

“Antagonismo corporativo y relaciones de mercado: negocios y política en el
Consulado de Guadalajara, 1791-1811”

Antonio Ibarra¹
Universidad Nacional Autónoma de México
ibarrara@servidor.unam.mx

El antagonismo entre el Consulado de la ciudad de México y las nuevas corporaciones de Veracruz y Guadalajara, es un tópico en la historiografía del México borbónico². Sin embargo, las relaciones interpersonales y los negocios en común constituyen una dimensión a afrontar para conocer la profundidad del conflicto de intereses en el control de las importaciones y la plata. En este trabajo se pretende explorar estas dos dimensiones de las relaciones de interés, entre la comunidad del comercio de Guadalajara y sus “socios” de México y Veracruz, para mostrar la consistencia de la teoría del conflicto. Se analizará a través de información fiscal, notarial y corporativa este conjunto de relaciones en las décadas que mediaron entre las gestiones por la creación de nuevos consulados y la crisis derivada de la revolución de Hidalgo, que unificó a las élites ante el peligro de la guerra interna.

El escenario de los negocios y la competencia corporativa: la economía regional de Guadalajara y su inserción en el mercado interno novohispano

A lo largo del siglo XVIII la economía rural de Guadalajara creció fortaleciendo la importancia de la capital. La formación de un centro urbano-regional fue, sin

¹ Agradezco el apoyo de la Fundación Carolina para el proyecto “Redes sociales e instituciones comerciales e Iberoamérica y Filipinas, siglos XVII-XIX”, en el cual se inscribe esta investigación. Agradezco al Rodrigo Martínez su apoyo en la organización sistemática de los datos.

² Véase el estupendo examen de VALLE PAVON:

duda, el despegue económico de la economía de Guadalajara³. Si juzgamos la evolución del Producto agrícola bruto estimado, a través de los novenos reales, su valor pasó de 800 mil pesos en 1703 a 3,6 millones en 1804 en una tendencia secular elocuente, pero sería a partir de 1770 que el valor quinquenal promedio del producto agrícola se elevaría de 1,4 a 3,8 millones de pesos fuertes⁴. Su ritmo de crecimiento, entre 1703 y 1770 apenas si llegó al 0,8 % anual, en tanto que a partir de este año y hasta 1804 el mismo se incrementó a 2,8 % anual. Si la producción agraria creció y la ciudad aumentó su población al 2,4 % anual promedio entre 1760 y 1813, podemos estimar que este crecimiento fue relativamente coordinado.

El tamaño del mercado, por su parte, significa una variable importante para estimar la importancia de Guadalajara. Según nuestros cálculos, fundados en la Relación de Abascal y otras fuentes⁵, la economía de mercado de Guadalajara representaba casi un décimo del total del reino, en tanto que sus ingresos *per cápita* regional superaban en más de 8 % la media del reino. En promedio, el producto bruto regional que pasaba por el mercado, ascendió a 5,6 millones de pesos que, considerado como un 40 % del valor total de la economía regional esta debió ascender a más de 14 millones entre 1802 y 1803, cuando contamos con las mediciones de Abascal⁶.

De la producción que pasaba por el mercado regional, dejando su huella fiscal, entre el 63 y 70 % constituía la producción final de consumo, el resto era parte de su demanda intermedia. De aquella, la producción final, la economía alimentaria importaba el 60% en promedio: 75 % de la agricultura, 16 % de la ganadería y un 11 % de una temprana agroindustria de bebidas y corambres.

³ VAN YOUNG: 1989; IBARRA: 2000c.

⁴ La estimación, no desconocemos que adolece de grandes limitaciones, sin embargo, nos destaca la evolución de la economía agraria y nos marca la dirección de la tendencia secular. Ver nuestros cálculos en IBARRA: 2000a, introducción.

⁵ Para una visión del modelo véase IBARRA: 2000a.

⁶ El debate con el profesor Romano, sobre las proporciones del sector de mercado y el de subsistencia en la economía novohispana puede verse en IBARRA: 1999.

Por su parte, de la región salían al reino productos por un valor de 2,15 millones anuales y de ellos, el 40 % por ciento eran parte de esta economía alimentaria, con una proporción semejante a la de sus sectores de producción. La oferta de productos intermedios a la producción minera y agroganadera del reino supusieron mas de un 35 % y el resto para el consumo final. La economía regional de Guadalajara mantenía con el reino, según estos indicadores, una relación beneficiosa.

La capacidad de importar de la economía de Guadalajara, por oposición, se destaca en sus niveles de demanda que, para esos años alcanzaron los 2,6 millones de pesos, correspondientes al 40 % de su Producto bruto. Sin embargo, la economía regional era capaz de tener un componente importado tan alto por su relación superavitaria con el reino, ya que si bien el 75 % de las introducciones eran importaciones ultramarinas el 80 % de las extracciones iban al mercado novohispano⁷.

De su dinamismo exportador, la región de Guadalajara había logrado cierta especialización en productos relevantes. Por ejemplo, según los datos referidos, el 60 % de las extracciones al reino fueron de maíz (18,1 %), sal (12,6 %), mantas de algodón (9,3 %), jabón (8 %), trigo (5,2 %) y vacunos (4,9 %). Esto es, el dinamismo de la economía cerealera, el sector pecuario y una rustica industria regional está presente en esta canasta de productos de “exportación”. El “desdoblamiento” de una prosperidad rural en una articulación dinámica de mercado es lo que llama la atención. Pese a ello, la economía regional era deficitaria en su balanza comercial, en casi 400 mil pesos, pero superavitaria en su intercambio financiero, por 385 mil pesos. La ventaja se obtenía, como decía Abascal, de la plata que venia del reino por el comercio y de la que se producía en la “infinidad de realitos” regionales. En efecto, los casi 900 mil pesos que importaba el producto minero regional compensaba ese aparente desequilibrio

⁷ Una exploración detenida, sustentada en los registros de alcabalas para 1803, nos mostró un mapa de demanda regional que involucra al reino y al tráfico ultramarino, con cierta especialización. IBARRA: 1994.

de mercado. Entonces, si el modelo muestra alguna realidad, es la de una economía dinámica, integrada en sus sectores de oferta y abierta en su demanda, bien articulada con el comercio interprovincial, novohispano y ultramarino. La imagen sugiere, entonces, todo menos una economía regional cerrada en su propio territorio, medrando de sus reservas agrarias.

Una estimación sobre el valor del comercio legal de Guadalajara y su región, medida por alcabalas, nos reveló que entre 1778 –cuando se centralizó su cobro y se suprimió el arriendo-- y 1810 --cuando se distorsionó el sistema de contribuciones indirectas por efecto de la revolución de Hidalgo--, por lo menos se negociaron mercancías por un valor superior a los 96 millones de pesos, a un promedio anual de 1,75 millones. Del total, casi 60 millones correspondieron a la capital, 6 a su hinterland y cerca de 30 millones al resto del territorio de la intendencia⁸.

En particular, los *efectos de distinto aforo* –es decir productos de la tierra o del reino, Castilla y China—sumaron más de 58 millones de pesos, entre 1778 y 1810: dos tercios del total de los mismos pagó alcabala en la capital, el resto en el territorio comercial de Guadalajara, tanto en áreas periféricas como Aguascalientes (3,7 millones), Rosario (2,8 millones) y Tepic (3,7 millones), como entre sus regiones interiores, principalmente destacan su hinterland, con 2,2 millones, Lagos, con 3,3 millones y Etzatlán, con 1,8 millones. El resto, correspondió a los distritos mineros de Guachinango, 1,1 millones, San Sebastián, 813 mil, y la franja costera de Tomatlán, con 300 mil pesos.

Sin embargo, una medición más rigurosa, tanto por su continuidad como por su exhaustividad en el registro de receptorias foráneas, nos reveló que entre 1787 y 1810 el comercio regional sumo más de 73 millones de pesos negociados legalmente, esto es que pagaron alcabala. Para esos mismos años, una estimación del comercio regional nos indica que un 60 % pagó alcabala en la

⁸ La información exhaustiva puede verse en los anexos al capítulo tercero de nuestra tesis doctoral. IBARRA: 2000c.

capital, por un valor superior a los 26 millones de pesos y el resto en el territorio, lo cual muestra una gran centralidad de la ciudad de Guadalajara. Sin embargo, la composición de esa oferta nos señala una probable explicación de esa aparente centralidad: de ese total, un 38,3 % fueron productos importados, 21 % del reino y 40 % de la economía regional. Lo cual sugiere, por otra parte, que la dinámica del mercado regional se debía, en casi un 60 % a los productos venidos del reino y ultramar, toda vez que la oferta local cubría un 40 % de la demanda. La capital, como era de suponerse, funcionaba como un gran centro distribuidor de mercancías para su territorio.

En el comercio regional, por su parte, se destacan dos segmentos importantes: los efectos del viento, que constituyen la oferta contigua a los mercados urbanos y/o mineros, alcanzaron un valor superior a los 23,8 millones y los efectos “igualados”, esto es sometidos a una contrata fija, principalmente orientados a la demanda rural o de los propios centros de producción, sumaron 5,3 millones de pesos. Esto es, más del 80 % de la oferta regional estuvo cubierta por productores locales que pagaron alcabala, esto es, que participaban del mercado local. Sin duda, es también una evidencia del alto nivel de comercialización alcanzado por la producción agroganadera regional.

Finalmente, las importaciones de Castilla, como una importante palanca del comercio a distancia y de los mejores negocios de la época, sumaron un valor superior a los 30 millones de pesos en el comercio regional, entre 1778 y 1810. Sin embargo, con mayor certeza, la contabilidad alcabalatoria nos muestra que entre 1787 y 1810 se cobró la renta por un valor aforado superior a los 25 millones de pesos, particularmente en la capital donde se hizo pagar a las importaciones que calcularon los oficiales de alcabala en más de 19 millones de pesos. No hay, desde luego, otro polo de concentración de importaciones semejante, pero en proporción equivalente las importaciones de Aguascalientes, 1,5 millones, Lagos, 1,1 millones, Tepic, 951 mil, y Rosario, 727 mil representan una red intrarregional de circulación de efectos importados.

En conjunto, podemos establecer que si bien la capital jugaba el papel de centro articulador de la red de circuitos regionales, algunos centros periféricos constituían centros interregionales de demanda, inscritos en sus propias redes y articulados al vértice de Guadalajara, en una compleja malla de vinculaciones dendríticas. Nuestra apreciación es que la región de Guadalajara desbordó, por así decirlo, a la propia capital como centro solar del mercado.

Pero si las importaciones constituían un sector importante de la demanda regional, cobra mayor importancia cuando se inscribe a Guadalajara en un amplio sistema de distribución interior novohispano. En efecto, nos parece relevante no aislar a Guadalajara y su región del continuo virreinal de tráfico de importación e interprovincial, porque como nos lo advirtió el intendente Abascal, guardaban una estrecha relación con “la mutua compensación del comercio regional con el reino”. En breve, que la capacidad de importar de Guadalajara se debía a los excedentes que obtenía de su comercio recíproco con el reino y de su vinculación con la red primaria de distribución interior de importaciones.

Un cálculo aproximado, medido a través de la *avería de tierra* cobrada por el Consulado de Guadalajara, nos señala que en el territorio de su jurisdicción, esto es el de la Audiencia, entre 1796 y 1818 circularon mercancías de importación y americanas por un valor superior a los 75 millones de pesos: 35 % de efectos del país, 22 % españoles y 34,7 % extranjeros. Más precisamente, entre 1796 y 1810, los registros consulares nos permiten estimar en más de 52 millones el valor del comercio averiado en su territorio: 38 % del país, 25 % españoles, otro tanto extranjeros y el resto sin determinar⁹.

Por otra parte, los registros alcabalatorios nos señalan que en esos mismos años, en Guadalajara se calificaron como importaciones efectos por un valor superior a los 13 millones de pesos, esto es, una cuarta parte del total averiado. Si esta comparación es plausible, entonces podemos afirmar que un cuarto de las importaciones que circularon por la parte septentrional del reino tuvieron como

⁹ IBARRA: 1996 y 2000c.

destino a la ciudad de Guadalajara. Más aún, los registros de avería sólo calculan en 3,87 millones las importaciones que “en derechura” vinieron a la capital pagando su avería, el resto, muy probablemente, lograron entrar a Guadalajara por distintos cauces de circulación, como la feria de San Juan¹⁰. Resulta evidente, a nuestro modo de ver, que la economía de Guadalajara formaba parte de un amplio circuito de circulación y su dinámica se conectaba, precisamente, con ese flujo interno de importaciones¹¹.

Bien, pero Guadalajara no sólo recibía flujos de comercio sino de manera muy relevante distribuía mercancías a su entorno y plazas distantes. Una aproximación relevante sobre el ritmo de distribución de Guadalajara lo constituyen las guías de la Aduana de la misma, si bien sus valores son poco confiables, entre 1792 y 1810 –sin contar 1809 por carecer del libro respectivo—se despacharon más de 22 mil 500 guías con un valor superior a los 8,6 millones de pesos¹². El promedio de despachos era entre mil y 1400 guías por año, a un valor promedio superior a los 386 mil pesos. Si se compara con los ingresos por alcabala de la capital, representaron el 50,9 % del valor aforado: esto es, que más de la mitad de los efectos que entraban pagando alcabala salían de la capital registrándose en la aduana.

El patrón distributivo que nos revela estas fuentes es pobre, en razón de la desigual información que ofrecen, sin embargo, un destino en particular aparece con un gran peso específico: la feria de San Juan de los Lagos. Efectivamente, entre 1792 y 1808, de las más de 20 mil guías que se otorgaron, 927 consignaron como destino principal la feria, pero su valor represento más del 27 % del total consignado¹³. Esto es, en muy pocos despachos –4,5 % del total-- se concentraba una alta densidad de valor, ajustado a un patrón característico de expendio en las

¹⁰ GALVEZ e IBARRA: 1997, 581-616.

¹¹ Para un tratamiento del tema, así como la información completa, ver 2000a y 2000c.

¹² Para apreciar la importancia que tuvieron en el enriquecimiento de algunos comerciantes, ver AYALA: 1998, 183-203.

¹³ Se omite el año de 1803 por carecer de los meses de noviembre y diciembre, cruciales para conocer los despachos a la feria. Ver GALVEZ e IBARRA: 1997.

ferias anuales, ya que entre el 20 y el 48 % del total anual despachado fue a dicha concentración quincenal de gentes y mercancías, sin duda favorecido por el régimen de libertad de alcabalas y la advocación de una gran parte del reino, especialmente el centro-norte.

De esta manera, el mercado de Guadalajara difícilmente puede ser visto como un centro solar, aislado en sus redes de circulación y protegido del comercio interprovincial. Por el contrario, el dinamismo de ese mercado, y de la sociedad de su época, se expresa hacia afuera, esto es, hacia los vínculos que hacían crecer los giros de su comercio y les permitían competir con sus pares de la capital virreinal: El autonomismo era una buena herramienta de negociación pero no una inteligente actitud ante el mercado y la economía novohispana de la época.

Corporación e interés colectivos: el Consulado de comercio de Guadalajara

Las gestiones emprendidas por la élite comercial de Guadalajara, desde 1791, coinciden pues con un doble momento oportuno: primero, debido a la dinámica expansión del comercio interprovincial de Guadalajara y su correspondiente inserción en los circuitos de circulación interior de importaciones, segundo, debido a la promoción política de nuevos cuerpos mercantiles que cumplieran con el Reglamento de Libre comercio aplicado en Nueva España hasta 1789. Es probable que los buenos oficios del intendente Urgarte y Loyola, así como el poderoso influjo del Obispo Alcalde, habrían de ganar la voluntad del virrey Revillagigedo para hacer cumplir aquel reglamento tomado a Guadalajara como un “puerto interior” del comercio importado¹⁴. Pero también, no deja de ser sintomático que Guadalajara haya adquirido ese estatuto en el mercado interno novohispano, que sus hombres de comercio hayan encontrado la oportunidad de contar con una corporación influyente e

¹⁴ Ver el trabajo de GALVEZ: 1998, sobre el intendente y sobre el Consulado IBARRA: 2000c.

instrumentalmente oportuna para hacer valer sus privilegios, su independencia de la justicia mercantil del Consulado de México, establecer relaciones recíprocas con sus socios *jarochos* y tejer una red de corresponsales a lo largo del camino de Tierra Adentro, todo ello en correspondencia con la expansión de sus giros y la voluntad de intervenir en el mercado novohispano.

Así pues, no sólo Guadalajara dejó de ser una aldea sino sus comerciantes dejaron de ser negociantes aldeanos: sería interesante también explicarse la conformación de la élite, como tantas veces nos ha invitado a hacerlo Carmen Castañeda con su trabajo, contemplando los más variados aspectos de su conducta¹⁵. Creemos que, sin duda, el Consulado fue un momento climático relevante de esta identidad comercial de Guadalajara, más que una coronación de aspiraciones notabiliares y autonomistas, como gusta repetir nuestra historiografía.

En nuestro enfoque, el Consulado supone no solamente la constitución de un cuerpo de intereses sino la herramienta fundamental para la expansión de los intereses locales en el mercado novohispano, ya que creó una territorialidad comercial acotada, generó una personalidad institucional que les permitió a los comerciantes tapatíos gestionar exenciones fiscales, les otorgó de mecanismos para resolver sus controversias y les proveyó de unos instrumentos de negociación eficiente y una identidad colectiva decisiva para sus intereses futuros¹⁶.

El examen de la red de negocios a través de registros fiscales: fuentes y problemas.

La contabilidad fiscal no es una fuente usual para el análisis de las redes de negocios, entre otras razones por haber sido considerada poco confiable para mostrar vínculos de reciprocidad entre comerciantes, así como por no dar testimonio fiel de la escala de los negocios y la identidad final del beneficiario de

¹⁵ CASTANEDA: 1998, pp. 167-182.

¹⁶ IBARRA: 2000 y 2001

los mismos. Sin embargo, no deja de ser un testimonio de cualidades relevantes para enfocar la “gran trama” de los negocios y advertir vínculos de negociación, tanto en su escala como frecuencia. Asimismo, la combinación entre registros fiscales de la Real Hacienda con testimonios de fiscalización corporativa nos permite establecer un principio de coherencia y, en términos de grandes números, nos muestra también las conexiones entre una minoría organizada para los negocios y la conducta de sus corporaciones.

En este caso, hemos recurrido a distintas fuentes fiscales y corporativas para mostrar vínculos de mercado entre comerciantes de Guadalajara y sus *partners* en la capital y en el puerto de Veracruz. Específicamente, para el análisis de los registros de intercambio hemos elegido los libros de alcabalas de Guadalajara¹⁷ de los años 1787, 1798, 1803, 1810, que nos muestran orígenes geográficos, categorías fiscales de las mercancías y agentes del comercio de abastecimiento a la ciudad. Mediante estas es posible advertir la regularidad del tráfico entre plazas y los distintos importes que involucran las transacciones, destacándose aquellos productos del mercado interno y las importaciones¹⁸. La fuente, también nos revela los patrones de control oligopolico del mercado y los vínculos de negocios entre agentes corporativos y comerciantes no agremiados.

La contabilidad consular, específicamente el libro de avería en el que se asentaba el cobro de 5 al millar que debían a la corporación todos aquellos géneros y metales que circularan por su territorio jurisdiccional, es una fuente valiosa para conocer los nexos de intermediación comercial, valorar la escala del comercio interior de importaciones y plata a larga distancia, así como para medir la información Económica que sobre la oferta de importaciones había en el territorio de los distintos consulados. Específicamente en nuestro caso, el cobro del derecho consular revelaba el tráfico legal de importaciones por su amplio espacio jurisdiccional pero también la relación directa entre el comercio del

¹⁷ La colección de libros se encuentra en fondos del AFRAG y del AGNM.

¹⁸ Ver IBARRA: 1994 y 1995, para la confrontación de datos.

puerto de Veracruz y los comerciantes, hacendados y mineros de Tierra Adentro, beneficiados por el auge minero de la segunda mitad del siglo XVIII.

Distribución desde Veracruz a circuitos de circulación interior 1795-1796

CIRCUITOS	GUIAS	%	VALOR TOTAL	%	VALOR PROMEDIO
Ciudades mineras	175	24,7	\$671,781.750	21,4	\$3,838.750
Tierra Adentro	114	16,1	\$468,992.750	15,0	\$4,114.000
Minas del reino	125	17,7	\$371,645.875	11,8	\$2,973.125
Feria de San Juan	15	2,1	\$237,371.500	7,5	\$15,824.750
Exportaciones	62	8,8	\$160,210.375	5,1	\$2,584.000
Guadalajara	116	16,4	\$139,486.250	4,4	\$1,202.500
Hinterland regional	53	7,5	\$89,378.875	2,8	\$1,686.375
Transpacífico	13	1,8	\$31,689.750	1,0	\$2,437.625
Haciendas de campo	15	2,1	\$29,024.250	0,9	\$1,935.000
Sin dato	6	0,8	\$6,861.125	0,2	\$1,143.500
Minas regionales	1	0,1	\$238.000	0,0	\$238.000
Varios destinos	13	1,8	\$922,146.000	29,4	\$70,934.375
TOTAL	708	100	\$3,128,826.500	100	\$4,419.250

Fuente: Libro de avería, 1795-1796.

Finalmente, para el examen de la trama regional de intercambios es de utilidad combinar dos fuentes relevantes: por una parte, los despachos que desde Guadalajara se hacia a su territorio a través de los registros aduanales; por otra parte, los libros de ensaye de platas que muestran los enlaces de intereses entre comerciantes de aquella ciudad, mayoritariamente miembros del Consulado, con los productores de metal en distinta escala son un testimonio valiosos sobre las estrategias para obtener plata a nivel regional¹⁹.

Como es sabido, uno de los costos de transacción mas significativos del comercio de larga distancia era la restricción institucional de amonedar el metal en la capital del reino, única ceca autorizada para ese propósito, reforzando con ello el control que ejercían los mayoristas de la capital sobre sus socios del virreinato y específicamente en la oferta de productos al sector minero. La plata ensayada, por tanto, debía de ser despachada a la ceca de México y solo de allí

¹⁹ Sobre el tema, ver IBARRA: 1999b.

podía salir acuñada para liquidar las transacciones. El resultado era que la circulación interior de plata se hacía en barras, dando origen a un mercado no monetario que entraba en la esfera de compensación financiera entre agentes del comercio de importaciones. El acceso a dicho mercado, era una palanca fundamental para insertarse en las redes de negocios con importaciones. Los libros de ensayo, nos revelan esta dimensión del acceso al mercado de plata e importaciones²⁰.

En conjunto, los distintos registros fiscales nos permiten develar parte de la trama de intereses entre el comercio de importaciones, la circulación financiera de plata y la inserción de agentes en las corporaciones comerciales que buscaban controlar territorialmente la oferta de importaciones.

Las dimensiones del conflicto corporativo.

Si bien el conflicto entre corporaciones se definía en tres niveles principales, a saber: la jurisdicción territorial para el arbitraje de litigios, el cobro de derechos a la circulación de importaciones y el privilegio de negociación con la Corona, algunos elementos de “conciliación” pueden advertirse en el mundo de los negocios, donde los episodios de tensión corporativa no perturbaban, aparentemente, los intereses de sus miembros.

Efectivamente, es un tópico de la historiografía de la época la reacción del Consulado de México frente a la tentativa borbónica de disminuir su poder concediendo, por Real Cedula, el privilegio de formar Consulados a las comunidades comerciales de Veracruz y Guadalajara. La iniciativa tardía que alimentó esta decisión, ya expresada en el Reglamento Comercio Libre, solo tuvo resultados hasta 1795 después de un lustro de gestiones de las comunidades comerciales de aquel puerto y ciudad²¹.

²⁰ IBARRA: 1994.

²¹ Para Veracruz SOUTO y Guadalajara IBARRA: 2003.

Una vez instituidos, los cuerpos comerciales se convirtieron en activos agentes de negociación y lograron hacer valer sus privilegios y establecer un principio de competencia con su similar de la capital virreinal. La Corona, en principio beneficiada por el conflicto de intereses y el celo de los comerciantes de la capital, obtuvo préstamos en consideración a sucesivas solicitudes de abolición de los consulados provinciales²². El mecanismo tuvo resultados para las quebrantadas finanzas imperiales pero escaso impacto en los nuevos consulados que, pese a las presiones, incrementaron su presencia en el comercio de importaciones. Las tensiones corporativas, por su parte, estuvieron más centradas en aspectos organizativos y fiscales, que en el debate de los privilegios al que las corporaciones provinciales respondieron haciendo valer su autoridad territorial. De esta manera, la capacidad para arbitrar controversias, quiebras fraudulentas u omisión en el pago de derechos, adquirió una mayor relevancia que la alta política imperial que ensayo el Consulado de México, en la búsqueda de abolir a sus “pares”. El aspecto significativo, sin embargo, era que los negocios seguían su curso entre los comerciantes de distintos cuerpos en conflicto. Este es, por ahora, el aspecto nos interesa destacar de nuestra investigación.

Los lazos de negociación entre agentes corporativos: algunos ejemplos de la red de negocios.

El análisis detenido de operaciones comerciales, asentadas en la información fiscal que hemos mencionado, nos ha permitido estimar las dimensiones de los negocios entre miembros del Consulado de Guadalajara y sus socios de México y Veracruz. Con una muestra de 165 agentes del comercio tapatío, hemos iniciado el tejido de una red de intereses que van del tráfico local y rutinario a las grandes transacciones entre mayoristas de importaciones y sus agentes regionales,

²² VALLE PAVON: 2001.

tratando de dar contenido al esquema de articulación que ligo a la región con el mercado interno novohispano, como hemos explicado en la primera parte del texto.

Esencialmente, hemos podido advertir la recurrencia de lazos de negociación en dos décadas de tráfico interno de importaciones con ciertas características relevantes, a saber: primero, un estable entramado de negociación en distintos momentos del ciclo comercial, con patrones estables en épocas de contracción y expansión de las importaciones; segundo, una relativa especialización en la oferta de *efectos de castilla y de china* entre mayoristas y agentes del comercio regional, especialmente orientados a la redistribución extrarregional mediante la feria de San Juan; tercero, una reciprocidad entre los agentes regionales del comercio de importación y el control de la afinación de platas, que permiten suponer la existencia de un *circulo virtuoso* entre el control regional de platas y la oferta extra-regional de importaciones. Para documentar ello, hemos hecho un primer acercamiento tomando en cuenta algunos casos representativos del comercio local.

Una aproximación, mediante los registros de avería, nos destaca una considerable escala de comercio y cerca de un quinto del total de ese tráfico, entre miembros de ambos consulados, justamente en el primer año de existencia de los mismos. Con un valor fiscal superior a los 30 mil pesos, los despachos entre el puerto de Veracruz y Guadalajara representaron la liga más significativa del comercio distribuido por el amplio territorio jurisdiccional del Consulado tapatío, como se aprecia abajo.

VINCULOS DE NEGOCIACION ENTRE EL COMERCIO DE VERACRUZ Y GUADALAJARA, 1795-1796

COMERCIO AVERIADO EN VERACRUZ PARA EL AREA CONSULAR DE GUADALAJARA	Valor fiscal (principal)	Valor como % del total	1ª Relación de mayor comercio	2ª Relación de mayor comercio
Comercio total	\$139,486.250	100.0	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. José Ignacio de la Torre
Comerciantes del cuerpo consular	\$ 30,818.000	22.1	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. Juan Antonio Barcena
Comerciantes ajenos al cuerpo consular	\$108,668.250	77.9	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. José Ignacio de la Torre

Fuente: Elaboración propia con base en AGI, Libro de Avería 1795-1796.

Entre los comerciantes con mayor importancia en los despachos a sus socios de Guadalajara, tanto en la escala como en la frecuencia de las remisiones, destacan D Pablo Frayle y Santamaría, un riojano que fuera fundador del Consulado jarocho, según su cedula de constitución, a propuesta del promotor consular y primer Prior, don Andrés Gil de la Torre. Asimismo, el santanderino don José Ignacio de la Torre, socio de la Casa Torre Hermanos de Cádiz y uno de los más prominentes comerciantes del puerto, quien habría de suceder a Gil de la Torre como Prior del Consulado en 1799. En su momento, jugó un papel importante como socio de don Eugenio Moreno de Tejada, consiliario fundador del Consulado de Guadalajara, en 1799, para el despacho de mas de mil pesos plata para cubrir los gastos de la corporación tapatía a su agente en Madrid, don Miguel Ortiz de Rosas. Destaca también, el montañés don Juan Antonio de Barcena, quien fuera uno de los principales comerciantes de Xalapa, opositor activo del comercio libre²³. Dicho de otra manera, la cúpula de la corporación jarocho habría de tramar fuertes relaciones de interés, desde el primer momento de su constitución, con sus *pares* del Consulado de Guadalajara.

Esta relación, establecida firmemente entre una docena de notables miembros del comercio de Veracruz y Guadalajara, refleja también la

²³ SOUTO: 2001, pp. 277 y ss.

reciprocidad institucional en los cargos corporativos que los investían en el comercio novohispano. Así, entre los vínculos de Frayle y Santamaría destacan los establecidos con los vascos don Juan José Camberos²⁴, cónsul fundador y uno de los tres promotores de la fundación consular, el concuno de este, Zumelzu, y don Juan Manuel Caballero²⁵, quien fuera cajero de don Eugenio Moreno de Tejada²⁶. Así también, destacan las relaciones entre este último, Moreno de Tejada, y don Ignacio Rodríguez, apoderado del hombre fuerte del consulado veracruzano, don José Ignacio de la Torre. Finalmente, las relaciones entre don Manuel López Cotilla, quien fuera 3 veces cónsul y otras tantas consiliario de la corporación de Guadalajara, con la compañía de don Pedro Bustamante y de don Juan Antonio de Barcena, como anotamos arriba.

**LAZOS DE NEGOCIACION ENTRE COMERCIANTES DE LOS CONSULADOS
DE VERACRUZ Y GUADALAJARA, 1795-1796**

COMERCIANTES CONSULADO DE GUADALAJARA	Valor fiscal (principal)	Valor como % del total	1a Relación de mayor comercio	2a Relación de mayor comercio
Negociaciones con miembros del Consulado de Guadalajara	\$ 30,818.000	100.0	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. Juan Antonio Barcena
D. Manuel López Cotilla	\$ 6,460.625	21.0	D. Juan Antonio de Barcena	D. Pedro Bustamante y parientes
D Juan Manuel Caballero	\$ 6,448.125	20.9	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. Pablo Frayle y Santamaría

²⁴ Casado con doña Marcela de Castro, criolla, hija del acaudalado comerciante de Castilla la Vieja, don Alejandro de Castro. En 1791, tenía 38 años, dos hijos menores y una hija. Vivían con ellos, en el número 14 de la Calle del Relox, sus cajeros: Don Juan de Acha, castellano, soltero de 28 años, y don Lorenzo Ruiz, de Castilla la Vieja, soltero de 35 años. Fue regidor del Ayuntamiento de Guadalajara en 1794, 1812, 1816, 1817 y 1820; alcalde ordinario de primer voto en 1802. AYALA: 1998, 196.

²⁵ Caballero ocupó 6 cargos en el Consulado: Sindico teniente (1799), Prior teniente (1802), Cónsul teniente (1809), Cónsul propietario (1811), Prior teniente (1815 y, finalmente, Prior propietario (1819).

²⁶ Comerciante riojano, casado con María Manuela Sánchez Leñero, hermana del rico comerciante y hacendado manchego, Alfonso Sánchez Leñero. En 1791 tenía 36 años, cuatro hijas y vivían con ellos seis criados mulatos. Fue alcalde ordinario de primer voto en el Cabildo de la capital y regidor de 1795 a 1810. CASTAÑEDA, 1998.

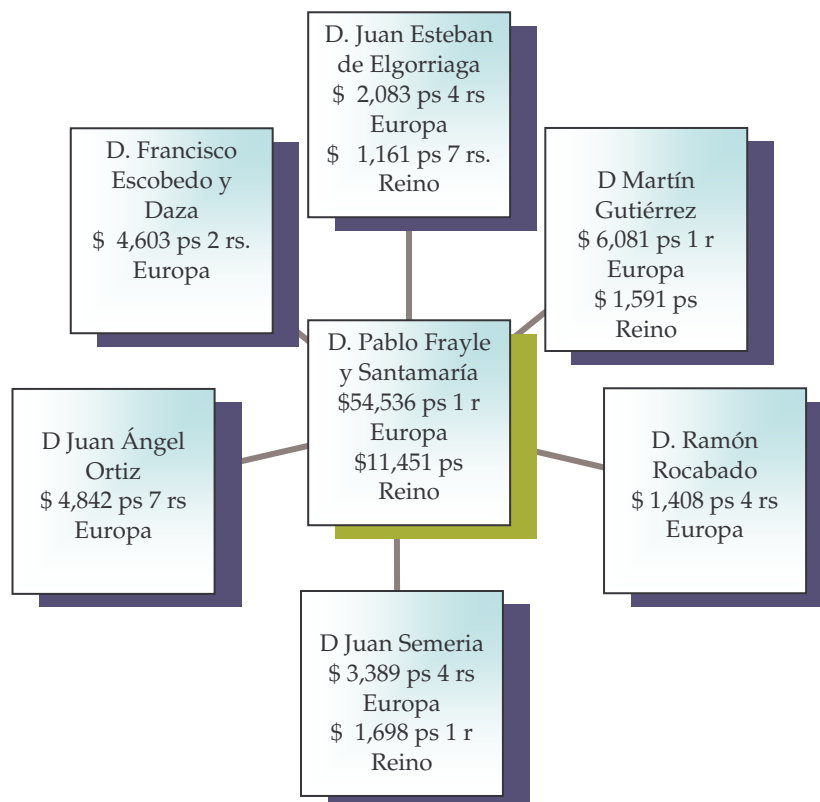
D Eugenio Moreno de Tejada y su hermano	\$ 5,579.750	18.1	D. José Ignacio de la Torre	D. Ignacio Rodríguez*
D. José Zumelzu	\$ 4,654.500	15.1	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. Pablo Frayle y Santamaría
D. Martín Gutiérrez y Fernandez	\$ 4,537.000	14.7	D. Tomas Martínez	D. Pablo Frayle y Santamaría
D. Juan José Camberos	\$ 3,138.000	10.2	D. Pablo Frayle y Santamaría	D. Pablo Frayle y Santamaría

Fuente: Elaboración propia con base en AGI, Libro de Avería 1795-1796.

Esta red originaria, fortalecida a lo largo de de la primera década de existencia de ambas corporaciones, vino a disminuir el influjo del comercio del capital en su tradicional oligopolio. De hecho, las corporaciones provinciales tendieron una suerte de puente de interés entre la demanda minera del norte novohispano y la garganta marítima de las importaciones, el puerto veracruzano.

Casi una década mas tarde, una vez desbloqueado el puerto de Veracruz en 1803, el trafico entre aquel y la ciudad de Guadalajara rebasó los 822 mil pesos de valor fiscal en 231 despachos, 218 de los cuales fueron consignados con mercancías de *Castilla*, representando mas del 41 % de las guía de ingreso y mas de la mitad del valor anual, 57,8 %. La trama de un comercio reciproco había acentuado la apertura de Guadalajara al comercio de importaciones, constituyéndose como un centro redistribuidor de gran importancia, principalmente hacia el norte del reino. En ese mismo año, don Pablo Frayle y Santamaría despacho a Guadalajara mercancías por un valor fiscal de casi 66 mil pesos, más de 54, mil en efectos de Castilla y 11 mil en efectos del reino. Entre sus clientes estaban, desde luego, los miembros fundadores del Consulado de Guadalajara, como se anota abajo.

Grafo 1. Lazos de negociación de don Pablo Frayle, del comercio de Veracruz con miembros del Consulado de Guadalajara, 1803.

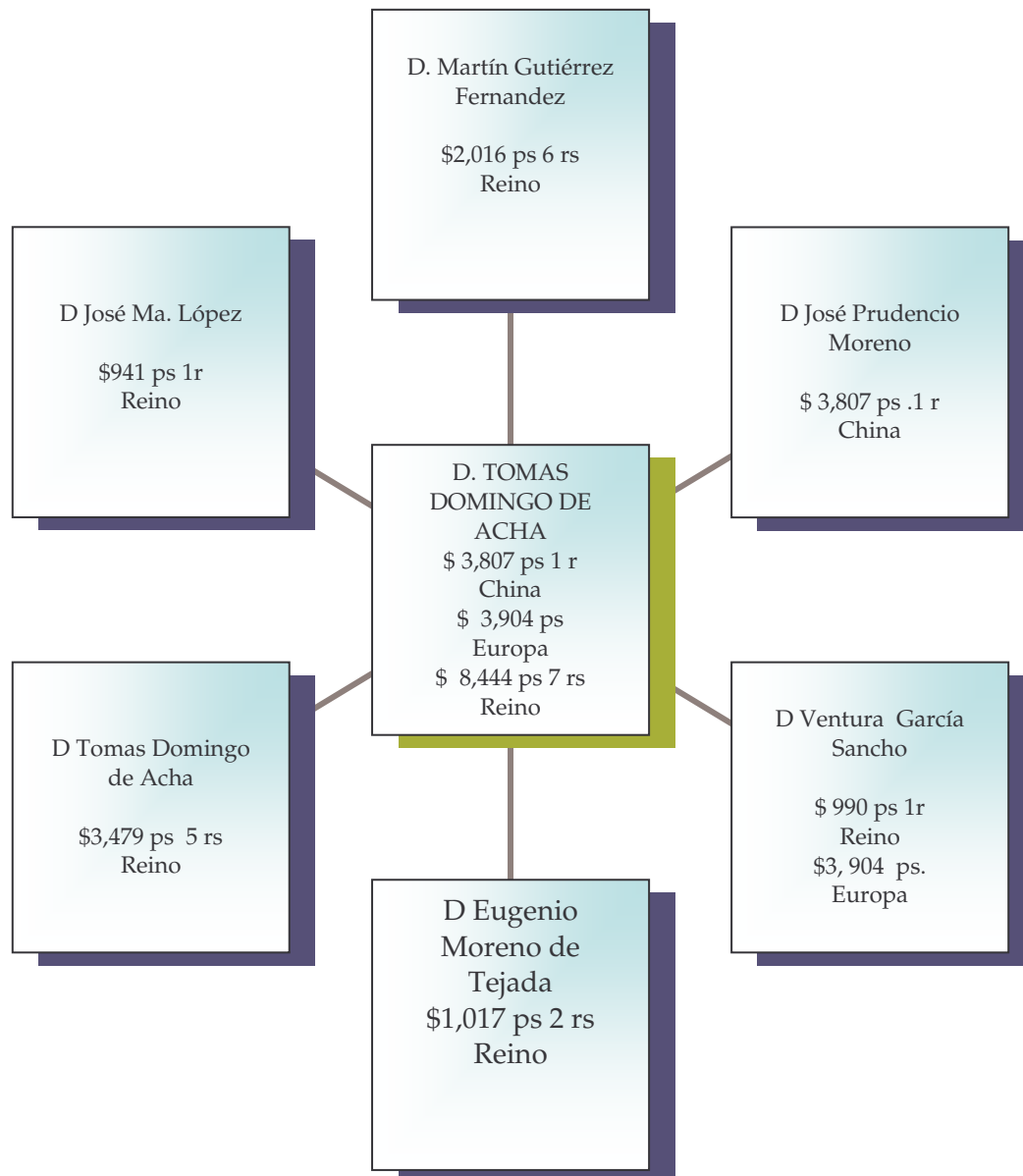


Si bien este vínculo primordial no se había roto, sobre todo por la creciente participación del comercio de Guadalajara en el mercado de importaciones, no es menos significativo el acuerdo con los comerciantes de la capital que, a la vuelta de algunos años debieron dejar en el territorio de la negociación política, la inevitable presencia de otras corporaciones comerciales.

En ese mismo año, transitando por la capital del reino y provenientes de Veracruz, se enviaron a Guadalajara mercancías por un valor superior a los \$143 mil pesos, mas de 142 mil de efectos de Castilla y 700 de China. El negocio de las importaciones triangulares, también incluía a los mayoristas de la capital, quienes igualmente negociaban con los comerciantes de Guadalajara. De hecho, más de 34 mil pesos de efectos de *Castilla* fueron tratados en la capital del reino, involucrándose cónsules de ambas corporaciones, como lo muestra la red de don

Tomas Domingo de Acha, del Consulado de comercio de México, con miembros del cuerpo consular de Guadalajara.

GRAFO 2. Lazos de negociación de don Tomas Domingo de Acha, del comercio de México, con miembros del Consulado de Guadalajara, 1803.



Un primer balance nos aconseja repetir las exploraciones para establecer ciertos valores paramétricos en las negociaciones entre agentes de los tres consulados, a efecto de estimar la estabilidad de las redes de negociación frente a los roces institucionales que han proyectado una imagen de conflicto agudo entre corporaciones. Nuestra apreciación se orienta más a practicar una combinación de enfoques, entre el análisis institucional de las economías regionales y las formas de articulación de los intereses colectivos mediante redes.

Si bien no adoptamos plenamente el enfoque de redes, como *social networks*, juzgamos que ello se justifica por la relevante significación del análisis institucional de la competencia que, aun en el Antiguo régimen, ofrece pistas de interpretación que no desmerecen frente a las evidencias de cooperación en el ámbito de los negocios. Por tanto, este primer acercamiento es solo una tentativa de armonizar el análisis económico, los vectores institucionales de la competencia en un mercado premoderno y el influjo de las redes de negociación como aceite en la fricción del conflicto corporativo. El tema sigue abierto.

SIGLAS Y REFERENCIAS

AFRAG	Archivo Fiscal de la Real Audiencia de Guadalajara, México.
AGI	Archivo General de Indias, Sevilla.
AGNM	Archivo General de la Nación, México.

BIBLIOGRAFÍA

ARNOLD, Linda (1991): *Burocracia y burócratas en México, 1742-1835*. México: CONACULTA/Grijalbo.

ASSADOURIAN, Carlos Sempat (1983): *El sistema de la economía colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico*. México: Nueva Imagen.

AOKI, Masahiko (2000): "What are Institutions and How Should We Approach Them?". *Villa Borsig Workshop Series 2000, The Institutional Foundations of a Market Economy*, <http://www.dse.de/ef/instn/sokoloff.htm>

AVELLA, Isabel (2001): "La experiencia de la partida doble en la Real Hacienda de la Nueva España (1784-1789)". En: SÁNCHEZ SANTIRO et al., 115-138.

AYALA, Maria de la Luz (1998): "La elite comercial de Guadalajara, 1795-1820" en CASTAÑEDA coord., 183-203.

AYALA ESPINO, José (2002): *Fundamentos institucionales del mercado*. México: UNAM-DGAPA, 1-29.

BEJRG, Maria y Hernán OTERO (1995): *Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna*. Tandil: CEMLA/IEHS.

BERNAL, Antonio Miguel (1987): " 'Libre comercio' (1778): Un primer ensayo de modelo general", en *Comercio Libre entre España y América Latina, 1765-1824*. Madrid: Fundación Banco Exterior, pp. 15-27.

BERTRAND, Michelle (1999): "La élite colonial en la Nueva España del siglo XVIII: un planteamiento en términos de redes sociales". En: SCHROTER y BUSCHGES eds., 35-51.

BÖTTCHER, Nikolaus y Bernd HAUSBERGER eds (2000): *Dinero y Negocios. Contribuciones a la historia económica de América Latina en homenaje de Reinhard Liehr*. Frankfurt am Main: Bibliotheca-Americana/Vervuet Iberoamericana.

BRADING, David (1973): *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*. México: F.C.E.

CARBAJAL LOPEZ, David (1999): *La minería en Bolaños. Ciclos productivos y actores económicos, 1748-1810*, El Colegio de Michoacán, Tesis, Maestría en Historia

CARDENAS, Enrique (1992): "Una interpretación macroeconómica del siglo XIX en México", *El Trimestre Económico*, LXVII:2, 246, 245-279.

CASTAÑEDA Carmen coord. (1998) *Círculos de Poder en la Nueva España*. México: CIESAS/Miguel Ángel Porrúa.

----- (1998): "Los vascos, integrantes de la elite en Guadalajara, finales del siglo XVIII", en CASTAÑEDA coord., 183-203.

----- (1988): "La formación de la elite de Guadalajara, 1792-1821". En: *Elite, clases sociales y rebelión en Guadalajara y Jalisco, siglos XVIII y XIX*. Guadalajara: El Colegio de Jalisco/Gobierno de Jalisco.

COATSWORTH, John (1998): "Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-century Latin América". En: en COATSWORTH y TAYLOR, eds.

----- y Alan M. TAYLOR, eds. (1998) *Latin America and the world economy since 1800*, Harvard: David Rockefeller Center for Latin American Studies.

CRUZ BARNEY, Oscar (2000): *El régimen jurídico de los consulados de comercio indianos: 1784-1795*. México: UNAM.

DOBADO, Rafael (1992) "El azogue en Nueva España, 1709-1805" en *Europa e Iberoamérica: cinco siglos de intercambios*, IX Congreso Internacional de Historia de América, AHILA, Sevilla, 561-575.

GALVEZ, Ma. Ángeles y Antonio IBARRA (1997): "Comercio local y circulación regional de importaciones: la feria de San Juan de los Lagos en la Nueva España", *Historia Mexicana*, XLVI:3, 183, 581-616.

GARAVAGLIA, Juan Carlos y Juan Carlos GROSSO (1996): *La región de Puebla y la economía novohispana. Las alcabalas en la Nueva España, 1776-182.*, México: UAP/Instituto Mora.

GARNER, Richard y Spiro STEFANO(1993): *Economic Growth and Change in Bourbon Mexico*, University Press of Florida.

GERMAN, Luis et al. Eds. (2001): *Historia Económica regional de España, siglos XIX y XX*. Barcelona: Crítica.

GREENOW, Linda (1983): *Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico. Loans and Mortgages in Guadalajara, 1720-1820*. Boulder: Dellplain Latin Americas Studies 12, Westview Press.

GREIF, Avner (1998): "Historical and Comparative Institutional Analysis", *The American Economic Review*, 88:2, 80-84.

----- (1992): "Institutional and International Trade: Lessons from the Comercial Revolution", *The American Economic Review*, 82:2, 128-133.

GROSSO, C Juan Carlos et al. Eds. (1995) *Circuitos mercantiles y mercado interno en Latinoamérica, siglos XVIII-XIX*. México: Instituto Mora/UNAM.

GUIMERÁ, Agustín editor (1996): *El reformismo borbónico*. Madrid: Alianza Universidad.

HABER, Stephen ed. (2000): *Political Institutions and Economic Growth in Latin America. Essays in Policy, History, and Political Economy*, Stanford: Hoover Institution Press, 1-20.

HERRERA CANALES, Inés coord.(1998): *La minería mexicana, de la Colonia al Siglo XIX*. México: Instituto Mora/El Colegio de Michoacán/El Colegio de México/UNAM,

IBARRA, Antonio (2003): "El Consulado de comercio de Guadalajara: entre la modernidad institucional y la obediencia a la tradición, 1795-1818", en G. del Valle Pavón, coord. *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII*, México, Instituto Mora, pp. 310-333.

(2002): "La contabilidad consular del comercio: una fuente para la historia institucional de la economía colonial", en *América Latina en la Historia Económica*. Boletín de fuentes 17-18, México, Instituto Mora, enero-diciembre, pp. 63-80.

(2000a): *La organización regional del mercado interno novohispano. La economía colonial de Guadalajara, 1770-1804*. México: UAP/UNAM.

----- (2000b): "El Consulado de Comercio de Guadalajara, 1795-1821. Cambio institucional, gestión corporativa y costos de transacción en la economía novohispana". En BÖTTCHER y HAUSBERGER eds., 231-263.

----- (2000c): *Mercado urbano y mercado regional en Guadalajara colonial, 1770-1810*, México, Tesis doctoral, CEH-El Colegio de México.

----- (1999a): "Mercado colonial, plata y moneda en el siglo XVIII: comentarios para un diálogo con Ruggiero Romano, a propósito de su nuevo libro", *Historia Mexicana*, XLIX:2, 194, 279-308.

----- (1999b): "El mercado no monetario de la plata y la circulación interior de importaciones en la Nueva España. Hipótesis y cuantificación de un modelo regional: Guadalajara, 1802-1803", en M. Menegus (coord), *Dos décadas de investigación en historia*

Económica comparada en América Latina. Homenaje a Carlos Sempat Assadourian, México, El Colegio de México, pp. 445-466.

---- (1996): "Plata, importaciones y mercado colonial. Circulación interior de importaciones de Guadalajara al septentrión novohispano (1798-1818)". *Siglo XIX. Cuadernos de Historia*, VI:16, 7-37.

---- (1995): "Mercado urbano y mercado regional en Guadalajara, 1790-1811: tendencias cuantitativas de la renta de Alcabalas". En: GROSSO et al., 100-135.

---- (1994): "Circulación de mercancías en el espacio regional de Guadalajara (1803). Visión cuantitativa a través del derecho de alcabala", *Cuadernos de Historia Regional* 16, Universidad Nacional de Luján, Argentina, 111-135.

JÁUREGUI, Luis (1997): "Una aproximación a los costos y beneficios del cambio institucional en el México borbónico, 1765-1795", *Investigación Económica*, LIX: 229, 205-235.

KLEIN, Herbert (1994): *Las finanzas americanas del Imperio español, 1680-1809*. México: UAM/Instituto Mora.

---- (1985): "La economía de la Nueva España, 1680-1809: un análisis a partir de las cajas reales", *Historia Mexicana*, 34:04, 561-609.

KUETHE, Allan (1999): "El fin del monopolio: los Borbones y el consulado andaluz". En: VILA VILAR y KUETHE eds., 35-66.

LEIBY, John (1986): *Colonial Bureaucrats and the Mexican Economy. Growth of a Patrimonial State, 1763-1821*. New York: Peter Lang.

LINDLEY, Richard (1987): *Las haciendas y el desarrollo económico. Guadalajara, México, en la época de la independencia*. México: F.C.E.

---- (1976): *Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara's Oligarchy, 1800-1830*. Ph. D., The University of Texas at Austin.

LLOPIS, Enrique (2001): "El legado económico del Antiguo régimen desde la óptica regional". En GERMAN, L. et al. Eds., 507-524.

LUDLOW, Leonor (1998): "El Consulado de México y el comercio de la plata ante las reformas borbónicas". En: HERRERA CANALES, 46-71.

MARICHAL, Carlos (2001): "Beneficios y costos fiscales del colonialismo: las remesas americanas a España, 1706-1814". En: SÁNCHEZ SANTIRO et al., 29-62.

---- (1999): *La bancarrota del virreinato, Nueva España y las finanzas del imperio español, 1780-1810*. México: FCE.

MOUTOUKIAS, Zacarías (1995): "Narración y análisis den la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica". En BJERG y OTERO comp., 221-241.

NATER, Laura (2000): *Integración imperial: el sistema de monopolios de tabaco en el imperio español. Cuba y América en el siglo XVIII*, Tesis doctoral, CEH-El Colegio de México.

NORTH, Douglass (1994): "El desempeño económico a lo largo del Tiempo", *El Trimestre económico*, 56: 4, 566-583.

----- (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: F.C.E.

----- (1991): "Institutions, transaction cost, and the rise of merchant empires". En: TRACEY, ed., 22-40.

PEREZ HERRERO, Pedro (1996): "Estructuras comerciales en el mundo hispánico y el reformismo borbónico" En GUIMERÁ, 75-107.

----- (1987): "El Reglamento para el Comercio Libre de 1778 y la Nueva España: los cambios en los mecanismos de control económico utilizados por los comerciantes del Consulado de México". En: *Comercio Libre entre España y América Latina, 1765-1824*. Madrid: Fundación Banco Exterior, 292-300.

PIEPER, Renate (2001): "Contiendas imperiales y política fiscal: España y Gran Bretaña en el siglo XVIII" . En: SÁNCHEZ SANTIRO et al., 63-76.

PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro y Samuel AMARAL eds. (1993): *La independencia americana: consecuencias económicas*. Madrid: Alianza.

ROMERO SOTELO, Maria Eugenia y Luis JAUREGUI (1986): "Comentarios sobre el cálculo de la renta nacional en la economía novohispana" *Investigación Económica* 177, 105-140.

SALVUCCI, Richard y Linda SALVUCCI (1993): "Las consecuencias económicas de la independencia mexicana" en PRADOS DE LA ESCOSURA y AMARAL eds., 31-53.

SÁNCHEZ SATIRO, Ernest et al. Eds. (2001): *Finanzas y política en el mundo Iberoamericano. Del Antiguo régimen a las naciones independientes, 1754-1850*, México: UAEM/Instituto Mora/UNAM.

SCHROTER, Bernd y Christian BUSCHGES eds. (1999): *Beneméritos, aristócratas y empresarios. Identidades y estructuras sociales de las capas altas urbanas en América hispánica*. Frankfurt: Vervuert/Iberoamericana.

SERRERA, Ramón María (1977): *Guadalajara ganadera. Estudio regional novohispano, 1760-1805*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos.

---- (1974): "Estado económico de la Intendencia de Guadalajara a principios del siglo XIX: la 'Relación' de Abascal y Sousa en 1803" *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gessellschaft*, XI, 121-148.

SOKOLOFF, Kenneth (2000): "Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World" *Villa Borsig Workshop Series 2000, The Institutional Foundations of a Market Economy*, <http://www.dse.de/ef/instn/sokoloff.htm>

SOUTO, Matilde (2001): *Mar Abierto. La política y el comercio del Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México, El Colegio de México/Instituto Mora.

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

TRACEY, James D. (1991): *The Political Economy of Merchant Empires. State, Power and World Trade, 1350-1750*. Cambridge, Mass.: Cambridge University Press.

VALLE PAVON, Guillermina del [2001]: "Antagonismo entre el Consulado de México y el virrey Revillagigedo por la apertura comercial de Nueva España, 1789-1794". *Estudios de Historia Novohispana*, 24, 111-137.

---- (2000): "Oposición de los mercaderes de México a las reformas comerciales mediante la resistencia a otorgar crédito a la Corona", En YUSTE y SOUTO coord., 84-109.

VAN YOUNG, Eric (1992): *La Crisis del Orden Colonial. Estructura agraria y rebeliones populares de la Nueva España, 1750-1821*. México: Alianza Editorial.

---- (1989): *La ciudad y el campo en el México del siglo XVIII. La economía rural de la región de Guadalajara, 1675-1820*. México: FCE.

VILA VILAR, Enriqueta y Allan J. KUETHE eds. (1999): *Relaciones de poder y comercio colonial*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos/CSIC-Texas-Tech University.

YUSTE, Carmen y Matilde SOUTO coord. (2000): *El comercio exterior de México, 1713-1850*. México: Instituto M