 1650-1700.....	114
Cuadro 3. Matrimonios de hijas de mayoristas locales, 1670-1740.....	118

Capítulo IV

Cuadro 1. Inversión de mayoristas locales y sus socios en 21 compañías mercantiles	155
Cuadro 2. Compañías mercantiles con parientes y allegados, 1656-1702.....	157
Cuadro 3. Poderes otorgados por mayoristas zacatecanos a intermediarios y mercaderes de la ciudad de México para solicitar créditos en moneda o mercancía.....	170
Cuadro 4. Ajustes de cuentas corrientes con proveedores mexicanos según los testamentos e inventarios de bienes de 15 mayoristas zacatecanos.....	176

Capítulo V

Cuadro 1. Préstamos entre mayoristas zacatecanos.....	199
Cuadro 2. Débitos entre mayoristas locales en sus testamentos.....	201
Cuadro 3. Préstamos a minoristas.....	205
Cuadro 4. Deudas a favor de José de Arroyo Santervas (1687).....	208
Cuadro 5. Fianzas de mayoristas locales a mineros deudores a la real caja de Zacatecas en 1689.....	218
Cuadro 6. Otras fianzas de mayoristas locales a favor de mineros deudores a la real caja de Zacatecas	220

Cuadro 7. Préstamos y avíos de algunos mayoristas zacatecanos a mineros de Fresnillo.....	231
Cuadro 8. Préstamos y avíos de cinco mayoristas zacatecanos en el real de Mazapil.....	234
Cuadro 9. Restos de débitos de plazos cumplidos a favor del mercader Diego de Redín en 1684.....	236
Cuadro 10. Deudas a favor del mercader Tomás Ruiz Vallejo según su inventario de bienes de 1734	243

Capítulo VII

Cuadro 1. Patrimonio del mercader José de Villarreal según su testamento de 1680.....	319
Cuadro 2. Bienes del mercader José de Arroyo Santervas en 1687.....	322
Cuadro 3. José de Arroyo Santervas: dotes, financiamiento, trato y zona de influencia.....	322
Cuadro 4. Bienes del mercader Juan de Infante (1716).....	330
Cuadro 5. Juan de Infante: fuentes de financiamiento, comisiones y área de influencia.....	330
Cuadro 6. La Provincia de San Francisco de Zacatecas y de las misiones de Coahuila como acreedores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685.....	338
Cuadro 7. Religiosos, misiones y conventos deudores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685.....	338
Cuadro 8. Acreedores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685.....	341
Cuadro 9. Deudores del mercader Carlos de Traña y Alarcón en 1685.....	341

Anexos

Cuadro 1. Capital inicial de 25 mayoristas locales.....	379
Cuadro 2. Capellanías fundadas por comerciantes.....	380
Cuadro 3. Hijos religiosos y clérigos de los comerciantes 1650-1700.....	381
Cuadro 4. Actividades financiero-mercantiles de algunos mayoristas de Zacatecas, 1650-1700.....	382
Cuadro 5. Haciendas y parajes administrados por los mercaderes José de Monreal y Melchor Martínez.....	383
Cuadro 6. Herederos y albaceas de los comerciantes, 1660-1735.....	383
Cuadro 7. Área de influencia de los mayoristas zacatecanos, 1650-1700.....	385
Cuadro 8. Proveedores mexicanos de algunos mayoristas zacatecanos: 1650-1710.....	386
Cuadro 9. Alcaldías ordinarias en Zacatecas, 1660-1707.....	387
Cuadro 10. Algunos conventos de la Provincia de San Francisco de Zacatecas y misiones de la Provincia de Santiago de Jalisco administrados por el síndico Carlos de Traña y Alarcón.....	389
Mapa 1. Distribución geográfica de la actividad financiero-mercantil de 10 mayoristas zacatecanos en los reales de minas y zonas agrícola-ganaderas.....	390
Mapa 2. Distribución geográfica de las actividades financiero-mercantiles de 8 mayoristas zacatecanos dentro y fuera de los límites del distrito.....	391

FUENTES Y BIBLIOGRAFÍA

FUENTES PRIMARIAS

Archivo Histórico del Estado de Zacatecas (AHEZ)

Fondo Notarías:

- *José de la Riva Zorrilla*: Libro I
- *Felipe de Espinosa*: Libros I-IX
- *José de Laguna*: I-VIII
- *Blas Núñez Hurtado*: Libro I
- *Diego Vázquez Borrego*: Libros I y II
- *Ignacio González de Vergara*: I-IX
- *Lucas Fernández Pardo*: Libros I-X
- *Miguel Márquez de Velasco*: I-IV

Fondo: Bienes de Difuntos:

- caja 12 (1640-1676)
- caja 13 (1672-1686)
- caja 14 (1687-1707)
- caja 15 (1708-1715)
- caja 16 (1716-1729) y 17 (1730-1742)

Fondo: Ayuntamiento:

Actas de cabildo:

- Libro V (1650-1672)
- Libro VI (1673-1686)
- Libro VII (1686-1692)
- Libro VIII (1693-1697)

Cabildo: Información y certificación de raza, exp. 1686;

Comercio: (1613-1770), cajas 1-2

Cargos y Oficios: Gremios, exp. 1712-1713

Reales Cédulas y Provisiones: Reales cédulas y provisiones, exps. 1707 y 1709; Despachos, autos y otros, exp. 1690

Propios y arbitrios: Propios, exps. 1634 y 1638; Arbitrios, exp. 1656 y 1723

Alhóndiga y pósito: Remate de la alhóndiga, exps. 1685 y 1696

Minería: Denuncias; Varios, exp. 1673.

Fondo: Poder Judicial:

Civil, caja 1-2

Criminal, caja 1-3.

Fondo: Real Hacienda:

Alcabalas: exp. 1640, 1653, 1692

Administración de rentas y remates: Asiento de vinos, exps. 1670, 1678

Impuestos: Diezmos, exp. s/f. cuentas del diezmo en plata en el real de Mazapil.

Archivo Histórico del Municipio de Mazapil (AHMM)

Fondo: Periodo Colonial

- *Caja 1*, exp. 32.

- *Caja 2*, exp. 33; exp. 14 (31/03/1667).
- *Caja 3*, exp. 27/08/1670.
- *Caja 9*, exp. 1706. Escrituras públicas diversas.

Archivo Parroquial de Zacatecas (APZ)

Fondo: Procesos eclesiásticos:

- *Siglo XVII*, varios expedientes.

Fondo: Cofradías: varios expedientes.

Fondo: Disciplinar, Sección: Varios,

- *Contratos, testamentos y poderes* (General)

Archivo General de la Nación (AGN)

- *Ramo Civil*

Archivo de Instrumentos Públicos de Guadalajara (AIPG)

- *Libros de Gobierno*

FUENTES IMPRESAS

AMADOR Elías, *Bosquejo histórico de Zacatecas*, Talleres Tipográficos Pedrosa, 2 vols., (reimpresión, 1943) Zacatecas, 1892.

COVARRUBIAS y OROZCO Sebastián de, *Tesoro de la lengua castellana o española*, Madrid, España, Universidad de Navarra, Real Academia de la Lengua Española, 2006.

Diccionario de Autoridades, Real Academia Española, Madrid, Gredos, 1990.

HILLERKUSS FINN Thomas (coord.), *Diligencias testamentarias del capitán don Juan de Infante, administrador del Santo Oficio en Zacatecas, siglo XVIII*, Zacatecas, Universidad Autónoma de Zacatecas, 2006.

"Informaciones de limpieza de sangre de letrados de Zacatecas ante la Real Universidad de México para obtener grados mayores. 1692-1786" [transcripción paleográfica de Rodolfo Aguirre] en *Digesto documental de Zacatecas*, Zacatecas, Anuario del Tribunal Superior de Justicia del Estado de Zacatecas, vol. II, núm. 4, agosto 2003, pp. 270-293.

LEMOINE VILLICAÑA Ernesto (comp.), *Miscelánea Zacatecana. Documentos histórico-geográficos de los siglos XVII-XIX*, México, Boletín del Archivo General de la Nación, 2ª serie, tomo V, núm. 2, 1694.

MOTA y ESCOBAR Alonso de la, *Descripción geográfica de los Reinos de Nueva Galicia, Nueva Vizcaya y Nuevo León (1603)*, México, Pedro Robredo, 1940.

MOTA PADILLA Matías de la, *Historia de la conquista del Reino de la Nueva Galicia (1742)*, Guadalajara, Talleres Gráficos de Gallardo y Álvarez del Castillo, 1920.

Recopilación de las Indias por Antonio León Pinelo (edición y estudio preliminar de Ismael Sánchez Bella), México, 1992 (edición facsímil).

Relación de la Ciudad de Nuestra Señora de los Zacatecas, 1608 en Francisco del Paso y Troncoso, *Papeles de la Nueva España*, México, Vargas Rea, 1945.

RIVERA BERNÁRDEZ Joseph de, *Descripción breve de la muy noble y leal ciudad de Zacatecas por (...) conde de Santiago de la Laguna (1732)*, Zacatecas, Tipografía de la Escuela de Artes y Oficios, 1889, 96 pp.

- "Compendio de las cosas más notables contenidas en los libros de cabildo de Nuestra Señora de los Zacatecas desde el año de su descubrimiento 1546 hasta 1730" en *Testimonios, Zacatecas, Gobierno del Estado de Zacatecas*, 1998, pp. 129-161.

"Sentencia de la Residencia que tomó don Pedro de Frías y Salazar, corregidor de la ciudad de Zacatecas a don Juan Bautista Anzaldo y Peralta, su antecesor y a sus tenientes y ministros oficiales, 1709" [paleografía y notas de Ana Hilda Reyes Veyna] en *Digesto documental de Zacatecas*, Zacatecas, Anuario del Tribunal Superior de Justicia del Estado de Zacatecas, vol. I, núm. 3, agosto de 2002, pp. 237-241.

SANTAMARÍA Francisco J., *Diccionario de Mejicanismos*, México, Porrúa, 1992.

VALENCIA Pedro de, *Relación de Nuestra Señora de los Zacatecas, sacada de la información que, por mandato del Consejo, en ella se hizo el año de mil seiscientos ocho*, en Gaspar Morocho Gayo (dir.), *Pedro de Valencia. Obras Completas*, Col. Humanistas Españoles, núm. 11.

YROLO CALAR Nicolás de, *La Política de escrituras* (María del Pilar Martínez López-Cano, coordinadora), México, UNAM, 1996, [1ª primera edición, México, 1605]

BIBLIOGRAFÍA

ACOSTA GÓMEZ Ricardo, *El real de Sierra de Pinos*, San Luis Potosí, Biblioteca de Historia Potosina, Serie Cuadernos 61, 1978.

AGUIRRE Rodolfo, *El mérito y la estrategia. Clérigo, juristas y médicos en Nueva España*, México, UNAM, Centro de Estudios sobre la Universidad, Plaza y Valdés Editores, 2003.

ALFARO RAMÍREZ Gustavo Rafael, *Administración y poder oligárquico en la Puebla borbónica (1690-1786)*, México, Tesis de doctorado, UNAM, 2006.

ASSADOURAN Carlos Sempat, *El sistema de la economía colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico*, México, Nueva Imagen, 1983.

AYALA María de la Luz, "La élite comercial de Guadalajara, 1795-1820" en Carmen Castañeda (coord.), *Círculos de poder en la Nueva España*, México, CIESAS-Miguel Ángel Porrúa, 1998, pp. 183-203.

BAKEWELL Peter J., *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, México, FCE, 1984 [1ª ed. en inglés, 1971].

_____"La periodización de la producción minera en el norte de la Nueva España durante la época colonial" en *Estudios de Historia Novohispana*, vol.10, 1991, pp. 31-43.

BORAH, Woodrow, *New Spain's Century of Depression*, Berkeley, Ibero-Americana 35, University of California Press, 1951.

BORCHART DE MORENO Christiana Renate, *Los mercaderes y el capitalismo mercantil en México (1750-1778)*, México, FCE, 1984.

BRADING David, "Mexican silver mining in the eighteenth century: the revival of Zacatecas" en *HAHR*, no. 4, 1970, pp. 665-681.

_____*Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, FCE, 1975 [1ª ed. en inglés, en 1971].

CALVO Thomas, *Guadalajara y su región en el siglo XVII. Población y economía, Guadalajara*, México, H. Ayuntamiento de Guadalajara-CEMCA, 1992.

_____"Un mercado monetario: Guadalajara en el siglo XVII" en Marie Noëlle Chamoux *et al.* (coords.), *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XIX*, México, SEP/CIESAS, 1993, pp. 61-92.

CASADO ALONSO Hilario (ed.), *Castilla, Europa, Comercio, mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Exceme, Diputación Provincial de Burgos, 1995, pp. 265-283.

CRAMAUSSEL Chantal, "Una oligarquía de la frontera norte novohispana. Parral en el siglo XVII" en Bernd Schröter y Christian Büschges (eds.), *Beneméritos...*, pp. 85-101.

CAÑO ORTIGOSA José Luis, "El poder económico en Guanajuato: un caso de integración en la elite local" en Luis Navarro García (coord.), *Elites urbanas...*, pp. 77-92.

CHAUNU Pierre y Huguette, *Seville et L'Atlantique (1504-1650)*, 11 vols., París, 1995-1957.

ENCISO CONTRERAS José, "Mercado del vino, mercaderes y fraude de la sisa en Zacatecas (1583-1584)", en *Estudios de Historia Novohispana*, vol. 14 (1994), pp. 9-37.

_____*Zacatecas en el siglo XVI. Derecho y sociedad colonial*, México, Ayuntamiento de Zacatecas, Universidad de Alicante, Instituto Zacatecano de Cultura, 2000.

_____"Mercaderes y redes mercantiles en los distritos mineros de Sombrerete, en el septentrión de la Nueva Galicia del siglo XVI" en Antonio J. López Gutiérrez (coord.), *Guadalajara...*, pp. 99-119.

_____*Procesos criminales ejemplares del Zacatecas colonial*, Zacatecas, Tribunal Superior de Justicia del Estado de Zacatecas, 2004.

GARCÍA BERNAL Manuela Cristina, "La elite mercantil de Campeche (1590-1625)" en Luis Navarro García (coord.), *Elites urbanas...*, pp. 29-48.

GARCÍA BERUMEN Elisa Itzel, "Reflexiones en torno a los chiquigüiteros, mercachifles y buhoneros. Una mirada a la venta de mercaderías por las calles de Zacatecas a finales del siglo XVII y principios del XVIII" en *Digesto documental de Zacatecas*, Zacatecas, Anuario del Tribunal Superior de Justicia del Estado de Zacatecas, vol. II, agosto 2003, núm. 4, pp. 232-244.

GARRITZ Amaya (coord.), *Los vascos en las regiones de México: siglos XVI a XX*, México, coedición UNAM-Ministerio de Cultura del Gobierno vasco- Instituto Vasco-mexicano de Desarrollo, 1997.

GERHARD Peter, *La frontera norte de la Nueva España*, México, UNAM, 1996.

GÓMEZ CAMACHO Francisco, "Crédito y Usura en el pensamiento de los doctores escolásticos (siglos XVI-XVII)" en María del Pilar Martínez López-Cano (coord.), *Iglesia...*, pp. 63-79.

GONZALEZ MUÑOZ Victoria, *Cabildos y grupos de poder en Yucatán (siglo XVII)*, Sevilla, Publicaciones de la Excm. Diputación de Sevilla, 1994.

_____ "Los alferazgos mayores en Yucatán: poder, honor y riqueza (siglo XVII)" en Luis Navarro García (coord.), *Elites urbanas...*, pp. 49-76.

HADLEY Philip L., *Minería y sociedad en el centro minero de Santa Eulalia, Chihuahua, 1709-1750*, México, FCE, 1975.

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

_____ "El crédito colonial y el sector minero en el siglo XVII: aportación del mercader de plata a la economía colonial" en María del Pilar Martínez López-Cano y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *El crédito...*, pp. 61-82.

HUERTA María Teresa, "Los Retes: prototipo del mercader de plata novohispano" en Amaya Garritz (coord.), *Los vascos...*, pp. 71-85.

_____ "Comerciantes en tierra adentro, 1690-1720" en Guillermina del Valle Pavón (coord.), *Mercaderes...*, pp. 17-40.

ISRRAEL Jonathan I., *Razas, clases sociales y vida política en el México colonial, 1610-1670*, México, FCE, 1999 [1ª ed. 1975].

KICZA Jonh E., *Empresarios coloniales. Familia y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, FCE, 1986 [1ª. ed. en inglés, 1983].

_____ "El crédito mercantil en la Nueva España" en María del Pilar Martínez López-Cano y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *El crédito...*, pp.33-60.

_____ "Formación, identidad y estabilidad dentro de la elite colonial mexicana en los siglos XVI y XVII" en Bernd Schröter y Christian Büschges (eds.), *Beneméritos...*, pp.17-34.

LANGUE Frédérique, *Los Señores de Zacatecas. Una aristocracia minera del siglo XVIII novohispano*, México, FCE, 1999.

_____ "¿Estrategas o patriarcas? La aristocracia empresarial zacatecana a fines del siglo XVIII-principios del XIX", en Bernd Schröter y Christian Büschges (eds.), *Beneméritos...*, pp. 277-295.

LAVRIN Asunción, "Cofradías novohispanas: economías material y espiritual" en María del Pilar Martínez López-Cano *et al* (coords.), *Cofradías, Capellanías y obras pías en la América colonial*, México, UNAM, 1998, pp. 49-64.

LYNCH, John, *España Bajo los Austrias*, 2 vols., Barcelona, Península, 1972.

LÓPEZ GUTIÉRREZ Antonio J. (coord.), *Guadalajara y Sevilla, dos ciudades hermanadas en el reino de la Nueva Galicia*, Guadalajara, Colección América, Fundación El Monte/ Ayuntamiento de Guadalajara, 2004.

MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO María del Pilar, *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México. Siglo XVI*, México, UNAM, 2001.

_____"Los mercaderes de la Ciudad de México en el siglo XVI y el comercio con el exterior" en *Revista Complutense de Historia de América*, vol. 32, 2006, pp. 103-126.

_____"Aproximación al crédito eclesiástico en el siglo XVI en la ciudad de México", en María del Pilar Martínez López-Cano (coord.), *Iglesia...*, pp. 101-117.

_____(coord.), *Iglesia, Estado y Economía. Siglos XVI al XIX*, México, UNAM, Instituto Mora, 1995.

____y VALLE PAVÓN Guillermina del (coords.), *El crédito en Nueva España*, México, Instituto Mora, Colegio de México, Colegio de Michoacán, Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, 1998.

_____"La usura a la luz de los concilios provinciales mexicanos e instrumentos de pastoral", en María del Pilar Martínez López-Cano y Francisco Cervantes Bello (coords.) *Los concilios...*, pp. 285-314.

_____(coord.), *Concilios provinciales. Época Colonial*, México, UNAM, 2004 (edición en CD).

____y CERVANTES BELLO Francisco (coords.) *Los concilios provinciales mexicanos en Nueva España. Reflexiones e influencias*, México, UNAM, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2005.

MARTÍNEZ DE VEGA María Elisa, "Los mercaderes novohispanos: control virreinal y fraude fiscal en el primer tercio del siglo XVII" en *Revista Complutense de Historia de América*, núm. 20, 1994, pp. 87-128.

MORIN Claude, *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial*, México, FCE, 1979.

NAVARRO GARCÍA Luis (coord.), *Élites urbanas en Hispanoamérica*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2005.

PALOMO SOUSA Carmen P., "Los corregidores de Zacatecas: una élite de poder (1700-1789)" en Luis Navarro García (coord.), *Élites urbanas...*, pp. 115-133.

PAZOS PAZOS María Luisa, "Los cabildantes de la ciudad de México. La recuperación de un grupo social en decadencia, 1692-1702" en Luis Navarro García (coord.), *Élites urbanas...*, pp. 155-162.

PEÑA José Francisco de la, *Oligarquía y propiedad en Nueva España (1550-1624)*, México, FCE, 1983.

_____ y LÓPEZ DÍAZ María Teresa, "Comercio y poder. Los mercaderes de Guatemala, 1592-1625" en *Historia Mexicana*, núm. 20, abril-junio de 1980, pp. 469-505.

PÉREZ HERRERO Pedro, *Plata y Libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, México, El Colegio de México, 1988.

_____ *Los mercados regionales de América Latina. Siglo XVII (1630-1720)*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Históricos: Fideicomiso Historia de las Américas, 1995.

POWELL Philip W., *La guerra chichimeca (1550-1600)*, México, FCE, 1685 [1ª ed. edición en inglés en 1675].

PRIOTTI Jean-Philippe, "Mercaderes vascos y castellanos en Europa durante el siglo XVI: cooperaciones y rivalidades" en Hilario Casado Alonso (ed.), *Castilla...*, pp. 265-283.

ROJAS Beatriz, *Las instituciones de gobierno y la élite local. Aguascalientes del siglo XVII hasta la independencia*, México, El Colegio de México, Instituto Mora, 1998.

ROMÁN GUTIÉRREZ, Luis, *La Caja Real de Zacatecas en el siglo XVIII*, Tesis de licenciatura, Zacatecas, Universidad Autónoma de Zacatecas, 1996.

ROMERO FRIZZI, María de los Ángeles, *Economía y vida de los españoles en la Mixteca Alta: 1519-1720*, México, INAH-Gobierno del Estado de Oaxaca (colección Regiones de México), 1990.

ROMERO SOTO Isabel, "Don José de Villarreal, alguacil mayor de Zacatecas: una peligrosa combinación de riqueza y poder" en Julián Ruiz Rivera y Ángel Sanz Tapia (coords.), *La venta de cargos...*, pp. 275-288.

RUBIAL GARCÍA Antonio, "Un mercader de plata andaluz en la Nueva España, Diego del Castillo (161?-1683)" en *Anuario de estudios americanos*, tomo XLIX, 1992, pp. 143-169.

RUIZ RIVERA Julián y SANZ TAPIA Ángel (coords.), *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*, León, España, Universidad de León, 2007.

SANTOS PÉREZ José Manuel, *Elites, poder local y régimen colonial. El cabildo y los regidores de Santiago de Guatemala, 1700-1787*, Vermont, EE.UU, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz, Plumsock Mesoamerican Studies South Woodstock, Centro de Investigaciones regionales mesoamericanas, 1999.

SCHRÖTER Bernd y BÜSCHGES Christian (eds.), en *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América Hispánica*, Madrid, Vervuert Iberoamericana, 1999, pp.17-34.

SCHWALLER John F., "La Iglesia y el crédito comercial en la Nueva España en el siglo XVI" en María del Pilar Martínez López-Cano (coord.), *Iglesia...*, pp. 81-93.

SOCOLOW Susan M., *The merchants of Buenos Aires 1778-1810. Family and commerce*, Great Britain, Cambridge University Press, 1978.

SOUTO MANTECÓN Matilde, *Mar Abierto, la política y el Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México, Colegio de México-Instituto Mora, 2001.

STEIN Stanley J., "Francisco Ignacio de Yraeta y Azcárate, almacenero de la ciudad de México, 1732-1797. Un ensayo de microhistoria" en *Historia Mexicana*, vol. L, enero-marzo 2001, núm. 3 (199), pp. 459-512.

SÚPER John C., *La vida en Querétaro durante la Colonia, 1531-1810*, México, FCE, 1983.

TEPASKE John J. y KLEIN Herbert S., *Ingresos y egresos de la Real Hacienda en México*, 3 vols, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1986.

TERÁN FUENTES Mariana, "La católica prudencia: el cabildo y sus hombres" en *El artificio de la fe. La vida pública de los hombres del poder en el Zacatecas del siglo XVIII*, Zacatecas, Universidad Autónoma de Zacatecas- Instituto Zacatecano de la Cultura, 2002.

TORALES PACHECO María Cristina (coord.), *La compañía de comercio de Francisco Ignacio de Yraeta (1767-1797), Cinco Ensayos*, México, Universidad Iberoamericana, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1985, pp. 269-300.

VALLE PAVÓN Guillermina del, *El Consulado de comerciantes de la ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827*, México, Tesis de doctorado, El Colegio de México, 1997.

_____ (coord.), *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVII*, México, Instituto Mora, 2003.

_____ "El Consulado de Mercaderes de la Ciudad de México, 1594-1587, historiografía y fuentes sobre su historia" en *Boletín de Fuentes. América Latina en la Historia económica*, núm. 17-18, enero-diciembre de 2002, pp. 11-21.

YUSTE Carmen, *El comercio de la Nueva España con Filipinas, 1590-1785*, México, INAH (colección científica), 1984.

_____ "Francisco Ignacio de Yraeta y el comercio transpacífico" en María Cristina Torres Pacheco (coord.), *La compañía...*, pp. 269-300.

_____ (coord.) *Comercio marítimo colonial. Nuevas interpretaciones y últimas fuentes*, México, INAH (colección Biblioteca del INAH), 1997.

_____ "Comercio y crédito de géneros asiáticos en el mercado novohispano: Francisco Ignacio de Yraeta, 1767-1797" en Pilar Martínez López-Cano y Guillermina del Valle Pavón (coords.), *El crédito...*, pp. 106-130.

ABREVIATURAS UTILIZADAS

AHEZ	Archivo Histórico del Estado de Zacatecas
APZ	Archivo Parroquial de Zacatecas
AHMM	Archivo Histórico del Municipio de Mazapil
AGN	Archivo General de la Nación
AIPG	Archivo de Instrumentos Públicos de Guadalajara