

Históricas Digital

Javier Sanchiz Ruiz

“Francisco Gil y el comercio veracruzano.
Una historia de relevos mercantiles
generacionales a través de las mujeres”

p. 517-550

Caminos y mercados de México

Janet Long Towell y Amalia Attolini Lecón
(coordinadoras)

México

Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Históricas,
Instituto Nacional de Antropología e Historia.

2009

690 p.

(Serie Historia General, 23)

Ilustraciones, mapas

ISBN 978-607-02-0660-3

Formato: PDF

Publicado en línea: 2 diciembre 2011

Disponible en:

<http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/caminosymercados/mercados.html>

DR © 2015, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. Se autoriza la reproducción sin fines lucrativos, siempre y cuando no se mutile o altere; se debe citar la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma, requiere permiso previo por escrito de la institución. Dirección: Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510, México, D. F.



INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS

FRANCISCO GIL Y EL COMERCIO VERACRUZANO.
UNA HISTORIA DE RELEVOS MERCANTILES GENERACIONALES
A TRAVÉS DE LAS MUJERES

JAVIER SANCHIZ RUIZ

Instituto de Investigaciones Históricas
Universidad Nacional Autónoma de México

Durante tres siglos de dominio hispano el intercambio de mercancías con Europa se hizo casi exclusivamente por el puerto de Veracruz, aunque limitándose a la relación directa con los puertos de Cádiz y Sevilla. La economía veracruzana giraba, prácticamente, alrededor del comercio: recibía los géneros importados por mar y los despachaba a Puebla y México, y viceversa, trasladaba a los barcos la mercancía recibida del interior. Hasta la primera mitad del siglo XIX era considerada la ciudad mercantil de mayor importancia en el territorio después de la ciudad de México.

Una ciudad no obstante decepcionante, según los relatos de los viajeros de la década de los setenta del siglo XVIII, pues en lugar de ser grande, rica y poblada, era pequeña, sin suntuosidad y sujeta a los avatares del clima y la geografía tropical. Una realidad que contrastaba con el renombre que allende los mares tenía, adquirido desde los primeros años de la conquista española conforme se incrementó el número de españoles que se establecían en ella para dedicarse al comercio.

La población se hallaba cercada por una muralla de granito ennegrecida por las inclemencias del tiempo y el salitre del mar que, desde el interior, no permitía vislumbrar el exterior. Por afuera sólo era posible ver la parte alta del caserío y las torres de sus iglesias, lo cual era motivo para que el viajero que por primera vez llegaba a ella, especialmente por vía terrestre, tuviera la impresión de una plaza “triste y melancólica”, sensación que si bien desaparecía al penetrar dentro de sus muros por el efecto de la regularidad de las calles y la arquitectura de los edificios, quedaba opacada al poco tiempo por la mala calidad del agua, los peligros que encerraban los frecuentes nortes y los altos costos que alcanzaban el hospedaje, la alimentación y las provisiones.

La inclemencia generalizada de la vida porteña ocasionaba que los comerciantes veracruzanos, tras un periodo de consolidación económica mudaran de residencia, buscando espacios más atractivos y mejor calidad

de vida,¹ sin embargo, la recepción de las mercancías europeas y el despacho de las novohispanas y de las de los comercios asiáticos requerían el llamémoslo “sacrificio” de algunos comerciantes que establecidos de forma definitiva eran los encargados de dar continuidad a las “casas comerciales”, mismas que sabemos operaban muchas veces sin registro formal ante escribano, constituidas por un simple acuerdo particular del que quedaba constancia en los respectivos libros de cuentas de los participantes. Un fenómeno todavía más irregular cuando dichas compañías agrupaban a los intereses de padres e hijos.

El censo de población de Veracruz de 1791² nos reporta —al igual que debió haberlos décadas atrás— un gran número de individuos dedicados también al abastecimiento y venta de alimentos, bebidas, manufacturas para el consumo humano, transportistas y un largo etcétera, que conformaban un tupido tejido mercantil.³ La población, que no excedía los 900 hogares, se caracterizaba por fuertes relaciones laborales, teñidas en cada uno de los estratos sociales de vínculos de familiaridad y de afinidad, que por sí solos constituyen un reto a la investigación.

El presente estudio nos abre las puertas a un ámbito en donde la política familiar matrimonial se convierte en la clave para entender cabalmente la permanencia de los comerciantes en la ciudad de Veracruz. Y en donde las hijas de éstos serán el vehículo a través del cual se dará el relevo generacional del ejercicio mercantil.

El estudio de caso de Francisco Gil nos remite a su vez a la dependencia del circuito marítimo trasatlántico (Veracruz- Cádiz), repitiendo el esquema enunciado de recibir los géneros importados por mar y despacharlos por Nueva España, y viceversa, trasladar a los barcos productos novohispanos para su circulación a otras plazas del continente europeo. Todo ello teniendo como telón de fondo de un lado el devenir de Veracruz tras la revitalización del sistema de flotas,⁴ la realización de ferias mercantiles en Jalapa (1720), y la promulgación del Decreto de Libre

¹ Al respecto llama la atención que entre los cabeza de familia registrados en el padrón elaborado bajo el gobierno de Revillagigedo en 1791 no figurase en Veracruz ningún Monterde, ningún Sáenz Rico, ningún Sáenz de Santa María, ningún Gil, secuencia familiar que aborda este trabajo. Pareciera que los grupos familiares habían desaparecido totalmente de escena.

² Archivo Histórico de la Ciudad Veracruz (en adelante AHCV), *Padrón de Revillagigedo (1791)*.

³ Veracruz era el centro de una actividad multipolar desarrollada en tres niveles de ordenación y que conectaba a diversos núcleos de los alrededores. Sobre ellos *cf.* Antonio García de León, “Sobre los orígenes comerciales del Consulado de Veracruz”, en Bernd Hausberger y Antonio Ibarra (eds.), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes siglos XVII-XIX*, México, Iberoamericana-Vervuert-Instituto Mora, 2003, p. 137-141.

⁴ Oscar Cruz Barney, *El riesgo en el comercio hispano-indiano: préstamos y seguros marítimos durante los siglos XVI a XIX*, México, UNAM, 1998. Especial interés cobran 1729, 1732, 1735, 1757, 1760, 1765, 1768, 1772, 1776.

Comercio (1778), y del otro el auge del comercio gaditano, antes de que éste se saturase.⁵

A su vez, potencia el estudio protagónico de los comerciantes como actores indiscutibles de esas rutas comerciales. Rutas por otro lado que se conformaron en otros caminos (no terrestres) que he denominado “los caminos de la sangre y el parentesco”. También, y a partir del estudio de caso de la familia de Francisco Gil, el presente trabajo da a conocer la amplia variedad de géneros que existían en un almacén veracruzano en la segunda mitad del siglo XVIII, con descripción pormenorizada de los precios, buscando contribuir con ello a futuros estudios comparativos y a su vez atenuar la imagen de ese Veracruz sombrío que nos proporcionan los viajeros, pues los géneros del almacén —muchos de ellos de carácter suntuario— permiten atisbar cierto lujo cotidiano en la población porteña.

Cuando propuse el estudio del comerciante Francisco Gil, inicié un reto de investigación traducido en saber quién era y qué hizo. Había comenzado a rastrear y reconstruir una familia en la Nueva España, los Monterde y Antillón, que tenía como origen el paso a Nueva España, en la segunda mitad del siglo XVII, de dos hermanos procedentes de Albaracín, en Teruel, y se asentaron en Veracruz y la ciudad de México dando origen a una “familia nicho” a la cual se fueron incorporando numerosos peninsulares recién llegados.⁶

Entiendo por “familia nicho” a una estructura que va más allá de la conformación de redes de parentesco y que funciona como establecen Balmori, Voss y Wortman al tratar a las redes familiares⁷ como una organización comercial, una asociación de poder a lo largo de varias generaciones familiares en las que la existencia de una “personalidad” laboral y/o financiera conformará, a su vez, otras “sub-familias nicho” y que dependiendo de los giros profesionales de sus miembros implicarán la existencia de diferentes espacios aglutinantes. Las relaciones entre las diferentes “sub familias nicho” se realizarán —entre otras circunstancias— gracias a la existencia del vínculo sanguíneo originario.

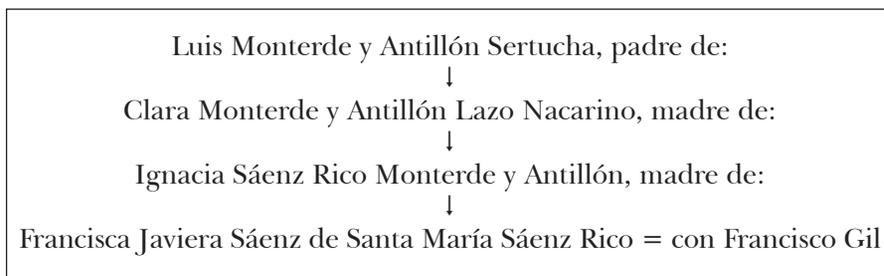
Fue rastreando concretamente la descendencia femenina de Luis de Monterde, importante comerciante asentado en el puerto jarocho y en-

⁵ Abel Juárez Martínez, “El ocaso de dos puertos del monopolio colonial: Cádiz y Veracruz, 1750-1810”, en Carmen Yuste (coord.), *Comercio marítimo colonial. Nuevas interpretaciones y últimas fuentes*, México, INAH, 1997, p. 59.

⁶ Javier Sanchiz y José Ignacio Conde, “La familia Monterde y Antillón en Nueva España. Reconstrucción genealógica”, *Estudios de Historia Novohispana*, México, UNAM, 2005, n. 32, p. 93-164.

⁷ Diana Balmori, Stuart Voss y Miles Wortman, *Notable Family Networks in Latin America*, Chicago-London, The University of Chicago Press, 1984, VII-290 p.

cargado de los envíos de plata en la flota de Nueva España,⁸ como me toparía con Francisco Gil.



Concebí el estudio como una reflexión que no buscara exclusivamente documentar al individuo, sino que lo rastreara generacionalmente arriba y abajo dentro de la unidad familiar “Monterde”.

El yerno mayor de Luis de Monterde fue Gaspar Sáenz Rico quien se había convertido —gracias al respaldo de su suegro— en uno de los principales comerciantes de cochinilla en el Veracruz del siglo XVIII. Sáenz Rico ocupó en el Ayuntamiento jarocho los cargos de regidor y alcalde ordinario en diversas ocasiones desde 1712, adquirió las haciendas de Jocola, Novillero y Paso del Toro y estableció una perfecta red mercantil en Oaxaca desde los años 30 a través tanto de Blas Clavijero, alcalde mayor de la provincia de Jicayán,⁹ como de Antonio Ibáñez de Corvera, influente comerciante oaxaqueño, cuya familia, en palabras de Hamnett, estaba destinada a desempeñar un papel predominante durante los últimos años del siglo XVIII y principios del XIX.¹⁰

Si Luis de Monterde ya había fungido como el intermediario de los envíos de plata del virrey a España,¹¹ Gaspar Sáenz Rico por su parte, de 1744 a 1750, primero como individuo y más tarde bajo la denominación de “Gaspar Sáenz Rico, Hijos y Cia.”, se encargó de remitir a España los fondos del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición al Consejo de la Suprema en España.¹² Aspecto que nos remiten desde luego a una aparente solvencia económica.

⁸ The Yale University Collection of Latin American Manuscripts, “Razón que dio Lorenzo de León a don Luis de Monterde”, Reel 12, Box 12, Folder 86.

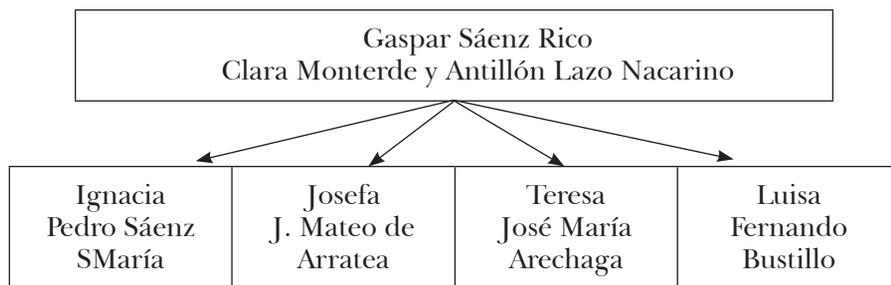
⁹ Archivo Histórico de Notarías de Oaxaca, Juan Manuel de Cervantes, año 1734, libro 184-a, f. 84 (8 de julio 1734).

¹⁰ Brian R. Hamnett, *Política y comercio en el sur de México 1750-1821*, México, Instituto Mexicano del Comercio Exterior, 1976, p. 61.

¹¹ Archivo General de la Nación (México), en adelante AGN, *General de Parte*, v. 21, exp. 204, f. 243.

¹² AGN; *Inquisición*, v. 4813, exps. 55 y 57.

Dicha casa comercial, establecida en Veracruz, trataba de proteger y salvaguardar los intereses de la descendencia de Gaspar, que falleció en 1766. Los dos hijos varones, Diego y Gaspar, no consiguieron emular el éxito económico del padre,¹³ sin embargo llamaba la atención que sí lo hiciese el marido de la primogénita: Pedro Sáenz de Santa María. Este hecho aislado del relevo comercial a través del yerno, se convertía en una constante que iba marcando secuencialmente el estudio. Influyó en ello que los hijos se destinaban a espacios como el ejército y la burocracia, buscando una carrera pública de mayor honor y estabilidad. También el hecho de que el resto de los yernos solían haber sido escogidos de dentro de otros ámbitos como el político y militar, desde donde a su vez fortalecerían el destino laboral de otros miembros de la familia,¹⁴ o para ocupar estratégicamente otras plazas comerciales, como ocurriría con uno de los yernos, José María Arechaga, quien se trasladaría a la ciudad de México.



Pedro Sáenz de Santa María y Almansa de Tejada nació en Viguera, La Rioja, del que desconozco cuándo y cómo llegó a Nueva España, si bien es probable que lo hiciera a través de la red establecida por sus parientes los Martínez de Tejada y Martínez de Pinillos; combinó el ejercicio del comercio con la política municipal, siendo regidor de Veracruz y su alcal-

¹³ Gaspar comenzó su carrera profesional como sargento del Regimiento de Dragones de España en Jalapa. Tras la muerte de su padre siguió algunos años con la casa comercial y la gestión de la hacienda de Paso del Toro. En 1781 firmó la representación del comercio de Veracruz solicitando un consulado y trasladó definitivamente su residencia a Puebla. No hay indicios de que su descendencia tuviese una posición destacada en el comercio angelopolitano. Diego, por su parte, falleció seis años después que su padre; casado con su prima Manuela Esnaurrizar Monterde y Antillón, su único hijo seguiría la carrera de las armas.

¹⁴ Sobre lo anterior puede rastreadse como dentro de la familia Monterde la posición de contador mayor del Tribunal y Audiencia de Cuentas a don Tomás Jerónimo Rodríguez de Vargas Monterde, quien propició que un gran número de parientes llegaran a trabajar al mismo, *cf.* Javier Sanchiz y José Ignacio Conde, *op. cit.* Y que desde dicha institución se revirtiesen otros intereses a los Monterde, como es el caso de don Francisco Roldán y Villalta, consejero real en el mismo, quien nombraría apoderado a Gaspar Sáenz Rico para sus transacciones comerciales (AHPCA, Protocolos de Cádiz, v. 4969, f. 111-112). Unas procuraciones en donde no descarto haya habido encubiertos, a su vez, beneficios de transacciones.

de ordinario los años de 1731 y 1736.¹⁵ Su matrimonio en 1726 con Ignacia Sáenz Rico, además de la participación en la casa comercial del suegro, le permitió allegarse un pingüe capital (a través de la dote matrimonial de la esposa valorada en 25 000 pesos y que doblaba el capital que él mismo contaba de 12 000 pesos).

La continuidad y el fomento del comercio de la grana con importantes casas comerciales en Cádiz, además de los vínculos familiares establecidos en el puerto andaluz con el grupo riojano (Soldevilla, Rodríguez de Carasa, Martínez de Pinillos), son la causa de que la familia se consolidase en las siguientes generaciones.

La consulta de los protocolos notariales gaditanos, buscando documentar al grupo en estudio, reportó que el ejercicio del comercio —sustentado en un principio en el apoderamiento a parientes e “intuidos” socios mercantiles (constante por otro lado entre las familias con intereses en ambos lados del océano)— presenta un abultado incremento cuando algún miembro del grupo familiar realiza el viaje trasatlántico.

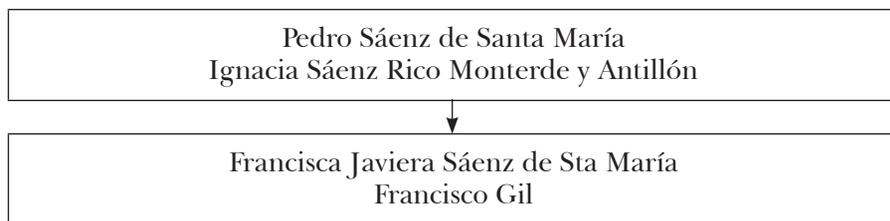
Una situación que tenía el inconveniente de la no siempre disponibilidad de quien se aventurase a cruzar el charco en uno y otro sentido, y donde la sombra de los que fallecían en el transcurso del viaje se cernía sobre las familias. Este hecho me lleva a plantear una posible vía de estudio respecto a uno de los factores del éxito comercial y que asociaría la extensión del grupo familiar y la frecuencia de los viajes de parientes. El camino de estudio conllevaría tres fases iniciales: la reconstrucción familiar a partir de testamentos y actas sacramentales, la búsqueda de las licencias de pasajeros en la Casa de Contratación y la localización de las escrituras de riesgo marítimo en los protocolos gaditanos en las fechas cercanas a la licencia.

Es quizá la debilidad numérica del grupo familiar en esta generación dedicado al comercio la causa de que Pedro Sáenz de Santa María, poco después de haber afianzado al yerno en Veracruz, partiera a Cádiz, desde donde controlaría la actividad comercial de todo el grupo durante casi toda la segunda mitad del siglo (1750-1788), tanto en su calidad de apoderado de “Gaspar Sáenz Rico, Hijo y Compañía” como cabeza a su vez de su familia nuclear. Al mismo tiempo sería quien canalizaría a los futuros comerciantes que casarían con las veracruzanas de la familia. Pedro Sáenz de Santa María se sitúa todavía como representante del comerciante que regresa a la Península propio de la generación de la primera mitad del XVIII, frente a la siguiente que va diluyendo sus vínculos de vecindad con la metrópoli.

¹⁵ Juan Francisco Sahagún de Arévalo y Ladrón de Guevara, *Gaceta de México*, México, reimpresión de la edición facsimilar, Grupo Condumex, 1985, p. 399 y 784.

Tras llegar a la Península con una inmensa fortuna adquirida fundamentalmente con el comercio de la grana, comienza a trazar una estrategia propia de muchos comerciantes enriquecidos, la búsqueda de la consolidación del prestigio dentro del ámbito nobiliario. Sus inversiones, sin desatender el suministro de mercancías y capital a Veracruz, reflejan también el interés de los comerciantes de la época por asegurar las ganancias obtenidas en el tráfico ultramarino con algo más seguro: la inversión en bienes inmuebles tanto en Cádiz como en otras partes de España.¹⁶ En 1755 adquiriría en La Mancha, concretamente en Daimiel, la Dehesa de Zacatena por la que pagó cinco millones de reales, una gigantesca propiedad que nos muestra la prosperidad económica de quien podía sustraer a su capital tal cantidad dineraria sin experimentar quebranto.

Pedro Sáenz de Santa María asimismo diversifica sus ingresos como prestamista para el comercio de la carrera de Indias y los circuitos europeos. Un comercio que, como manifestaba Francisco Manuel de Herrera, “se componía de alambicadas sutilezas, y astutas máximas, de individuos de todo el orbe”.¹⁷ Complejidad, prudencia, secretismo y vulnerabilidad son características que la mayoría de los autores concluyen al analizar el comercio indiano, y en las que se ve inmerso cualquier intento de ahondar en la actividad comercial de nuestros protagonistas. No obstante, un acercamiento a los protocolos notariales gaditanos permiten constatar algo sobre dicha complejidad: entre sus deudores figurarán Pedro Alfonso de la Cuesta, Lemoyne Vallou Piquely & Cia., Tomás Núñez, la familia Irigoyen, Pedro Venel, Nicolás del Rey y un largo etcétera. En 1754 se localizan préstamos realizados tanto en contratos de riesgo marítimo (11 800 pesos a favor de el marqués de Casa Madrid, quien comerciaba con Veracruz sobre pipas de aguardiente), como en censos redimibles (3 000 ducados).



Siguiendo el patrón de que a través de las descendencias femeninas se conformaba el mayor relevo generacional comercial en Indias, es lógico

¹⁶ Manuel Ravina Martín, “Las finanzas del segundo Marqués de Valde-Inígo” en *Monumentos restaurados. La Santa Cueva de Cádiz*, Madrid, Fundación Caja Madrid, 2001, p. 223.

¹⁷ Citado por Manuel Bustos Rodríguez, *Cádiz en el Sistema Atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Cádiz, UCA, 2005, p. 356

co que habiendo habido una única hija (mujer), sería a la familia del yerno a quien tocara el “sacrificio” de quedarse en Veracruz.

Al momento de casarse, en 1748, Francisco Gil había aquilatado, además de habilidad para los negocios, la total confianza del suegro, motivo por el cual Francisca Javiere Sáenz de Santa María llevaba al matrimonio la cuantiosa dote de 40 000 pesos (casi el doble que la generación anterior). Era, además de la primogénita, la única hija mujer del matrimonio, con lo cual no es desdeñable pensar que hubo en la elección del yerno una estrategia perfectamente trazada. Corrobora esto que el dirigismo paterno propició el traslado a la Península de los tres hijos varones en donde además del comercio (siempre realizado por su padre) entraron a formar parte de los círculos aristocráticos cortesanos: Ignacio José ingresó a la orden de caballería de Santiago y contrajo matrimonio con una hermana del marqués de Iturbieta; Pedro José Ignacio se casó con una Moreno de Daoiz. El tercero de los hijos fue destinado a la carrera religiosa y con el tiempo detentaría el honroso título de marqués de Valde-Íñigo, una dignidad nobiliaria que se había conseguido para el nieto mayor de don Pedro, como resultado de la estrategia de consolidación nobiliaria.

Los antecedentes peninsulares y el ejercicio comercial

Como uno de los primeros objetivos en la investigación para identificar a Francisco Gil traté de localizar el paso a Indias, confiando que hubiera estado ya relacionado con una actividad mercantil.

La consulta de Archivos Españoles en Red reportó que, al igual que un enorme porcentaje de los comerciantes que se establecieron en Nueva España en la primera mitad del siglo XVIII, Francisco Gil llegó “a la sombra de otro comerciante”.

Al ir analizando los diferentes comerciantes vinculados a la familia Monterde, llama la atención que en la segunda mitad del XVIII se incrementará el número de los titulares de la licencia para pasar a Indias con unas características dominantes: soltería y permanencia en Nueva España, frente a la primera mitad de siglo en donde la mayoría de los que se registraron como comerciantes titulares regresaron a la Península. Soy consciente que este aspecto requeriría de un análisis en extenso del comportamiento de los comerciantes —inscritos en el Libro de Matrícula de Cádiz— para corroborar un posible cambio de tendencia secular.¹⁸

¹⁸ Paloma Fernández Pérez, en *El rostro familiar de la metrópoli, Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, Siglo XXI Editores, 1997, p. 49), abre el estudio para los comerciantes asentados en Cádiz a partir de la explotación de los protocolos notariales, vía que no es posible hacer para los comerciantes veracruzanos, pero susceptible de abordar parcialmente si contásemos con reconstrucciones familiares.

Para el estudio de caso de Francisco Gil: 1741, la ciudad de Cádiz y el comerciante don Francisco José de Espinosa de los Monteros, serían las coordenadas mediatas del momento migratorio. Ese año de 1741, Espinosa de los Monteros programó un viaje a Veracruz “a fin de poner cobro a diferentes mercaderías que llevo consignadas” y al realizar los trámites para su paso a Indias en la Casa de Contratación manifestó necesitaba pasar con un criado proponiendo a Francisco Gil, natural de Zaragoza de 33 años de edad, alto, blanco y delgado, natural de estos reinos, soltero, cristiano viejo, y de los no prohibidos pasar a las Indias”.¹⁹

El 20 de diciembre se realizaría el papeleo y las deposiciones de testigos, todos ellos eran conocidos de Espinosa, y llama la atención que ninguno declaró sobre Francisco Gil.

El porcentaje de aragoneses que pasaron a Nueva España es ínfimo si lo comparamos con el de vascos y montañeses del XVIII, incluso con el de catalanes o genoveses (más cercanos culturalmente) dedicados al comercio en el Veracruz del siglo XIX. ¿Será simple coincidencia que los Monterde y Antillón fueran también de Aragón, como Francisco Gil?, quizá sí.

Espinosa de los Monteros, su mentor, natural de Cádiz, se había iniciado a su vez, con 18 años, también como criado²⁰ del comerciante Ignacio Javier Caicuegui, natural de Fuenterrabía, y años después, en 1735, ya como cargador, comenzó su “carrera a Indias”,²¹ principalmente teniendo como destino las plazas de La Habana y Veracruz.²² Espinosa, como claro representante de los comerciantes gaditanos de la primera mitad del siglo XVIII, regresaría a la Península. Creo posible la existencia de parentesco entre Francisco José Espinosa de los Monteros y la esposa de don Luis Monterde y Antillón, cabeza del grupo familiar, doña Catalina Lazo Nacarino y Espinosa de los Monteros, hipótesis que de confirmarse aclararía el hecho de cómo se introdujo Francisco Gil al grupo familiar.

La escasa independencia laboral de Francisco Gil al momento del embarque, y lo que parece indicar su permanencia en México, explicarían el hecho de no haberse registrado en el Consulado gaditano. El embarque se realizó “en alguno de los navíos de registro que se están despachando para Veracruz” a finales de 1741, por lo que debe haber llegado a Veracruz a principios del año siguiente.

Los seis años siguientes hasta su matrimonio tuvieron que ser decisivos para aquilatarse una posición. Gil no era precisamente joven en la época para casar, pues rondaba ya los 39 años, y contaba, eso sí, con una

¹⁹ Archivo General de Indias (Sevilla), en adelante AGI, *Contratación*, 5484, N.2, R. 34.

²⁰ AGI, *Contratación*, 5478, N. 3, R. 66.

²¹ AGI, *Contratación*, 5482B, N. 1, R. 24.

²² Aparece registrado en el Consulado de Cádiz en 1737, Julián B. Ruiz Rivera, *El Consulado de Cádiz. Matrícula de Comerciantes. 1730-1823*, Cádiz, Diputación Provincial, 1988, p. 117.

suma igual que la aportada por su esposa (40 000 pesos) para iniciar la sociedad conyugal.

La inestimable pérdida de los protocolos notariales del puerto de Veracruz frenan la investigación sobre las prácticas comerciales de Francisco Gil en Nueva España, y a pesar de la búsqueda en catas de archivo realizadas por varios oficios de escribano en los protocolos de Cádiz, tampoco he podido hallar referencias a su actividad, antes de la llegada de su suegro en 1750. ¿Responde ello a una dependencia total de Pedro Sáenz de Santa María? Todo indica que así fue.

A partir de 1750, ocho años después de su llegada a México, si bien a la sombra de “Gaspar Sáenz Rico, Hijo y Cía.” primero, y paulatinamente con mayor independencia, consigue ser el gestor de las transacciones mercantiles programadas por Pedro Sáenz de Santa María en Cádiz. Un hecho nada fortuito ocurre poco después: el accésit de Francisco Javier de Soldevilla como titular de uno de los oficios de escribanía pública de Cádiz. Soldevilla, riojano de Viguera como los Sáenz de Santa María, y a quienes les unían lazos de parentesco, propicia que a partir de 1753 la casi totalidad de las transacciones familiares se realicen ante dicho escribano.

Ese año Gil aparece vinculado a transacciones con quintales de hierro,²³ así como el cobro de préstamos a particulares,²⁴ destinados muy probablemente al beneficio de la grana. Gracias al préstamo otorgado por don Juan Terry, marqués de la Cañada, que ascendió a 117 000 pesos, Pedro Sáenz de Santa María y su hijo Ignacio enviarían a Veracruz ese año diferentes enjunques y abarrotos, 400 quintales de hierro planchuela, cuadradillo y labrado, 27 000 resmas de papel sueltas encrudadas, 2 681 medias piezas de presillas y bramantes crudos, tercios arpillados, 1 200 piezas de caserillos, 340 de piezas creguelas, 2 churlas de canela con 1 030 libras netas, así como 60 marquetas de cera con 62 quintales, estas últimas consignadas a don Francisco de la Rosa Levasor.²⁵ En Veracruz recibirían la mercancía Francisco Gil, Gaspar Sáenz Rico e Ignacio Gómez de Figueroa, quienes quedaron obligados al reintegro en 4 meses.

Desde Cádiz, además de las mercancías, se realiza un notable envío de parientes entre 1751 y 1768 (1751: Juan Sáenz de Santa María, Juan Manuel Rodríguez, Francisco Javier Soldevilla;²⁶ 1754 y 1756: Antonio Sáenz de Santa María; 1765: Pedro Manuel Sáenz de Santa María y Antonio Sáenz de Santa María;²⁷ 1768: Pedro Ángel del Bazo).²⁸

²³ AHPCA, *Protocolos de Cádiz*, v. 888, f. 493.

²⁴ *Ibidem*, v. 891, f. 292.

²⁵ *Ibidem*, Notaría 15, v. 3632, f. 399.

²⁶ AGI, *Contratación*, 5492, n. 2, r. 73.

²⁷ AGI, *Contratación*, 5508, n. 2, r. 16.

²⁸ AGI, *Contratación*, 5511 a, n. 110.

Será a partir de 1756 cuando Pedro consiga involucrar de forma contundente a uno de sus sobrinos, Antonio Sáenz de Santa María, para realizar las travesías Cádiz-Veracruz-Cádiz, año en el que la presencia de Francisco Gil cobrará mayor presencia en la documentación notarial gaditana.

RIESGOS CONTRAÍDOS POR ANTONIO SÁENZ DE SANTA MARÍA/1756

<i>Prestamista</i>	<i>Pesos</i>	<i>Mercancía</i>	<i>Obligados</i>
Ana Joaquina de Arizcun	7 200	Cajones arpillados	Francisco Gil
Basilio Vicente Roma	7 280	Cajones arpillados	Francisco Gil
Francisco Gil	4 519	Cajones arpillados	Antonio Sáenz SMaría
Ana Joaquina Arizcun	4 720	Géneros	Francisco Gil
Miguel Rodríguez de Carasa	5 920	Cajones arpillados	Antonio Sáenz SMaría Francisco Gil Cde San Bartolomé Jala
Antonio Rodríguez de Alburquerque	9 680	Cajones arpillados	Francisco Salazar Antonio Sáenz SMaría Juan Francisco Lezeta

Fuente: AHPCA, *Protocolos de Cádiz*, v. 1172, f. 326, v. 4498, f.

COBRANZAS DE FRANCISCO GIL EN VERACRUZ POR ESCRITURAS DE RIESGO EN CÁDIZ EN 1756

<i>Contratante</i>	<i>Prestamista</i>	<i>Pesos</i>	<i>Mercancía</i>
Antonio Bezares Aleson	Pedro Sáenz de S. María	5 900	
Julián Mtnez de Murguía	Basilio Vicente Roma	7 277	
Felipe Marchena	Manuel Alonso	1 725	Resmas de papel
Julián Mtnez de Murguía	Ana Joaquina Arizcun	1 982	Hierro planchuela

Tan provechosa para la sociedad familiar debe haber sido la gestión de Antonio Sáenz de Santa María en 1756, que realizaría un segundo viaje desde Cádiz a Nueva España en 1760 llevando nuevas mercancías y capitales, la mayoría de ellos destinados a Francisco Gil.

RIESGOS CONTRAÍDOS
POR ANTONIO SÁENZ DE SANTA MARÍA/CÁDIZ/1760

<i>Prestamista</i>	<i>Pesos</i>	<i>Imposición</i>	<i>Obligados</i>
Clemente Hernaiz y Rivas	7 200	Cajones arpillados	Antonio Bezares Alesón Gregorio Bezares Thomas Matías Fdez. de Bobadilla
Juan Bautista Ustáriz	10 200	Tercios y cajones arpillados	Francisco Gil Juan Felipe Ustáriz Antonio Sáenz de Smaría
Juan Bautista Ustáriz	10 200	Tercios y cajones arpillados	Francisco Gil Juan Felipe Ustáriz Antonio Sáenz de Smaría

Fuente: AHPCA, *Protocolos de Cádiz*, v. 4498, f. 601, 711, 723,

RIESGOS CON OBLIGACIÓN DE PAGO POR FRANCISCO GIL/1760

<i>Contratante</i>	<i>Prestamista</i>	<i>Pesos</i>	<i>Imposición</i>
Jorge Peña	José Jordán e Hijo	5 110	cajones arpillados
Juan Antonio Suaznavar	Domingo Barragán	7 080	tercios
Juan Francisco Almansa	Domingo Barragán	7 200	tercios
Antonio Bezares Aleson	Clemente Hernaiz Rivas	16 156	tercios
Ignacio Aguirre	Clemente Hernaiz Rivas	1 065	cajón arpillado

Fuente: AHPCA, *Protocolos de Cádiz*, v. 4498, f. 561, 563, 696, 739, 808

El viaje de la flota de 1760, además de las mercancías, llevaría a Nueva España, acompañando a Antonio Sáenz de Santa María, a otros actores gaditanos que con el futuro se incorporarían a la familia: Ignacio Miranda, Juan Santiago Lobo, Francisco Javier de Medina, Juan Francisco Almansa.

Frente a las noticias extraídas de Cádiz, los protocolos notariales de Jalapa guardan aparente silencio sobre Francisco Gil y sólo reportan algunas procuraciones aisladas en el año de 1764, año en el que en

Oaxaca los regidores Juan de Quintas y Juan Antonio Amado le otorgan poder para sus transacciones con Antonio Sáenz de Santa María.²⁹

Según Brian Hamnett, para 1767 Francisco Gil estaba considerado como un eminente comerciante de cochinilla junto a Juan de Atenas y el influyente aviador de alcaldes mayores Pedro Alonso de Allés.³⁰ A pesar de la cita de Hamnett, llama la atención que otros historiadores no recojan más noticias sobre Gil, ni tampoco que el propio Hamnett vuelva a mencionarlo en su estudio.

El éxito económico alcanzado con la comercialización de la grana por Francisco Gil coincide con la época más relevante de la exportación de cochinilla del puerto de Veracruz al de Cádiz, concretamente de 1750 a 1783, fechas extremas en las que las exportaciones pasaron de 527 toneladas a 1719 toneladas. Ese enriquecimiento a su vez le permitió invertir en otros géneros como los efectos de China, y si bien podría pensarse pudo ocasionar fuertes inversiones en otras mercancías para su comercialización en Europa, no fue el caso de Gil, quien aparentemente se limita a colocar los géneros europeos en los mercados novohispanos y relativamente pronto se retira de los negocios. Al redactar su testamento en Veracruz, el 14 de agosto de 1781, la primera de las cláusulas —después de la imprescindible declaración de advocaciones a las que se encomendaba— dejó escrito:

Declaro que habiendo cesado el giro de mis comercios con el fin de descansar y disponer y arreglar mis cosas temporales, para no tener otro cuidado que proporcionar los medios de mi salvación; procedí a formar una prudente liquidación de mis bienes y me hallé con quinientos nueve mil ciento y cincuenta y seis pesos, siete reales, caudal de mi pertenencia.

Gracias a la existencia de herederos ultramarinos de Francisco Gil contamos con los autos de su testamentaría³¹ y en ellos, como un botón de muestra, podemos conocer ciertos mecanismos en la comercialización de la grana, concretamente de los realizados con 92 zurroneos que —aunque ya retirado del comercio— habían quedado pendientes de comercializarse. Como medida de protección la grana se envió en dos navíos: 46 zurroneos fueron embarcados en “La Numancia” y otros 46 en “El Arrogante”, lo que importaron 828 arrobas en bruto y 782 en neto.

No tenemos información precisa de factores decisivos, tales como a quien se la compró (si bien no descarto haya sido obtenida en Jicayán, donde las redes familiares habían conseguido tener estabilidad), y tampoco el coste de la misma (Hamnett proporciona para los años en que tuvo

²⁹ Archivo Histórico de Notarías de Oaxaca, Manuel Francisco de Lara, Libro 225, f. 280, 27 septiembre 1764.

³⁰ Brian R Hamnett, *op. cit.*, p. 62.

³¹ AGN, *Intestados*, v. 61, exps. 5, 6 y 7 f. 399-707.

que realizarse la compra un valor que oscila entre los 16 y 17 reales la libra). Si tenemos, sin embargo, noticia de la suma asegurada de la mercancía que fue de 70 750 pesos, lo cual deducido el precio de la adquisición (que siguiendo a Hamnett rondarían los 40 000 pesos), nos reporta un porcentaje de ganancia nada despreciable.

La mercancía fue recibida por “Carasa y Santa María (Padre e Hijo)”, principales agentes del grupo familiar en Cádiz, tras la muerte de Pedro Sáenz de Santa María, con quienes además de una misma procedencia riojana tenían vínculos de parentesco.³²

Deshacerse de la grana enviada, requería tiempo y paciencia. En julio de 1786 se realizó la primera venta de los zurrones y cerca de un año (junio 23 de 1787) la última; 39 zurrones se pudieron colocar en la propia ciudad de Cádiz, entre particulares y compañías de comercio (Luis Butler y Cia., Miguel Merino y Zaldo, Carricaburu Toban y Cia., Devereu & Sheily Cia., Antonio Lafita). Otros 39 zurrones se remitieron en diferentes partidas a Londres, todas ellas a la consignación de Juan Pasley. Los últimos 14 zurrones fueron enviados a Génova a la consignación de Vicente de Zenoglio y Gregorio Codevilla.

Lo obtenido por la venta importaba 562 414 reales de a 16. A ellos había que descontar en Cádiz los gastos: en primer lugar el flete (pagado a razón del 5 ½), la conducción a bordo, el transporte a casa, los costos que importaban el calado y pesado de la mercancía, el almacenaje en la aduana, así como otros gastos nada desdeñables, tales como el abarrote en los almacenes y el refresco a los que habían manipulado la mercancía y cosido los sacos.

El corretaje de venta de varias de las partidas realizadas por terceros suponía más de 1 000 reales, a los que se sumaban todavía dos voluminosas partidas: “el premio” de 70 750 pesos en que se habían asegurado la mercancía a razón del 2 ½ por ciento (y que importaba más de 14 mil reales) y la comisión de recibo, venta y almacenaje de los consignatarios en Cádiz, a razón de otro 2 y medio por ciento. Descontados por tanto los gastos la mercancía produjo hubo una merma de las expectativas de ganancia de más de 4 000 pesos.

Sería importante contar con otros estudios de comerciantes de cochinita coetáneos a Francisco Gil en Nueva España para ver si la grana cochinita fue también la materia que más beneficios les reportó y esta sirvió de trampolín para la comercialización con otros géneros. En el caso de Francisco Gil es desde luego decisivo que su participación en la comercialización de la grana viniera marcado por la experiencia acumulada por generaciones

³² Los vínculos sanguíneos de los Sáenz de Santa María, requieren de un estudio pormenorizado en los archivos de Viguera en la Rioja. Si bien en Cádiz los Sáenz de Santa María, los Soldevilla, los Rodríguez de Carasa, y los Martínez de Pinillos, se refieren unos a otros como primos, no ha sido posible establecer el nexo específico. Quizá influye en ello que casó tres veces y pudiese haber descendencia que complica la percepción.

de los familiares de su esposa, frente a otros comerciantes en donde la posible ausencia del entorno familiar los dejase fuera de consideración.

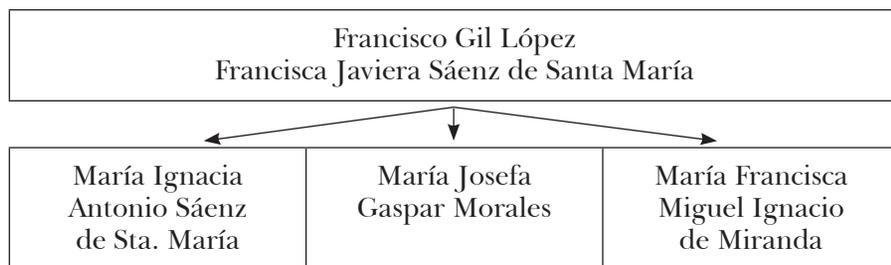
Gil por su parte (además de la grana y los efectos de China que envía a Europa), tuvo ingerencia en un variado tipo de mercancías que redistribuye por Nueva España, desde barriles de aguardiente, manojos de tabaco y diferentes textiles, según nos reportan algunas liquidaciones de bienes de la casa mortuoria tales como pago a corredores, ajustes de cuentas con los albaceas, así como el cobro de bienes hipotecados. A estos indicios, habría que añadir la hipótesis de la existencia de un almacén, a semejanza del que tuvo su yerno Antonio Sáenz de Santa María, quien tomó el relevo comercial en Veracruz. La estrecha vinculación y confianza depositada en Antonio Sáenz de Santa María, ocasiona que Francisco Gil lo nombre su primer albacea.

El núcleo familiar

Francisco Gil tuvo con Francisca Javiera Sáenz de Santa María y Sáenz Rico, ocho hijos: Ignacio y María Javiera, fallecidos en edad pupilar y tres hombres (Juan, Francisco Javier y Manuel María), y tres mujeres (María Francisca, María Ignacia y María Josefa), que llegaron a edad adulta.

De los varones, sólo Manuel María continuaría con la actividad comercial y en 1776 fue inscrito en la matrícula de comerciantes del Consulado de Cádiz,³³ sin volver a encontrar mayor referencia de él, salvo su firma en 1781 en la representación del comercio de Veracruz solicitando un consulado.³⁴ Los otros dos varones siguieron carrera militar en la Península.

Sin embargo, y repitiendo el patrón familiar, los matrimonios de las mujeres servirían una vez más como ocasión para que otros comerciantes llegasen a la “familia nicho”, y tomasen el relevo. El hecho que de nuevo fuese el matrimonio de la primogénita la consecuencia de un nuevo clan familiar, de una sub-familia nicho, permite intuir la existencia de un patrón necesario de constatar con otros estudios de caso.



³³ Julián B. Ruiz Rivera, *op. cit.*, p. 163.

³⁴ Matilde Souto Mantecón, *Mar abierto. La política y el comercio del Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México, El Colegio de México-Instituto Mora, 2001, p. 297.

Dentro de los vínculos comerciales establecidos por Francisco Gil tienen especial relevancia los establecidos con todos sus yernos, dos de ellos permanentemente establecidos en Nueva España. El tercero, Gaspar de Morales, tras su experiencia política en Nueva España pasaría a Cádiz.

La proximidad geográfica con los yernos que quedaron en Veracruz facilita desde luego que a través de éstos haya una mayor frecuencia y volumen de operaciones mercantiles. A través de la Compañía que estableció con su yerno Francisco Ignacio de Miranda comerció con balones de papel y churlas de canela, mercancía esta última que enviaban a Cádiz, Guatemala y a la misma ciudad de México; así como sebo que remitían al marqués de Casa Enrile en La Habana.

No tengo noticia pormenorizada de las transacciones comerciales pendientes de cobro a la muerte de Gil, por defecto de la documentación conservada, y tampoco conocemos el inventario de su almacén, pues como vimos, Gil realizó la liquidación en vida y si se llegó a protocolizar fue ante un escribano de Veracruz. No obstante, para el estudio de las menudencias de cajonería, el expediente de su sucesión testamentaria conservado en el Archivo General de la Nación es sumamente rico en el detalle de una mercancía capaz de atraer la atención de los curiosos y que ha sido hasta ahora objeto de análisis sólo por los historiadores del coleccionismo: los botones y las hebillas.

La Casa Gil había vendido diferentes géneros de China por valor de 13 763 pesos al comerciante Agustín Manuel Rodríguez, vecino de Veracruz, personaje que tenía cajones de “géneros de Europa” en la ciudad de México y para asegurar el pago hipotecó 20 de dichos cajones. Vencido el plazo los cajones fueron recogidos por el primo de Antonio Sáenz de Santa María, llamado Francisco, con los mismos apellidos, también comerciante y vecindado en México.

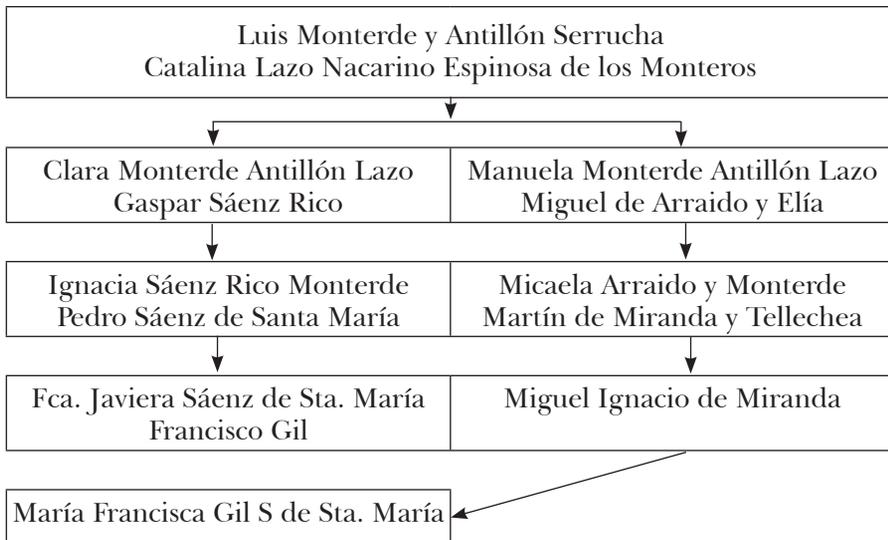
Al hacerse el inventario para su posterior venta en almoneda pública, se nos presenta un material de gran valor para quien se aventure a reconstruir el uso de objetos que encontraban clientela entre el más variopinto mundo de población urbana, abarcando las diferentes clases sociales y destacando el consumo de dichas mercancías por parte de las milicias. La almoneda pública se escrituró ante Mariano Cadena, escribano real, y tras haberse obtenido postura de 4 564 pesos fueron adquiridos por Manuel de Taboada el 10 de febrero de 1786. Una considerable pérdida que entre otras cosas venía afectada, según cita el documento, “teniendo presente la mala situación en que se halla el giro del comercio de esta corte, la variación que se nota en los precios de los efectos, la abundancia de estos y que la mercería que contienen los cajones no es de la mayor estimación”.

De los yernos, Gaspar de Morales representa uno de los mejores ejemplos de la figura del noble-mercader que proliferó en Andalucía a finales del siglo XVIII y que tanto criticarían las fuentes contemporáneas, pues

nos remiten a un mundo en donde portar un hábito de orden militar, que teóricamente estaba reñido con el ejercicio del comercio, era una práctica acostumbrada por la casi totalidad de los caballeros andaluces.

El matrimonio por otro lado de María Josefa Gil (la segunda de las hijas de Francisco) con Gaspar de Morales, caballero de la Orden Militar de Santiago, permite analizar la política matrimonial, desde dos perspectivas nada desdeñables, una de ellas buscando consolidar la calidad noble de la descendencia³⁵ y en segundo lugar aprovechar la posición política del yerno para el beneficio económico de la casa mercantil. Curiosamente Gaspar de Morales, de 1763 a 1770, había ocupado la alcaldía mayor de Jicayán, en Oaxaca, uno de los puntos esenciales en la extracción de la grana cochinilla.³⁶ No es extraño que la boda se celebrase en 1768, en pleno apogeo de la carrera política de Morales en Jicayán, año en el que además Francisco Gil se convierte en apoderado de Gaspar.³⁷

Tras su partida a la Península en 1776 Francisco Gil le continuaría enviando diferentes cargas de grana. Morales, por su parte, remitiría a Gil y a sus sucesores (Antonio Sáenz de Santa María y Francisco Ignacio de Miranda) diferentes géneros de textiles. Actividad que seguiría realizando años después su viuda. En este punto llama la atención —sin que sea un caso aislado— la fuerza que tendrán las mujeres como comerciantes.



³⁵ La vinculación familiar con Gaspar de Morales sería mencionada por los nietos de Francisco Gil, cuando a su vez trataron de obtener hábitos en las órdenes militares.

³⁶ Archivo General de Simancas, en adelante AGS, *Títulos de Indias* (184-277) (27 de febrero de 1763) y AGN, *Alcaldes mayores*, v. 1, f. 188-189 (mayo-junio 1770).

³⁷ Carta poder en Oaxaca ante Manuel Francisco de Lara, l. 231, f. 208v, (2 de julio de 1768)

El tercer yerno, Miguel Ignacio de Miranda Arraido, procedía del propio grupo familiar (curiosamente inscrito en esa primera familia nicho de los Monterde y Antillón), vínculos sanguíneos que de no contar con una reconstrucción genealógica se escapan al historiador.

El matrimonio entre parientes reforzaba o renovaba los lazos con otros sectores familiares de la primitiva familia nicho de los Monterde, que a su vez se habían dedicado al comercio. Miguel Ignacio de Miranda era medio hermano (desde luego y a efectos de este estudio, cabe resaltar por parte de madre) de Manuela Campos Arraido, quien a su vez casaría con Juan Santiago Lobo, cabeza de una estirpe comercial gaditana que nutriría nuevas relaciones comerciales a fines del siglo XVIII y buena parte del XIX con los descendientes de Francisco Gil, dando a su vez paso al trasvase migratorio por varias generaciones de los Lobo a Nueva España. Lobo llegaría al grupo familiar introducido por Antonio Sáenz de Santa María, a quien conoció en Cádiz, y juntos pasaron a Nueva España en la flota de 1760, viaje por otra parte que asimismo abriría las puertas a otros comerciantes que casarían con mujeres de esta familia: Francisco Javier de Medina con María Ramona de Miranda y Juan Francisco Almansa con Josefa Campos Arraido.

Miranda, tras un periodo formativo en Cádiz, a la sombra del extenso grupo familiar, se estableció en Veracruz dedicándose asimismo al comercio³⁸ y paralelamente incurrió en la política municipal como alcalde de primer voto de Veracruz (1779, 1780)³⁹ y administrador de la Real Hacienda en el puerto desde 1780. Como muestra de su gran prestigio fue nombrado, junto con Andrés Gil de la Torre, representantes del comercio veracruzano para gestionar el establecimiento de un consulado en el puerto,⁴⁰ destinando una de sus propiedades para ser ocupada por dicho tribunal. Una vez establecido el Tribunal se le nombró cónsul primero ratificándosele el cargo por la real cédula de erección del Consulado y lo ocupó hasta 1798. Fallecido Antonio Sáenz de Santa María, su rectitud en los negocios, unido a su posición política, ocasionó que fuera el albacea por excelencia de todo el grupo familiar en Veracruz, así como el contacto mercantil y la principal conexión con el resto de los familiares que retornaron a Cádiz.

El relevo: Antonio Sáenz de Santa María y su almacén de comercio

La hija primogénita de Francisco Gil, Josefa Gil y Sáenz de Santa María, fue destinada como sus hermanas para casar con un comerciante, que

³⁸ Varias de las partidas de géneros que recibía vienen descritas por Matilde Souto Mantecón, *op. cit.*, p. 309.

³⁹ Archivo Histórico de la Ciudad de Veracruz, en adelante AHCV, caja 21, v. 21, f. 1-5.

⁴⁰ Matilde Souto Mantecón, *op. cit.*, p. 308-309.

además era pariente lejano, Antonio Sáenz de Santa María, que daría continuidad a la casa comercial familiar. Una muestra de la dirección paterna en la elección del cónyuge la encontramos en el poder que el novio otorgó en Jalapa a Francisco Gil para casarse en 1762.

Antonio Sáenz de Santa María y Prudencio había nacido en Viguera, La Rioja, en enero de 1728 y como la mayoría de los comerciantes que se fueron vinculando al grupo había estado ejerciendo el comercio en Cádiz, en donde para 1750 se encontraba ya habilitado por el Tribunal del Consulado.⁴¹

En marzo de 1751 embarcó diferentes mercancías en el navío Nuestra Señora de las Angustias, alias “el Jasón”, con destino a Veracruz y aparece como pasajero llevando consigo un criado y comprometiéndose a regresar antes de dos años.⁴² Hizo al menos dos viajes más desde Cádiz a Veracruz, los años de 1756⁴³ y 1760,⁴⁴ a partir de éste último año y tras celebrar matrimonio quedó vecindado con residencia alterna en Jalapa y Veracruz.

El matrimonio de su cuñada con Gaspar de Morales puede haber sido decisivo para el cariz que el grupo familiar tomase en busca de una consolidación de la calidad nobiliaria, buscando reforzar el prestigio social. Así, en 1772 Antonio Sáenz de Santa María pleitearía su provisión de hidalguía por la Real Chancillería de Valladolid⁴⁵ y alternó el ejercicio comercial con su gestión en el cabildo veracruzano, en donde consigue ser nombrado alcalde de primer voto en 1776.⁴⁶

De 1782 a 1786 estuvo encargado de la testamentaría de su suegro⁴⁷ y siguiendo los pasos de aquel se retiró algo de los negocios al final de su vida; dos años antes, en 1784, colocó a su sobrino Francisco Sáenz de Santa María Martínez al frente de su casa de comercio de Veracruz.

A su muerte su capital líquido ascendía a 420 968 pesos. El activo comercial importaba más de 265 000 pesos, de los cuales más de 100 000 correspondían a los zurroneos de grana, tanto los que existían en su almacén de Veracruz (valuados en 43 877 pesos) como los que había remitido para beneficiar a Cádiz (56 576 pesos).

Una riqueza nada despreciable que había obtenido con el comercio no sólo de la grana sino de un variado espectro (harinas, purga de Jalapa,

⁴¹ Julián B. Ruiz Rivera, *op. cit.*, p. 201.

⁴² AGI, *Contratación*, 5492, N.2, R.7 (1 marzo 1751).

⁴³ AGI, *Contratación*, 5499, N.78 (21 diciembre 1756).

⁴⁴ AGI, *Contratación*, 5504, N. 124 (18 junio 1760). En este último viaje llevó consigo tres criados, uno de ellos Francisco Javier Sáenz de Santa María, originario de Viguera.

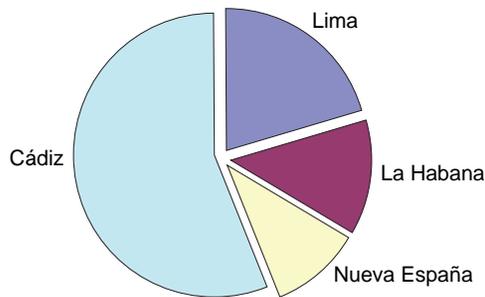
⁴⁵ AHCV, *Pleitos de Hidalguía*, legajo 973, n. 25, exp. 17,987. Este afán por el reconocimiento social aparece explícito en las recomendaciones realizadas a su hijo en el testamento, en donde le aconsejaba solicitar al rey un título de Castilla por los innumerables servicios realizados a la Corona, especialmente durante la última guerra con Inglaterra, y que de concedérsele eligiese el nombre de conde o marqués de Casa de Santa María.

⁴⁶ AHCV, caja 16, v. 16, f. 49 (1776).

⁴⁷ AGN, *Intestados*, v. 61, exp. 5, f. 399-496.

Carey, aguardiente)⁴⁸ y con el producto de la venta al menudeo de las mercancías del almacén, que aunque porcentualmente menos significativas (162 893 pesos),⁴⁹ se diversificó tanto en los géneros comercializados como en los destinos de sus mercancías.

En 1786, al realizarse los inventarios *post-mortem*, Sáenz de Santa María además de supervisar las transacciones de su almacén en el puerto de Veracruz había concentrado su actividad en tres circuitos: 1) el Atlántico, con destino en La Habana (Miguel Antonio Herrera y el marqués del Real Tesoro) y Cádiz (a través de los siguientes agentes: “Carasa y Santa María”, “Sebastián y José Lasqueti hermanos” y el conde de la Prasca). 2) el Pacífico, consignando mercancías a Lima (a través de Tomás Pasquel), y 3) el Novohispano, destinando mercancías a Jalapa (en donde aparecen como sus consignatarios: Juan Esteban de Elías, riojano y también originario de Viguera, y Mateo de Badillo, este último administrador también de sus casas), Tehuacán (negociando con D Francisco Aromir), Puebla (enviando mercancías a D José de Ojeda y Estrada), México (a Tomás Domingo de Acha), y Oaxaca (a través de Francisco Manuel Monterrubio y Miguel Peregrino).

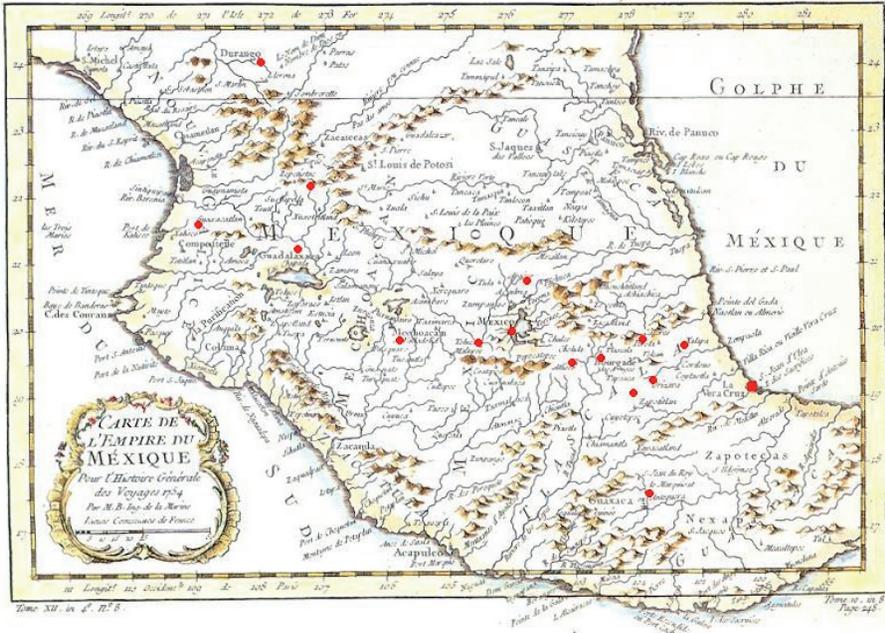


Gráfica 1. Porcentaje geográfico del comercio foráneo de Antonio Sáenz de Santa María

Estos destinos geográficos y la referencia de mercancías enviadas deben tomarse meramente como indicadores de su actividad comercial. La larga trayectoria comercial de Antonio Sáenz de Santa María —de la que por ahora sólo puedo aportar un listado de correspondencias comerciales— nos remite a un amplio tejido más amplio que el del momento previo a su defunción y que llegaba a estratégicos núcleos de población de Nueva España.

⁴⁸ Sobre sus ventas de aguardiente a Francisco Antonio Gutiérrez, comerciante de Querétaro *cf.* The Yale University Collection of Latin American Manuscripts, “Carta del 4 enero 1775”, Reel 3, Box 37, folder 113.

⁴⁹ Testamentaría en AGN, *Intestados*, v. 110, exps. 1 y 2, f. 1-253 (1787-1790) y v. 111, exps. 1-4, f. 1-516.



Mapa 1. Localización de la red geográfica comercial de Antonio Sáenz de Santa María en Nueva España

En Jalapa con Pedro de Garay Beamurguía, José de Arias. En Perote con Francisco Villa y José Mariano de los Ríos. En Orizaba con Antonio Montes Argüelles. En Tehuacán con Francisco Aromir y Simón Francisco de Vergara. En Puebla, además de las transacciones realizadas a través de sus hermanos Francisco Javier y Carlos, ambos presbíteros, hay referencias de Manuel del Solar, y Gabriel Martínez de Aguilera. En Atlixco con Francisco Agustín Álvarez Matia. Y en la ciudad de México, además de las sostenidas con su pariente Francisco Sáenz de Santa María, con Pedro de Vértiz, Juan Fernández Peredo, Joaquín Freiría y Sotomayor, José Gómez de Escontría, Antonio Vázquez Ruiz y el conde de la Torre de Cosío.

En Actopan con José Maximiano Fernández. En Toluca con José Marcelo Ortiz. En Valladolid con Juan de Mier y Terán y José Antonio de Goya. En Guadalajara con Manuel de Otero. En Tepic con María Antonia Dávalos. En Aguascalientes con Francisco Antonio Gutiérrez y Antonio Vélez de Cosío. En Durango con Andrés de Hompana. En Oaxaca con José Mantecón Pacheco. La expansión comercial a Tabasco, había ocasionado que Sáenz de Santa María saliese como fiador por 30 000 pesos del gobernador Nicolás Bulffe cuando éste ocupó el cargo. Sabemos que tenía

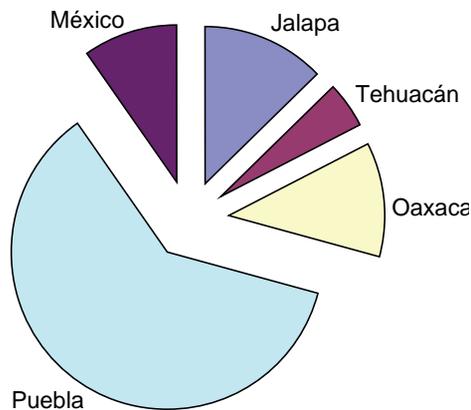
allí correspondencia comercial con Joaquín de Santa María, probablemente su pariente, y con Antonio de Izurieta.

En el propio puerto de Veracruz, hay referencias de haber mantenido vínculos comerciales con: Alberto Herrero, Tomás Martínez, Ángel González, Pedro de Garay y Llano, Juan de Mendoza, Domingo Escandón, Manuel Antonio Rufo, Francisco Maniau, y Miguel Lizardi.

Respecto al comercio exterior, hay referencias, además de los ya referidos, de haber mantenido negocios en Cádiz (con Domingo Antonio Vivanco y Juan Esteban de Soldevilla), en Caracas (con Feliciano Palacios y Sojo), en Manila (con Lorenzo López y Francisco Javier Moreno), y en La Habana (con Bernabé Martínez de Pinillos).

DESTINO FORÁNEO DE LAS MERCANCÍAS
DE ANTONIO SÁENZ DE SANTA MARÍA EN 1786

	<i>Cádiz</i>	<i>Lima</i>	<i>La Habana</i>
Grana	X		
Purga de Jalapa	X		
Granilla	X		
Care y	X		
Textiles		X	X
Cobre labrado			X
Estaño			X



Gráfica 2. Porcentaje geográfico de la distribución de mercancías en Nueva España de Antonio Sáenz de Santa María

COMERCIO EN NUEVA ESPAÑA

	<i>Jalapa</i>	<i>Tehuacán</i>	<i>Oaxaca</i>	<i>Puebla</i>	<i>México</i>
Cubiertos de Plata	X				
Manteles	X				
Navajas de Barba					X
Angarípolas				X	
Cera del Norte			X		
Lutón de Jaquelillo		X			
Cuchillos		X	X		
Bayetones	X				

Antonio, además de sus propias redes familiares (un primo hermano comerciante en la ciudad de México, sus dos hermanos en Puebla y un sobrino en Veracruz), heredó algunos de los vínculos comerciales de su suegro, entre ellos los de José de Arias, comerciante gaditano asentado en Jalapa,⁵⁰ con quien prácticamente todo el grupo familiar tuvo que ver.⁵¹

Como ya mencioné 162 893 pesos, importaba el avalúo de los efectos de almacén que se hallaron en la casa mortuoria de don Antonio Sáenz de Santa María en Veracruz y se agrupaban en tres grandes apartados: Tercios enteros, géneros sueltos y menudencias. El primero de ellos agrupaba a textiles, bien para su venta al por mayor o para extraer de él cantidades grandes, el segundo con mercancía similar a la anterior para la venta al menudeo y donde aparecían lienzos, piezas de pintados, camisas, piezas de lana, sombreros, paños de primera, coral, listonería, medias, hilos, sedas, terciopelos y felpas. Destaca dentro de este segundo cuerpo de bienes la listonería, que a su vez se dividía en listonería batida, así como otra específica por su procedencia, destacando las de Granada y de Francia. Menudencias representaba un auténtico cajón de sastre en donde se podía encontrar casi de todo: Mascadas, bricho de plata, cortes de chupa, saya saya, mantelerías, traje de gasa, mantillas, cortes de saya, bramante crudo, talegas para dinero, petates cacahueteros, roperos, saleros, arañas de cristal, espejos de cristal, cornucopias, cajones con munición. Clavo para comer, canela, pañuelos encarnados de seda, grano de oro, galones de raso, vidrios, pistolas catalanas, anteojos de larga vista, cajones de acero, zurrónes de grana clavazón o cajoncitos de tocador. Desde un traje lujosísimo a un kimono de China.

⁵⁰ Carmen Blázquez Domínguez, "Grupos de poder en Xalapa, siglo XVIII", *Estudios de Historia Novohispana*, México, UNAM, 2000, n. 23, p. 109.

⁵¹ María Ignacia Gil y Sáenz de Santa María, desde España, encargaba todavía en 1793 a su cuñado Francisco Ignacio de Miranda el cobro de cuentas pendientes a Arias.

Con el fin de analizar la mercancía, he organizado los géneros en cinco grandes apartados:

- 1) Telas (lana, lienzo y seda)
- 2) Objetos de mercería.
- 3) Ajuar personal.
- 4) Ajuar doméstico y
- 5) Materias primas

Se indican el género, la cantidad entre paréntesis, el precio total en pesos, y su precio unitario. En este último punto siempre nos queda la duda de si la cantidad asignada por el valuador era el de adquisición o el que se podía obtener con su venta.⁵²

I. TELAS

LANA

Bayeta ⁵³ de 100 hilos (1 tercio)	252	42 pesos, pieza
Fajuelas ⁵⁴ (3 tercios)	546	42 pesos, pieza
Burato ⁵⁵ (30 piezas)	991.5	4 1/2 reales, vara
Carro de oro ⁵⁶ (60 piezas)	6230.7	10-18 reales, vara
de Leiden (2 tercios)	2609	2 pesos, vara
superior (1 pedazo)	144.6	3 pesos, vara
Cristal ⁵⁷ blanco superfino (48 piezas)	988	20-21 pesos, pieza
Chamelote ⁵⁸ (1 tercio)	184.6	3 reales, vara
(15 piezas)	853	6-8 reales, vara

⁵² Carmen Yuste, "Los precios de las mercancías asiáticas en el siglo XVIII", en Virginia García Acosta (coord.), *Los precios de alimentos y manufacturas novohispanos*, México, CIESAS, 1995, ya recoge la dificultad de encontrar registros amplios de los precios de venta a los consumidores directos. Sus listados, si bien de origen asiático, permiten tener un instrumento comparativo con el presente listado.

⁵³ Tela floja y poco tupida. Colores: grana, negra y rosa.

⁵⁴ Usada como cintas o ceñidores. Colores: negras, blancas, canario, azul, rosa.

⁵⁵ Burato: tejido cuyo tacto es áspero y sirve para alivio de lutos en verano y para manteos. Color: negro [podía hacerse también de seda].

⁵⁶ Carro de oro. Tela muy fina tejida en Flandes. Díósele este nombre porque el artífice tenía por insignia a la puerta de su tienda un carro de oro. Colores: azul, negro, verdegay, sajón, carmelita, grana, carmelita claro, celeste, verde safío, lila, carmelita oscuro de México, perla, verde, sapo, verde mar, lodo, azules averdados, pulga.

⁵⁷ Cristal: tela muy delgada y con algo de lustre.

⁵⁸ Chamelote > camellones. Tejido hecho de pelo de camello con mezcla de lana y cuando es muy fino se llama camelote de pelo. Lo había también hecho de pelo de lana. Colores: verde, violeta, mordoré, café, ceniza, aurora, avellana, azul, negro, carmelita, grana, verdegay [verde claro], verdesapo, sajón.

Choletes de llamas ⁵⁹ (1 tercio)	441	3 1/2 reales, vara
Eterna ⁶⁰ (152 piezas)	3040	20 pesos, pieza
Felipechines ⁶¹ (1 tercio)	324	10 reales, vara
Franelas ⁶² (17 piezas)	400.7	4 reales, vara
Granillas (26 piezas)	338	13 pesos, pieza
Holanes ⁶³ batistas difs. Nums	780	12 pesos, bulto,
Lanillas blancas (30 piezas)	600	20 pesos, pieza
Lila ⁶⁴ (52 piezas)	840	10-20 pesos, pieza
Paños de primera ⁶⁵ (1 tercio)	317.4	2 pesos, vara
de holandá ⁶⁶ (3 tercios)	4217.1	20-22 reales, vara
de Lisbourg ⁶⁷ (3 piezas)	286.7	26 reales, vara
Paños del Sedan ⁶⁸ (8 piezas)	3971.2	5-5.4 pesos, vara
Paños de segunda ⁶⁹ (2 tercios)	658.2	14 reales, vara,
Rompecoches ⁷⁰ (18 piezas)	360	20 pesos, pieza
Sarga ⁷¹ de Barcelona (1 tercio)	135	3 reales, vara
Tripes de pelo ⁷² (5 tercios)	2656.2	8 reales, vara
de Francia (2 tercios)	816.4	7 reales, vara,
LIENZOS⁷³		
angaripolas ⁷⁴ (19 tercios)	5015.1	4 reales, vara
blancarte ⁷⁵	41	3 reales, vara

⁵⁹ Intuida su adscripción en este grupo. No se ha identificado.

⁶⁰ Eterna <Sempiterna: Tejido apretado y de bastante cuerpo, usada regularmente por las mujeres pobres para vestirse. Colores: grana, azul liso, azul rayado, negro liso, negro rayado, carmesí, nácar.

⁶¹ Nombre corrompido de filipichín también llamada arretín. Tela estampada.

⁶² Colores: azules, negra, grana, blanca

⁶³ Lienzo muy fino de que se hacen camisas, sábanas y otras cosas.

⁶⁴ Lila: tela de varios colores, usada para vestidos y otras cosas. Colores: azul, grana, verde, blanca, negra, isabela, pulga (morado), y gris.

⁶⁵ Colores: grana, celeste, y azul.

⁶⁶ Los había de gran variedad de colores: mezclilla, isabela, envinado, aplomado (gris), café, carvela, negro, mordoré negro, blanco, carmelita (color pardo, castaño claro o acanelado), pasa, grana, carmesí, azul, azul en pieza, azul turquí, azul en hilo, celeste, junquillo, gamuza, verde, verde esmeralda, verde pistache, avellana, lodo de París, ojo de rey, color de oblea.

⁶⁷ Colores: azul y grana.

⁶⁸ Sedán (localidad francesa en la región de Champagne-Ardenne). Colores: grana, azules, azul en lana, azul en hilo, gamuza, negro, blanco.

⁶⁹ Colores: azules, grana, café

⁷⁰ Rompecoches: Tejido fuerte que más comúnmente se llama perdurable. Colores: azules y negras.

⁷¹ A diferencia de la mayoría de las sargas, hechas de seda, ésta de lana era más fina que la sempiterna, y servía regularmente para forro.

⁷² Tejido de lana o esparto parecido al terciopelo, que se usa principalmente en la confección de alfombras. Colores: azul rayado, azul liso, grana lisa, carmesí liso, grana rayado, ajardinado sajón.

⁷³ Tela que se fabrica de lino, cáñamo o algodón.

⁷⁴ Lienzo ordinario, estampado en listas de varios colores, usado por las mujeres para hacerse guardapiés.

⁷⁵ Intuida su adscripción en este grupo. No se ha identificado.

bramante ⁷⁶ crudo (3997.8 varas)	1499.2	3 reales, vara
crudo adicionado (76 varas)	23.6	2 1/2 reales, vara
crudo en pedazos (115 varas)	28.6	2 reales, vara
florete (42 tercios)	12539.3	4-6 reales, vara,
presilla interior (24 varas)	6	3 reales, vara
bretaña ⁷⁷ ancha legitima (399 piezas)	4132.4	6.4 - 8 pesos, pieza
ancha contrahechas (1 tercio)	551.2	35 reales, pieza
angosta legítima (13 tercios)	52810.4	28-40 reales, pieza
angosta legítima con adición de comején	100	20 reales, pieza
entreancha contrahechas	195	26 reales, pieza
entreancha corrientes	192	24 reales, pieza
bretentre ancho contrahecho (496 piezas)	1591.4	23-34 reales, pieza
crea ⁷⁸ angosta legítima	90	2 1/2 reales, vara
entreancha	9	2 reales, vara
estopilla ⁷⁹ (1 tercio)	500	5 pesos, bulto
clarines (1 tercio)	450	9 pesos, pieza
holanada, (336 bultos)	1680	5 pesos, bulto
labradas	311	4-5 pesos, bulto
lisas (208 bultos)	1041	10 pesos, pieza
pintados ⁸⁰ de Flandes (1 tercio)	106.6	1 1/4 real, vara
finos (2 tercios)	1192.3	6 1/2 reales, vara,
fino sobre bretaña ancha manchada	5	5 reales, vara
super finos (1 tercio)	1483.1	12 reales, vara,
superfino tierno (1 pieza)	20	8 reales, vara
con cenefa (2 piezas)	34.1	5 reales, vara
del puerto (105 piezas)	857.4	3 reales, vara
para guarniciones (1 tercio)	343.3	4 reales, vara,
sobre platilla (89 piezas)	866.3	4 reales, vara,
platillas ⁸¹ (354 piezas)	4912	13-15.4 pesos, pieza

SEDAS

Capichola ⁸² (1 pedazo)	2	4 reales, vara
Damasco ⁸³ (1 pieza)	179.4	18 reales, vara

⁷⁶ El lienzo llamado brabante, o bramante, se fabricaba en Flandes en la provincia de Brabante, de donde tomó el nombre. Había seis especies con distinto precio según su calidad, el más ínfimo se llamaba crudo, el segundo presilla, el tercero redondo, el cuarto fino, el quinto florete (entrefino), el sexto y de mayor precio cofre. El bramante crudo utilizado como abrigo de las telas lo había generalmente exterior, o para el caso de las sargas tanto interior como exterior. También se le encuentra denominado "bretentre"

⁷⁷ Lienzo fino, debe su nombre a su fabricación en la región de Bretaña.

⁷⁸ Lienzo entrefino que se usaba mucho para sábanas, camisas, forros, etcétera.

⁷⁹ Tela muy delgada, como el cambay, pero muy rala y clara, semejante en lo transparente a la gasa.

⁸⁰ Si bien no aparece el término en los diccionarios, es muy probable se trate de estampados.

⁸¹ También llamado bocadillo. Tela delgada y basta.

⁸² Colores: canario

⁸³ Colores: carmesí

Felpa de seda podridas (3 piezas)	0	
rayada negra tierna (1 pedazo)	10	8 reales, vara
Gasas de Barcelona (4 piezas)	4	4 pesos, pieza,
Granos de oro ⁸⁴ (1 tercio)	450.7	7 reales, vara
(podrido 11 varas)	0	
Mascadas de 7/8 (38.6 docenas)	269.4	6-7 pesos, docena
de avara (43 docenas)	387	9 pesos, docena
de marca mayor surtidas (8 docenas)	56	7 pesos, docena
pintadas e inútiles (3 unidades)	0	
Rasillos ⁸⁵ de China (1 pieza)	9.3	5 reales, vara
azul a imitación de ninfa (1 pieza)	10	10 pesos, pieza
Raso ⁸⁶ (1 galón)	10.7	12 reales varacon
figuras (1 pieza)	47.3	5 reales, vara
de china hermoso (1 pieza)	40	40 pesos, pieza
de china feo (2 piezas)	32	16 pesos, pieza
liso, matizado con retrato (1 pieza)	41.4	5 reales, vara,
Sarga ⁸⁷ (19 tercios)	4856	11-15 pesos, pieza
azules (46 tercios)	7607	10-13 pesos, pieza
Saya ⁸⁸ de terciopelo de 7 paños (9 cortes)	324	36 pesos, corte
de 8 paños (11 cortes)	418	38 pesos, corte
Saya de musulmanas (33 cortes)	528	16 pesos corte
negras con listas y flores (4 piezas)	300	9 reales, vara
Saya de Grodetur ⁸⁹ (14 cortes)	196	14 pesos, corte
(1 corte)	50	50 pesos, corte
negro (1 pedazo)	38.1	10 reales, vara
Saya saya ⁹⁰ punzo (1 pieza)	4	4 pesos, pieza,
Tafetán ⁹¹ (4 piezas)	266.4	8 reales, vara
doble de Sevilla (4 piezas)	331.6	9 reales, vara
negro ancho de lustre de Francia (1 pieza)	0	
negro angosto podrido (1 piezas)	0	
Terciopelo ⁹² labrado (4 piezas)	509.2	2 pesos, vara
Rizos, n° 27, 28, 32, 34, 42 (7 piezas)	435.1	8 reales, vara

⁸⁴ Intuida su adscripción en este grupo. No se ha identificado.

⁸⁵ Colores: pulga, azul

⁸⁶ Colores: rosa, blanco, azul, canario.

⁸⁷ Tela que hace cordoncillo, con alguna mas seda que el tafetán doble cuyo tejido forma unas líneas diagonales. Las azules eran las más numerosas, también en colores verde, y grana.

⁸⁸ La saya se caracterizaba por estar tejida en motas o cuadritos y se usaba para los vestidos de las mujeres.

⁸⁹ Tejido elaborado en Gros de Tour, de donde tomó el nombre corrompiéndose a Grodetur

⁹⁰ Tejido muy semejante al tafetán sencillo, que se fabrica en la China

⁹¹ Presentaba también varios colores: canele, azul, rosa y canario espolinado. El de Sevilla (negro, azul y nácar), y el de Francia (negro).

⁹² Tela de seda velluda y tupida, formada por dos urdimbres y una trama, o la de aspecto muy semejante.

 II. MERCERÍA

Bricho de plata ⁹³ (11 paquetes)	110	10 pesos, libra
Cañamazo ⁹⁴ (27 varas)	6.6	2 reales, vara
Cartulina ⁹⁵ (5 piezas)	411.7	8 reales, vara
flor de pezol ⁹⁶ (1 pieza)	214.4	12 reales, vara
isabela ⁹⁷ (1 pieza)	95	12 reales, vara
Hilo: 40 madejas de hilo acarreo	15	3 reales, madeja
1 tercio de hilo blanco de Córdoba	375	10 reales, libra
1 tercio de hilo de campeche	12.5	12 reales, libra
591 cajetillas de hilo de León	1739.6	22 reales, libra
Listonería: Batida ⁹⁸ (41 mazos)	410	10 pesos, mazo
de Francia ⁹⁹ (234 paquetes)	1645	7 pesos, paquete
de Granada ¹⁰⁰ n° 20 (67 mazos)	585.3	7 reales, pieza
de Granada n° 40 (55 mazos)	673.6	14 reales, pieza
de Nápoles n° 10 (2 paquetes)	13	4 reales, pieza
de Nápoles n° 15 (1 paquete)	5	4 reales, pieza
de Talavera n° 20 (2 mazos)	21.2	8 1/2 reales, pieza
de Talavera n° 40 (2 mazos)	28	2 pesos, pieza
variada n° 20 (106 mazos)	861.2	6 1/2 reales, pieza
variada n° 40 (94 mazos)	1069.2	13 reales, pieza

 III. AJUAR PERSONAL

Anteojos de larga vista (2 unidades)	60	30 pesos, unidad
Calcetas gallegas con pie (6 docenas)	21.3	4 pesos, docena
Camisas: 12 de Holanda finas ¹⁰¹	96	8 pesos, unidad
10 de Irlanda superfina ¹⁰²	100	10 pesos, unidad
23 de Irlanda superfina ¹⁰³	322	14 pesos, unidad
29 de Royal guarnecidas	53.2	22 pesos, docena
Chupa: bordada de plata (1 corte)	8	8 pesos, corte
bordada de hilo y seda (4 cortes)	2	4 reales, corte

⁹³ Hoja estrecha y delgada de plata u oro que sirve para bordados, telas y galones.

⁹⁴ Tela de tejido ralo, dispuesta para bordar en ella con seda o lana de colores.

⁹⁵ Tira de cartón o pergamino que servía para bordar sobre ella, o hacer ojales y otras cosas. Había de colores: sombra de pozo, azul, verde, ojo de rey, y plomo.

⁹⁶ Color flor de guisante o chícharo.

⁹⁷ Color de perla entre blanco y amarillo

⁹⁸ Tenía diferentes números (15, 20, 40, 60 y 80). Colores: amarillo, carmesí, nácar, azul, y verde.

⁹⁹ En diferentes medidas, números 15, 20, 30, 40, 60, y 80. Colores: blanca, carmesí, cereza, amarilla, azul.

¹⁰⁰ Colores: carmesí, blanco, azul, amarillo, nácar, verde, morado, negro.

¹⁰¹ Guarnecidas de holán.

¹⁰² Con guarnición de muselina (tela de algodón muy fina y delicada).

¹⁰³ Con guarnición de muselina y encajes

Guarnición de encaje de Barcelona		
para bata (una)	20	20 pesos, guarnición
Mantilla: blanca (una)	15	15 pesos, unidad
negra (una)	15	15 pesos, unidad
Pañuelos: azules	478	4-5 pesos, docena
de color de hilo fino (2 unidades)	1.6	7 reales, unidad
de gasa lisos y labrados (8 bultos)	8	2 reales, docena
de Merlín	144	8 pesos, pieza
de holán labrados adicionados	90	9 pesos, bulto
en lienzo fino	247.4	6 reales, pañuelo
encarnados de seda (6 unidades)	4.4	4.4 pesos, media docena
encarnados y blancos	107.6	4 pesos, docena
fondo encarnado (1 tercio)	358.3	4 pesos, docena
Medias: (Pares) 2 de hilo superior	5	20 reales, par
46 blancas ordinarias para hombre	80.4	14 reales, par
8 de seda malaya	8	8 reales, par
5 grises o alagartadas para hombre	5	8 reales, par
(Docenas) 10 de seda blancas finas	270	27 pesos, docena
2 de seda blancas n° 10	36	18 pesos, docena
11.3 de seda blancas n° 11	34	12 pesos, docena
1.5 de seda blancas n° 205	27	18 pesos, docena
4 de seda blancas n° 300	58.4	18 pesos, docena
2 de seda blancas n° 8	80	40 pesos, docena
2.5 de seda blancas n° 9	45	18 pesos, docena
3 de seda blancas n° 7	54	18 pesos, docena
10 de seda blancas regulares	240	24 pesos, docena
10 de seda con cuchilla de color	180	18 pesos, docena
3 de seda gris pasadas	0	
2 de seda de Francia para hombre n° 24	36	18 pesos, docena
3 de seda de Francia para hombre n° 28	54	18 pesos, docena
1 de seda de Francia para hombre n° 32	15	15 pesos, docena
3 de seda fina para hombre a la inglesa	102	34 pesos, docena
6 de seda fina para hombre de Barcelona	198	33 pesos, docena
12 de seda fina para hombre de Barcelona	342.4	30 pesos, docena
6 de seda fina para hombre de Barcelona	162	27 pesos, docena
5 de seda superior para hombre adicionadas	139.4	27 pesos, docena
3 de seda para mujer y cuchilla de colores	45	15 pesos, docena
2 para mujer azules	42	21 pesos, docena
61 para mujer azules nácar y carmesí	1113	18 pesos, docena
9 para mujer blancas	135	15 pesos, docena
41 para mujer bordadas carmesí	1047.7	25 pesos, docena
4 para mujer bordadas nácar	72	18 pesos, docena

4 para mujer de ensaladilla	55	15 pesos, docena
5 para mujer de ensaladilla adicionadas	60	12 pesos, docena
Quimones de China finos (2 unidades)	10	5 pesos, unidad
Redecillas ¹⁰⁴ de granito surtidas (5 docenas)	5	5 pesos, docena
Sombreros de pelo (25 unidades)	100	4 pesos, unidad
Talegas para dinero (15 ½ docenas)	15.4	1 peso, docena
Traje de gasa pintada (1 unidad)	80	80 pesos, unidad
Vestido de nobleza ¹⁰⁵ (1 corte)	50	50 pesos, corte
Vestido de tafetán verde sencillo de mujer (2)	4	2 pesos, unidad
Zagalejos anchos con cenefa (20 piezas)	355	8 reales, vara,

IV. AJUAR DOMÉSTICO

arañas de cristal (2 unidades)	80	40 pesos, unidad
cornucopias (12 unidades)	120	10 pesos, unidad
espejos de cristal (2 unidades)	150	75 pesos, unidad
mantelerías (2 juegos ¹⁰⁶)	24	12 pesos, juego
pistolas catalanas (1 par)	5	5 pesos, par
roperos (3 cargas)	18	6 pesos, carga
saleros (2 cargas)	10	5 pesos, carga
tocador de señora con avios (1 unidad)	250	250 pesos, unidad
vidrios chicos (1 caja)	30	12 reales, unidad
vidrios planos y grandes (1 cajón)	17.4	10 reales, unidad

V. MATERIAS PRIMAS

acero (164 cajones)	3936	12 pesos, quintal
canela buena (50 libras)	250	5 pesos, libra
cera del norte (25 marquetillas)	1536.8	14 pesos, arroba
clavazón (6 arrobas)	20.2	12 pesos, quintal
clavo de comer (1 saco)	84	3 pesos, libra
coral ¹⁰⁷ (7 mazos)	447	12 pesos, libra
estaño (10 tercios)	492	25 pesos, quintal
grana (137 zurrone)	43877	58 pesos, arroba
munición con 10 cartuchos (5 cajones)	100	10 pesos, quintal
petates cacahueteros (17 cargas)	170	10 pesos, carga

¹⁰⁴ Prenda de malla, en forma de bolsa, y con cordones o cintas, usada por hombres y mujeres para recoger el pelo o adornar la cabeza

¹⁰⁵ tornasolado con botonadura charreteras y cortes de chupa bordada de plata

¹⁰⁶ mantel y 12 servilletas de Alemania adamascados

¹⁰⁷ Variedades: arespuma, respuma, flor, primera sangre.

La primera dificultad al enfrentarse con un inventario de este tipo es la identificación de los géneros, buena parte de ellos etimológicamente corruptos al adecuarse al castellano de México.¹⁰⁸

Ante el desuso de muchas de las mercancías he anotado el inventario, consignando además los colores de las telas que había en el almacén, buscando con ello contribuir al conocimiento del colorido de la vestimenta del XVIII novohispano, en donde la profusión de azules y carmesí nos recuerdan la pigmentación predominante en la plástica virreinal. Este último íntimamente relacionado con la comercialización y empleo de la grana cochinilla comercializada por todo el grupo familiar.

El almacén de Sáenz de Santa María, como debe de haber sido probablemente el de Gil, permitía principalmente surtir a la población femenina para labores de costura y confección. Las telas, procedentes en su mayoría de Europa, siguen hablando de una preferencia por el consumo denominado de lujo, heredero de la política proteccionista del gobierno peninsular que en 1657 había dispuesto que los vestidos tanto de hombre como de mujer, fueran “de terciopelados, damascos, rasos, tafetanes lisos y labrados, y todos los demás géneros de seda, a condición de que fuesen de manufactura española y de sus dominios y de provincias amigas con que se tenga comercio”.¹⁰⁹ Acorde con lo anterior no es extraño que, tratándose de un almacén en el que las mujeres veracruzanas de la época —en una gran cantidad de origen europeo— tenían a su alcance telas y ajuar personal marcado por la moda “a la europea”, no encontremos prendas como los rebozos, o las enaguas requeridas por otro tipo de clientela.

Por lo que respecta a la mercancía del almacén de Sáenz de Santa María no parece haber disminuido el carácter de objetos suntuarios a favor de mercancías accesibles a población de escasos recursos, situación que otros estudios postulan tiende a proliferar en la segunda mitad del siglo XVIII.¹¹⁰ Esto pudiera ser una llamada de atención a la necesidad de contar con otros estudios sobre almacenes, cajones, tiendas y pulperías, que nos darán un amplio espectro que cubriría las necesidades de las diferentes clases socioeconómicas presentes en Veracruz.

El apartado de ajuar doméstico, también nos remite a artículos de importación, destacando por su precio el tocador de señora con sus avíos, que con sus 250 pesos constituye el artículo más caro del inventario y que equivalía a adquirir 3 trajes de gasa pintada.

¹⁰⁸ Un ejemplo de las dificultades intrínsecas se encuentra en el análisis de los botones de cajonería mencionados, apareció el término “marrueca” (no recogido en ninguno de los diccionarios de la Real Academia) y que está asociado a chupas y casacas.

¹⁰⁹ Virginia Armella de Aspe *et al.*, *La historia de México a través de la indumentaria*, México, Inbursa, 1998, p. 63.

¹¹⁰ Carmen Yuste, “Los precios...”, *op. cit.*, p. 240.

BIBLIOGRAFÍA

- ARMELLA DE ASPE, Virginia *et al.*, *La historia de México a través de la indumentaria*, México, Inbursa, 1998, 159 p., ils.
- BALMORI, Diana, Stuart VOSS y Miles WORTMAN, *Notable Family Networks in Latin America*, Chicago-London, The University of Chicago Press, 1984, VII-290 p.
- BLÁZQUEZ DOMÍNGUEZ, Carmen, “Grupos de poder en Xalapa, siglo XVIII”, *Estudios de Historia Novohispana*, n. 23, México, UNAM, 2000, p. 97-126.
- BUSTOS RODRÍGUEZ, Manuel, *Cádiz en el Sistema Atlántico. La ciudad, sus comerciantes y la actividad mercantil (1650-1830)*, Cádiz, UCA, 2005, 573 p., ils.
- CRUZ BARNEY, Oscar, *El riesgo en el comercio hispano-indiano: préstamos y seguros marítimos durante los siglos XVI a XIX*, México, UNAM, 1998, XV-242 p.
- FERNÁNDEZ PÉREZ, Paloma, *El rostro familiar de la metrópoli. Redes de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*, Madrid, Siglo XXI Editores, 1997, XXI-311 p.
- GARCÍA DE LEÓN, Antonio, “Sobre los orígenes comerciales del Consulado de Veracruz”, en Bernd Hausberger y Antonio Ibarra (eds.), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes siglos XVII-XIX*, México, Iberoamericana-Vervuert-Instituto Mora, 2003, p. 131-143.
- HAMNETT, Brian R., *Política y comercio en el sur de México 1750-1821*, México, Instituto Mexicano del Comercio Exterior, 1976, 298 p.
- JUÁREZ MARTÍNEZ, Abel, “El ocaso de dos puertos del Monopolio Colonial: Cádiz y Veracruz, 1750-1810”, en Carmen Yuste (coord.), *Comercio marítimo colonial. Nueva interpretaciones y últimas fuentes*, México, INAH, 1997, p. 57-68.
- RAVINA MARTÍN, Manuel, “Las finanzas del segundo marqués de Valde-Iñigo”, en *Monumentos restaurados. La Santa Cueva de Cádiz*, Madrid, Fundación Caja Madrid, 2001, p. 222-237, ils.
- RUIZ RIVERA, Julián B., *El Consulado de Cádiz. Matrícula de Comerciantes. 1730-1823*, Cádiz, Diputación Provincial, 1988, 354 p.
- SAHAGÚN DE ARÉVALO Y LADRÓN DE GUEVARA, Juan Francisco, *Gaceta de México*, reimpresión de la edición facsimilar, México, Grupo Condumex, 1985, 3 v.
- SANCHIZ, Javier y José Ignacio CONDE, “La familia Monterde y Antillón en Nueva España. Reconstrucción genealógica”, en *Estudios de Historia Novohispana*, n. 32, México, UNAM, 2005, p. 93-164.

SOUTO MANTECÓN, Matilde, *Mar abierto. La política y el comercio del Consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*, México, El Colegio de México-Instituto Mora, 2001, 349 p. ils.

YUSTE LÓPEZ, Carmen, “Los precios de las mercancías asiáticas en el siglo XVIII”, en Virginia García Acosta (coord.), *Los precios de alimentos y manufacturas novohispanos*, México, Comité Mexicano de Ciencias Históricas-CIESAS, 1995, p. 231-264.

