

## **Los principales archivos en la Ciudad de México para el estudio del comercio y los comerciantes del siglo XVIII**

**Ensayo de John E. Kicza**

**Department of History**

**Washington State University**

En este artículo deseo describir las características de algunos de los principales archivos de la ciudad de México que son de utilidad para el análisis del comercio y de los dinámicos sectores mercantiles del siglo XVIII. Entre los archivos más significativos se cuentan el de Notarías del Departamento del Distrito Federal y el del ramo de Consulado localizado en el Archivo General de la Nación. Los materiales que contienen dichos archivos— conjuntamente con los que se albergan en el Archivo Judicial, que se describe en otro artículo de este número—pueden proporcionar mucha información de calidad sobre el comportamiento social y económico de los comerciantes de la ciudad de México. Debido al hecho de que los almaceneros dominaban la distribución por mayoreo de las mercancías—especialmente las manufacturas importadas pero también buena parte de aquellas de producción local—los informes sobre sus negocios proporcionan la base para reconstruir la historia del comercio interprovincial del periodo colonial.

La utilización de los archivos notariales se ve facilitada por la existencia de listas bastante exactas de los notarios, de sus números de registro y de los años en que se produjeron protocolos; todo este valioso material fue elaborado por el equipo del archivo durante años. A su vez, debe mencionarse que los índices que El Colegio de México ha preparado con base en los registros notariales de algunos años selectos del siglo XIX son de cierta utilidad para el siglo XVIII. Muchas empresas mercantiles mantenían sus nombres originales durante generaciones, y rara vez se vendían fuera de la familia en una sola transacción, por lo que pueden ser identificadas fácilmente. Además, dichas firmas solían conducir sus negocios con uno o dos notarios, lo que facilita la tarea del investigador, quien sencillamente tiene que localizar al notario principal de la empresa para poder seguir la mayor parte de sus negocios en el largo plazo.

El archivo notarial contiene cinco tipos distintos de documentos de gran utilidad para el estudio del comercio del siglo XVIII: obligaciones, depósitos irregulares, compañías, poderes, testamentos y poderes para testar. Las obligaciones aclaran la naturaleza de las transacciones diarias del comercio y son una fuente excelente para mostrar las relaciones y patrones de dependencia en el mundo de los comerciantes. Por lo general, cualquier comerciante próspero mantenía en operación uno o más contratos legales de este tipo. Desde una perspectiva internacional, estas obligaciones nos demuestran la autonomía y en ocasiones el dominio de los comerciantes mayoristas de la ciudad de México en sus transacciones con España o con otras colonias. Describen con gran detalle qué tipo de negocio se estaba llevando a cabo entre las dos partes, cuánto metálico, crédito, o mercancía se estaba transfiriendo, y el periodo durante el cual se extendían los pagos, con información sobre el tipo de interés requerido y sobre fiadores. En 1805, por ejemplo, un almacenero de la ciudad de México y su socio prestaron unos

28 000 pesos a un mercader de Manila que estaba en la ciudad preparando el financiamiento de su viaje de regreso a las Filipinas. A cambio del préstamo, el almacenero y su socio esperaban que el deudor enviase 14 000 pesos en mercancías en cada uno de los dos próximos galeones de Manila, además de pagar un interés de 25% sobre el capital prestado (como era costumbre en préstamos para no residentes), más 5% durante el tiempo que retuviese el capital en Manila.

Las obligaciones reflejan claramente la dependencia de los comerciantes provinciales con respecto a sus proveedores de la ciudad de México. Como regla, los mercaderes regionales no podían seguir operando en el largo plazo sin el crédito que solamente podían obtener de los almaceneros de la capital. Estos comerciantes minoristas dependían de manera significativa de los arreglos de pagos diferidos—frecuentemente sin tasas de interés estipuladas—que las firmas más grandes les podían ofrecer. La capacidad singular que tenían los mayoristas para ofrecer servicios financieros y plazos cómodos de devolución también los hacían socios atractivos para los empresarios de minas. Como los almaceneros tenían gran interés en controlar la plata en su forma de metálico, intentaron obligar a los mineros que los designasen como únicos compradores de la plata a cambio de los cómodos plazos de crédito que les otorgaban. Dicho tipo de arreglo frecuentemente llevaba a que los comerciantes se convirtiesen en socios de los clientes mineros y, en ocasiones, en dueños de las minas.

Aquellas personas que no eran comerciantes pero que deseaban invertir en el comercio lo podían efectuar por medio del depósito irregular. Debe observarse que los comerciantes se prestaban dinero entre sí mediante este instrumento financiero, que establecía la cantidad exacta de dinero a ser prestado, por cuánto tiempo y la prenda, fianza o fiador que serviría de garantía al mismo. La fórmula era siempre idéntica y explicitaba que el préstamo se efectuaba con una tasa de interés anual de 5%, aunque hay motivos para sospechar que dichos créditos se descontaban, lo que inevitablemente elevaría la tasa de interés por encima de las tasas autorizadas por ley y tradición. Debe agregarse que una obligación (firmada entre comerciantes) que no fuera cubierta, podía convertirse en un depósito irregular para formalizar los cargos de interés que ahora se exigían y para ratificar las garantías reclamadas.

La creación de compañías constituía la forma fundamental de organización de los negocios a finales de la época colonial. Inicialmente, se formaban compañías para funcionar durante periodos relativamente cortos; éstos podían ser de uno a varios años, aunque también podían durar sólo unos meses. Sin embargo, si la compañía resultaba mutuamente satisfactoria, podía extenderse durante una década o dos. Este tipo de acuerdos se acostumbraba con frecuencia para canalizar nuevo capital hacia un negocio; para vincular el administrador al dueño del dinero más estrechamente al proporcionarle un mayor interés directo en la empresa; para permitirle a un empresario incrementar sus negocios en ciertos sectores o diversificar sus inversiones en otros; para facilitar la expansión de los intereses mercantiles urbanos a las economías provinciales, y para proporcionar un marco más estructurado para el entrenamiento y promoción de parientes y otros empleados dentro de la empresa.

Un mayorista prospero habitualmente podia tener compania simultaneas y concurrentes con agentes en ultramar, con administradores locales y con asociados en las provincias. Si diversificaba sus inversiones, como era común entre los más exitosos, establecía acuerdos adicionales con el administrador de su hacienda y posiblemente de una mina, o de una panadería o de un rastro. Estos comerciantes, como otros menos acaudalados, también utilizaban las compañías para obtener fondos de capitalistas que tenían mayor interés en una inversión directa que en un préstamo. Los empleados preferían estos acuerdos a recibir un simple sueldo, porque a partir de la constitución de una compañía, el administrador emprendedor podía obtener un mayor margen de ganancias y, en algunos casos, podía utilizar este camino para convertirse en dueño de su propia empresa mientras que el anterior dueño se transformaba ahora en socio principal de la nueva firma al proporcionar una parte del capital requerido para la misma.

Los documentos denominados poderes son de menos utilidad que los instrumentos notariales mencionados. La mayoría de estos poderes se atenían a fórmulas estrictas sin una elaboración precisa de la situación tratada y, además, eran concedidos a individuos cuyas posiciones no revelan mucho sobre las negociaciones que efectuarían. Por consiguiente, los poderes ofrecen material complementario pero no pueden constituir la base para una historia empresarial. Sin embargo, algunos de ellos sí proporcionan datos importantes o vinculaciones personales o profesionales que son clave para entender la evolución de una empresa.

Los testamentos y poderes para testar son documentos sumamente útiles por razones obvias. En general, proporcionan un retrato más completo de la vida de un individuo (al menos en un momento determinado) que cualquier otro tipo de documento. Suelen describir las relaciones de parentesco, de negocios y de tipo personal con algún detalle. A su vez, se mencionan los bienes en poder del individuo, en ocasiones, cómo se acumularon, y, naturalmente, cómo se dispondría de ellos. Sin embargo, a pesar de su evidente utilidad para la historia del comercio, los testamentos provocan cierto grado de frustración en el investigador que trabaja en el campo de la historia empresarial o económica. La razón es que, por motivos de privacidad (de la familia), los redactores de los testamentos rara vez calculaban el valor exacto de las propiedades y empresas, afirmando habitualmente que los albaceas tenían en su poder listas detalladas de las propiedades. No obstante, en algunos testamentos se encuentran varias listas con los valores de, al menos, algunas propiedades y del conjunto de deudas o créditos pendientes.

La mejor fuente para encontrar inventarios comerciales y listas de precios de mayoreo y menudeo es (aparte del Archivo Judicial) el ramo de Consulado en el Archivo General de la Nación. Esta importante colección incluye legajos del Consulado de la ciudad de México desde el siglo XVI, aunque la mayoría pertenecen al siglo XVIII. Si bien parte de este fondo contiene documentos sobre los negocios de esta organización mercantil, la mayor parte trata pleitos judiciales en los que estaban involucrados comerciantes de la ciudad de México, incluyendo desde los almaceneros más acaudalados hasta los minoristas de la capital. Estos pleitos describen las transacciones comerciales con gran detalle y, además, contienen frecuentemente inventarios detallados (incluyendo precios) de la composición y valor de los cargamentos y de las mercancías almacenadas.

Los historiadores sociales y económicos de esta época de la historia mexicana tienen a su disposición, por lo tanto, una gran abundancia y variedad de documentación sobre los comerciantes y la estructura y la naturaleza del comercio en los dos archivos que hemos reseñado. Estos materiales permiten ir más allá de los informes oficiales de la época y de los relatos de viajeros, que tienen diversas limitaciones. La explotación de dichos fondos en los últimos años ha permitido un importante avance en la historia social, empresarial y económica de México a fines de la colonia y en especial de la capital, merced a la aplicación de metodologías sofisticadas de investigación.

Dado el gran interés y la importancia de los temas que se están investigando en estos campos, y dada la gran riqueza de materiales todavía sin explorar en estos archivos, es previsible que los historiadores continuarán sacando gran provecho de estas vetas nuevas para la historia económica y empresarial de México durante largo tiempo.