

LAS COMPAÑÍAS COMERCIALES EN LA NUEVA ESPAÑA
A FINES DEL SIGLO XVIII: EL CASO DE LA COMPAÑÍA
DE JUAN JOSÉ DE OTEYZA Y VICENTE GARVISO (1792-1796)

Clara Elena SUÁREZ ARGÜELLO
Centro de Investigaciones y Estudios Superiores
en Antropología Social
suarezce@prodigy.net.mx

Introducción

Este ensayo trata sobre las operaciones comerciales que realizó Vicente Garviso al asociarse en una compañía comercial con Juan José de Oteyza, durante los últimos años del siglo XVIII en la Nueva España. Mostrará cómo uno de los socios era capitalista y el otro, el mencionado Vicente Garviso, llevó a cabo los diversos tratos mercantiles contribuyendo con “su industria y labor”. Dado que lo importante es mostrar el tipo de inversiones y manejos que se hacían, el estudio enfocará su atención principalmente en Vicente Garviso, quien determinó el tipo de negocios a efectuar.¹ Antes de describir las diligencias y acciones que este comerciante realizó, es preciso indicar cuál era la situación comercial por la que atravesaba la Nueva España en esos momentos.

A partir de 1765, la Corona Española puso en marcha una serie de medidas que libraron paulatinamente las estrictas reglas que regían el comercio entre la metrópoli y sus colonias. Dicha apertura fue impulsada en buena medida por el trauma que significó la guerra de los Siete Años (de 1756 a 1763) y es conocida como “libertad de comercio”.²

¹ Si bien en este artículo Juan José de Oteyza y Vértiz se trata sólo como socio capitalista, es un personaje importante digno de estudio que, en unión de su primo y suegro Pedro de Vértiz, se dedicó primordialmente al transporte de plata y sufrió una quiebra estrepitosa en 1802. En la actualidad se redacta un estudio sobre ellos.

² John R. Fisher, *Relaciones económicas entre España y América hasta la Independencia*, Madrid, Editorial Mapfre, 1992, p. 162-163.

Esta “libertad de comercio” en realidad fue limitada ya que las relaciones comerciales siguieron siendo exclusivamente entre España y sus colonias, y no con otras regiones. Sin embargo, se superaron algunas limitaciones. Así, Cádiz perdió el monopolio de puerto único al permitirse la apertura de otros puertos peninsulares. También se modificó el cobro fiscal, que anteriormente había implicado una gran variedad de obligaciones,³ se restringió un impuesto de 3% *ad valorem* para los productos españoles y de 7% para la mercancía extranjera, salvo los objetos no sujetos a medición cúbica, que continuaron pagando los derechos establecidos.⁴

En 1774 se autorizó que la Nueva España comerciara con Guatemala, Nueva Granada y Perú, veremos cómo la compañía comercial de Garviso y Oteyza aprovechó esta situación para comerciar con Guatemala, por vía marítima.

El comercio con España seguía siendo vía Cádiz y por medio del sistema de flotas.⁵ En la práctica, la última flota arribó a la Nueva España en 1776.⁶ Posteriormente, el comercio ultramarino vía Cádiz se pudo realizar sólo por medio de buques aislados o de navíos de azogue, debido a que España apoyó a Francia en la guerra en contra de Gran Bretaña, por la independencia de las colonias norteamericanas (1779 a 1783).⁷

Los navíos de azogue y de registro que salían de Cádiz a Veracruz requerían de permisos por parte de la Corona hasta 1789,⁸ momento en que la Nueva España quedó incorporada al comercio libre, lo que le permitió comerciar libremente con los diversos puertos

³ Entre los impuestos se encontraba el derecho de palmeo, el de toneladas, el San Telmo, el de extranjería, visitas y reconocimiento de carenas, habilitación, licencias, etcétera.

⁴ Antonio García Baquero, *Cádiz y el Atlántico, 1717-1778*, Cádiz, Diputación Provincial de Cádiz, 1988, p. 184-211; José María Delgado Ribas, “Las Indias españolas en el siglo XVIII y su emancipación”, en *Historia de España*, v. 8, Barcelona, Planeta, 1995, p. 455-583.

⁵ *Reglamento y aranceles reales para el comercio libre de España a Indias de 12 de octubre de 1778*, Madrid, Imprenta de Pedro Marín, Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Sevilla y Escuela de Estudios Hispano-Americanos, 1978.

⁶ José Joaquín Real Díaz y Manuel Carrera Stampa, *Las ferias comerciales de Nueva España*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, s/a, p. 132.

⁷ Guillermina del Valle, “Oposición de los mercaderes de México a las reformas comerciales mediante la resistencia de otorgar créditos a la Corona”, en C. Yuste y Matilde Souto (coords.), *El comercio exterior de México, 1713-1850*, México, Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, Universidad Veracruzana, 2000, p. 89-92; Eduardo Arcila Farías, *Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España. I. Ideas económicas, comercio y régimen de comercio libre*, México, SepSetentas, 1974, p. 134-139.

⁸ *Ibid.*, p. 125-126.

recién abiertos en la metrópoli, así como con los de territorios americanos⁹ (véase el mapa Comercio libre entre España y América).

El puerto de Veracruz adquirió en esta época una gran importancia comercial con el arribo frecuente de buques y dejó de ser una ciudad estacional, que sólo entraba en actividad al arribo de las flotas. En él se establecieron comerciantes que, como corresponsales o como comisionistas, surtían directamente de mercancías no sólo a la ciudad de México, sino a toda la Nueva España.¹⁰ Los antiguos comerciantes y los nuevos estrecharon vínculos con los veracruzanos y con inversionistas ubicados más allá de las fronteras.

El virrey Revillagigedo opinaba que las condiciones eran sumamente provechosas. Entre los beneficios se observaba un incremento en el tráfico marítimo, así como la disminución en el costo de fletes marítimos y seguros.¹¹ Las mercancías se adquirían ya directamente en el puerto de Veracruz, lo que implicaba ahorros para muchos mercaderes. Asimismo se abarataban los productos al evitar los recargos que tradicionalmente habían hecho los grandes comerciantes a sus mercancías que expendían en la ciudad de México, así como la alcabala que se pagaba por la introducción de los géneros a la capital. Esto propició que surgiera un mayor número de comerciantes, aunque con capitales menores, y aumentara la oferta; también incidió en la disminución del precio de las mercancías.¹²

Sin embargo, no todos resultaron beneficiados con los cambios. Tanto los grandes comerciantes de Cádiz como los de la ciudad de México habían visto afectados sus intereses. Desde el inicio del sistema de flotas, estos mercaderes habían controlado la distribución de la mercancía importada de Cádiz, al disponer de dinero suficiente en efectivo para poder obtenerla en su totalidad, y controlar

⁹ Fisher, *op. cit.*, p. 172.

¹⁰ Matilde Souto, *Mar abierto. La política y el comercio del Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México, El Colegio de México, Instituto Mora, 2001.

¹¹ Antonio Miguel Bernal, "Libre comercio (1778): Un primer ensayo de modelo general", en Joseph Fontana, *El comercio libre entre España y América (1765-1824)*, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987, p.20-21.

¹² Juan Vicente de Güemes Pacheco de Padilla, conde de Revillagigedo, "El virrey de Nueva España conde de Revillagigedo informa en el expediente sobre averiguar si hay decadencia en el comercio de aquellos reinos y en caso de haberla hallar las causas de ella y sus remedios y proporcionar los auxilios más a propósito para dar mayor extensión al tráfico mercantil", en *El comercio exterior y su influjo en la economía de la Nueva España (1793)*, México, Publicaciones del Banco de Comercio Exterior, 1960, p. 10-12.

COMERCIO LIBRE ENTRE ESPAÑA Y AMÉRICA



su comercialización.¹³ La supresión definitiva de este sistema permitió que a Veracruz llegaran muchos comerciantes a adquirir la mercancía directamente, como veremos en el caso de Vicente Garviso, que al ir al puerto para realizar otros negocios aprovechó el viaje y adquirió vinos y licores para la compañía comercial, obteniendo muy buena ganancia.

Así, los grandes mercaderes de la capital, agrupados en torno al Consulado de la Ciudad de México, mantuvieron una firme oposición contra las nuevas medidas y solicitaron que se restableciera el sistema de flotas y que el arribo se diera de manera periódica. Argumentaban que la exorbitante introducción de mercancías había provocado una saturación del mercado y, por lo tanto, la disminución en los precios; también criticaban los impuestos excesivos, así como la escasez de dinero circulante, debido a la inmoderada extracción de caudales, por el arribo masivo de mercancía. Abogaban por retornar al antiguo sistema. Sus opiniones han quedado plasmadas en varios documentos, así como las representaciones que realizaron.¹⁴

Ahora sabemos que el objetivo primordial del poderoso grupo de comerciantes era el control de la circulación de la plata, lo que llevaba a cabo mediante el manejo monopólico de la distribución de la mercancía importada, que les proporcionaba la exclusividad de la liquidez.¹⁵ De esta manera podía controlar tanto el comercio externo como el interno, realizando un intercambio no equivalente con aviadores, alcaldes mayores, viandantes y arrieros.

¹³ Guillermina del Valle Pavón, "Antagonismo entre el consulado de México y el virrey Revillagigedo por la apertura comercial de Nueva España, 1789-1794", en *Estudios de Historia Novohispana*, v. 24, México, 2001, p. 114-115.

¹⁴ Archivo General de la Nación (en adelante AGN), *Consulado*, v. 123, exp. 1, "Sobre averiguar si hay y no decadencia en el comercio...", México, Veracruz, 1791-1792; Museo Naval de Madrid (en adelante MNM), Ms. 569, documento 9, "Informe del Consulado de México sobre el comercio libre", México, mayo 31 de 1788; Archivo General de Indias (en adelante AGI), México, 1554, testimonio del expediente formado sobre averiguar si hay o no decadencia en el comercio...", 1791-1793; Güemes Pacheco de Padilla, Juan Vicente *et al.*, *El comercio exterior y su influjo en la economía novohispana (1793)*, Colección de Documentos para la Historia del Comercio Exterior de México, t. IV, México, Publicaciones del Banco de Comercio Exterior, 1960.

¹⁵ Pedro Pérez Herrero, *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, México, El Colegio de México, 1988, p. 199. Véase del mismo autor "El reglamento para el comercio libre de 1778 y la Nueva España: los cambios en los mecanismos de control económico utilizados por los comerciantes del consulado de México", en Antonio Miguel Bernal (coord.), *El comercio libre entre España y América (1765-1824)*, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987, p. 291-300.

Sin embargo, dadas las reformas realizadas al comercio internacional, estos mercaderes tuvieron que adaptarse para continuar con el control de la plata. No obstante sus quejas y protestas, continuaron en el comercio, aunque al ya no tener el control total de la mercancía de importación, muchos invirtieron en haciendas agrícolas, en minas, en bienes raíces, para que desde la producción pudieran continuar con el dominio del circulante.¹⁶ Para mantener el control de la circulación de la plata y poder tener una reserva monetaria, también les favoreció el haber jugado un papel fundamental como agentes financieros de la Corona.¹⁷ Así continuaron en el comercio, como fue el caso de Juan José de Oteyza, miembro del Consulado y que patrocinó la compañía comercial que tratamos, y realizaron también otro tipo de inversiones.

Pero el periodo de la comercialización de mercancías por medio de barcos y navíos de azogue fue de corta duración, pues en 1796 España entró nuevamente en guerra con Inglaterra, guerra que de manera intermitente duró hasta 1808. El bloqueo naval inglés en el Atlántico impidió el arribo de buques con bandera española, y la Corona aceptó que el comercio fuera realizado por barcos “neutrales”, de otras naciones, los que por supuesto buscaban primeramente su propio beneficio.

Este ensayo se desarrolla en la antesala de esta última guerra contra Inglaterra, en el periodo del “libre comercio” ejercido por los propios españoles en sus posesiones y en los inicios del bloqueo naval. Tiene como finalidad observar el funcionamiento de una compañía comercial, que operó en la Nueva España de 1792 a 1796, integrada por Vicente Garaviso, como socio industrial, y Juan José de Oteyza, como socio capitalista.¹⁸

¹⁶ *Ibid.*, p. 211. Otros mecanismos seguidos por los comerciantes fueron la utilización de capitales a rédito, la restricción de los préstamos en efectivo manejando como alternativa la entrega en mercancía, y la utilización de las libranzas que les permitía tener un *stock* monetario.

¹⁷ Guillermina del Valle, “Oposición de los mercaderes de México...”, p. 85. Véase también Carlos Marichal, *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810*, México, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1999.

¹⁸ Tanto Juan José Oteyza como Pedro de Vértiz aparecen como miembros del Consulado de la Ciudad de México en 1799. Véase Guillermina del Valle Pavón, *El Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827*, tesis para optar al grado de doctor en Historia, México, El Colegio de México, 1997, p. 454-456. También firmando la representación que en 1791, 115 comerciantes hacen llegar al Consulado de la Ciudad de México, alertándolo sobre la disminución que consideran se ha dado en los ne-

Se describirá la formación de la compañía comercial, las actividades efectuadas por ésta, el dinamismo del comercio en esta época y se mostrarán las ganancias que se obtenían.

Conocer el capital que conformaba la compañía, su manejo, sus inversiones y cuáles fueron los tratos comerciales que realizaba, nos permitirá comprender de mejor manera qué tipo de negocios operaban en la Nueva España de fines del siglo XVIII así como medir su importancia.¹⁹ Si bien Oteyza fue el socio capitalista, Vicente Garviso aportó “su industria y labor”. Es en este sentido que consideramos importante acercarnos a este último, como un comerciante de escasos recursos, que buscó oportunidades de salir adelante aliándose con un mercader con capital. Seguramente en más de una ocasión, Garviso más que socio fue dependiente de Oteyza siguiendo sus lineamientos, aunque creemos que mantuvo suficiente independencia durante sus viajes de negocios. No se pretende de ninguna manera establecer que Vicente Garviso fue un prototipo de los comerciantes medios novohispanos; sin embargo, considero que muchos de los manejos que se realizaban en la compañía comercial y la diversificación de sus negocios pueden ser generalizables al funcionamiento del comercio en el periodo colonial.

Juan José de Oteyza y Vértiz, el socio capitalista

Juan José de Oteyza y Vértiz llegó a la Nueva España durante la segunda mitad del siglo XVIII, originario de la población de Navarrete, en el reino de Navarra.²⁰ Su primo materno, Pedro de Vértiz, que tenía un reputado y sólido negocio de transporte, lo mandó traer para que lo apoyara.²¹

gocios, “Representación de los 115 comerciantes al Consulado”, en E. Florescano y F. Castillo (comps.), *Controversia sobre la libertad de comercio en Nueva España, 1776-1818*, t.I, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1975, p. 245-251.

¹⁹ La información de este ensayo está basada fundamentalmente en documentación del Archivo General de la Nación, Ramo Consulado, volumen 185, expediente 1, f. 1-296, expediente 3, f. 407- 465 y volumen 219, expediente 1, f. 1-360, expediente 2, f. 361-516.

²⁰ Archivo de Notarías de la Ciudad de México (en adelante ANCM), Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/f.

²¹ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2166, s/f.

Pedro de Vértiz, quien era oriundo de Oronoz,²² pueblo vecino al de Oteyza, ambos en el valle del Baztán, había heredado el negocio del transporte de su suegro, Juan Miguel de Vértiz, al casarse con su hija, María Josefa Manuela,²³ en 1756, a la vez que recibió una dote de 30 204 pesos.

Juan Miguel de Vértiz poseía un crecido número de cabezas mulares para recua, las que empleaba en la conducción de barras de plata y monedas. Como el matrimonio de Juan Miguel de Vértiz sólo había tenido dos hijas, fueron las herederas del capital y de los animales de la recua. A su fallecimiento, su yerno, Pedro de Vértiz, se hizo cargo del negocio, otorgando a su cuñada su parte correspondiente de la herencia.²⁴

El negocio del transporte, manejado por tres generaciones de inmigrantes, desde la primera mitad del siglo XVIII hasta los inicios del XIX, conducía vía terrestre y de manera preferencial tanto barras de plata como monedas, a la metrópoli y a las Filipinas, por lo que su embarque se realizaba en los puertos de Veracruz y Acapulco.

El dinero y la plata a transportar eran entregados usualmente en la ciudad de México, para que alguno de los Vértiz lo recibiera y lo enviara a dichos puertos. En la segunda mitad del siglo XVIII, Vértiz tenía un almacén donde depositaba el dinero recibido, entregando un resguardo o “conocimiento” al depositante que, llevado al puerto de Veracruz, era canjeado por su apoderado por el dinero correspondiente a ser embarcado.²⁵

Durante un lapso de al menos treinta años, Vértiz había asegurado su negocio, operando como “asentista de la Corona”.²⁶ Ello significaba que habiendo obtenido por subasta dicho puesto, había ofrecido las mejores condiciones de operación para la Real Hacienda novohispana.²⁷ Pero no se dedicaba en exclusiva al transporte de la plata, sino que también incluía otros monopolios de la Coro-

²² ANCM, Not. 19, Juan Antonio de Arroyo, v. 153, f. 869v-872v.

²³ *Idem*.

²⁴ *Idem*.

²⁵ AGN, *Consulado*, v. 140, exp. 6, f. 385-390v; AGN, *General de Parte*, v. 75, exp. 301, f. 275v-276.

²⁶ AGN, *Correspondencia de Virreyes*, Marqués de Branciforte, v. 186, f. 338-342v; AGN, *General de Parte*, v. 76, exp. 84, f. 65-66v.

²⁷ AGI, *Audiencia de México*, 1575, n. 639, f. 1-4.

na, tales como la pólvora y las balas,²⁸ el cobre,²⁹ los naipes,³⁰ etcétera. Este negocio situó a Vértiz entre la élite de los mercaderes de México y permitió que fuera miembro del Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México.³¹

El sobrino Juan José de Oteyza pronto adquirió la confianza total de Pedro de Vértiz y llegó a convertirse en su mano derecha³² y en su yerno, de acuerdo con el patrón del inmigrante español que llegaba a América.³³

A su arribo a la Nueva España, Oteyza fue enviado a la ciudad de Durango, para trabajar en una tienda que allí poseía Pedro de Vértiz, correspondiéndole como comisión una cuarta parte de las ganancias de ésta.³⁴ Poco después se casó con la hija primogénita de Vértiz, María Josefa de Vértiz, oriunda de la ciudad de México.³⁵ Al igual que sus predecesores, Oteyza tenía consanguinidad con su sobrina, por lo que era usual que se extendiera una dispensa religiosa, ya que éste fue el modo que tuvo la élite de evitar la dispersión del patrimonio. Pedro de Vértiz, a diferencia de su suegros, tuvo numerosa descendencia, formada por nueve hijos.

Es de llamar la atención el lugar preferencial que jugó Oteyza en los negocios de Vértiz.³⁶ En la época que se estudia en este ensayo, la última década del siglo XVIII, éste delegaba en buena medida funciones en su primo-yerno, e incluso, en el momento que ocurre la quiebra del negocio, en 1802, con el fallecimiento de Vértiz, Oteyza fungía como su principal responsable.

Oteyza, por su parte en el transcurso de su vida en México, logró formar cierto capital, adquirió diversas propiedades y manejó

²⁸ AGN, *Alcaldes Mayores*, v 2, exp. 190, f. 371; AGN, Archivo Histórico de Hacienda, caja 222, exp. 2.

²⁹ AGN, *Minería*, v. 74, exp. 1 y exp. 2 f. 12 -12v.

³⁰ AGN, *Consulado*, caja 285, exp. 9, f. 15-16v.

³¹ Guillermina del Valle Pavón, *El Consulado de Comerciantes...*, p. 454-456; "Representación de los 115 comerciantes al Consulado", en *Controversia sobre la libertad de comercio...*, p. 245-251.

³² ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2167, f. 302v-304.

³³ David Brading, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.

³⁴ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/f; Fray Agustín de Morfi, *Viaje de Indias y diario del Nuevo México*, México, Vito Alessio Robles Editor, 1933, p. 111.

³⁵ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/f.

³⁶ AGN, *Consulado*, v 208, exp. 3, f. 111-114v; ANCM, Not. 348, Joaquín Antonio de Lima, v. 2277, s/f.

una variedad de negocios,³⁷ tales como el Molino de Belén, en Tacubaya, en los alrededores de la ciudad de México,³⁸ una hacienda en Temascaltepec,³⁹ otra ubicada en Coatepec Chalco, etcétera.⁴⁰

En la última década del siglo XVIII, Oteyza decidió invertir en una tienda de la ciudad de México con un dependiente a su cargo, aunque él continuaba trabajando en el negocio de su primo y padre político. Sin embargo, a causa de la muerte del dependiente de la tienda, optó por organizar una compañía comercial con Vicente Garviso, cuyo origen también era navarro. Se trataba de una tienda “mestiza”⁴¹ y vinatería.⁴²

Como observamos en este caso, fue característico en el periodo colonial que los comerciantes de un cierto nivel económico no se dedicaran en exclusiva a un oficio o a un negocio. Se considera que esta diversificación de actividades estaba ligada al carácter mismo del comercio y de las ganancias que se podían obtener.⁴³ Lo usual era la participación en varias empresas, lo que se ejemplifica con el caso de Oteyza, que invirtió sus ganancias en bienes raíces y otros negocios.

Vicente Garviso, el socio industrial

Sabemos que Vicente Garviso fue originario de la villa de Zubieta, en el reino de Navarra, y que su familia estuvo constituida por cuatro hermanos, dos de los cuales, Vicente y Mariano, emigraron a la Nueva España.⁴⁴ Mariano residía en el Real de las Nieves, en la Real Audiencia de Guadalajara, aunque no sabemos a qué se dedicaba; falleció en 1818, soltero e intestado, por lo que su hermano Vicente reclamó su herencia.

³⁷ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/f.

³⁸ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2166, s/f.

³⁹ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2164, s/f.

⁴⁰ ANCM, Not. 712, Juan Vicente de Vega, v. 4803, f. 18v-24.

⁴¹ La tienda mestiza vendía mercancía consistente en bienes y productos nativos y algunas mercancías españolas. En Stanley J. Stein, “Tending the Store: Trade and Silver at the Real de Huautla, 1778-1781”, en *Hispanic American Historical Review*. 77: 3, 1997, p. 377-407.

⁴² La vinatería era una tienda destinada a la venta de licores, tanto propios de la Nueva España como provenientes de España.

⁴³ Jorge Daniel Gelman, “Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata en el siglo XVIII”, en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 3a. serie, n. 1, 1er. semestre de 1989, p. 53.

⁴⁴ AGN, *Intestados*, v. 255, exp. 14, f. 225-228.

Tenemos noticia de que Vicente Garviso, después de haber sido comerciante y de haber tenido negocios con Oteyza, se dedicó a trabajar como agente de negocios de los tribunales y defensor provisional del juzgado de bienes difuntos, ya en vísperas de lograrse la independencia de México.⁴⁵

Al profundizar la investigación sobre Vicente Garviso nos encontramos con que se le denominaba oficial real honorario, lo que le permitía gozar de las prebendas propias que otorgaba la burocracia virreinal.⁴⁶ Dicho título le fue concedido por Carlos IV en 1797 debido a que, trabajando en la compañía comercial con Oteyza, realizó un viaje de negocios al puerto de Acapulco y de ahí decidió continuar su actividad al puerto de Sonsonate, en Guatemala; si bien contrario a lo usual, el viaje fue realizado por Garviso por vía marítima. Este hecho lo hizo acreedor a que, “por premio de vuestro celo y para excitar el de otros comerciantes” se le dieran honores de oficial real.⁴⁷ De esta manera, el rey emitió un decreto en donde se solicitaba a las autoridades correspondientes se le tomara el juramento que era requerido. Además ordenaba a todas las autoridades de las Indias, comenzando por el virrey e incluyendo a sus funcionarios, se le diera a Garviso el trato de oficial real honorario, lo que lo hacía acreedor a las “mercedes, preeminencias y prerrogativas” que le correspondían.⁴⁸ Este cargo honorario otorgado por el rey tenía que pagar el derecho de la media annata, impuesto que se cobraba a todos los cargos y oficios, tanto los proveídos por la Corona como los libres, así como a las gracias y mercedes que se otorgaran.⁴⁹

El propio Garviso describe los términos en que realizó su viaje de Acapulco a Guatemala, ya que al comprar un lote de mercancía de China que tenía un costo significativo, decidió pasar a Guatemala a venderlo. Consideró más fácil embarcar los productos en un bergan-

⁴⁵ *Idem.* También AGN, *Intestados*, v. 251, exp. 6, f. 211-217.

⁴⁶ Linda Arnold, *Burocracia y burócratas en México, 1742-1835*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Grijalbo, 1988. Los oficiales reales eran empleados de la Real Hacienda y a su cargo estaba la supervisión de las diversas actividades referentes a los ingresos que recibía. Howard F. Cline (ed.), “Guide to Ethnohistorical Sources”, en *Handbook of Middle American Indians*, Austin, University of Texas Press, 1972, p. 66.

⁴⁷ AGN, Archivo Histórico de Hacienda, v. 451, exp. 120, f. 1.

⁴⁸ *Ibid.*, f. 2-3.

⁴⁹ Fabián de Fonseca y Carlos de Urrutia, *Historia general de Real Hacienda*, t. II, México, Imprenta de Vicente García Torres, México, 1849. Edición facsimilar, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1978, p. 487-589. Este impuesto fue establecido por Felipe IV en 1631 para resarcirse del mal estado de la hacienda pública por los gastos ocasionados en las guerras que sostenía la Corona española.

tín que se encontraba en el puerto y que iba a Sonsonate, que llevarlo por vía terrestre; en este documento, Garviso exige que se le devuelva el pago que le obligaron a realizar por almojarifazgo,⁵⁰ considerando su cobro indebido, ya que si el traslado de los efectos lo hubiera hecho por tierra, no le hubieran cobrado recaudo alguno. Menciona que el tiempo de traslado por mar fue de doce días, cuando el transporte por superficie duraba entre ocho y nueve meses al presentarse muchos problemas tanto por el tipo de carga que se trasladaba, pesada y voluminosa, como por lo abrupto de los caminos y los problemas que siempre se presentaban al atravesar los ríos.

Garviso consideraba que había realizado un magnífico aporte tanto al gobierno como a los particulares, pues el traslado por mar significaría un incremento en la alcabala al multiplicarse el comercio tanto de Guatemala como de la Nueva España, “porque sus valores (de las mercancías) no soportaban ni aun la sola conducción”.⁵¹ Y en cuanto al argumento para que le devolvieran el monto del almojarifazgo que le habían cobrado, aludía al reglamento de 1778 en donde se declaraba libre de cualquier gabela los productos que se sacaran de Acapulco para Sonsonate, ya que deberían considerarse nacionales.⁵² Finalmente, se autorizó que los puertos de Realejo y Sonsonate, en Guatemala, pudieran comerciar con Acapulco tanto frutas como manufacturas con absoluta libertad de derechos de almojarifazgo, alcabalas de primera venta y derechos municipales, pues se les ubicaba en la categoría de puertos menores.⁵³

Parece ser que a nuestro comerciante le gustaba la lectura, pues en 1803 solicita el pase de salida de la aduana de un cajón de libros para su uso particular y no para venta, y probablemente así debe haber sido pues los títulos de los libros indican ciertas preferencias tales como la astronomía, los viajes, la historia, la literatura y por supuesto algunas obras religiosas como la Biblia.⁵⁴ Garviso era soltero⁵⁵ y, como hombre de confianza de Oteyza, tenía estrechas rela-

⁵⁰ El almojarifazgo, entendido como un derecho de la Corona, era el pago que se realizaba por la mercancía que entraba o salía de todos los puertos, aunque en el reglamento de 1778 se exentan de este impuesto multitud de géneros que tuvieran origen en sus propios dominios. Fonseca y Urrutia *op. cit.*, p. 54-55.

⁵¹ AGN, *Consulado*, caja 286, exp. 8, 24 f.

⁵² *Idem.*

⁵³ *Idem.*

⁵⁴ AGN, *Inquisición*, v. 1416, f. 107-108.

⁵⁵ AGN, *Intestados*, v. 255, exp. 14, f. 225-228.

ciones tanto con él como con su familia.⁵⁶ Seguramente Garviso fue un comerciante mediano, con escaso capital, que no participó nunca en el Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México, a diferencia de su socio Oteyza.

Después de conocer un poco a los integrantes de la compañía comercial, en los siguientes apartados se verá en qué términos se desarrolló ésta.

Antecedentes de la compañía comercial

Como se ha mencionado antes, entre las varias inversiones que realizó Juan José de Oteyza se cuenta el establecimiento de un comercio con el giro tanto de tienda “mestiza” y de vinatería, a cargo de un dependiente asalariado, Vicente Núñez. Al fallecer éste, en 1792, Oteyza pidió a Vicente Garviso que se la administrara, acordando con él darle la mitad de las utilidades o pérdidas obtenidas.⁵⁷ Dicha tienda se ubicaba en el centro de la ciudad de México, en la calle de Balvanera, a la mitad de la cuadra, en los bajos de la vivienda de Oteyza, a un par de cuadras de la plaza mayor y del palacio real; su situación era magnífica.⁵⁸ (véase el plano de la Ciudad de México.)

Seguramente tanto la familia Vértiz como la de Oteyza vivían en la misma casa, que Vértiz había arrendado desde 1772 a la Santa Iglesia Metropolitana; la renta era de 1 000 pesos anuales, incluidas las accesorias que dicha vivienda poseía.⁵⁹ La tienda pagaba 200 pesos anuales por el local que alquilaba a la catedral de México, propietaria de la casa.

La tienda estaba encomendada a San José y había una imagen del patriarca y otra de Nuestra Señora de Regla, colocadas cada una en un nicho. Nos podemos imaginar a la tienda —de acuerdo con la descripción de su inventario— con un mostrador de madera que tenía sus cajones y recipientes para semillas, un par de tapancos o buhardillas pequeñas donde se almacenaba la mercancía y, dada la altura de los techos en aquella época se acostumbraba una especie

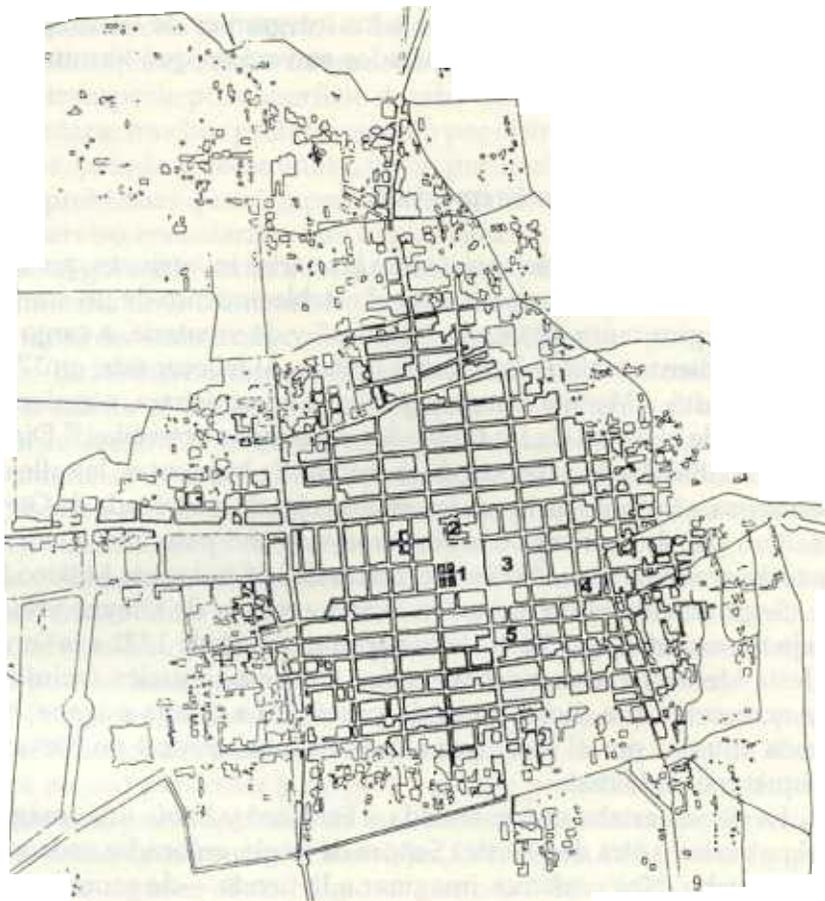
⁵⁶ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 2-13.

⁵⁷ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/f.

⁵⁸ Esteban Sánchez de Tagle, Ana Rita Valero *et al.*, *Padrón de frentes*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Históricas, 1997.

⁵⁹ ANCM, Not. 348, Joaquín Antonio de Lima, v. 2277, s/f.

PLANO DE LA CIUDAD DE MÉXICO, 1793



- | | |
|----------------|----------------------|
| 1 Plaza Mayor | 4 Calle Jesús María |
| 2 Catedral | 5 Calle de Balvanera |
| 3 Palacio Real | |

Fuente: Plano de la ciudad de México, 1793. Por D. Diego García Conde, en Esteban Sánchez de Tagle *et al.*, *Padrón de frentes e historia del primer impuesto predial*, México, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, 1997, p. 9.

de plafón o “cielo” realizado con una tela denominada cotense,⁶⁰ y en alto, polines o travesaños con pipas y barriles. Había una trastienda cubierta por dos mamparas y también un tapanco grande, para depositar mercancías. Finalmente, dos escaleras de mano permitían acceder a los productos que estaban en lo alto.

La tienda “mestiza” comerciaba con diversos textiles, entre ellos, “ropa de Castilla y ropa de la tierra”,⁶¹ es decir géneros embarcados en España y lienzos producidos en la Nueva España. Entre las telas y prendas había bretañas finas y corrientes,⁶² sedas diversas, “manticos con blonda”,⁶³ listones, colchas, rebozos, mantas, cambayas,⁶⁴ listados, jergas y sombreros.

La vinatería expendía bebidas de ultramar y nativas, entre ellas vinos tintos y blancos, de Jerez y de Málaga, carlón,⁶⁵ aguardiente, mistelas⁶⁶ e incluso vinagre. En la tienda también se vendían botellas, corchos, huacales⁶⁷ y cajones necesarios para el empaque y algunos otros productos como sebo, resolís,⁶⁸ brea,⁶⁹ esencia de anís y de limón, jarabes, canela de Ceilán. Comercializaban también con cacao de diversas provincias americanas y con azúcar. Había diversas clases de balanzas, pesas y romanas para pesar las mercancías, así como recipientes para medir.

El negocio funcionaba también como casa de empeño (como fue usual en el periodo colonial) y así encontramos que tenía un registro de prendas tanto nuevas como viejas que eran dejadas en garantía del préstamo otorgado y que seguramente muchas, al no ser rescatadas por sus propietarios, eran revendidas.⁷⁰

⁶⁰ El cotense era una tela burda de cáñamo. Servía para abrigar fardos, asear las casas y otros usos.

⁶¹ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 2-13.

⁶² La bretaña era un género de lienzo fino que se fabricaba en la provincia de Bretaña, había ancha y angosta.

⁶³ La blonda es un encaje.

⁶⁴ Cambaya es una tela ordinaria de algodón.

⁶⁵ Vino tinto que se produce en Sanlúcar de Barrameda.

⁶⁶ La mistela es una bebida que se hace con aguardiente, agua, azúcar y otros ingredientes como canela, hierbas o frutos aromáticos, etcétera.

⁶⁷ El huacal o guacal es una especie de cesta o jaula formada con varillas de madera que se utiliza para el transporte de diversas mercancías.

⁶⁸ El resolís o resoli es un aguardiente con canela y azúcar y otros ingredientes olorosos.

⁶⁹ La brea es un género de betún hecho de pez, sebo, resina y otros ingredientes, que sirve para untar los navíos y para otros usos industriales.

⁷⁰ AGN, *Consulado*, v. 219, f. 11v-12.

Entre las prendas viejas encontramos que don Agustín de la Llamosa, capitán de Guanajuato, empeñó su espadín y un plato de plata a cambio de 26 pesos y doña Bárbara entregó su cintillo de oro, esmeraldas y diamantes por tres pesos. Entre las prendas nuevas el valor de lo prestado tampoco era muy significativo y se encuentran empeñadas hebillas de plata y oro, aretes, vestidos, sombreros, toquillas,⁷¹ borceguíes,⁷² espejos, sables, espadines e incluso una silla, una brida y el freno para montar a caballo. Seguramente era común que los vecinos llevaran a empeñar prendas en caso de necesidad y tenemos el ejemplo del sordo impresor que llevó unos calzones⁷³ negros y se le dieron a cambio siete reales.

El valor de la tienda en el momento en que Oteyza la entregó a Garviso para que la administrara, estaba calculado en 30 108 pesos y un real, inversión considerable para la época, aunque, según diversas cuentas realizadas, quedó a su cargo un capital invertido de 20 700 pesos y 4½ reales a fines de diciembre del año de 1792. Garviso, por lo pronto, contrató por salario a un empleado para que la manejara, aunque poco después decidió que mejor iría a mitad de ganancia con éste último.⁷⁴

No sabemos cuál fue la razón, pero poco tiempo después, en noviembre de 1793, Oteyza y Garviso decidieron vender la vinatería, libre de todo gravamen, a don Mateo Musitu y Salvide quien pagó su importe de contado. Según el nuevo inventario de la tienda, el valor invertido en mercancía y utensilios necesarios para la venta ascendía a 5 234 pesos 2 7/8 reales, el mobiliario de la tienda se calculaba en 2 100 pesos y el valor de las prendas empeñadas era de 35 pesos cuatro reales, todo lo cual daba un total de 7 370 pesos 3 7/8 reales, mismos que pagó Musitu a Garviso en dinero líquido.⁷⁵

⁷¹ La toquilla era un adorno para cubrir la cabeza que se formaba de un velillo u otra tela delgada.

⁷² El borceguí era un calzado o botín, abierto por delante y con soletilla de cuero, ajustado con cordones que llegaba arriba del tobillo.

⁷³ En aquella época se denominaba calzón a lo que hoy llamamos pantalón que iba desde la cintura hasta las corvas.

⁷⁴ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/f.

⁷⁵ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 19-25v.

Cuadro 1

VALOR DEL TRASPASO DE LA TIENDA “MESTIZA”
Y VINATERIA DE OTEYZA Y GARVISO EN LA CALLE DE BALVANERA
EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1793

Inversión en mercancía y utensilios para la venta	5 234 pesos 2 7/8 reales
Mobiliario de la tienda	2 100 pesos
Prendas empeñadas	35 pesos 4 reales
Suma (pago efectivo que hizo Musitu)	7 370 pesos 3 7/8 reales

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 19-25v.

El negocio tenía una serie de cuentas a su favor y en contra, deudas que tenía con diversos comerciantes, con arrieros que habían trasladado mercancías, compromisos que la tienda había contraído y de mercancía dada a crédito a sus clientes. Esta contabilidad no se traspasó a Musitu, sino que quedó a cargo de los propietarios anteriores, Oteyza y Garviso. El monto de lo que diversas personas debían a la tienda era de 32 838 pesos,⁷⁶ mientras que, según el balance realizado, el valor del negocio era de 20 481 pesos, más 1 214 pesos 4 ½ reales que se tenían que pagar como comisiones y a diversos proveedores, lo que daba un total de 21 694 pesos 4 ½ reales; la contabilidad de la tienda restaba el debe y el haber, lo que daba una diferencia de 11 142 pesos 3 ½ reales, que se calculaban como la utilidad adquirida por el negocio. A Oteyza —el socio capitalista— le correspondía la mitad y la otra correspondía en partes iguales a Garviso y Benito Abarca, quien era el dependiente nombrado por Garviso para manejar el comercio hasta el momento del traspaso.

Las deudas se continuaron cobrando por parte de Garviso y Abarca hasta 1795, año en que se terminó de liquidar totalmente la tienda “mestiza” y vinatería y se repartieron las utilidades que se habían logrado, dándole a Oteyza su parte correspondiente. En comparación con los 11 144 pesos 3 ½ reales que se había establecido eran de utilidad, lograron recuperar en este transcurso 8 245 pesos tres reales, que se repartieron conforme a lo acordado.

⁷⁶ En esta cuenta iban incluidos los 7 370 pesos 3 ½ reales que pagó Musitu y Salvide por el valor del traspaso de la vinatería.

Cuadro 2

INVERSIONES Y DEUDAS DE LA TIENDA "MESTIZA" Y VINATERÍA
DE JUAN JOSÉ DE OTEYZA Y VICENTE GARVISO
EN LA CIUDAD DE MÉXICO EN 1793

Deudas a la tienda (incluida la cantidad que pagó Musitu)	32 838 pesos
Resultado del balance de la tienda	20 481 pesos
Deudas de la tienda	1 214 pesos 4 ½ reales
Suma de balance y debe	21 694 pesos 4 ½ reales
Utilidad del negocio	11 144 pesos 3 ½ reales
Recuperación de la deuda (a 1795)	8 245 pesos 3 reales
Utilidad de Oteyza (50%)	4 122 pesos 5 ½ reales
Utilidad de Garviso (25%)	2 061 pesos 2 ½ reales
Utilidad de Abarca (25%)	2 061 pesos 2 ½ reales
Deuda que todavía quedaba por cobrar	2 897 pesos

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 19-25v.

Hecho este análisis nos percatamos de las fuertes sumas de dinero que se manejaban en este negocio. Si bien al momento del traspaso la inversión en mercancía no era muy elevada, sí lo era en cuanto a los créditos otorgados por la empresa y, en menor escala, por las deudas contraídas. Es importante destacar también los diversos papeles que jugaba esta empresa, la que no sólo funcionaba en la compraventa de mercancías, sino también como casa de empeño y refaccionaria de dinero, al otorgar créditos en mercancía, seguramente sólo con los individuos que le eran confiables. Así, se observa que a los arrieros que transportaban las mercancías les proporcionaba diversos productos, que éstos iban amortizando con el pago de viajes futuros. La escasez de dinero líquido, como señala Ruggiero Romano,⁷⁷ seguramente fomentaba que tanto diversos prestadores de servicios como vecinos recurrieran a este tipo de tiendas para adquirir mercancía a crédito.

⁷⁷ Ruggiero Romano, *Moneda, seudomoneda y circulación monetaria en las economías de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.

La formación de la compañía comercial

Después de la liquidación total de la tienda “mestiza” y vinatería, Oteyza decidió formar una compañía comercial con Vicente Garviso, en la que la mayor parte del capital, 36 823 pesos dos reales, fue aportada por el primero. Garviso aportó a la compañía solamente 2061 pesos $2\frac{3}{4}$ reales pero fue el responsable directo de su manejo. La utilidad que recibió Garviso por el traspaso de la tienda “mestiza” y vinatería fue precisamente el capital que aportó para la compañía. Así, el capital total inicial fue de 38 884 pesos $4\frac{3}{4}$ reales. Si bien dicha compañía operaba informalmente desde años anteriores, fue formalizada ante notario público en noviembre de 1795, con el objeto de comprar y vender mercancías de cualquier género.⁷⁸

Las condiciones establecidas en el contrato referían que el tiempo de duración de la compañía sería por cinco años, a partir de 1795, y que las utilidades o pérdidas serían absorbidas a medias por ambos socios. Se estableció también que Garviso debía girar todos los negocios que juzgara convenientes y se aludía a que Oteyza, en su casa, proporcionaría mantenimiento y habitación de los cajeros que se emplearan en los negocios, con un costo de 300 pesos anuales que se cargarían a la compañía.⁷⁹

En primera instancia se decidió abrir una nueva tienda de vinos, invirtiendo 12 000 pesos del capital en ella. Estaba ubicada en el Puente de Jesús María, calle céntrica muy cerca del corazón de la ciudad.⁸⁰ Para la atención del negocio se contrató al dependiente Manuel Rodríguez Loaria. No encontramos el inventario de esta tienda para poder comparar el tipo de mercancía que ahí se vendía respecto a la tienda de la calle de Balvanera; pero a simple vista, debe haber sido más pequeña, pues la inversión de capital era menor.

La compañía también poseía una recua de mulas para el transporte, cuyo valor de inversión era de 8 000 pesos. El número de bestias que tenía la recua era de 80, manejadas en dos “grupos de cuarenta, con un mayordomo responsable de apellido Bravo, que por

⁷⁸ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/foja. 28/II/1795; AGN, *Consulado*, v. 185, f. 448-453v.

⁷⁹ ANCM, Not. 321, Tomás Hidalgo, v. 2165, s/foja.

⁸⁰ Esteban Sánchez de Tagle *et al.*, *op. cit.*

un lado movilizaba la mercancía adquirida por Garviso y cuando no tenía viajes de este tipo alquilaba sus servicios a particulares.

El negocio de transporte de la recua de mulas también dejaba utilidades, pero había que estar renovando la inversión constantemente, por la pérdida y el deterioro que sufrían los animales que realizaban los viajes. En el tiempo que Garviso manejó directamente este ramo, un periodo aproximado de tres años, produjo una ganancia al rededor de 6 200 pesos. Si bien las utilidades ascendieron a 18 410 pesos, hubo que descontar 3 460 pesos de pérdidas y 8 710 para la adquisición de nuevos animales.⁸¹

Cuadro 3

INVERSIÓN EN UNA RECUA DE MULAS PARA EL TRANSPORTE DEL NEGOCIO DE OTEYZA Y GARVISO, 1795

Valor de inversión	8 000 pesos
Utilidades en tres años	18 410 pesos
Reposición de animales	8 710 pesos
Pérdidas en los viajes	3 460 pesos
Utilidades netas (23.47%)	6 200 pesos

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 224v; AGN, *Consulado*; v. 185, exp. 3, f. 435-439.

Era lógico que Garviso invirtiera en una recua, pues además de ahorrar en el traslado de la mercancía que adquiría y vendía, tenía asegurado el trabajo en la casa de conductas de Pedro de Vértiz que, cuando se saturaba de traslados y no le eran suficientes sus propias mulas para realizar los transportes de sus clientes, recurría a la recua de Garviso, ya que era usual que Vértiz acudiera a sus allegados o a sus “ahijados” para que completaran el transporte.⁸²

Garviso estableció un almacén para el resguardo de la mercancía que adquiría y buscó un dependiente que se hiciera cargo de ella. Elió a Bernardo Lournaga y Vértiz, pariente de Juan José de Oteyza, a quien contrató en diciembre de 1793 por 500 pesos al año.⁸³ Contratar a parientes o paisanos fue también un patrón usual en el periodo colonial.

⁸¹ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 224v; AGN, v. 185, exp. 3, f. 435-439.

⁸² Clara Elena Suárez Argüello, *Camino real y carrera larga: la arriería en la Nueva España durante el siglo XVIII*, México, CIESAS, 1997, p. 211-214.

⁸³ AGN, *Consulado*, v. 185, exp. 3, f. 438v.

Como se verá más adelante, entre las acciones que Garviso llevó a cabo para incrementar el capital de la compañía fue realizar un viaje a España, con el objetivo de llevar productos nativos y traer de allá mercancías diversas.

Garviso ya tenía cierta experiencia en los negocios, pues meses antes de formalizar la compañía había realizado viajes a los puertos de Veracruz y Acapulco, e incluso se había embarcado a Guatemala. Operaba con los fondos de la tienda y como ésta proporcionaba ciertas ganancias, disponía de mayor capital y del aval de Oteyza. A unos cuantos días de haberse formalizado la compañía, en noviembre de 1795, hizo tratos con Gabriel de Yermo, hacendado de Cuernavaca, adquiriendo 1 480 tercios de azúcar (12 000 arrobas), con un valor total de 36 501 pesos 6 $\frac{3}{4}$ reales y un plazo para pagar de un año. El azúcar era de buena calidad pues era “entreverada y de clase superior”, con valor de tres pesos la arroba.⁸⁴

Ya que el producto se iba a enviar a España, el gasto total de la operación fue mayor, pues hubo que incluir los gastos de la conducción a Veracruz, el pago de derechos y su embarque a Cádiz, resultando un total de más de 53 000 pesos.

Cuadro 4

COMPRA DE AZÚCAR POR PARTE DE GARVISO PARA ENVIAR A ESPAÑA, 1795

1 480 Tercios de azúcar (12 000 arrobas a 3 pesos c/u) [plazo a pagar en un año]	36 501 pesos 6 $\frac{3}{4}$ reales
Gastos de envío a Veracruz, pago de derechos y embarque a Cádiz	16 964 pesos 3 $\frac{1}{2}$ reales
Inversión total	53 466 pesos 2 $\frac{1}{4}$ reales

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 229v.

Pero Garviso no sólo llevó a España el azúcar, sino que en su viaje a Guatemala adquirió añil, por un valor de 22 723 pesos 6 $\frac{3}{4}$ reales, que también condujo a la metrópoli. Sin embargo, la guerra contra Inglaterra había estallado y este cargamento lo perdió, al igual que parte del azúcar, pues el barco en que iba la carga fue capturado por los ingleses, en las aguas de Cádiz, casi al arribar a España.

⁸⁴ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 229v.

Negocios de la compañía en Veracruz

En abril de 1794, Garviso realizó un breve viaje a Veracruz con el objeto de atender algunos asuntos que tenía pendientes, pero en su estancia en el puerto decidió adquirir vinos y aguardientes importados, que después debe haber comercializado en la vinatería.⁸⁵

Lo usual en aquella época al realizar un viaje al puerto de Veracruz no era cargar con las monedas como ya hemos dicho, sino que se acostumbraba depositar el dinero en la ciudad de México en una “casa de conductas”, la que proporcionaba un “conocimiento” que era equivalente al dinero depositado, comprometiéndose a entregar la suma en el lugar del destino por medio de un apoderado. La casa de conductas, como se ha mencionado antes, era un negocio de transporte dedicado al traslado de monedas de oro y plata así como barras del metal argentífero. En la Nueva España existían varias de estas compañías, y la más reconocida era la de Pedro de Vértiz, que se dedicaba no sólo al transporte de monedas y barras de plata, sino de cualquier género de mercancías, además de que, como ya sabemos, Juan José de Oteyza y Vértiz desde su arribo a la Nueva España había trabajado siempre en esta casa.

La casa de Vértiz proporcionó a Garviso un “conocimiento” por 8 400 pesos; en ocasiones el conocimiento funcionaba como un cheque, y se pagaba directamente con él a los individuos con los que se realizaba una transacción. Lo usual era que fuera aceptado siempre y cuando proviniera de una casa de reconocido prestigio, como era la de Vértiz.

Otro comerciante, Diego Fernández de Peredo, le encargó a Garviso la compra de mercancía por un valor de 2 873 pesos, expidiéndole otro conocimiento. El dinero le fue entregado a Garviso por don Juan Manuel Muñoz, comerciante radicado en Veracruz y corresponsal y apoderado en este lugar de la casa de Vértiz.⁸⁶

No hay que olvidar que a Veracruz arribaba toda la mercancía de importación de Europa. Por lo pronto, Garviso adquirió para la compañía comercial 300 barriles de aguardiente y 260 barriles de vino de San Lúcar, que envió a la ciudad de México para su expendio.

⁸⁵ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 221v.

⁸⁶ *Idem*.

Envió la mercancía al responsable del almacén, Lournaga y Vértiz, quien a principios de julio le informó que la venta se había realizado, con una utilidad de 660 pesos, proporcionando el aguardiente una ganancia de 260 pesos y el vino de 400 pesos.

Hay que tener presente que el viaje que realizó Garviso tenía también como objetivo otros negocios y que la utilidad lograda fue una buena ganancia, obteniendo casi un 8% extra, en un periodo de cuatro meses.

Cuadro 5

COMPRA DE VINO Y AGUARDIENTE POR VICENTE GARVISO EN EL PUERTO DE VERACRUZ PARA SU EXPENDIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1794

Conocimiento de la casa de Vértiz para Garviso	8 400 pesos
Conocimiento que le entregó Fernández de Peredo para la compra de mercancía	2 873 pesos
Venta en la ciudad de México de 300 barriles de aguardiente y 260 barriles de vino de San Lúcar en un periodo de cuatro meses	10 765 pesos dos reales
Ganancia neta (8%)	660 pesos

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 221v.

Otros negocios de la compañía

La compañía operaba, además de los productos mencionados, con todo tipo de mercancía. Por ejemplo, compraba quintales de fierro a 10 pesos y los vendía al menudeo a 11 pesos cuatro reales, lo que le daba una ganancia en cada quintal de 12 reales, es decir, una utilidad de 15%. Compraba también pita,⁸⁷ alpiste,⁸⁸ mantas, pabilo⁸⁹ para las velas, botellas de cerveza, barriles de aguardiente, herrajes para mulas, que Garviso consideraba pequeños negocios, aunque le dejaban una buena utilidad.⁹⁰

⁸⁷ La pita es una planta oriunda de México, de la que se hace un hilo que sirve para empacar.

⁸⁸ El alpiste es una planta que sirve para forraje y sus semillas para alimento de pájaros.

⁸⁹ El pabilo es el hilo que se inserta en el centro de las velas para poder alumbrar.

⁹⁰ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 227-227v.

En abril de 1792, Garviso decidió adquirir con los oficiales reales ministros de Real Hacienda de la Ciudad de México, 6 196 arrobas 18 libras de sebo,⁹¹ a un precio de 15 491 pesos 6 ½ reales, costando la arroba 20 reales, equivalentes a dos pesos cuatro reales, a pagar en un plazo de ocho meses. Es indiscutible que Garviso debió haber sido un comerciante con intuición, olfato y buenos contactos, al tener el conocimiento y aviso anticipados para realizar las operaciones. Pronto la compañía vendió al contado a Antonio Velasco 5 704 arrobas 19 libras, a tres pesos la arroba, lo que les proporcionó una utilidad de seis reales en cada libra. El pago de Velasco sería por 17 114 pesos dos reales, lo que significó que recuperó la inversión realizada, incluso con ganancias.⁹²

Y aún les restaban 491 arrobas cuatro libras de sebo por vender mismas que expidió al menudeo. Vendió cada arroba a tres pesos cuatro reales, también de contado y obtuvo por ello un total de 1 721 pesos 6 ¾ reales.

Así, las ventas de sebo tuvieron un valor de 18 836 pesos ¾ real, lo que produjo una utilidad de 3 344 pesos ¼ real, es decir una ganancia de 17.75 %.⁹³

Cuadro 6

COMPRA Y VENTA DE SEBO DE LA COMPAÑÍA DE OTEYZA Y GARVISO CON EXPENDIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, 1792

Compra de 6 196 arrobas 18 libras de sebo [costo de la arroba 2 pesos 4 reales]	15 491 pesos 6 ½ reales
Venta a Velasco de 5 704 arrobas 19 libras [a tres pesos la arroba]	17 114 pesos 2 reales
Venta al menudeo de 491 arrobas 4 libras de sebo [3 pesos 4 reales la arroba]	1 721 pesos 6 ¾ reales
Total del valor de las ventas de sebo	18 836 pesos ¾ real
Utilidad neta (17.75%)	3 344 pesos ¼ real

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 221.

⁹¹ El sebo es grasa sólida y dura que se saca de los animales herbívoros, y que derretida sirve para hacer velas, jabones y para otros usos.

⁹² AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 212-231

⁹³ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 221.

Negocios de la compañía en Acapulco

De diciembre de 1794 a marzo de 1795, Garviso estuvo en el puerto de Acapulco, ya que arribaba la Nao de China con mercancías de Oriente y él podría adquirir productos para su reventa, a la vez que en el mismo puerto traficó con objetos de la Nueva España. Se trataba de la denominada “ropa de la tierra”, que era ropa manufacturada en obrajes de diversas poblaciones de la Nueva España, incluida la propia ciudad de México.⁹⁴

Para la adquisición de mercancías orientales llevaba tanto dinero propio como algunos conocimientos, letras y libranzas que le otorgaron otros comerciantes y corresponsales, algunos del interior de la Nueva España, para que les adquiriera y les enviara mercancía, por supuesto cobrándoles por ello una comisión. Estos comerciantes no solamente radicaban en la ciudad de México, sino que eran de Durango, de Ixtla, de Izúcar, en Puebla, de Oaxaca, etcétera. Parece que la comisión obtenida en esta clase de negocios ascendía a más de 20%, por lo que era redituable realizar esta clase de trabajos.⁹⁵

La cantidad total depositada a Garviso por otros comerciantes fue de 62 224 pesos, mientras que los fondos del negocio eran de 26 087 pesos $\frac{1}{2}$ real.

En los meses que Garviso estuvo en Acapulco abrió una tienda, en la que vendía mercancía al menudeo.⁹⁶ Tanto la venta de mercancía, como la adquisición de los productos que venían de Filipinas y las comisiones que le correspondieron, le produjeron una utilidad de 10 254 pesos $2 \frac{1}{2}$ reales, cantidad muy respetable si consideramos que fueron sólo cuatro meses los que dedicó a este negocio.

⁹⁴ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 212-231.

⁹⁵ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 212-214.

⁹⁶ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 261-265.

Cuadro 7

CAPITAL EMPLEADO POR VICENTE GARVISO EN LA COMPRA Y VENTA DE MERCANCÍAS EN EL PUERTO DE ACAPULCO, 1794-1795

Depósito de otros comerciantes foráneos para compra de mercancías a Garviso (comisión de más de 20%)	62 224 pesos
Inversiones de la compañía de Oteyza y Garviso	26 087 pesos ½ real
Utilidades que dejó el viaje (4 meses) (casi 12% de ganancia)	10 254 pesos 2 ½ reales

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 212-214.

Negocio en Guatemala

Al finalizar los negocios en Acapulco y aprovechando la apertura comercial recién establecida por la metrópoli, Garviso decidió ir a Guatemala. Partió de ese puerto por vía marítima y arribó al de Sonsonate. Llevaba una inversión de 41 284 pesos 1 ½ reales en mercancías, principalmente de Oriente, la que repartió no sólo en Sonsonate, sino en las poblaciones de Realejo y León.

Cierto tipo de mercancías fue adquirido por comerciantes guatemaltecos, a plazos, lo que le significaba a Garviso un ingreso asegurado de 42 012 pesos siete reales; otros productos como los sombreros de bejuco fueron dejados a consignación. Poco de lo que llevó Garviso retornó a la ciudad de México, consignándose como mercancía invendible, además de algunas menudencias que vendió en la misma Guatemala, siendo el valor de ambos conceptos de 4 340 pesos.⁹⁷ Los gastos realizados en el viaje y en la estancia, incluido el transporte de la mercancía, ascendieron a 3 996 pesos 5 ½ reales.

Resultaban a su favor 728 pesos 5 ½ reales, aunque señalaba que sus utilidades radicaban por un lado en el valor de las mercancías retornadas a México, en la mercancía dejada a consignación a los comerciantes guatemaltecos y en el abono que se le haría por la devolución del pago de almojarifazgo, al haber obtenido una sentencia a su favor y que *grosso modo* significaban cerca de 5 000 pesos.⁹⁸

⁹⁷ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 216.

⁹⁸ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 216; AGN, *Consulado*, caja 286, exp. 8, 24 f.

En el cuadro siguiente se observan los cálculos hechos por el propio Garviso para conocer la ganancia que obtuvo, que realmente fue poco significativa, aunque se elevaría si se recuperaba el pago del derecho de almojarifazgo y se efectuaba la venta de la mercancía con la que había retornado.

Cuadro 8

VENTA DE MERCANCÍAS REALIZADA POR VICENTE GARVISO
EN GUATEMALA, 1795

Inversión en mercancías para venta en Sonsonate, Realejo y León	41 284 pesos 1 ½ reales
Gastos realizados en el viaje a Guatemala	+ 3 996 pesos 5 ½ reales
Inversión total para Guatemala	= 45 280 pesos 7 reales
Mercancía invendible, retorno a la ciudad de México y venta al menudeo en Guatemala de algunos productos	+ 4 340 pesos
Total del cargo ⁹⁹	= 49 620 pesos 7 reales
Mercancía vendida a comerciantes guatemaltecos (para pago a plazos) entre ella dejada a consignación	42 012 pesos 7 reales
Haber de los gastos del viaje	+ 3 996 pesos 5 ½ reales
Haber de lo invendible y venta menudeo	+ 4 340 pesos
Total de la data ¹⁰⁰	= 50 349 pesos 4 ½ reales
Total del cargo	- 49 620 pesos 7 reales
Utilidad a su favor, según sus cuentas (1.45%)	= 728 pesos 5 ½ reales
Más utilidades de lo que se vendiera en la ciudad de México, y el abono de derechos reales calculado en 10% extra de utilidad si se recuperaba	5 000 pesos

Fuente: AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 214v-217v.

Los comerciantes guatemaltecos reembolsaron a Garviso, por la mercancía que le adquirieron, parte de su adeudo en producción. Se trataba de añil empacado en 67 zurroneos, los que fueron enviados por vía marítima a Acapulco y cuyo valor era de 22 723 pesos

⁹⁹ El cargo era el agregado de partidas o cantidades que resultan contra un sujeto, de que debe dar salida, satisfacción o descargo o debe en la contabilidad moderna, *Diccionario de autoridades*, v. I, edición facsimil, Madrid, Editorial Gredos, 1984.

¹⁰⁰ La data era la partida de las cuentas que se ponía para descargo de lo que se había recibido o como se dice actualmente haber, *Diccionario de autoridades*, v. II, *op. cit.*

tres reales. Este año fue el que posteriormente envió Garviso a España y que fue requisado en sus costas por los ingleses.

Afortunadamente la mercancía estaba asegurada y en Sevilla se llevaba el litigio, manejado por un comerciante de Cádiz, Matías de Mendiburu, al que Garviso había dado su poder con la esperanza de recobrar con la aseguradora parte del valor de la mercancía perdida, aunque eran tradicionales los retrasos para pagar el compromiso.¹⁰¹

La deuda restante, que tenían los comerciantes de Realejo y Sonsonate con Garviso, fue liquidada al almacén de Oteyza y Garviso, seguramente por una libranza, que era otro medio de pago.¹⁰² Como Garviso ya se hallaba en España, la cantidad fue cobrada por Oteyza.¹⁰³

Se observa que la mayoría de las operaciones comerciales realizadas por Garviso no eran de contado inmediato, sino a plazos, que fluctuaban de varios meses a un año o incluso más.

Los negocios de la compañía en el interior del territorio

Garviso se asoció con otro comerciante para ampliar los giros de la compañía y cubrir otras regiones. Éste fue Juan Antonio de Querejarzu, a decir de Garviso “un hombre perito e inteligente, con un conocimiento práctico y por su carácter mozo sumamente laborioso, especulativo y eficaz”.¹⁰⁴ Para realizar los negocios invirtieron 43 124 pesos, de los cuales Querejarzu aportó un capital de 7 000 pesos. Este dinero se utilizó para adquirir diversas mercancías para su venta en el interior del territorio, acordando Garviso y Querejarzu el reparto de utilidades por la mitad. El negocio consistía en que este último fuera como comerciante viandante recorriendo poblaciones hasta Durango, siguiendo el camino de “tierra adentro”. De la ciudad de México a Durango había una distancia de 234 leguas, equi-

¹⁰¹ AGN, *Consulado*, v. 185, exp. 1; AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 217v

¹⁰² Las libranzas eran letras de cambio que se formaban y giraban sin más fin, premio, ni intereses, que el de los negociantes y vecinos de un lugar pudieran disponer en otro sitio de las cantidades de dinero que necesitaban para sus negocios. Citado en Pedro Pérez Hertero. *Plata y libranzas...*

¹⁰³ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 212-231.

¹⁰⁴ AGN, *Consulado*, v. 219, exp. 1, f. 226v.

valente cada legua a 4.19 kilómetros, lo que nos da un total de 980 kilómetros,¹⁰⁵ mismos que recorrió Querejarzu hasta el punto de su destino, donde acomodó la mercancía sobrante. Antes de emprender su recorrido, Querejarzu había ido al puerto de Veracruz en octubre y noviembre de 1795 a comprar mercancía de Europa, que en esos momentos había en abundancia y a precios muy cómodos. Posteriormente, pasó a Puebla, donde adquirió ropa “de la tierra”, así como diversas mercancías “al costo y costas” en el almacén de Oteyza y Garviso en la ciudad de México.¹⁰⁶

Este trato concluyó a fines del año 1796, cuando España ya se encontraba en guerra con Inglaterra, estableciéndose el bloqueo naval, lo que significó ganancias extraordinarias, al escasear la mercancía de Europa y elevarse sus precios. Hay que recordar que Querejarzu adquirió la mercancía en un momento de abundancia y a precios muy razonables. Garviso calculaba que había tenido una ganancia neta de 30% en la venta de esta mercancía. Así, la utilidad obtenida en una operación de 43 124 pesos cinco reales, fue de 12 997 pesos tres reales, quedando una mitad para Querejarzu y la otra para Garviso.

Cuadro 9

ASOCIACIÓN DE VICENTE GARVISO CON JUAN ANTONIO QUEREJARZU PARA EL COMERCIO VIANDANTE, 1795 Y 1796

Inversión en el negocio para adquisición de mercancías	43 124 pesos
Utilidad obtenida repartida a mitad entre ambos socios (en un periodo de 15 meses) 30%	12 997 pesos tres reales

Fuente: AGN, *Consulado*, exp. 1, f. 226-226v.

Una vez concluidas las ventas, Querejarzu retornó a la ciudad de México pero llegó con la salud quebrantada, por lo que tuvo que retirarse a una hacienda en Temascaltepec, en donde se volvió de repente y al poco tiempo murió.

¹⁰⁵ Clara Elena Suárez Argüello, *op. cit.*

¹⁰⁶ AGN, *Consulado*, v 219, exp. 1, f. 260-260v.

Los negocios trasatlánticos

En 1796, Vicente Garviso marchó a España con el objeto de vender el azúcar adquirida al hacendado Yermo y el añil intercambiado en Guatemala, así como para comprar mercancía europea para enviar a la Nueva España. Aprovechó su viaje al puerto de Veracruz para dejarle a Juan Manuel Muñoz, comerciante y comisionista porteño, 20 bejuquillos¹⁰⁷ de oro que había comprado en la Nao de China y que no se habían vendido ni en México ni en Guatemala, por lo que consideró adecuado que Muñoz, el corresponsal de Vértiz en Veracruz, los mandara a La Habana para su venta.

Garviso embarcó su mercancía hacia Cádiz, pero desafortunadamente, como ya se ha dicho, la nave en la que iba su carga fue capturada por los ingleses cerca de las costas de España, perdiéndose una parte significativa de los productos que pensaba vender. Garviso se quedó en España hasta fines de 1802, dedicado a sus negocios¹⁰⁸ y seguramente en compañía de familiares, pues no hay que olvidar su origen navarro. Además, en todo este tiempo la guerra contra Inglaterra continuaba, lo que probablemente también le impidió un pronto retorno a la Nueva España. Respecto a la mercancía robada por los ingleses, todavía en 1805 continuaba a la espera de que el seguro le pagara la pérdida, estando pendiente del cobro una persona de su confianza en Sevilla.

Sin embargo, cuando Garviso arribó a la Nueva España, en 1802, se encontró con que su suegro Pedro de Vértiz había fallecido y que don Juan José de Oteyza había quedado como responsable de la casa de conductas. Ésta fue a la quiebra poco después. No sabemos con detalles cuáles fueron las causas exactas de la quiebra, pero creemos que fue debido a que en años anteriores la casa de conductas había tenido pérdidas en el negocio como asentista de la Corona.¹⁰⁹ Como el funcionamiento en la casa transportista era el depósito del dinero

¹⁰⁷ Cadenita de oro fabricada en China con que se adornaban el cuello las mujeres.

¹⁰⁸ Parece ser que era usual desde fines del siglo XVI, que, llevando plata, los comerciantes indios fueran a realizar operaciones comerciales a Cádiz y Sevilla, e incluso al resto de España. En Lutgardo García Fuentes, "Cambios en la demanda y monopolio de la oferta: un nuevo enfoque de las relaciones comerciales entre España y las Indias (1580-1630)", en Carmen Yuste (coord.), *Comercio marítimo colonial. Nuevas interpretaciones y últimas fuentes*, México, INAH, 1997, p. 149-163.

¹⁰⁹ AGI, *Audiencia de México*, 1575, n. 639, f. 1-4.

para su traslado entregando a cambio documentos tales como los conocimientos y las libranzas, muchos comerciantes y otros empresarios se vieron afectados con la quiebra por la pérdida del dinero que habían girado o depositado y con la esperanza de que llegaría seguro a su destino. La casa de Vértiz, como ya hemos mencionado, habría tenido una sólida reputación por más de 30 años.

El Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México organizó un “concurso de acreedores”, mismo que embargó todos los bienes de Oteyza para poder pagar a los individuos a quienes se había arrastrado a la quiebra, y encarceló a éste.

Entre esos bienes embargados se hallaban el almacén y la compañía comercial que Oteyza tenía con Garviso, mismos que después de un largo pleito fueron devueltos a éste, con costosas pérdidas para él.

Conclusiones

Este ensayo ha permitido acercarse a una compañía comercial y conocer su operación en el mundo novohispano de fines del siglo XVIII. Se ha descrito el origen de sus socios, así como su organización comercial, el tipo de negocios llevados a cabo, el capital manejado, las ganancias y las pérdidas obtenidas, así como las diversas relaciones que establecieron. Consideramos que si bien algunos puntos no son generalizables a toda la situación comercial de la Nueva España, sí se puede decir que muchos otros permiten observar el ámbito y el radio de operación de los negocios en ese periodo.

El tipo de operaciones realizadas, las diversas transacciones de compra-venta y los encargos de adquisición de mercancías por otros mercaderes fueron hechos comunes que manejaron también otros comerciantes de la época.

El análisis de esta compañía comercial en la Nueva España de fines del siglo XVIII, ya en el periodo del libre comercio, nos ha permitido comprender el tipo de negocios que se llevaban a cabo en esta época, que creemos no fue del todo distinto a las operaciones comerciales efectuadas bajo el sistema de flotas.

Al preguntarnos si el libre comercio influyó en el desarrollo de la compañía comercial, consideramos que si bien en la mayoría de sus operaciones en el mercado interno los negocios deben haberse efectuado en los mismos términos que antes del libre comercio, la rea-

lización del viaje a Guatemala le permitió a la compañía ampliar sus negocios al poder llevar a cabo intercambios comerciales con ese territorio e incluso realizar innovaciones al efectuar el transporte a Sonsonate por vía marítima, causa por la que Carlos IV privilegió a Garviso con el nombramiento de “oficial real honorario”.

Si es verdad, como Garviso menciona, que el viaje por vía terrestre a Guatemala tenía una duración de ocho a nueve meses, hay que destacar la importancia de que la realización del viaje por mar se llevara a cabo en sólo 12 días, lo que significaba un verdadero avance comercial.

Por su parte, los viajes hacia Veracruz o Acapulco o el que Garviso realizó a Cádiz eran bastante usuales, incluso desde antes de la operación del libre comercio. Era costumbre que los comerciantes españoles retornaran a su patria después de algunos años, para promover la venta de los productos americanos y establecer relaciones comerciales con comisionistas y mercaderes radicados en España. Tal fue el caso de Garviso que, además de llevar añil y azúcar para vender en España, dejó dinero a comisionistas en Madrid y Cádiz, para que a su retorno a la Nueva España le enviaran diversas mercancías para su venta.

También hay que considerar que si bien la compañía comercial se encontraba refaccionada por un comerciante miembro del consulado de la ciudad de México, las operaciones y los negocios fueron desarrollados por el socio menor, Vicente Garviso. En este caso nos preguntamos ¿hasta qué punto intervino Oteyza en el negocio? Por el análisis de los documentos, así como por la iniciativa de Garviso de realizar el viaje a Guatemala vía marítima y que sólo a él le fuera dado el privilegio de ser oficial real honorario, parece que Oteyza le tuvo suficiente confianza para que, sin su intervención, llevara a cabo libremente las operaciones comerciales. ¿Fue éste un caso excepcional o fue común que los socios capitalistas otorgaran a sus socios libertad de acción? Respuesta que sólo podremos responder en el futuro, después del examen de otras compañías comerciales.

Destaca que las operaciones realizadas por la compañía no fueron liquidadas al contado, sino en lapsos de meses y a veces de años, lo que por otra parte parece que fue una situación usual en el comercio colonial, aunque implicara una disminución en las ganancias.

Llama la atención la diversidad de métodos usados en la compañía comercial, que iban desde tener un almacén para el depósito

de diversas mercancías, la adquisición de productos en la propia ciudad de México, los viajes a otras plazas para conseguir géneros a precios más atractivos, la asociación con otros comerciantes para ejercer el comercio viandante, la ubicación de artículos en poblaciones diversas, la inversión en giros comerciales de menor envergadura y los negocios con cualquier tipo de productos, entre otros. Ello implicaba que las circunstancias aún no permitían la especialización en ciertos ramos de producción y que los procedimientos seguidos eran muy variados para asegurar las ganancias.

Este género de negocios implicaba riesgos, que se incrementaban en circunstancias de guerra, tal como fue el caso de la mercancía capturada por los ingleses a Garviso. Aunque se trataba de disminuir los riesgos por medio de seguros, los trámites para recuperar lo perdido eran complicados y si se lograba recuperar algo era cuestión de años.

No obstante habrá buenas oportunidades, como en el costo de Querejarzu, el comerciante que se asoció con Garviso, que a su arribo a Veracruz pudo obtener la mercancía a precios muy bajos dado a que había una gran oferta y poca demanda, aunque poco después, en el comercio viandante que realizó hacia el norte, la pudo revender con ganancias considerables, al presentarse una gran escasez de efectos en México debido al bloqueo naval que habían impuesto los ingleses.

Parece ser que los diversos negocios que realizó esta compañía comercial le permitieron una ganancia satisfactoria, aunque hay que llamar la atención en que el porcentaje de ganancia en cada operación fue muy distinto. Desde 30% que obtuvo en el comercio viandante debido a una situación coyuntural como fue el bloqueo naval, a 8% de utilidad en la venta del aguardiente y del vino. Así, las utilidades en cada negocio variaban mucho, dependiendo en buena medida de las circunstancias del mercado, así como del plazo para los pagos de las mercancías. Es evidente que la compañía comercial no obtuvo el mismo beneficio con la mercancía dejada a consignación en Guatemala, comparándola con la venta de sebo efectuada de manera inmediata en la ciudad de México o la larga espera que sufrió Garviso para recuperar por medio del seguro parte de la inversión que realizó en el azúcar y el añil que capturaron los ingleses. Podemos concluir que el negocio comercial fue bastante azaroso, al no saber a ciencia cierta la ganancia que se esperaba, ya

que parece ser que en esta época las situaciones fueron bastante impredecibles. Es probable que el análisis del funcionamiento de otras compañías comerciales en la América colonial nos permita determinar de una manera más precisa en qué rango se ubicaban las ganancias y si en su funcionamiento había un riesgo elevado.

Hay que destacar el amplio ámbito geográfico en que se daban las operaciones comerciales: las relaciones establecidas entre diversos comerciantes ubicados en los distintos puntos cardinales de la Nueva España, y más allá de ella, permiten decir que había una estrecha relación comercial, y no obstante que los tiempos eran lentos, seguramente eran eficientes y operativos para aquella época. Lo mismo se puede decir en cuanto al servicio del transporte y los diversos instrumentos crediticios que conciliaban, por un lado, la escasez de liquidez y el costo del transporte del dinero.

En el periodo colonial circulaba mucha mercancía, no sólo de origen nativo y fabricada en distintos puntos del territorio novohispano, sino de importación, que además de incluir a Europa y el Oriente abarcaba productos de diversas regiones americanas. El mundo comercial de aquel entonces no era estrecho y se observa que había sólidos vínculos comerciales.

Para concluir hay que resaltar también la importancia de los lazos de parentesco, amistad, compadrazgo y paisanaje que fueron fundamentales para los negocios de esa época, cimentados todos ellos en la confianza, lo que permitió la realización de operaciones con una elevada inversión.

FUENTES

AGN Archivo General de la Nación

ANCM Archivo de Notarías de la Ciudad de México

MNM Museo Naval de Madrid

AGI Archivo General de Indias

BIBLIOGRAFÍA

- ARCILA FARIAS, Eduardo, *Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España. I. Ideas económicas, comercio y régimen de comercio libre*, México, SepSetentas, 1974.
- ARNOLD, Linda, *Burocracia y burócratas en México, 1742-1835*, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, Grijalbo, 1988.
- BERNAL, Antonio Miguel, “Libre comercio (1778): un primer ensayo de modelo general”, en Joseph Fontana, *El comercio libre entre España y América (1765-1824)*, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987.
- BRADING, David, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1971.
- CLINE, Howard F. (ed.), “Guide to Ethnohistorical Sources”, en *Handbook of Middle American Indians*, Austin, University of Texas Press, 1972.
- DELGADO RIBAS, José María, “Las Indias españolas en el siglo XVIII y su emancipación”, en *Historia de España*, v. 8, Barcelona, Planeta, 1995.
- Diccionario de autoridades*, 2 v., Madrid, Editorial Gredos, 1984.
- Diccionario de la lengua española*, Madrid, Real Academia Española, 1970.
- FISHER, John R., *Relaciones económicas entre España y América hasta la independencia*, Madrid, Editorial Mapfre, 1992.
- FLORESCANO, Enrique y Fernando Castillo (comps.), *Controversia sobre la libertad de comercio en Nueva España, 1776-1818*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1975.
- FLORESCANO, Enrique y Margarita Menegus, “La época de las reformas borbónicas y el crecimiento económico (1750-1808)”, en *Historia general de México. Versión 2000*, México, El Colegio de México, 2000.
- FONSECA, Fabián de y Carlos de Urrutia, *Historia General de Real Hacienda*, México, Imprenta de Vicente García Torres, 1849, edición facsimilar, México, Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1978.
- GARCÍA BAQUERO, Antonio, *Cádiz y el Atlántico, 1717-1778*, Cádiz, Diputación Provincial de Cádiz, 1988.
- GARCÍA FUENTES, Lutgardo, “Cambios en la demanda y monopolio de la oferta: un nuevo enfoque de las relaciones comerciales entre España y las Indias (1580-1630)”, en Carmen Yuste (coord.), *Comercio marítimo colonial. Nuevas interpretaciones y últimas fuentes*, México, INAH, 1997.
- GELMAN, Jorge Daniel, “Sobre el carácter del comercio colonial y los patrones de inversión de un gran comerciante en el Río de la Plata en el

- siglo XVIII”, en *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 3ª serie, n. 1, 1er. semestre de 1989.
- GÜEMESPACHECO DE PADILLA, Juan Vicente *et al.*, *El comercio exterior y su influjo en la economía novohispana (1793)*, Colección de Documentos para la Historia del Comercio Exterior de México, t. IV, México, Publicaciones del Banco de Comercio Exterior, 1960.
- MARICHAL, Carlos, *La bancarrota del virreinato. Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810*, México, Fideicomiso de Historia de las Américas, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, 1999.
- MORFI, fray Agustín de, *Viaje de Indias y diario del Nuevo México*, México, Vito Alessio Robles Editor, 1933.
- PÉREZ HERRERO, Pedro, “El reglamento para el comercio libre de 1778 y la Nueva España: los cambios en los mecanismos de control económico utilizados por los comerciantes del Consulado de México”, en Antonio Miguel Bernal (coord.), *El “comercio libre” entre España y América (1765-1824)*, Madrid, Fundación Banco Exterior, 1987.
- _____, *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, México, El Colegio de México, 1988, p. 209-215.
- REAL DÍAZ, José Joaquín y Manuel Carrera Stampa, *Las ferias comerciales de Nueva España*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, s/a.
- Reglamento y aranceles reales para el comercio libre de España a Indias de 12 de octubre de 1778*, Madrid, Imprenta de Pedro Marín, Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Sevilla, 1978.
- ROMANO, Ruggiero, *Moneda, seudomoneda y circulación monetaria en las economías de México*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.
- SÁNCHEZ DE TAGLE, Esteban, Ana Rita Valero *et al.*, *Padrón de frentes*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Históricas, 1997.
- SANTAMARÍA, Francisco J., *Diccionario de mejicanismos*, México, Editorial Porrúa, 2000.
- SOCOLOW, Susan, “Economic Activities of the Porteños Merchants: the Vice-regal Period”, en *Hispanic American Historical Review*, 55:1, 1975, p. 1-24.
- SOUTO, Matilde, *Mar abierto. La política y el comercio del Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México, El Colegio de México, Instituto Mora, 2001.
- STEIN, Stanley J., “Tending the Store: Trade and Silver at the Real de Huautla, 1778-1781”, en *Hispanic American Historical Review*, 77: 3, 1997, p. 377-407.

SUÁREZ ARGÜELLO, Clara Elena, *Camino real y carrera larga: la arriería en la Nueva España durante el siglo XVIII*, México, CIESAS, 1997.

VALLE PAVÓN, Guillermina del, *El Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827*, tesis para optar por el grado de doctor en Historia, México, El Colegio de México, 1997.

———, “Oposición de los mercaderes de México a las reformas comerciales mediante la resistencia de otorgar crédito a la Corona”, en C. Yuste y Matilde Souto (coords.), *El comercio exterior de México, 1713-1850*, México, Instituto de Investigaciones José María Luis Mora, Instituto de Investigaciones Históricas, UNAM, Universidad Veracruzana, 2000.

———, “Antagonismo entre el Consulado de México y el virrey Revillagigedo por la apertura comercial de la Nueva España”, en *Estudios de Historia Novohispana*, v. 24, México, 2001.

Artículo recibido el 17 de septiembre de 2002 y aprobado el 7 de mayo de 2003