

LOS COMERCIANTES MAYORISTAS DE ZACATECAS EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVII: RIQUEZA Y PODER

Elisa Itzel GARCÍA BERUMEN

Unidad Académica de Historia, Programa de Licenciatura
Universidad Autónoma de Zacatecas
elisa_itzel@hotmail.com

El estudio del comerciante provincial en Nueva España continúa siendo una de las grandes lagunas historiográficas, no sólo para el siglo XVII, sino para toda la época colonial en su conjunto. De hecho, los limitados conocimientos que aún tenemos acerca del tema, han contribuido a extender la perspectiva con la que suele ver la historiografía a la elite mercantil de la ciudad de México.¹ En esa perspectiva, y dado el objeto de su estudio, el comerciante provincial ha sido enfocado en términos de su dependencia al crédito mercantil de la ciudad de México y, en concreto los comerciantes asentados en los centros y reales de minas, como intermediarios pasivos entre los mercaderes capitalinos y los mineros. Una visión que, sin embargo, no permite destacar el papel activo que jugaron los comerciantes provinciales dentro de su localidad y cómo supieron aprovechar las ventajas que les ofreció su relación crediticia con los almaceneros de la capital para conseguir un lugar destacado en su sociedad.

Las investigaciones que tenemos sobre el comerciante provincial novohispano, aunque escasas, permiten cuestionar la imagen dominante en la historiografía, pues en su análisis es posible entrever el

¹ Por citar sólo algunas obras clásicas véanse para el siglo XVII, José Francisco de la Peña, *Oligarquía y propiedad en Nueva España (1550-1624)*, México, FCE, 1983; y Louisa Schell Hoberman, *Mexico's Merchant Elite 1590-1660: Silver, State and Society*, Durham, Duke University Press, 1991. Para el siglo XVIII: David Brading, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, FCE, 1975 [1ª ed. en inglés, en 1971]; John E. Kicza, *Empresarios coloniales. Familia y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*, México, FCE, 1986 [1ª ed. en inglés, 1983]; Christiana Renate Borchart de Moreno, *Los mercaderes y el capitalismo mercantil en México (1750-1778)*, México, FCE, 1984; Pedro Pérez Herrero, *Plata y Libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, México, El Colegio de México, 1988.

carácter dinámico de las redes crediticias que ligaron a la capital del virreinato con la provincia y, de igual modo, cómo a través de ellas los comerciantes provinciales, además de obtener beneficios particulares, impulsaron el desarrollo de sus economías locales. De hecho, para el siglo XVII, en algunos estudios para los casos de Aguascalientes,² Guadalajara,³ Querétaro,⁴ la Mixteca Alta,⁵ y Campeche,⁶ se ha puesto de relieve 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 sectores de su economía, e incluso más allá de su localidad. Sin embargo, los comerciantes no constituyen el tema central en esas investigaciones y su acercamiento a ellos, por lo mismo, no deriva de un minucioso análisis del grupo mercantil al que se hace referencia ni de sus estrategias y prácticas financiero-mercantiles. En este sentido, aunque los autores coinciden en que el éxito de los comerciantes se tradujo en riqueza y poder a nivel local o regional, poco podemos decir todavía respecto al valor de sus fortunas y sobre su influencia y participación en el gobierno de su localidad.

El propósito de este trabajo es contribuir al conocimiento de los comerciantes mayoristas de Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVII, y a través de ellos a los comerciantes asentados en provincia durante esa centuria, en especial en los centros y reales de minas. Para ello me detendré en el análisis de sus prácticas financiero-mercantiles y sus estrategias de inversión que les permitieron amasar fortunas nada desdeñables; y en la influencia y participación que tuvieron en el poder local gracias a su éxito en el comercio.⁷ Pretendo mostrar que estos mayoristas, más que agentes pasivos de los co-

² Beatriz Rojas, *Las instituciones de gobierno y la elite local. Aguascalientes del siglo XVII hasta la independencia*, México, El Colegio de México, Instituto Mora, 1998.

³ Thomas Calvo, *Guadalajara y su región en el siglo XVII. Población y economía, Guadalajara*, México, H. Ayuntamiento de Guadalajara-CEMCA, 1992.

⁴ John C. Super, *La vida en Querétaro durante la Colonia, 1531-1810*, México, FCE, 1983.

⁵ María de los Ángeles Romero Frizzi, *Economía y vida de los españoles en la Mixteca Alta: 1519-1720*, México, INAH-Gobierno del Estado de Oaxaca (Colección Regiones de México), 1990.

⁶ Manuela Cristina García Bernal, "La elite mercantil de Campeche (1590-1625)" en Luis Navarro García (coord.), *Elites urbanas en Hispanoamérica*, Sevilla, Universidad de Sevilla, 2005, p. 29-48.

⁷ El presente trabajo se apoya en algunos de los resultados de una investigación más amplia en la que fueron analizadas con profundidad las trayectorias mercantiles de un grupo de 40 mayoristas locales que desarrollaron sus actividades desde la década de 1650 hasta los primeros años del siglo XVIII. Elisa Itzel García Berumen, *Los grandes comerciantes de Zacatecas*

merciantes mexicanos, aprovecharon las oportunidades que les ofreció esta relación para conseguir un lugar prominente en su localidad, como lo evidencian sus patrimonios y participación en el cabildo. Hay que señalar que el periodo elegido estuvo marcado por el sensible declive que experimentó la producción de plata en el centro minero desde 1635 hasta 1670, seguido por su recuperación y bonanza (1670-1690) y, al final de la centuria, por un breve estancamiento de la misma (1690-1705).

Los comerciantes de Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVII

Como uno de los principales centros mineros de la Nueva España, Zacatecas mantuvo un intenso tráfico mercantil, llegando a convertirse no sólo en el principal destino del septentrión desde finales del siglo XVI y principios del XVII, sino también en un importante centro de distribución del Norte.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,⁹ impulsaron, desde épocas muy tempranas, el desarrollo de redes de comunicación que permitieron la salida de la plata zacatecana hacia los distintos puntos del virreinato y también hacia el exterior, y la entrada al centro minero de los alimentos, mercancías e insumos indispensables para su subsistencia. Pues si bien Zacatecas muy pronto pudo abastecerse de carne, otros productos como los granos, legumbres, textiles o la cerámica, entre otros, llegaban de diferentes localidades y regiones del virreinato, como Querétaro, Michoacán, Puebla y México; del exterior, proveían algunos de los insumos elementales para la minería como el

en la segunda mitad del siglo XVII, tesis de maestría, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad Nacional Autónoma de México, 2007.

⁸ Peter J. Bakewell, *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1700)*, México, FCE, 1984 [1ª ed. en inglés, 1971], p. 305. Si bien el descubrimiento de ricos yacimientos de plata en Parral hacia 1630, le arrebató la primacía a Zacatecas, por un corto tiempo, como primer centro minero y como punto de enlace comercial.

⁹ Zacatecas jugó un papel crucial en el descubrimientos de otros centros y reales mineros como Sombrerete (c. 1555), Avino (1558), Nieves (1564), Mazapil (1568), San Demetrio y Fresnillo (1566), Charcas (1574), Sierra de Pinos (1593) y Ramos (1608), 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. José Enciso Contreras, *Zacatecas en el siglo XVI. Derecho y sociedad colonial*, México, Ayuntamiento de Zacatecas, Universidad de Alicante, Instituto Zacatecano de Cultura, 2000, p. 63-64.

azogue, el hierro y el acero. En suma, el centro minero se convirtió en el eje articulador de un extenso espacio económico y uno de los puntos de tránsito obligados de la red de comunicaciones de la Nueva España.¹⁰ El importante flujo mercantil con estas y otras zonas de la Nueva España promovió también la llegada de un número considerable de comerciantes que veía en el centro minero la oportunidad de hacer una fortuna en poco tiempo.¹¹

En Zacatecas el comercio fue sin duda la segunda actividad económica en importancia después de la minería. Prueba de ello es el gran número de establecimientos comerciales que había en la ciudad en el siglo XVII: ya en las primeras décadas de la centuria, cuando el centro minero continuaba disfrutando de un periodo de bonanza, llegaron a alcanzar un total de 99 en 1621,¹² pero como el número de locales comerciales mantuvo siempre una estrecha relación con los niveles que alcanzara la producción de plata, una vez comenzado su declive, después de 1635, éstas comenzaron a disminuir, si bien no de forma dramática, y al parecer no llegaron a ser menos de 70 los locales comerciales que había en la ciudad en algunos años de las décadas de 1640-1650.¹³ Aunque no se han localizado series completas para los años posteriores, estos datos nos sugieren que si bien no aumentó el número de tiendas en la siguiente década, cuando menos tampoco pudieron haber descendido mucho más, pues los años más difíciles por los que atravesó la producción de plata y la economía de la ciudad se situaron, precisamente, entre las décadas de 1640 y 1650. Cuando la producción de plata en el centro minero volvió a aumentar, se incrementó de nuevo el número de establecimientos en la ciudad, si bien sólo tenemos datos para los primeros años del siglo XVIII: en 1710 se reportaron 85 tiendas 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.¹⁴

¹⁰ Frédérique Langue, *Los Señores de Zacatecas. Una aristocracia minera del siglo XVIII novohispano*, México, FCE, 1999, p. 26.

¹¹ Enciso señala que hacia mediados de la década de 1580, el comercio, sobre todo el de importación, llegó a ser tan próspero que el número de tiendas establecidas en Zacatecas sumaban por entonces cerca de cien. Enciso, *Zacatecas...*, p. 471.

¹² Bakewell, *Minería...*, p. 112.

¹³ Archivo Histórico del Estado de Zacatecas [en adelante AHEZ], Ayuntamiento, *Comercio*, caja 1, exps. 1646-09-08; 1647-02-12; 1649-05-12; 1650-05-11.

¹⁴ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, caja 2, exp. 1710.

Ahora bien, el análisis de la estructura del comercio en Zacatecas en el siglo XVII revela que si bien el término “mercader” fue utilizado 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, había una clara diferencia entre el grupo de mayoristas locales y el de los minoristas.¹⁵ Las fortunas que les producía su comercio fue, sin duda, la principal característica que marcó una distancia entre estos dos grupos: 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.¹⁶ Pero también había otros elementos importantes, además de la fortuna, que marcaron una frontera entre estos dos grupos y que conviene anotar brevemente: el minorista¹⁷ tenía un capital limitado de inversión que generalmente no rebasaba los 10 000 pesos como máximo, 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.¹⁸

¹⁵ Hasta mediados del siglo XVIII el término de “mercader” empieza a ser remplazado por otros más especializados: John Super en Querétaro (*La vida...*, p. 108), y Beatriz Rojas en Aguascalientes (*Las instituciones...*, p. 139, n. 5).

¹⁶ Algunos cronistas de la época, como el obispo don Alonso de la Mota y Escobar (1602-1605) o Pedro de Valencia (1608), ya se referían también a esa distancia que separaba a unos de otros y que relacionaron, sobre todo, al nivel de trato y a los caudales amasados por el comercio. Las impresiones del obispo, por ejemplo, resultan significativas en este sentido: los capitales de inversión que tenían los mercaderes en sus establecimientos comerciales —dice— podían ir de los 2 000 pesos como la cantidad más pequeña a su parecer (aunque seguramente las había más ínfimas) y alcanzar los 30 000 pesos en las tiendas de los comerciantes de mayor caudal. Para De la Mota, estos últimos llegaron a amasar fortunas que iban de los 20 000 a los 40 000 pesos, e incluso se refirió a tres o cuatro comerciantes que alcanzaron los 100 000 pesos. Otra diferencia que aducía era que mientras “los mercaderes de menos valor y caudal” atendían personalmente sus tiendas, “los más ricos” tenían en ellas a mozos y criados españoles. Alonso de la Mota y Escobar, *Descripción geográfica de los Reinos de Nueva Galicia, Nueva Vizcaya y Nuevo León* (1603), México, Pedro Robredo, 1940; Pedro de Valencia, *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 *Pedro de Valencia. Obras Completas*, dirigida por Gaspar Morocho Gayo, Colección Humanistas Españoles, núm. 11.

¹⁷ Algunos de los apelativos con los que eran designados los minoristas de Zacatecas en este periodo, atendiendo a las diferentes modalidades de su comercio, eran los siguientes: tendero, pulpero, mercader de menudencias, dueño de tendejón y puestero, si nos referimos a los establecidos; el de mesillero y chiquigüitero, para los semiambulantes y ambulantes.

¹⁸ Hemos encontrado que algunos de estos minoristas (sobre todo cuando experimentaban un cierto incremento de su actividad mercantil), llegaron a acceder al financiamiento de los mercaderes de la ciudad de México. Sin embargo, el nivel de trato que mantuvieron con

El mayorista local, en cambio, realizaba operaciones de compraventa de mercancías por grandes montos y su distribución para reventa podía ir, según los registros que se hicieron ante notario,¹⁹ desde 100 pesos como la cantidad más pequeña, hasta los 10 000 y 20 000 pesos las más grandes, en promedio. Aparte de su elevado giro mercantil, el mayorista también se diferenció del minorista por sus amplias redes financiero-mercantiles, sus múltiples fuentes de financiamiento y su acceso a cargos estratégicos dentro del ayuntamiento o en diversas instituciones religiosas. Precisamente su respaldo económico, la extensión de sus redes crediticias, y muchas veces un cargo público que lo avalaba, le permitió acceder al crédito mercantil de la ciudad de México por montos muy elevados, que fluctuaron entre los 10 000 hasta los 50 000 pesos.²⁰ Un financiamiento que les permitió participar en el rescate de plata a gran escala, otra de las actividades que lo caracterizaron.

Los mayoristas zacatecanos que aquí analizamos eran comerciantes independientes, es decir, actuaban por cuenta propia, aunque algunos de ellos también se desempeñaron, al mismo tiempo, como encomenderos mercantiles de mayoristas de la ciudad de México, manejando grandes cantidades de pesos y mercancías en nombre de aquellos, por cuya labor recibían una comisión. A sus prácticas financiero-mercantiles, sobre las que cimentaron sus fortunas, y a su influencia y participación en el poder local, dedicamos las siguientes líneas.

Posición económica y diversificación de inversiones

Aunque la “riqueza” constituye una de las principales características de los comerciantes mayoristas analizados, debido a las grandes dificultades que presentan las fuentes para establecer las fortunas de los comerciantes,²¹ más allá de las cifras que puede arrojar un inven-

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.

¹⁹ En la época el término de “notario” se aplicaba exclusivamente al notario eclesiástico, pero aquí lo emplearemos en su acepción moderna como sinónimo de escribano.

²⁰ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo IV).

²¹ Primero, por las limitaciones que encontramos en las fuentes para establecer el nivel de fortuna: son muy pocos los inventarios de bienes que se conservan, y las memorias testamentarias son el resultado de momentos circunstanciales muy precisos, además de que un

tario de bienes, se consideraron otros elementos igualmente importantes para determinar su posición económica, como son un elevado giro mercantil, acceso a varias fuentes de financiamiento, la diversificación de inversiones e intereses económicos y la extensión de las actividades financiero-mercantiles en una amplia zona geográfica. Cada uno constituía un requisito indispensable para alcanzar el éxito en los tratos y contratos de un mayorista y para ir incrementando su capital comercial, pero fue el conjunto de todos ellos lo que permitía la consolidación de una fortuna. Y sólo gracias a ésta última fue como los comerciantes pudieron participar en el gobierno de la ciudad y establecer redes sociales que los vincularon con miembros de la elite zacatecana y con las autoridades locales y reales, los otros dos ingredientes que afirmaban la riqueza de un mayorista local, y que distinguieron al grupo mercantil de nuestro estudio.

Ahora bien, a pesar de que no es posible llegar a conocer a cuántos ascendían las fortunas de todos los mayoristas locales de la muestra, sobre todo por la falta de precisión sobre su caudal en algunos de sus testamentos (muy pocos inventarios de bienes han llegado hasta nuestros días), la mayoría de los comerciantes sí se aseguró de asentar en ellos el grueso trato de mercancías y la intensa actividad crediticia que tuvieron en el centro minero, así como en otros reales de minas, villas y ciudades. 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...".²² Éste fue el

buen número de ellos presentaban lagunas importantes en la información. Nos referimos, por ejemplo, a testamentos 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 no 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 la cifraba.

²² AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14. En la biografía que hace Thomas Hillerkuss sobre Juan de Infante, el autor señala que el comerciante pudo haber llegado a amasar una fortuna considerable, de entre 120 000 y 150 000 pesos, gracias a su éxito en el

lugar común de los mayoristas zacatecanos al referirnos sus actividades mercantiles y crediticias en las memorias testamentarias.

En suma, y aunque no siempre sea posible precisar el caudal de los mayoristas zacatecanos, testimonios como el de Infante, donde los comerciantes reconocen su elevado nivel de trato y las grandes sumas de que eran acreedores, reflejan los importantes caudales que estos manejaban y que les permitirían amasar una fortuna. Así lo develan, por ejemplo, los patrimonios de los comerciantes que dejaron constancia de ellos, tal y como puede apreciarse en el siguiente cuadro, en el que presentamos las fortunas de 15 comerciantes zacatecanos (en el listado figuran un total de 14 fortunas ya que una es compartida entre dos comerciantes, uno de los cuales, por cierto, es mujer) que desarrollaron sus actividades entre las décadas de 1650-1720.²³ Se han incluido en la lista a dos comerciantes cuya fortuna es menor a los 25 000 pesos, porque en el caso del mercader Antonio Gaudín, se trata de una memoria testamentaria todavía reciente de su trayectoria; y en el caso de José de Monreal, el caudal que se registra es aquel que tenía antes de contraer matrimonio con una rica viuda cuyo patrimonio (probablemente cercano a los 50 000 pesos) fue acrecentado por el mercader a lo largo de 25 años en más de 160 000 pesos (véase cuadro en la página siguiente).

Desafortunadamente, la falta de conocimientos acerca del nivel de fortuna de otros comerciantes provinciales novohispanos del siglo XVII²⁴ impidió hacer paralelismos que arrojaran luz respecto al grado de riqueza que presentaban los mayoristas de Zacatecas. Y,

comercio. La aproximación que hacemos sobre su caudal en el Cuadro, se apoya en los datos arrojados por su testamento de 1716 y en ella no fueron contabilizados los bienes que no fueron valuados ni las deudas incobrables o no especificadas.

²³ Para cuantificar el valor de sus fortunas se siguió un procedimiento rudimentario de sumas y restas, sin contabilizar los bienes que no fueron valuados o los débitos no especificados: primero fueron calculados únicamente los bienes muebles e inmuebles valuados 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.

²⁴ Algunos de los autores que han abordado el estudio del comerciante provincial novohispano del siglo XVII no hacen observaciones concretas sobre la fortuna de los comerciantes que estudian [Super, *La vida...*], o bien se remiten a casos excepcionales de ciertos comerciantes o familias mercantiles [Calvo, *Guadalajara...*, p. 372-396; Rojas, *Las instituciones...*, p. 138], o lanzan aproximaciones muy generales sobre los caudales que pudieron amasar, pero éstas no se desprenden de un análisis de los patrimonios del grupo mercantil al que se refieren [Romero, *Economía...*, p. 219].

FORTUNA DE 15 MAYORISTAS DE ZACATECAS, 1650-1710

<i>Comerciante*</i>	<i>Fortuna</i>	<i>Observaciones</i>
Domingo de Arana (1640-1656)	68 000 pesos 1656)	Último testamento realizado el mismo año de su muerte.
José de Arroyo Santervas (1660-1690)	25 513 pesos 1 tomin (1690)	Último testamento realizado tres años antes de su muerte.
Diego Cid de Escobar (1680-1694)	36 165 pesos 2 tomines (1694)	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.
Antonio Gaudín (1687-1706)	22 815 pesos 3 tomines (1698)	Inventario de bienes por matrimonio.
Juan de Infante (1672-1723)	48 450 pesos (1716)	Testamento presentado por el nieto del mercader.
Melchor Martínez (1670-1690)	37 000 pesos (1674)	Inventario de bienes por matrimonio.
Francisco de Medrano (1680-1697)	26 313 pesos (1697)	Testamento presentado por la esposa del mercader a su muerte.
José de Monreal (1656-1681)	21 000 pesos (1657)	Cesión de herencia (1685)
Andrés Roldán Ponzan (1677-1702)	27 000 pesos (dinero destina- do a obras pías)	Último testamento realiza- do por el mercader 3 o 4 años antes de su muerte.
Tomás Ruiz Vallejo (1700-1734)	28 097 pesos 7 tomines (1734)	Inventario de bienes por muerte del mercader.
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.
José de Villarreal (1650-1683)	(+) 140 000 pesos (1681)	Último testamento tres años antes su muerte.
Pedro Villegas de Cevallos (1685-1719)	53 934 pesos (1719)	Inventario de bienes por muerte de la esposa.

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.

* Las fechas que están entre paréntesis, debajo del nombre de cada uno de los comerciantes, indican el periodo en el que aproximadamente estuvieron desarrollando sus actividades financiero-mercantiles en el centro minero.

por lo mismo, retomamos la propuesta de Louisa Hoberman, quien formuló una tabla de valoración del grado de riqueza de los comerciantes mexicanos (1602-1660), en la que establece 7 niveles: desde lo que consideró el comerciante “pobre” hasta el “rico” y “millonario”, con capitales que podían ir desde los mil pesos, o menos, hasta el millón de pesos.²⁵ La posición que en ella ocuparía el grupo mercantil mayorista de Zacatecas se ubicaría entre los niveles del “rico” y el “muy rico” comerciante, es decir, el tercero y cuarto nivel de riqueza propuesto, con patrimonios que oscilaron entre los 25 000 y 90 000 pesos. Incluso algunos mayoristas zacatecanos llegaron a concentrar fortunas excepcionales, superiores a los 100 000 pesos, que los colocarían dentro del grupo de los millonarios (el segundo nivel de riqueza, después de los multimillonarios).

Además de los comerciantes que hemos listado en el cuadro, cabe señalar que referencias secundarias también dan prueba de la fortuna de otros comerciantes pese a no ofrecer una cifra concreta de sus caudales. Por ejemplo, los comerciantes Alonso de Quintanilla y Heredia, José de Villaurrutia y Juan Antonio de Montalvo, regresaron a la ciudad de México, de donde procedían los tres antes de llegar a Zacatecas, para seguir con sus actividades financiero-mercantiles en 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.²⁶ Teresa Huerta señala que 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.²⁷ Juan Antonio de Montalvo hizo lo propio también en esta época, como de ello da cuenta su propio hermano, el comerciante

²⁵ Ciertamente las fortunas que llegaron a tener los más ricos comerciantes de México no pueden compararse con las que construyeron los comerciantes zacatecanos y, en general, con las de los comerciantes provinciales, sin embargo Hoberman dejó un amplio margen entre las fortunas al momento de considerar los 7 niveles económicos.

²⁶ María Teresa Huerta, “Comerciantes en tierra adentro, 1690-1720”, en *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVII*, coordinado por Guillermina del Valle Pavón, México, Instituto Mora, 2003, p. 24.

²⁷ Huerta, “Comerciantes...”, p. 23.

Gaspar de Montalvo, quien fuera su socio durante algunos años en varias empresas financiero-mercantiles.²⁸ Estos casos nos permiten insistir en que la riqueza de los comerciantes no puede medirse exclusivamente con las cifras que pudieran arrojar los inventarios de bienes o las reseñas testamentarias. Más importante nos ha parecido preguntarnos en dónde estuvieron fincadas las fortunas de los mayoristas zacatecanos, es decir, cuál fue la base de su economía y el motor que impulsó sus actividades económicas.

Las fortunas de los mayoristas zacatecanos estuvieron cimentadas en los tratos mercantiles y el crédito. Es decir, en la comercialización al mayoreo, y también al por menor, de géneros de importación de Europa y Asia, que en la época se conocían como “de China y Castilla”, y de una amplia gama de productos novohispanos o “de la tierra”;²⁹ y en el adelanto de moneda, mercancías e insumos a crédito a una clientela diversa, conformada principalmente por mineros y hacendados, otros mayoristas y aviadores locales, dueños de recua y comerciantes de pequeño giro, con quienes realizaban operaciones crediticias a gran escala.

Los comerciantes de la ciudad de México fueron los principales proveedores de mercancías y moneda de los mayoristas zacatecanos, como en menor medida lo serían también algunos ricos mercaderes poblanos. 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. Aunque un comerciante llegaba a generar confianza en su proveedor después de un largo tiempo de negociación, fue mucho más frecuente que se le

²⁸ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, f. 140v-144v, 147-153 y 156-161.

²⁹ Los principales productos de importación y los novohispanos que manejaron los mayoristas locales, son aquellos que Bakewell identificó como los de mayor demanda en el centro minero. Entre los cultivados o elaborados en Nueva España se encontraban 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; y el chícharo o guisante de Río Grande. Otros artículos “de la tierra” de gran consumo eran los textiles de Puebla y Campeche; el jabón de Puebla; los productos de cuero de Aguascalientes, Michoacán y en particular de Sayula; y la cerámica de Guadalajara y Michoacán. Los géneros de importación eran igualmente muy variados, pero destacaban sobre todo algunos insumos como el hierro y el acero, indispensables para el sector minero o los textiles de Europa y Asia. Bakewell, *Minería...*, p. 108-109.

confiriera gracias a la intermediación de los agentes de los mayoristas de la ciudad de México, quienes los afianzaban frente a sus representantes, siempre y cuando fueran solventes. Por tanto, 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.³⁰ De ahí que fueran los mayoristas locales quienes pudieran concentrar gran parte del crédito mercantil de la ciudad de México que llegaba a Zacatecas, mientras que los comerciantes de pequeño giro tenían que conformarse generalmente con el financiamiento que les proporcionaran los financieros locales así como también muchos de los mineros y hacendados del distrito, pues aún cuando los más ricos mineros, que eran contados, podían llegar a tener tratos directos con los mercaderes de la capital, sus problemas financieros los obligaron continuamente a depender del crédito de los mayoristas zacatecanos.³¹

En suma, la relación con los grandes mercaderes de la ciudad de México les dio acceso a mercancías y moneda que comercializaban y con la que financiaban las actividades de otros aviadores locales, comerciantes de pequeño giro, mineros y hacendados agrícolas y ganaderos.

Para dar salida a su mercancía (que les fiaban en México), los mayoristas de Zacatecas contaban, por una parte, con tiendas grandes y bodegas donde se despachaba la mercancía al mayoreo —aunque

³⁰ La relación crediticia que establecieron los mayoristas zacatecanos con los grandes mercaderes de la capital se estableció mediante préstamos, venta de mercancías a plazos fijos, o a través del establecimiento de líneas abiertas de crédito. Generalmente liquidaron 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 re-distribuidores en el distrito minero y otras localidades, de las mercancías y moneda que a ellos les financiaban los mercaderes de la capital. Desafortunadamente, los límites de este trabajo no nos permiten adentrarnos en estas relaciones crediticias que establecieron los mayoristas zacatecanos con los grandes mercaderes de la ciudad de México, un tema fundamental para entender las actividades financiero-mercantiles de los mayoristas de Zacatecas, por ello nos atrevemos a remitir al lector a otro estudio en donde profundizamos acerca de ello: García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo IV).

³¹ Asimismo cabe señalar que con frecuencia los mercaderes de la ciudad de México exigían a estos ricos mineros un aval, preferentemente un mayorista local. Véanse algunos ejemplos en: AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro VI, 11 marzo 1682, obligación de pago, f. 108v-111; *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 24 abril 1690, finiquito, f. 86-87v; *Bienes de Difuntos*, caja 4, exp. 1679-1705.

en las primeras también podían hacerlo al por menor— y en las que predominaban los artículos de importación, que eran los más costosos y en los que concentraron gran parte de sus capitales. Estos locales se ubicaban generalmente en la importante calle comercial de Tacuba, que albergaba el comercio mejor abastecido y de más envergadura. Por otro lado tenían pequeñas tiendas (pulperías, tendejones, tapancos) para la venta de mercancía al menudeo, algunas 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 manejo de sus establecimientos más grandes, los comerciantes solían apoyarse, de preferencia, en algún familiar (yernos, hijos, hermanos o sobrinos). Cuando éste no era el caso, se valían de un “administrador” a quien le asignaban un salario o, incluso, una comisión o ambos;³² o bien, de “auxiliares”, “ayudantes” y “asistentes”,³³ quienes usualmente trabajaban por un pequeño salario asignado por el mercader propietario del establecimiento. En las tiendas al menudeo, en cambio, era más frecuente que se asociaran bajo el régimen de compañía con un pariente, o bien con un comerciante de pequeño giro, que además podía aportar su establecimiento (una pequeña tienda en la plaza pública, un tendejón o una pulpería), algunas pocas mercancías y su fuerza de trabajo, obteniendo por ello una participación de las ganancias.

Bajo el régimen de compañía convenían dos o más personas en asociarse con objetivos muy concretos durante un determinado periodo de tiempo, si bien los mayoristas zacatecanos las utilizaron con fines primordialmente comerciales. Las compañías mercantiles fueron una de las estrategias empleadas por algunos de estos comerciantes para desplegar sus actividades mercantiles y crediticias en la ciudad y para abrir sucursales en los principales reales de minas del distrito como Fresnillo y Sombrerete, en donde buscaron asociarse con tenderos ya establecidos en el poblado minero que aportaran su experiencia y su trabajo.³⁴ El capital de inversión de las

³² El “administrador” gozaba de mejores condiciones que un cajero, en tanto que tenía mayor conocimiento de los movimientos de la tienda y de su contabilidad. Hoberman, *México's...*, p. 19.

³³ Términos que en sí refieren a un “cajero”, expresión que en el siglo XVII aún no se utilizaba.

³⁴ AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1694-1703, f. 36; Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro VII, 5 abril 1690, declaración, f. 78-79; *Lucas Fernández Pardo*, Libro III, 27 marzo 1692, compañía, f. 48v-49v.

compañías en las que intervinieron los mayoristas estudiados podía ir de los 1 000 pesos o incluso menos, hasta los 50 000 pesos.³⁵ La participación de las ganancias entre 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.

El análisis de algunas de las compañías mercantiles en las que participaron los mayoristas zacatecanos permite apuntar que el margen de ganancias que dejaban estas sociedades podía ser elevado. Un ejemplo que puede ilustrarlo es la compañía mercantil que formó, en 1686, el mayorista Carlos de Traña y Alarcón con su yerno, el mercader Juan Antonio Pérez de Baños, con quien ya se había asociado en dos ocasiones. El primero había invertido un total de 19 169 pesos y 5 tomines en mercancía y el segundo participó con su trabajo despachando la tienda, e irían a mitad de las ganancias.³⁶ En los 11 meses que llevaba la sociedad Traña ya había recuperado prácticamente toda su inversión, pues su yerno sólo le restaba por entregar 3 748 pesos 4 tomines del capital principal. Según el ajuste de cuentas, hasta ese momento la compañía había proporcionado una ganancia total de 6 273 pesos 4 tomines o de 3 136 pesos 6 tomines y 6 granos para cada uno. En otras palabras, la inversión de 19 169 pesos 5 tomines había redituado un 32.7% aproximadamente en menos de un año. Esta considerable ganancia permite entender por qué estas sociedades fueron atractivas para los mayoristas locales, quienes además de los lucrativos dividendos que les podían generar habían encontrado en ellas otra forma de diversificar sus intereses, ampliar su clientela, mantener relaciones mercantiles y crediticias en los reales de minas y, sobre todo, elevar su giro.

Aparte de las sociedades comerciales, otro mecanismo que emplearon los mayoristas zacatecanos para dinamizar sus operaciones mercantiles fue el recurrir a encomenderos mercantiles, a semejanza de los mercaderes de la ciudad de México, para vender sus mercancías en los poblados mineros e incluso en lugares aún más apartados. Los comerciantes Lucas Fernández Pardo y Diego de Redín, por ejemplo, se valieron de un tendero de Sombrerete para que vendiera por encomienda en ese real de minas, las suelas y cordobanes

³⁵ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo IV).

³⁶ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, f. 270-287v.

del primero, y el vino de Castilla que comercializaba el segundo, a cambio de una comisión que usualmente era del 4%.³⁷

Las sociedades comerciales y las encomiendas mercantiles fueron algunos de los diferentes mecanismos que emplearon los mayoristas zacatecanos para vender su mercancía y extender sus redes crediticias más allá de los límites de la ciudad; también lo serían algunas actividades comisionistas, como la recaudación de la Bula de la Santa Cruzada o la sindicatura de la provincia de San Francisco, de las que daremos cuenta más adelante.

La ampliación de las redes crediticias fue indispensable para el desarrollo de las actividades mercantiles y financieras de los mayoristas zacatecanos. Estos comerciantes aprovecharon la posición geográfica de la ciudad para llevar su comercio y crédito a los principales reales de minas del distrito de Zacatecas como Mazapil, Fresnillo y Sombrerete, a las zonas agrícolas y ganaderas circunvecinas, como los Cañones (Jerez, Teocaltiche y Juchipila) o la villa de Aguascalientes; y a lugares más alejados como Saltillo y Monterrey en el norte, y a la región de Michoacán en el sur.³⁸

El análisis de algunas de las operaciones crediticias de los mayoristas estudiados con su clientela, develan la gran prudencia con la que actuaron para no excederse en sus créditos y avíos y minimizar las pérdidas de grandes cantidades de pesos. En este sentido, los datos arrojados por una muestra de 70 obligaciones de pago ante notario³⁹ indican una preferencia de los comerciantes por créditos que oscilaron entre los 1000 y los 5000 pesos, seguidos por aquellos de cantidades inferiores a los 1000 pesos. Mientras que los créditos en moneda y mercancías por cantidades superiores a los 5000 pesos y menores de 10000, constituyen el 7%; y aquellos que fluctuaban entre los 10000 y 15000 pesos únicamente representan el 3% del total de la muestra. Además, cuando el comerciante otorgaba créditos por cantidades superiores a los 5000 pesos, estaban dirigidos hacia mi-

³⁷ AHMM, caja 2, exp. 33, 9 mayo 1668, testamento; AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, f. 91-97v.

³⁸ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo V).

³⁹ Cabe señalar que en las obligaciones de pago notariales pocas veces es posible conocer cuándo se trata de préstamos y cuándo de avíos. De hecho, los comerciantes solían recurrir a este instrumento de crédito cuando crecían los débitos de su clientela asentados en sus libros de caja, recibos, vales, "papeles sueltos", o bien de forma verbal, y se hacía necesario contar con una mayor garantía del capital. En otras palabras, las obligaciones de pago muchas veces representaban un cúmulo de créditos y avíos que un mercader proporcionaba durante un cierto tiempo.

neros y hacendados que contaban con un respaldo económico, que explotaban yacimientos ricos en mineral o poseían productivas haciendas agrícolas o ganaderas y que tenían una relación crediticia con ellos de cierto tiempo o incluso de largos años. En cuanto a los plazos que estipularon para el pago éstos oscilaron entre los 3 y 8 meses, aunque la inestabilidad financiera de los mineros los obligaron en ocasiones a conceder prórrogas de hasta 1 o 2 años e incluso, en caso de bancarrota del acreedor, de varios años más.

La misma prudencia que se observa en las cantidades que los mayoristas otorgaban a crédito se reflejó también en la 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.⁴⁰

En cuanto al tipo de crédito que otorgaron, cabe destacar que en las obligaciones de pago frecuentemente se estipulan pagos en moneda acuñada, pero en realidad se pagaba en plata en pasta y ya se contemplaba en la escritura su descuento (rescate).⁴¹ Ello no quiere decir que no hubiera reales en circulación, pero la mayoría de las operaciones crediticias que realizaban los comerciantes zacatecanos con los mineros estaban dirigidas a monopolizar el metal argentífero. Las operaciones crediticias asentadas en las minutas notariales indican que ya en la segunda mitad del siglo XVII, la tasa de rescate en

⁴⁰ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo V).

⁴¹ 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: María del Pilar Martínez López-Cano, *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México. Siglo XVI*, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2001, capítulo 3. A principios del siglo XVII Yrolo Calar apuntaba en su formulario de escrituras notariales, cuando aborda la escritura de "obligación por mercaderías", 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 si fue en las minas era en plata, Nicolás de Yrolo Calar, *La Política de escrituras*, coordinado por María del Pilar Martínez López-Cano, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas 1996, [1ª primera edición, México, 1605], p. 33. En el directorio del tercer concilio provincial mexicano (1585), 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 *Concilios provinciales. Época Colonial*, coordinado por María del Pilar Martínez López-Cano, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, 2004 (edición en CD), p. 187-194.

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.⁴² 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.⁴³

El rescate de plata fue una actividad muy lucrativa para los mayoristas locales no sólo por el elevado porcentaje de ganancias que les dejaban los pagos en plata en pasta con descuento, sino también porque frecuentemente estos comerciantes eludían el pago del quinto real, que era el impuesto que se cobraba por esta plata “de rescate”, y en su lugar sólo pagaban el diezmo que se pedía a los mineros. El fraude cometido contra el erario real al usurparle al monarca la diferencia entre el quinto y el diezmo, fue una de esas prácticas ilícitas a las que recurrieron los mayoristas para acrecentar su capital y ganancias; como también lo sería la reventa de azogue,⁴⁴ una materia prima indispensable para el procedimiento de amalgamación de la plata. La distribución del azogue estaba bajo el control de la Corona, era un monopolio real, y sólo los oficiales reales estaban autorizados a venderlo de forma exclusiva a los mineros, en propor-

⁴² 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, que era de 65 reales, que se había establecido a principios del siglo XVII, para elevarse a 67 reales e incluso más, dependiendo del grado de pureza del metal. Pues fue hasta 1700 cuando la valuación oficial del marco cambió a 70 reales.

⁴³ Al respecto véase: Calvo, *Guadalajara...*, p. 341-346; “Un mercado...”, p. 81-84; Hoberman, *México's...*, p. 55, 61-62, 89; Martínez López-Cano, *La génesis...*, especialmente el capítulo 2: p. 45-105; “Aproximación al crédito eclesiástico en el siglo XVI en la ciudad de México”, en *Iglesia, Estado y Economía. Siglos XVI al XIX*, coordinado por María del Pilar Martínez López-Cano, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas, Instituto Mora, 1995, p. 101-117.

⁴⁴ Así lo evidencian los procesos girados en contra de algunos mayoristas locales en los años de 1663, 1696-1697 y 1711: Archivo General de la Nación [en adelante AGN], *Tierras*, v. 2827, exp. 21, 1711, 231 f; Archivo General de Indias [en adelante AGI], *Guadalajara*, 26, R. 1, N9; Romero, “Don José...”.

ción con las cantidades de plata que éstos extraían de sus minas.⁴⁵ Sin embargo, hemos encontrado que algunos mayoristas llegaron a revender el insumo, obteniendo seguramente jugosos beneficios debido a su continua escasez en el centro minero. Aunque las fuentes no ofrecen claridad en cuanto a las vías por las cuales los mayoristas locales pudieron llegar a hacerse del azogue, otros elementos nos permiten plantear algunas hipótesis a este respecto: las complicidades que mantenían con los oficiales reales para evadir el quinto, al presentarse como productores, o bien como representantes de los mineros a quienes aviaban (presentando cédulas juradas de los mineros reconociendo que la plata era suya) pudieron ser aprovechadas por los comerciantes para recibir el azogue en calidad de refinadores; además de que algunos comerciantes estaban vinculados con oficiales reales por lazos familiares y de amistad, lo que podía facilitar su acceso a dicho insumo.⁴⁶ Tampoco debe pasarse por alto que los comerciantes solían ser los fiadores de los mineros ante la real caja del azogue que recibían a crédito, por lo que no es difícil pensar que, como sus aviadores, pudieran exigirles a los mineros en pago por alguna deuda una cierta cantidad de quintales de mercurio.⁴⁷ Sin contar, desde luego, con que había mayoristas que tenían o arrendaban minas y haciendas de beneficio, pudiendo acceder de esta manera a la compra del insumo en la real caja.⁴⁸ Con

⁴⁵ Bakewell, *Minería...*

⁴⁶ Entre los mayoristas zacatecanos que estaban vinculados por lazos familiares y espirituales (compadrazgo) a oficiales reales podemos mencionar a: Gaspar de Montalvo, Juan Antonio de Montalvo, Manuel Núñez de la Torre, Juan de Lucio Carrera, Francisco Pérez de Aragón y José Martínez de León. Además de que el ensayador de la real caja, Gaspar de Larrañaga, quien retuviera el oficio por largos años, fue compadre y amigo de prácticamente todos los mayoristas locales de la época. García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

⁴⁷ Relación de mineros deudores a la real caja y de sus fiadores de 1693. Otras fianzas ante la real caja por concepto de azogue en: AHEZ, Notarías, *Felipe de Espinosa*, Libro IX; *Lucas Fernández Pardo*, Libro IV y VI; *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II.

⁴⁸ Por ejemplo, en una relación de los mineros deudores a la real caja, del año de 1689, aparecen dos mayoristas locales, Juan Antonio de Montalvo y José de Villaurrutia, señalados como mineros deudores por concepto de la sal y azogue que se les había fiado en la real caja sin exigirles fiadores (el primero también fue deudor en la relación de 1681 por concepto de azogue). AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, 2 octubre 1678, arrendamiento, f. 126v-127; Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, f. 25. De hecho eran los únicos en el listado a quienes no se les había exigido un aval. Otros comerciantes que explotaban minas y/o tenían o arrendaban haciendas de beneficio, manteniéndolas en actividad, fueron Juan Fernández Sañudo, José de Monreal, Juan de Infante, Andrés Tenorio Corona y su hermano Matías Tenorio Corona, Juan Antonio Pérez de Baños y Francisco Pérez de Aragón. García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo II).

alguno de estos mecanismos pudo haber adquirido el azogue que llegó a revender el mercader y alguacil mayor José de Villarreal, quien en 1663 fue acusado y encontrado culpable de este delito, y más aún de hacerlo a precios excesivos, ya que por cada quintal pedía 150 pesos cuando regularmente su precio en esos años era alrededor de los 80 pesos.⁴⁹ Otra manera, aunque menos inusual, de obtener azogue puede apreciarse en el siguiente caso: en 1671, el mercader Carlos de Traña y Alarcón fue acusado de ser uno de los compradores del azogue robado de los almacenes reales por un esclavo del propio tesorero de la real caja, Francisco Rendón.⁵⁰ Todas estas prácticas ilícitas no deben ser pasadas por alto al momento de preguntarnos por las grandes fortunas amasadas por los mayoristas zacatecanos de la segunda mitad del siglo XVII, pues sin duda también formaron parte de ellas.

Pero si el comercio y crédito fueron el eje de todas las operaciones de los mayoristas locales y la plataforma para construir su fortuna, la estrategia que les permitiría mantenerla y reforzarla fue la diversificación que hicieron de sus intereses e inversiones. En la frágil economía de los centros y reales de minas, como la de Zacatecas, sometida a los ritmos oscilantes de su producción de plata, el comerciante que aspirara a tener éxito debía buscar proteger sus capitales ante las circunstancias cambiantes, más aún cuando entre su principal clientela se encontraba un número considerable de mineros y hacendados para quienes el endeudamiento crónico era una constante. De ahí que, como complemento a sus actividades mercantiles y crediticias, los mayoristas zacatecanos realizaran inversiones dentro de otros sectores de la economía local y, sobre todo, llevaran a cabo actividades que les generaran comisiones. Estrategia que les permitiría sostener sus negocios en tanto que, por una parte, no arriesgaban todo su capital en el trato de mercancías y el crédito y por la otra obtenían ingresos adicionales seguros.

El análisis de las actividades económicas de un grupo de 30 mayoristas zacatecanos, revela que la minería de plata, como la princi-

⁴⁹ Isabel Romero Soto, "Don José de Villarreal, alguacil mayor de Zacatecas: una peligrosa combinación de riqueza y poder", en *La venta de cargos y el ejercicio del poder en Indias*, coordinado por Julián Ruiz Rivera y Ángel Sanz Tapia, León, España, Universidad de León, 2007, p. 287.

⁵⁰ AHEZ, Poder Judicial, *Criminal*, caja 2, exp. 38. Curiosamente este mismo comerciante fue compelido en 1674, por autoridades reales y virreinales, a dar su testimonio en cuanto a los negocios que había tenido con dos comerciantes franceses aprehendidos en el puerto de Veracruz. AGN, *Reales Cédulas Duplicados*, v. D31, exp. 238, f. 224.

pal arteria de la economía local, atrajo una mayor inversión directa por parte de estos comerciantes en comparación con otros sectores, pero también que su participación en ella fue limitada: 13 comerciantes incursionaron en el sector minero, de los cuales 9 lo hicieron a través de la explotación de minas y haciendas de beneficio, y los otros 4 como socios en compañías mineras.⁵¹ Además, todos ellos, con excepción de un comerciante, fueron muy cuidadosos al momento de transferir sus capitales comerciales a la extracción y beneficio del metal argentífero, es decir, evitaron el endeudamiento excesivo y mantuvieron dichas actividades en la medida que les fueran redituables o que, cuando menos, no trastocaran la base de su economía cimentada en los tratos y contratos. En lo que respecta a otros sectores como el ganadero, agrícola, manufacturero, el transporte o la propiedad urbana, no fueron campos representativos de inversión para estos comerciantes en su conjunto. No obstante, los casos particulares dejan ver que algunos de ellos no desaprovecharon la oportunidad de intervenir con éxito dentro de algunos de estos rubros: dos mayoristas tuvieron fuertes inversiones en haciendas ganaderas, uno en una tenería y dos en bienes inmuebles.⁵²

Lo anterior permite apuntar, por una parte, que los mayoristas zacatecanos no dudaron en participar en alguna actividad económica que complementara sus negocios, procurando no arriesgar sus capitales de inversión, especialmente cuando se aventuraban en la explotación minera. Por otra parte, y más importante aún, que estos comerciantes reinvertían sus ganancias en el comercio y crédito. Como tratantes de mercancías al por mayor y rescatadores de plata a gran escala, era menester que contaran con la liquidez necesaria para solventar sus créditos y dinamizar sus operaciones financiero-mercantiles, pues era en el balance que mantuvieran entre sus débitos a favor y sus adeudos en contra donde radicaba su permanencia

⁵¹ A lo anterior debemos añadir que el avituallamiento que los comerciantes hacían a los mineros llevó muchas veces al embargo de minas y haciendas, pero los casos estudiados indican 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. García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo II).

⁵² En concreto nos referimos a las inversiones de los comerciantes José de Monreal y Melchor Martínez en haciendas ganaderas, de Lucas Fernández Pardo en una tenería, y de José de Villarreal y Domingo de Arana en bienes inmuebles. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, exp. 1712-13, exp. 0198; Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 31 marzo 1693, testamento, f. 91v-97v; *Felipe de Espinosa*, Libro II, 11 junio 1656, testamento, f. 106-107v; *José de Laguna*, Libro IV, 28 abril 1680, testamento, f. 241-245v.

en el comercio. De ahí que la adquisición de bienes inmuebles o de unidades productivas, por ejemplo, les resultara poco atractiva, ya que implicaba retirar del negocio un cierto capital comercial o incluso, como en el caso de estas últimas, inyectar continuamente ciertas sumas de dinero. Lo que puede explicar también la diversificación que hicieron de sus intereses, centrados en aquellas actividades que les producían comisiones o entradas de un capital seguro, y que contribuían a mantener su estabilidad financiera.

De una muestra de 30 mayoristas locales, encontramos que al menos 20 de ellos (el 67%) efectuaron actividades que generaban comisiones o un capital adicional, algunos de los cuales, además, llegaron a participar en más de una. En concreto, las actividades por comisión que llamaron la atención de estos comerciantes pueden agruparse en tres rubros: 1) las encomiendas mercantiles, 2) la recaudación de derechos reales y eclesiásticos (la alcabala, el diezmo, y la Bula de la Santa Cruzada) y de las limosnas de la Provincia de San Francisco; 3) y la administración de bienes inmuebles y unidades productivas.

La actuación de los mayoristas zacatecanos en estas actividades comisionistas les permitió fortalecer sus actividades financiero-mercantiles, pues además de adquirir un capital seguro sin tener que invertir o arriesgar los propios fondos, las aprovecharon para manejar grandes cantidades de pesos y mercancías con la posibilidad de emplearlos en beneficio personal, para ampliar sus redes mercantiles y crediticias, y para promover y abrir el camino a nuevos negocios.⁵³ De igual modo, la participación de los comerciantes en dichas actividades aumentaba la confianza hacia ellos, tanto para atraer nuevos capitales que poner a su cuidado como para reforzar las relaciones con sus acreedores y, en la medida que les ofrecían liquidez, para ampliar sus fuentes de financiamiento.

La venta de mercancías por encomienda solía dejarles a los comerciantes una comisión que generalmente oscilaba entre el 4% y el 5%, un porcentaje nada desdeñable, sobre todo cuando manejaban grandes cantidades de pesos y mercancías de una o varias personas. De los mayoristas estudiados, cinco de ellos actuaron como encomenderos mercantiles: cuatro lo fueron de mercaderes de la ciudad

⁵³ Así lo ha destacado Luisa Hoberman, quien además ha insistido en la importancia que jugaron las comisiones en la concentración de un capital comercial. Hoberman, *México's...*, p. 33-70 y 183-222.

de México⁵⁴ y uno más de unos hacendados azucareros de Michoacán.⁵⁵ Actuar como encomendero de un comerciante de la ciudad de México fue ventajoso para el mercader local, no sólo porque le permitía obtener ganancias sin arriesgar su propio caudal, sino también porque podía aprovechar las redes financiero-mercantiles del mexicano. De hecho, 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.⁵⁶

La recaudación de la Bula de la Cruzada y de las limosnas de la Provincia de San Francisco le ofrecieron a los mayoristas la oportunidad de administrar grandes cantidades de pesos que podían emplear en beneficio personal, hasta que se les exigiera lo recaudado, y extender sus redes financiero-mercantiles en la amplia zona geográfica que comprendía la jurisdicción de su administración.⁵⁷ Como síndicos de la provincia franciscana de Zacatecas los comerciantes tenían funciones administrativas respecto a las limosnas y bienes muebles e inmuebles legados a los conventos franciscanos que per-

⁵⁴ Se trata de los comerciantes Lucas Fernández Pardo, Juan Antonio de Montalvo, José Martínez de León y Juan de Infante.

⁵⁵ Este fue el caso del mercader Carlos de Traña y Alarcón: AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, f. 270-287v.

⁵⁶ Al respecto véase: Hoberman, *México's...*, p. 33-70 y 183-222.

⁵⁷ 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. Una amplia zona geográfica que fue aprovechada por los mercaderes para extender en ella sus redes financiero-mercantiles. Una muestra de ello es el análisis de algunas de las operaciones crediticias del tesorero Arroyo Santervas: 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; y de las operaciones que realizó ante notario también había vecinos de Teocaltiche, Mazapil, Sombrerete, Saltillo y Nuevo León. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, f. 196-204v; Libro I, 18 junio 1685, f. 300v-301; *Felipe de Espinosa*, Libro IV, 7 mayo 1664, f. 52-52v; *José de Laguna*, Libro II, 21 mayo 1673, f. 27-28 (escrituras de obligación de pago). De ahí que los comerciantes que fueron tesoreros de la Cruzada se caracterizaran por su fuerte actividad crediticia debido a su liquidez. Esa solvencia amplió sus fuentes de financiamiento. Por ejemplo, los tesoreros José de Arroyo Santervas y Diego Sánchez de Salas, fueron dos de los comerciantes zacatecanos que formaban 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 5000 a los 30000 pesos. María Teresa Huerta, "Los Retes: prototipo del mercader de plata novohispano", en *Los vascos en las regiones de México: siglos XVI a XX*, coordinado por Amaya Garritz, México, UNAM, Instituto de Investigaciones Históricas-Ministerio de Cultura del Gobierno Vasco- Instituto Vasco-Mexicano de Desarrollo, 1997, p. 74-75.

tenecían a la jurisdicción de la provincia⁵⁸ y también actuaban como representantes de la provincia y de los conventos en los procesos legales que los involucraran. En este sentido, el mercader que actuaba como síndico provincial administraba grandes cantidades de pesos y mercancías que podía manejar en beneficio propio, siempre y cuando se encargara de distribuir a cada convento lo correspondiente a su manutención, que generalmente hacía cada cuatro meses. Sin contar con que también tenía la oportunidad de abastecer a los conventos de algunos productos que necesitaban para su subsistencia.⁵⁹ Ello explica porqué los seis síndicos de la provincia franciscana que hemos localizado para la segunda mitad del siglo XVII fueron todos comerciantes, como de igual modo lo serían los siete tesoreros de la Cruzada.⁶⁰ Además, tanto la sindicatura de la provincia franciscana como la tesorería de la Cruzada conllevaban otras ventajas igualmente importantes para los comerciantes, entre ellas los pagos en especie por las bulas o las dádivas y limosnas entregadas en productos, animales, lana o plata, que pudieron ser aprovechados por algunos mercaderes para comercializarlos por su cuenta obteniendo ganancias adicionales a su favor, para posteriormente entregar en reales lo recaudado. A lo anterior debemos agregar que los tesoreros de la Cruzada de Zacatecas, pudieron recibir entre el 5% y el 8% de comisión o participación de lo recaudado, que al menos era el porcentaje asignado a los recaudadores provinciales en la primera mitad del siglo XVII,⁶¹ y si bien los síndicos parece que no tenían asignada una comisión por sus labores administrativas,

⁵⁸ En cuanto a la zona que abarcaban la administración de los conventos del síndico tenemos poca información, pero los casos particulares mencionan lugares como San Luis Potosí, Colotlán, San Juan del Norte, San Miguel Mezquitic, Sierra de Pinos, Chimaltitlán, Camotlán, Tlaxcalilla, Guejuquilla, Charcas, Cadereita, Saltillo, Santa Lucía, Serralvo, Chalchihuites, San Francisco del Mezquital, Sombrerete y Santa María del Río. Sin embargo, algunos de los síndicos de la provincia franciscana de Zacatecas lo eran también de la de Jalisco, por lo que posiblemente las localidades mencionadas respondieran a las dos administraciones a su cargo.

⁵⁹ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 13 septiembre 1687, testamento, f. 270-287v.

⁶⁰ La historiografía nos permite asentar que buena parte de los tesoreros de la Cruzada eran comerciantes o bien que de una u otra manera realizaron actividades mercantiles, pues las mismas circunstancias del cargo propiciaban la inmersión en los tratos y contratos: compra-venta de mercancía, avío, préstamos en moneda, entre otros. Hoberman y De la Peña han subrayado el interés de los mercaderes por este cargo, como también el hecho de que para las autoridades éstos resultaban ser buenos candidatos en tanto que podían respaldar, a través de su liquidez, la recaudación. Hoberman, *Mexico's...*; De la Peña, *Oligarquía...*

⁶¹ Hoberman, *Mexico's...*, p. 165.

las oportunidades de obtener beneficios económicos a través de éstas, como ya hemos mencionado, eran grandes.

En el caso del diezmo, tenemos constancia del interés de cuatro comerciantes por su recaudación,⁶² aunque sólo es posible afirmar que dos de ellos la llevaron a efecto. En ambos casos les fue concedido el diezmatorio del pueblo de Teocaltiche, una importante zona agrícola-ganadera.⁶³ A pesar de la poca información que tenemos sobre este derecho, parece que el margen de ganancias que les dejaba a los comerciantes la concesión era elevado. Por ejemplo, en 1698, el mercader Andrés Tenorio Corona, quien se hacía cargo por entonces el diezmatorio, llegó a recibir 6000 pesos por ceder dicha recaudación por un año a un rico vecino del poblado.⁶⁴ Más evidente se hace en el caso de la concesión otorgada al mercader Diego Lucas de los Ríos, quien por la recaudación que llevó a cabo entre los años de 1705-1706 debía 14277 pesos a la real caja, una cantidad que manejó a su antojo por lo menos 6 años años, pues en 1708 no sólo no la había entregado, sino que mediante una obligación de pago se comprometió a pagarla en 4 años.⁶⁵

La recaudación en arriendo de la alcabala sin duda atrajo un mayor interés por parte de los mayoristas zacatecanos debido a las grandes ventajas que les ofrecía, entre las que conviene destacar los siguientes: un elevado margen de ganancias, la posibilidad que tenían de evadir el pago por este concepto de las operaciones que realizaban y, sobre todo, la oportunidad de controlar el comercio local al vigilar la entrada de mercancías a la ciudad y tener conocimiento de las transacciones mercantiles que se realizaban.⁶⁶ Es muy limita-

⁶² Los mercaderes Ignacio Sáenz de Laris y Francisco Domingo de Calera solicitaron la recaudación del diezmo, pero no es posible aseverar que obtuvieran este derecho pues sólo contamos con su postura. AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro IX, 3 febrero 1693, poder, f. 39-40; *Alejo de Santa María Maraver*, Libro II, 30 de diciembre de 1709, Poder, f. 91-91v.

⁶³ AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 30 agosto 1698, obligación pago, f. 119-120; *Alejo de Santa María Maraver*, Libro II, 28 de junio de 1708, obligación de pago, f. 13v-17

⁶⁴ Sin embargo desconocemos por cuanto tiempo tuvo la recaudación. AHEZ, Notarías, *Lucas Fernández Pardo*, Libro VIII, 30 agosto 1698, obligación pago, f. 119-120.

⁶⁵ AHEZ, Notarías, *Alejo de Santa María Maraver*, Libro II, 28 de junio de 1708, obligación de pago, f. 13v-17.

⁶⁶ Estos son algunos de los beneficios que podía llegar a concederles la recaudación de la alcabala a los mayoristas zacatecanos, y que han sido apuntados por Guillermina del Valle como aquellos que recibió el Consulado de comerciantes de la ciudad de México de su participación en la recaudación de la alcabala. Guillermina del Valle Pavón, *El Consulado de co-*

da la documentación que tenemos acerca de la recaudación de la alcabala en Zacatecas durante este periodo, sin embargo las fuentes nos permiten afirmar que los mayoristas locales se postularon y obtuvieron su encabezonamiento en diferentes periodos a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII.

En 1651 el mayorista Domingo de Arana había tomado su encabezonamiento, ofreciéndose a pagar la cuantiosa suma de 12 000 pesos.⁶⁷ Una fuerte cantidad si tomamos en cuenta que el centro minero atravesaba por un declive de su producción de plata que había afectado al comercio. Para finales de esa década, en 1658, sólo sabemos que la recaudación se había rematado entre cuatro comerciantes.⁶⁸ Algunos años después, en 1663, el cabildo la tomó a su cargo, pero cayó en manos de dos mayoristas que integraban el capítulo junto con otros dos regidores, quienes la recaudaron entre 1664 y 1667.⁶⁹ Después no tenemos más información 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 encabezonamiento.⁷⁰ No obstante, en 1690 se decía que podían obtenerse hasta 40 000 pesos de la alcabala en Zacatecas,⁷¹ una cantidad que probablemente se hubiera alcanzado a finales de esa década, cuando los comerciantes Juan de Infante y Antonio Gaudín, entonces alcalde ordinario —quienes ya habían hecho postura para su administración en 1684—, obtuvieron su encabezonamiento junto con otros 24 mercaderes más.⁷² El hecho de que las ganancias tuvieran que repartirse entre 26 hombres sin duda nos habla de los lucrativos dividendos que dejaba esta recaudación pues incluso estos mismos mercaderes volvieron a postularse para obtenerla una vez terminada su gestión.⁷³

Finalmente, la administración de propiedades urbanas y unidas productivas fue otra de las actividades comisionistas que realizaron los mayoristas zacatecanos. Esta función podía ser importante,

merciantes de la ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1827, México, tesis de doctorado, El Colegio de México, 1997, p. 29-30, 72.

⁶⁷ Citado por Bakewell, *Mimería...*, p. 151.

⁶⁸ Se trata de los mercaderes Francisco Velasco, José de Arroyo, Diego de Morales y Diego Sánchez de Salas. AGN, *Indiferente Virreinal*, v. 4779, exp. 118, 1658, 8 f.

⁶⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, fj. 320.

⁷⁰ AHEZ, Notarías, *Ignacio González de Vergara*, Libro I, 24 agosto 1685, f. 347-350v.

⁷¹ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, f. 133-142v.

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

⁷³ AHEZ, Notarías, *Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 11 abril 1702, poder, f. 71.

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 dichas haciendas, como parece haber sido el caso del mercader Gaspar de Montalvo, quien administró por varios años la hacienda de minas del bachiller Bartolomé de Ambia, un minero próspero del real y minas de Pánuco, a quien le proporcionaba financiamiento.⁷⁴ Otros tres mercaderes del estudio administraron propiedades urbanas y cobraron rentas, de cuya labor generalmente recibían el 4% de comisión,⁷⁵ si bien al comerciante Juan de Infante se le concedió un “premio” del 7% como administrador de los bienes inmuebles y censos pertenecientes al Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición.⁷⁶

En suma, la diversificación de sus inversiones e intereses económicos fue una pieza clave para el éxito de los mayoristas zacatecanos: por una parte, la inyección de capitales en otros sectores económicos les permitió no arriesgar todo su capital en el comercio y crédito, pero también la prudencia que mostraron al no aventurarse en sus inversiones dentro de otros sectores, y sobre todo en la explotación de minas, fue determinante para evitar el menoscabo de su capital mercantil y para mantener su liquidez; por otra parte, su actuación en actividades que generaban una comisión les implicó la entrada de capital adicional seguro que contribuyó a su solvencia y a compensar muchas de las pérdidas que solían tener con los mineros y hacendados, sus principales deudores, y ayudaban a evitar muchos problemas financieros.

⁷⁴ AHEZ, *Notarías, Miguel Márquez de Velasco*, Libro II, 23 junio 1702, testamento, f. 157v-158v.

⁷⁵ El mercader Diego Cid de Escobar 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; el mercader 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; el mercader Juan de Infante, además de administrar los bienes inmuebles y censos pertenecientes al Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición, se hacía cargo del mayorazgo de los Guerrero Villaseca, que incluía algunas haciendas de beneficio; y el mercader Juan de Castorena llegó a ser administrador de las casas, haciendas, y rentas de Carlos Antonio de Luna y Arellano, Mariscal de Castilla, y de su esposa, Juana de Mejía Altamirano Tovar y Chaide. AHEZ, *Bienes de Difuntos*, caja 17, exp. 1735-02-14; AHEZ, *Notarías, Lucas Fernández Pardo*, Libro V, 8 marzo 1694, testamento, f. 62-69; *Ignacio González de Vergara*, Libro III, 24 junio 1687, testamento, f. 196; AGN, *Vínculos y Mayorazgos*, vol. 117, exp. 9, 1685, 44 f. *Tierras*, v. 2690, exp. 4, 1688-1694, 87 f.

⁷⁶ Thomas Hillerkuss (coord.), *Diligencias testamentarias del capitán don Juan de Infante, administrador del Santo Oficio en Zacatecas, siglo XVIII*, Zacatecas, Universidad Autónoma de Zacatecas, 2006, p. 12.

Los comerciantes mayoristas en el poder local

Otro de los rasgos que presentaron los mayoristas zacatecanos de la segunda mitad del siglo XVII fue su acceso al poder local, que se constituyó, junto a su riqueza y prestigio social (resultado en gran medida de las dos anteriores), en una de las principales características que presentó este grupo mercantil.

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 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; también que sus intereses entraron muchas veces en conflicto con esa oligarquía minera respecto de la cual jugaron un papel subordinado.⁷⁷ No obstante, las nuevas condiciones que se presentarían en la siguiente centuria cambiarían esta situación, inclinando la balanza en favor de los comerciantes.

Como mostró Bakewell, Zacatecas experimentó a mediados de la década de 1630 un sensible declive de su producción de plata, que se prolongaría hasta 1670, como consecuencia directa de las medidas tomadas por la Corona al efectuar el cobro a los mineros de las deudas que habían contraído con ella por concepto de azogue y otros insumos, y al retirar, paralelamente, el crédito del mercurio y limitar su abastecimiento.⁷⁸ Para la década de 1650 la situación seguía siendo preocupante y los mineros empezaron a dejar vacantes los cargos públicos del ayuntamiento ante el cúmulo de problemas financieros que enfrentaban. Fue también entonces cuando se abrió por primera vez la oportunidad para los mercaderes de integrarse al cabildo, favorecidos con la venta de oficios públicos que se había empezado a llevar a cabo, al menos en Zacatecas, en el decenio de 1620-1630.⁷⁹

Pero no sólo la compra de un oficio llevó a la participación activa de los mayoristas zacatecanos en el ayuntamiento, ya que a lo

⁷⁷ José Enciso Contreras, "Mercado del vino, mercaderes y fraude de la sisa en Zacatecas (1583-1584)", *Estudios de Historia Novohispana*, v. 14 (1994), p. 23.

⁷⁸ Bakewell, *Minería...*

⁷⁹ Bakewell, *Minería...*, p. 138.

largo de toda la segunda mitad de la centuria llegaron a ocupar año con año una de las dos alcaldías ordinarias, un cargo electivo que se renovaba anualmente y por el cual no se pagaba alguna cantidad para obtenerlo. ¿Cómo explicar este cambio al interior del cabildo y la actitud de la elite minera representada en la institución? En otro estudio ya se ha profundizado acerca de esta cuestión,⁸⁰ pero puede sintetizarse aquí de la siguiente manera: 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 por algunos comerciantes locales, quienes también terminarían distribuyendo parte del capital de los mexicanos. Un hecho que nos permite pensar que fueron los propios mineros, representados en el ayuntamiento, quienes estaban llevando a sus aviadores locales a las alcaldías ordinarias, apoyados por los comerciantes que comenzaban a integrar el concejo por medio de la compra de cargos. A lo anterior habrá que añadir que en esos difíciles años de mediados de siglo, algunos mineros no estaban en condiciones de ejercer un cargo,⁸¹ 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. De hecho, desde 1656 hasta principios del decenio de 1670, dos comerciantes patrocinaron con sus arcas algunas de las tareas que debía cumplir el cabildo.⁸²

Conviene ahora precisar a través de qué cargos públicos se integraron los comerciantes al ayuntamiento, qué beneficios obtuvieron de ellos, y en qué medida contribuyeron a consolidar su posición económica y social. Responder a estas cuestiones, además, nos permitirá esbozar brevemente la influencia que tuvieron los comerciantes en el interior del concejo y cómo fue que la ejercieron.

A partir de una muestra de 40 mayoristas locales se encontró que el 79% formó parte del ayuntamiento, en contraste con un 21% que directamente no ocupó un cargo.⁸³ Sin embargo debe destacarse que los

⁸⁰ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

⁸¹ La Corona había iniciado, 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 limitando 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. Bakewell, *Minería...*, p. 288.

⁸² García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

⁸³ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

mercaderes que no se integraron a la institución estuvieron relacionados por vínculos de parentesco (consanguíneo o espiritual), amistad, o relaciones financiero-mercantiles con las autoridades locales del cabildo y con los oficiales reales.⁸⁴ Los mayoristas zacatecanos que se integraron al consistorio tuvieron una clara preferencia por los cargos que impartían la justicia local: las alcaldías ordinarias (97% de los casos estudiados) y el alguacilazgo (retenido por un comerciante durante poco más de dos décadas). A éstos le seguiría el interés de los comerciantes en la Tesorería de la Santa Cruzada.

Esta significativa representación de los comerciantes en el cabildo a través de las alcaldías ordinarias merece especial atención. La Justicia ordinaria 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. Tenían un nombramiento anual y eran escogidos por los regidores entre los vecinos “beneméritos” de la ciudad, lo que nos remite al prestigio que conllevaba este cargo y de quien lo ejercía. Para aspirar a este cargo los candidatos debían cumplir, ante todo, con un requisito primordial: la riqueza. La costumbre era que uno de los alcaldes ordinarios fuera minero y el otro “de la república” que, a lo largo de la segunda mitad del siglo XVII, terminaría significando “mercader”, pero además la presencia de los comerciantes en las alcaldías ordinarias llegaría a incrementarse en las tres últimas décadas de la centuria, de manera que no era poco frecuente encontrarlos ocupando las alcaldías de primer y segundo voto de manera simultánea.⁸⁵

El marcado interés por la justicia local entre los mayoristas zacatecanos, si bien obedeció en parte al prestigio social que tenían como alcaldes —y que llegaban a conservar aún después de dejar el cargo—, también les permitió controlar el mercado local y adquirir cierta influencia como jueces de primera instancia en materia civil

⁸⁴ Por ejemplo, al mercader Andrés Fernández de Talavera el propio ayuntamiento lo había apoderado para que en su representación solicitara en México el encabezonamiento de la alcabala en 1652, pero además era aviador de José Bautista de Hinostraza, uno de los mineros más influyentes en el cabildo a mediados de siglo; el mercader 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, quien fuera tres veces alcalde ordinario (1689, 1698 y 1708), su compadre y quien cuidaría de su hijo Tomás Manuel Núñez de la Torre a su muerte; y Juan de Infante mantuvo relaciones comerciales y crediticias con varios miembros del cabildo a lo largo de su vida.

⁸⁵ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

y criminal. Respecto a esto último, algunos procesos de origen mercantil que se han podido localizar dan muestra de lo provechoso y estratégico que podía resultar para los mercaderes este cargo o para quien tenía algún vínculo con el que lo ejercía. Basta señalar que podían hacer uso de sus facultades para pronunciarse a favor de intereses particulares, como en efecto llegó a ocurrir, que evidencian los estrechos vínculos que se crearon entre los ricos mineros, mercaderes y aviadores en el interior del cabildo.⁸⁶

En lo que se refiere a la posibilidad que encontraron los mercaderes de intervenir en la regulación y control del comercio de la ciudad y su jurisdicción a través de las alcaldías ordinarias, cabe hacer una aclaración. Aunque en Zacatecas los alcaldes ordinarios, al menos en este periodo, no participaban directamente en las funciones del cabildo por el cargo en sí mismo, los mercaderes se valieron de otros recursos para hacerlo. Los que fueron capitulares (el 14% de la muestra) en efecto intervenían, pero quienes no lo eran (la mayoría de los comerciantes electos a una alcaldía ordinaria) fueron simultáneamente designados por los regidores para ocupar alguno de los variados “cargos menores”⁸⁷ del concejo (también de elección anual), que los introducían en las tareas del ayuntamiento, además de desempeñarse básicamente en aquellos de carácter administrativo⁸⁸ en los que solían manejarse capitales. Otro mecanismo de control del comercio era la posibilidad que existía de participar en las “visitas” a los establecimientos comerciales que anualmente llevaba a cabo el cabildo para examinar la calidad de las mercancías de las tiendas y carnicerías, y vigilar que las ordenanzas municipales en torno al comercio local se cumplieran. Aunque esas visitas debían ser efectuadas por el corregidor, dos regidores y el escribano, el alcalde ordinario, según la *Recopilación de Leyes de Indias*, debía reemplazar al corregidor en caso de impedimento, por lo que en ocasiones llegó a efectuarlas en su representación.⁸⁹

⁸⁶ Por ejemplo, el alcalde ordinario y minero Bernabé López de Mesa falló en favor de uno de sus aviadores, el rico mercader Diego Cid de Escobar, en la demanda que éste tenía en contra de un comerciante de pequeño giro que aseguraba se le cometía una injusticia. AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VII, f. 92; AHEZ, Notarías, *José de Laguna*, Libro IV, f. 250v-252.

⁸⁷ Ante la falta de otro término más adecuado, hemos empleado el acuñado por Bakewell: *Minería*...

⁸⁸ Como el de *procurador general de la república, contador de los propios, obrero mayor o mayordomo de la fábrica de la iglesia parroquial*.

⁸⁹ AHEZ, Ayuntamiento, *Comercio*, Caja 2, exp. 1716-03-05.

Tomando en cuenta lo anterior, no hay duda de que las alcaldías ordinarias contribuyeron en gran medida a afianzar las actividades financiero-mercantiles de los mayoristas locales: el cargo denotaba prestigio social y elementos de poder que les significaron el control del mercado local y, judicialmente, la facultad de decidir en los casos de su competencia. Este cargo de elección anual lo obtuvieron 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.

El alguacilazgo fue otro cargo de justicia que podía ser muy atractivo para los comerciantes, por ello lo retuvo un comerciante, José de Villarreal, por prácticamente tres décadas.⁹⁰ Tras su deceso, el 3 de diciembre de 1683, lo sustituyó el mercader Juan Antonio Pro, quien recibió el título de alguacil mayor interino, obligándose a pagar 200 pesos al año por el arrendamiento del oficio.⁹¹ Sin embargo, en 1685 este cargo fue rematado en favor del rico minero y aviador Juan Cosme de la Campa.

El alguacil mayor era el jefe de la policía de la ciudad y se le consideraba el principal funcionario ejecutivo de justicia.⁹² Este era uno de los cargos más lucrativos de la institución, y representaba en sí mismo una gran dignidad y prestigio. Tenía voz y voto en el concejo y en Zacatecas, desde 1654 hasta 1683 (durante el alguacilazgo de Villarreal), 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.⁹³ En este sentido, las oportunidades que le proporcionaba el cargo para sacar provecho personal eran evidentes, sobre todo por ser Zacatecas una ciudad minera, donde las alteraciones del orden público y la delincuencia cobraron dimensiones preocupantes. Además de lo anterior, tenía un amplio marco de actuación para sus actividades mercantiles legales e ilegales. También era él quien le tomaba cuentas al alcaide de la alhóndiga.

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 AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, 14 de abril de 1684, f. 233-235.

⁹² *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro V, Título VII, leyes I-XVII.

⁹³ De la Peña, *Oligarquía...*, p. 145; Gustavo Rafael Alfaro Ramírez, *Administración y poder oligárquico en la Puebla borbónica (1690-1786)*, México, tesis de doctorado, UNAM, 2006, p. 116; *Recopilación de Leyes de Indias*, Libro V, Título IX, leyes X-XII.

Los grandes beneficios que podía ofrecer el alguacilazgo a un comerciante se hicieron evidentes en la trayectoria mercantil de José de Villarreal, como también el alto costo que había que pagar por él, ya que era uno de los cargos más onerosos del cabildo. El comerciante había tenido que desprenderse de la cuantiosa suma de 14700 pesos en plata para obtenerlo, una cantidad que refleja la importancia y prestigio que conllevaba.

La llegada de Villarreal al ayuntamiento, en 1654, no sólo estuvo marcada por esos años difíciles del declive de la producción de plata, sino también por una profunda ausencia de capitulares, dos circunstancias que supo aprovechar muy bien el comerciante. Dada la situación económica por la que atravesaba el centro minero los fondos del cabildo habían disminuido considerablemente, siendo Villarreal quien en varias ocasiones financiara muchas de las tareas del concejo, no sin que se le retribuyeran todas las cantidades que se le debían o que él alegaba le adeudaba el capítulo. Por ejemplo, el alguacil pidió por escrito al cabildo que se le liquidara el resto de los gastos que había hecho para la celebración del nacimiento de Felipe IV tomándolos de los propios de la alhóndiga, lo que él haría directamente, petición que fue aceptada por un cabildo cuyo único capitular era su alguacil mayor.⁹⁴ 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 financiar costosas fiestas 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.⁹⁵

Uno de los privilegios que le ofreció el alguacilazgo a Villarreal fue gozar del primer voto en las elecciones anuales para las alcaldías ordinarias, lo que le permitió influir en ellas, tanto para introducir a sus parientes y allegados a la institución, entre ellos a su cuñado Juan Fernández Sañudo y a su yerno Juan de Castorena, así como para fortalecer sus redes sociales favoreciendo el nombramiento de ricos mineros, como sucedió en 1665 cuando impuso las alcaldías en Juan de Saldívar y Castilla, hijo de conquistadores, y en Cosme García de Mesa, quien era regidor y alcalde mayor de Tlaltenango.⁹⁶

⁹⁴ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, f. 240-240v.

⁹⁵ García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

⁹⁶ AHEZ Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, f. 271.

A lo anterior cabe agregar que la influencia que tuvo Villarreal en el cabildo le confirió un amplio margen de actuación para obtener dinero de forma ilegal. Las visitas en 1664 y 1681 de autoridades virreinales a Zacatecas con el objeto del 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, pueden sugerirnos que el alguacil mayor participaba en actividades ilícitas que podían llegar a ser muy lucrativas.⁹⁷ Como de hecho lo confirman los autos girados en su contra en 1671, cuando fue acusado y encontrado culpable de evasión fiscal (al diezmar su plata de rescate en lugar del quinto) y venta ilegal de azogue.⁹⁸

Además de lo anterior Villarreal aprovechó su cargo en beneficio personal para ampliar sus fuentes de crédito en la ciudad de México, pues la influencia que ejercía en la vida pública y las oportunidades de lucro que le ofrecía el alguacilazgo se convirtieron en una especie de garantía frente a sus proveedores de la ciudad de México; una muestra de ello fue el elevado nivel de trato que mantuvo durante largos años con los mercaderes de plata José de Retes y Dámaso de Saldívar, por una parte, y Juan de Urrutia y Retes y Luis Sáenz de Tagle, por la otra.⁹⁹ Mientras que con sus clientes Villarreal parece haber aprovechado bastante de su cargo, 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. De esta manera el alguacil mayor de Zacatecas se convirtió en uno de los hombres más ricos e influyentes del centro minero en su época.¹⁰⁰

Por último, la tesorería de la Bula de la Santa Cruzada fue otro de los cargos que ocuparon los comerciantes en el ayuntamiento. Aunque ya nos hemos referido a los beneficios económicos que les ofreció a los comerciantes el asiento de esta recaudación, sólo nos limitaremos a señalar las oportunidades que les brindó su participación dentro del cabildo. En Zacatecas el cargo de tesorero de la Cruzada estuvo adscrito al concejo, tenía la categoría de regidor con voz y voto y estaba completamente integrado al ayuntamiento participando en él activamente. Estas características se conservaron hasta 1684, pues a partir de

⁹⁷ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, f. 144.

⁹⁸ Bakewell, *Minería...*, p. 295 y 207 n. 92.

⁹⁹ García Berumen, *Los grandes...* (véanse los capítulos V y VII).

¹⁰⁰ Según el testimonio del rico comerciante Diego Fernández de Talavera, Villarreal era el hombre más caudaloso y poderoso de Zacatecas. Romero, "Don José...", p. 277.

esa fecha retuvo el título de regidor, más ya no la voz y voto en el cabildo, salvo durante el asiento que le fue concedido al mercader Francisco Domingo de Calera en 1698. Entre sus privilegios 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 participación activa, como regidor, tenía un gran valor para el comerciante como tesorero, tal y como se observa en la trayectoria mercantil de José de Arroyo Santervas, quien durante los 18 años que retuvo la recaudación de la Cruzada gozó de todas las facultades del regimiento, con voz y voto, y de las preeminencias como tesorero,¹⁰¹ lo que le permitió involucrarse directamente en todas las tareas del ayuntamiento, fundamental en tanto que podían intervenir en el control del comercio de la ciudad. De igual modo, le brindó la oportunidad de ser electo a una alcaldía ordinaria, por las ventajas que les traía consigo y de las que ya hemos dado cuenta o, incluso, para ocupar alguno de los variados cargos menores. Desde 1664 hasta 1685 Arroyo Santervas fue cinco veces alcalde ordinario (en 1663, 69, 70, 74 y 84),¹⁰² seis veces procurador general (en 1661, 65, 73, 74, 77, 79, 80)¹⁰³ y contador (62, 64, 66, 75, 76, 1681),¹⁰⁴ y también veedor de las carnicerías (1682) y obrero mayor (1683).¹⁰⁵ El caso de este mercader no fue excepcional, pues lo mismo observamos con otros comerciantes que fueron tesoreros.¹⁰⁶

En síntesis, ya fuera a través de las alcaldías ordinarias o de un cargo capitular, como el alguacilazgo o la tesorería de la Cruzada, durante la segunda mitad del siglo XVII, los mayoristas de Zacatecas participaron en todas las funciones del ayuntamiento (entre ellas el control del comercio), lo que les permitió influir en la vida pública

¹⁰¹ 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. AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, 9 marzo 1660, f. 185-188v.

¹⁰² AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, f. 237v, 333, 341; Libro VI, f. 5 y 216.

¹⁰³ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, f. 199, 273v; Libro VI, f. 2, 5v-6, 63, 116 y 121v.

¹⁰⁴ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro V, f. 209, 262, 291; Libro VI, f. 8v-9, 45, 127.

¹⁰⁵ AHEZ, Ayuntamiento, *Actas de cabildo*, Libro VI, f. 187v-188, 204v-205.

¹⁰⁶ Como sucedió con los tesoreros Diego Sánchez de Salas o Francisco Domingo de Calera. García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo VI).

de la ciudad, les otorgó un prestigio social a nivel local y, más importante aún, sacar provecho del cargo público en beneficio personal y del grupo.

Conclusiones finales

A lo largo de la segunda mitad del siglo XVII emergió y se consolidó en Zacatecas un grupo de comerciantes mayoristas que se caracterizó por su riqueza y poder a nivel local. El éxito de sus estrategias y prácticas financiero-mercantiles les permitió amasar una fortuna y ésta, a su vez, influir y participar en el gobierno de la ciudad, pero estos comerciantes también se distinguieron por el elevado prestigio social que alcanzaron dentro de su sociedad, 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.¹⁰⁷ Estas características que presentan los mayoristas zacatecanos evidencian cómo aprovecharon el crédito que recibieron de los mercaderes de la ciudad de México para ocupar un lugar destacado en el centro minero.

Ahora bien, a la luz de la historiografía sobre el comerciante provincial novohispano del siglo XVII, todo parece apuntar que lo acontecido en Zacatecas no fue excepcional. Aunque todavía es muy limitado el conocimiento que tenemos sobre este grupo social, los estudios para los casos de Aguascalientes, Guadalajara, Querétaro y la Mixteca Alta, develan que fue en esta centuria cuando emergieron los grupos mercantiles de esas localidades y, de igual modo, como su elevado giro mercantil 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.¹⁰⁸ Lo que puede entreverse en dichos estu-

¹⁰⁷ Entre otros elementos que alimentaron y reforzaron la elevada posición social de los mayoristas zacatecanos podemos mencionar: 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. 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 local. García Berumen, *Los grandes...* (véase el capítulo II). Desafortunadamente el elevado prestigio social que alcanzaron los mayoristas zacatecanos, otro de los principales rasgos que los caracterizaron, fue uno de los aspectos que por cuestiones de espacio ya no fue posible desarrollar en este trabajo.

¹⁰⁸ Super, *La vida...*; Calvo, *Guadalajara...*; Rojas, *Las instituciones...*; Romero, *Economía...*

dios es que estos comerciantes locales aprovecharon las adversas condiciones de la economía local y virreinal entre los años de 1635-1670 para controlar la actividad mercantil y crediticia en su localidad.¹⁰⁹ En otras palabras, el proceso de centralización de los tratos y el crédito que se produjo a mediados del siglo XVII, habría favorecido la consolidación de estos grupos mercantiles provinciales cuyo éxito económico les permitió no sólo amasar una fortuna, también 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.

En suma, la historiografía sobre el comerciante provincial novohispano del siglo XVII coincide en que el éxito de los ricos mercaderes locales se hizo evidente en la fortuna que amasaron, debido, entre otras cosas, a la diversificación de sus intereses, así como 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. Sin embargo, la falta de estudios sobre este grupo social no ha permitido rescatar su papel en la articulación del crédito y el comercio en el interior del virreinato, ni las oportunidades que les ofreció a nivel local su acceso al capital mercantil de los almaceneros capitalinos.¹¹⁰

En este sentido, bajo la óptica que ofrece el estudio de los mayoristas de Zacatecas, sólo podemos plantear como hipótesis que lo observado en este centro minero bien puede ser una pequeña muestra de los cambios que se generaron también en otras localidades del virreinato, es decir, cómo 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.

Artículo recibido el 5 de agosto de 2008
y aprobado el 4 de septiembre de 2008

¹⁰⁹ 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.

¹¹⁰ Super, *La vida...*, p. 108-132; Rojas, *Las instituciones...*, p. 133-186 y 291-298; Calvo, *Guadalajara...*, p. 259-346; Ayala, "La elite..."; Romero Frizzi, *Economía...*, p. 217-230.