

María del Pilar Martínez López-Cano

*La génesis del crédito colonial.*

*Ciudad de México, siglo XVI*

México

Universidad Nacional Autónoma de México,  
Instituto de Investigaciones Históricas

2001

388 p.

(Serie Historia Novohispana, 62)

Cuadros y apéndice

ISBN 968-36-9181-1

Formato: PDF

Publicado: 2001

Disponible en:

[http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/genesiscredito/libro\\_genesis.html](http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/genesiscredito/libro_genesis.html)



INSTITUTO  
DE INVESTIGACIONES  
HISTÓRICAS

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.

## CAPÍTULO 4

### CRÉDITO Y COMERCIO

#### LA CIUDAD DE MÉXICO: CENTRO MERCANTIL Y FINANCIERO

A la llegada de los españoles, Tenochtitlan-Tlatelolco controlaba la producción del valle de México, era el mercado predominante de la zona y, gracias a su poderío político, al sistema de tributación, al control ejercido sobre los mercados y al comercio de larga distancia, extendía su influencia a otras áreas.<sup>1</sup>

En Nueva España, el papel central de la ciudad de México en la economía se amplió y reforzó. En este proceso, la introducción de la ganadería y de nuevos cultivos, la explotación minera a gran escala, las mejoras registradas en el transporte, que elevaron considerablemente la capacidad de carga y de desplazamiento y, en consecuencia, redundaron en un abaratamiento de los costos de acarreo de los productos, resultaron fundamentales. La ciudad, además, pasó a formar parte de una red mercantil más vasta, que unía el comercio virreinal con el ultramarino (Península Ibérica y Filipinas) y con otras posesiones americanas (Caribe, Guatemala, Perú), y en el que los principales flujos mercantiles se organizaban desde la ciudad.<sup>2</sup>

A los cambios apuntados en el párrafo anterior, hay que sumar el dominio político sobre un territorio más extenso y una mayor centralización administrativa y tributaria. A la ciudad confluían los tributos pagados por la población indígena,<sup>3</sup> los derechos reales

<sup>1</sup> Ross Hassig, *Comercio, tributo y transportes. La economía política del Valle de México en el siglo XVI*, México, Alianza Editorial Mexicana, 1990 [1a. ed. en inglés, 1985], capítulo V.

<sup>2</sup> Sobre los cambios en el *hinterland* de la ciudad de México, véase Ross Hassig, *op. cit.*

<sup>3</sup> Tanto de la Corona como de los pueblos encomendados en particulares. La mayoría de los encomenderos residía en la ciudad. Los tributos de los pueblos bajo la jurisdicción real se vendían en almoneda en la capital virreinal, o en las cabeceras locales, pero en este último caso igualmente el dinero resultante se remitía a la ciudad de México para su ingreso en la caja real.

sobre la explotación minera y otros impuestos, el oro para su fundición y la plata para su amonedación en la ceca de México, en ella vivían los hombres más acaudalados de la época y era, al mismo tiempo, la sede del gobierno civil y eclesiástico, y de las principales instituciones fiscales y económicas de la época: de la Real Hacienda, de la Casa de la Moneda desde 1535<sup>4</sup> y del Consulado de Comerciantes desde 1594.

A la afluencia de capitales por la vía del comercio y del fisco, hay que sumar que su arzobispado era el más rico de Nueva España. En la ciudad se encontraban las casas matrices de las principales órdenes del clero regular, la mayoría de los conventos de religiosas, muchas instituciones piadosas y las cofradías más ricas del Virreinato. La concentración de capital de origen eclesiástico y de fondos piadosos y su inversión en préstamos de dinero (censos), proporcionaba a sus habitantes una fuente de crédito adicional, sobre todo si se considera que en estos años las instituciones y fundaciones eclesiásticas prefirieron situar sus rentas sobre los inmuebles de la localidad.<sup>5</sup>

Tanto por el número de habitantes, como por su poder adquisitivo, la ciudad de México durante el siglo XVI fue el núcleo de población más importante de Nueva España y por lo mismo el principal mercado de consumo. Allí se unían y entrelazaban diversos circuitos mercantiles, como era el comercio de importación-exportación, el de metales preciosos-mercancías con los centros mineros, y otros intercambios mercantiles entre diferentes regiones del reino, que, muchas veces, encontraban un punto intermedio, de redistribución o de financiamiento, en la capital. La concentración de capitales y de medios de pago le permitió ejercer, a su vez, un papel financiero de primer orden, al estar en posibilidades de suministrar crédito en dinero o en bienes a otras regiones del reino.<sup>6</sup> De este modo, la concentración mercantil reforzó a la financiera y viceversa.

La ciudad de México afirmaba su supremacía en el gran comercio, el que se realizaba con el exterior y en el que controlaba desde

<sup>4</sup> Con anterioridad a esta fecha, la fundición del oro también se realizaba en la ciudad.

<sup>5</sup> Véase el capítulo 5.

<sup>6</sup> En la información y solicitud que presentaron, en 1561, los mercaderes capitalinos sobre la fundación del Consulado, todos ellos señalaron el gran volumen de negociación de la ciudad, según alguno, en ese entonces “el mayor que hay en todo lo descubierto de las Indias [...] de 23 años a esta parte”, e insistieron en que a la ciudad confluían las mercancías de Castilla, y a ella acudían para su compra, mercaderes de Perú, Guatemala, Jalisco, Campeche, Yucatán y otras localidades: AGI, *Patronato*, 182. R.1.

la importación hasta la exportación, pasando por su distribución en el interior del espacio virreinal. Aunque algunas ciudades operaron con cierta autonomía, no contaron con los recursos financieros de la ciudad de México y, por tanto, no pudieron hacerle sombra. El caso de Puebla es significativo. Habitantes de esa localidad, la segunda en importancia en el Virreinato en el siglo XVI, establecieron tratos directos con firmas mercantiles de la Península Ibérica,<sup>7</sup> tuvieron una presencia muy destacada en el comercio y financiamiento de la grana cochinilla<sup>8</sup> y en el de productos manufacturados con el virreinato peruano.<sup>9</sup> La riqueza de la región, el principal centro de producción de granos en el siglo XVI, la importancia de sus manufacturas textiles, su localización privilegiada en las rutas del Atlántico y el Perú, su cercanía a los principales centros productores de grana y seda (región de Puebla-Tlaxcala y la Mixteca), y la disponibilidad de los fondos de las instituciones religiosas de su obispado, le permitieron operar con cierta independencia respecto a la capital. Pero Puebla no controlaba el tráfico con los reales de minas. Ni la grana ni la seda ocupaban en las exportaciones el lugar de la plata, y su producción agrícola no podía competir con el Bajío en el aprovisionamiento de los centros mineros del norte, ni obtener la plata de los mismos, si no era con la intermediación de la ciudad de México. En consecuencia, su presencia en el comercio interno y con el exterior tenía muchas limitaciones.

Por otro lado, con el avance de la colonización hacia el norte y el descubrimiento de los yacimientos mineros, fueron surgiendo otros núcleos de población, que, como los del Bajío, conocieron un gran impulso con el auge minero, al satisfacer un mercado con una

<sup>7</sup> Peter Boyd-Bowman, "Otro inventario de mercancías del siglo XVI", *Historia Mexicana*, v. XX: 1 (núm. 77, julio-septiembre 1970), *CEAAPS*, v. 1, doc. 1711, 12 de enero de 1572; doc. 1813, 12 de junio de 1574; v. II, doc. 1422, 27 de mayo de 1580. En las primeras décadas del siglo XVII, según Louisa Schell Hoberman, la mayoría de los participantes en el comercio atlántico eran vecinos de México. Le seguían en importancia Puebla, Veracruz, Oaxaca, Mérida y Santiago de Guatemala. La autora no descarta que algunos fueran agentes de mercaderes capitalinos (*Mexico's Merchant Elite 1590-1660: Silver, State and Society*, Durham, Duke University Press, 1991, p. 37-39).

<sup>8</sup> Raymond L. Lee, "Cochineal Production and Trade in New Spain to 1600", *The Americas*, v. IV:4, April 1948, p. 449-473; *CEAAPS*, v. 3, doc. 1335, 9 de noviembre de 1580.

<sup>9</sup> Sobre el desarrollo de la industria textil poblana, véase Jan Bazant, "Evolución de la industria textil poblana (1554-1845)", *Historia Mexicana*, núm. 52, 1964, p. 473-516; y sobre la sociedad poblana en el siglo XVI: Guadalupe Albi Romero, "La sociedad de Puebla de Los Ángeles en el siglo XVI", en *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, 1970, v. 7, p. 76-145. La autora, sin embargo, concede muy poca importancia a la actividad comercial de la ciudad.

gran demanda de productos agropecuarios. Pero, tampoco pudieron competir con la ciudad de México. Los principales centros mineros (Zacatecas, Guanajuato, San Luis Potosí), a pesar del activo intercambio con otras localidades, encontraron su principal fuente de financiamiento en la urbe capitalina. Al menos en el siglo XVI, el dominio de los capitales de esta localidad en los reales de minas era indiscutible.<sup>10</sup>

Por lo anterior, a pesar de la importancia de algunos centros provinciales, las principales firmas mercantiles se encontraban en la capital virreinal, y tenían representantes en otras localidades. En los puertos de Veracruz y Acapulco destacaban a sus factores o encomenderos;<sup>11</sup> y en los reales de minas, principalmente mediante el régimen de compañías, tenían tiendas abiertas en las que proporcionaban crédito (en dinero y mercancías), a cambio de la plata. De este modo, las grandes transacciones mercantiles y financieras se efectuaban en la ciudad de México, aquí acudían comerciantes provinciales o sus representantes para abastecerse de mercancías o de dinero,<sup>12</sup> o los mercaderes de la capital, mediante sus redes de agentes situados en otras localidades, suministraban a crédito las mercancías.<sup>13</sup>

<sup>10</sup> Guadalajara, a pesar de ser una zona ganadera importante y mantener un activo comercio de ganado mayor con las minas de la jurisdicción de su Audiencia, no tenía una presencia destacada en las operaciones financieras, mercantiles o de redistribución de mercancías. Alonso de la Mota y Escobar, *Descripción geográfica de los Reinos de Nueva Galicia, Nueva Vizcaya y Nuevo León* (1606), p. 41 y 48. John C. Super señala una situación similar para Querétaro (*La vida en Querétaro durante la colonia, 1531-1810*, México, FCE, 1983, p. 108 ss.), aunque los comerciantes de esta localidad estaban presentes en las minas más pequeñas, como Xichú.

<sup>11</sup> Según los oficiales reales de Veracruz, en el puerto no había personas que enviasen a España dinero por su cuenta, sino que esto era “mano de los arriba, México y otras provincias de este reino” (Francisco del Paso y Troncoso, *Epistolario de la Nueva España 1505-1818*, México, Antigua Librería Robredo, de José Porrúa e Hijos, 1940, t. XII, doc. 732, 9 de agosto de 1588). Véase también Pierre Chaunu, “Veracruz en la segunda mitad del siglo XVI y primera mitad del siglo XVII”, en *Historia Mexicana*, v. IX: 4, abril-junio 1960, p. 542.

<sup>12</sup> AGI, *Patronato*, 182. R.1. El obispo Alonso de la Mota y Escobar señalaba hacia 1606 que los 22 mercaderes de Guadalajara que tenían tiendas (con un caudal que iba de 4 000 a 20 000 pesos) y despachaban ropa y mercancías importadas y de la tierra, hacían “sus empleos” en la ciudad de México y ninguno trataba directamente con Castilla (*op. cit.*, p. 41). Incluso, el transporte estaba controlado por los “recueros” de la ciudad de México (p. 44). Los comerciantes mayoristas de las minas de Zacatecas tampoco tenían en la segunda mitad del siglo XVI trato directo con Castilla. José Enciso Contreras, “Mercado del vino, mercaderes y fraude de la sisa en Zacatecas (1583-1584)”, en *EHN*, v. 14, 1994, p. 9-37.

<sup>13</sup> Los comerciantes de Teposcolula, por ejemplo, establecieron relación directa con el puerto de Veracruz, para adquirir mercancías de Castilla, que les proporcionaban a crédito mercaderes asentados en el puerto, pero con vecindad en la ciudad de México: María de los Ángeles Romero Frizzi, *Economía y vida de los españoles en la Mixteca Alta: 1519-1720*, México, INAH-Gobierno del Estado de Oaxaca (Colección Regiones de México), 1990, p. 142-143.

En consecuencia, varias circunstancias propiciaron el papel central de la ciudad de México en la economía novohispana y le permitieron extender su área de influencia mercantil y financiera. Los grandes comerciantes residían en la ciudad, desde la cual dirigían sus negocios y empresas. En la ciudad tenía asiento la única casa de moneda existente para todo el Virreinato, era la sede de la administración virreinal, del arzobispado más rico de Nueva España y de las principales instituciones religiosas de la época.

### EL COMERCIO CON EL EXTERIOR

Durante el siglo XVI, Nueva España mantuvo un activo comercio con la metrópoli y con otros dominios del Imperio español. El primer intercambio se estableció con las posesiones españolas del Caribe.<sup>14</sup> Pronto se inició el intercambio con Centroamérica, y a partir de 1536 se estableció de una manera regular el comercio con Perú.<sup>15</sup> La segunda ruta en importancia fue la de Filipinas.<sup>16</sup> A pesar de ser una de las últimas que se estableció (1571), fue la que tuvo, después del comercio con el Atlántico, el mayor auge.<sup>17</sup> El comercio con Filipinas se efectuaba directamente con Nueva España, circunstancia que brindó a los mercaderes novohispanos el control sobre esta ruta y la oportunidad de expedir los productos a otras áreas, como el Perú y la Península Ibérica.

Durante gran parte del siglo XVI, el comercio intercolonial se desarrolló libremente. Pero el incremento del volumen de los intercambios con el oriente y con el virreinato peruano y el intento de

<sup>14</sup> Sobre la temprana relación comercial de Nueva España con el Caribe, véanse Ida Altman, "Spanish Society in Mexico city After the Conquest", *HAHR*, 71:3, 1991, p. 413-445; Julio Le Riverend Brusone, "Relaciones entre Nueva España y Cuba (1518-1820)", en *Revista de Historia de América*, núm. 37-38, 1954, p. 45-108; y Enrique Otte, "Mercaderes burgaleses en los inicios del comercio con México", *Historia Mexicana*, v. XVIII:1, núm. 69 y 70, año 1968, p. 108-144; 258-285.

<sup>15</sup> Woodrow Borah, *Early colonial trade and navigation between Mexico and Peru*, Berkeley and Los Angeles, University of California Press, 1954.

<sup>16</sup> Carmen Yuste, *El comercio de la Nueva España con Filipinas 1590-1785*, México, INAH (Colección Científica), 1984; Pierre Chaunu, *Las Filipinas y el Pacífico de los ibéricos. Siglos XVI, XVII y XVIII*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1976 [1a. ed. en francés 1960 y 1966].

<sup>17</sup> En 1590, el virrey Villamanrique calculaba el numerario remitido por este concepto a Filipinas en alrededor de 400 000 pesos. *Instrucciones y memorias de los virreyes novohispanos* (estudio preliminar, coordinación, bibliografía y notas de Ernesto de la Torre Villar. Compilación e índices de Ramiro Navarro de Anda), México, Porrúa (101), 1991, t. I, p. 236.

evitar cualquier tipo de competencia con el comercio metropolitano, llevó, en la última década del siglo XVI y primeras del XVII a su restricción.<sup>18</sup> Por otra parte, la participación de los mercaderes novohispanos en las rutas anteriores ofreció diferencias con respecto al comercio trasatlántico. Mientras que en este último las casas matrices se encontraban en la Península, en las otras rutas se localizaban en Nueva España. De ahí que aunque el volumen de las negociaciones no fuera equiparable al del comercio con Castilla, ofreciese a los mercaderes novohispanos mayores oportunidades. En el comercio con Filipinas y, en menor medida en los intercambios con las otras colonias, controlaban todo el tráfico mercantil. De alguna manera, Filipinas desempeñaba respecto a Nueva España, el mismo papel que este territorio tenía con las firmas de la metrópoli.<sup>19</sup>

A pesar de la importancia de estas rutas, el comercio con el exterior era, por antonomasia, el comercio trasatlántico.

### *El comercio trasatlántico*

Durante el siglo XVI Nueva España mantuvo un intenso comercio con la Península Ibérica. Las importaciones consistieron fundamentalmente en productos agrícolas, textiles, azogue y esclavos que se saldaron en su mayor parte con metálico, aunque también con algunas mercancías que, con el paso del tiempo fueron adquiriendo un mayor peso dentro de la balanza comercial. Entre éstas se encontraban, por orden de importancia, la grana cochinilla, los cueros y el añil, productos con gran demanda en el mercado europeo.<sup>20</sup>

<sup>18</sup> A pesar de las medidas, el comercio no se interrumpió. En 1587 se prohibió reexportar al Perú artículos de Filipinas desde Nueva España. En 1604, el tráfico entre Nueva España y Perú quedó limitado a tres naves de 200 toneladas; en 1609, a dos del mismo tonelaje; en 1620, a un solo barco; en 1631, se prohibió el comercio. En 1593, se limitó el envío de mercancías de Manila a Acapulco y se restringió la salida de plata de Nueva España por esta vía, disposición que se ratificó en 1604. Ostwald Sales Colin, "El movimiento portuario de Acapulco: un intento de aproximación (1626-1654)", en *Revista Complutense de Historia de América*, núm. 22, 1996, p. 97-119.

<sup>19</sup> Carmen Yuste, *op. cit.*, y Louisa Schell Hoberman, "Merchants in Seventeenth Century Mexico City: A Preliminary Portrait", en *HAHR*, v. 57: 3, 1997.

<sup>20</sup> Pierre y Huguette Chaunu, *Seville et L'Atlantique (1504-1650)*, Paris, SEVPEN, 1955-1957, v. VI (2); François Chevalier, "Les cargaisons des flottes de la Nouvelle Espagne vers 1600", *Revista de Indias*, núm. 12, 1943, p. 323-330; Eufemio Lorenzo Sanz, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, Valladolid, Institución Cultural Simancas, 1979; Michel Morineau, *Incrovables gazettes et fabuleux métaux. Les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIIe-XVIIIe. siècles)*, Paris, Editions de la Maison des Sciences de l'Homme-Cambridge University Press, 1985, p. 102-103.

Desde un principio la Corona castellana controló y fiscalizó el comercio,<sup>21</sup> exigió algunos impuestos y derechos, e impuso una serie de reglas y restricciones, como fueron las de la habilitación de puertos únicos (en la vertiente europea, Sevilla, y en la novohispana, Veracruz),<sup>22</sup> la reglamentación de la navegación bajo el sistema de flotas; la participación reservada a los súbditos de la Corona castellana, y el monopolio real para la venta de algunos productos, como el azogue,<sup>23</sup> o las licencias para el tráfico de esclavos.<sup>24</sup>

En los años sesenta quedó definitivamente establecido el sistema de navegación y las dos grandes rutas del comercio atlántico, que, con escala en las islas del Caribe, se dirigían hacia Nueva España y hacia el istmo de Panamá o Tierra Firme.<sup>25</sup> En la segunda mitad del siglo XVI, a excepción de los años de 1559, 1587, 1592 y 1596, en que se suspendió la carrera de Indias y a diferencia de lo que sucedió en siglos posteriores, las flotas de Nueva España tuvieron una periodicidad anual. La regulación del tráfico bajo este sistema, además de combatir los peligros que entrañaba la travesía, tuvo como efecto evitar el libre tránsito de los navíos y, por tanto, de las mercancías. La demanda de productos en América quedaba de este modo sujeta al volumen u oferta de las mercancías que transportara la flota anual, situación que, al mismo tiempo, aseguraba a

<sup>21</sup> Clarence H. Haring, *Comercio y navegación entre España y las Indias en la época de los Habsburgos*, México, FCE, 1984 [1a. ed. en inglés, 1918], p. 4-6.

<sup>22</sup> En 1529 se habilitaron otros puertos peninsulares, disposición que fue rápidamente derogada. Canarias gozó de un régimen excepcional ya que desde 1508 podía despachar a América los frutos de la tierra (José Peraza de Ayala, *El régimen comercial de Canarias con las Indias en los siglos XVI, XVII y XVIII*, Sevilla, Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1977)

<sup>23</sup> Con la implantación del sistema de la amalgamación de la plata, la minería requirió de grandes cantidades de mercurio que, a excepción de algunos envíos desde Perú, fue suministrado desde la Península Ibérica. Al principio, el comercio del producto fue libre pero pronto se impuso el monopolio de la Corona. M. F. Lang, *El monopolio estatal del mercurio en el México colonial (1550-1710)*, México, FCE, 1977.

<sup>24</sup> Demetrio Pérez Ramos, "El negocio negrero de los Welser y sus habilidades monopolísticas", en *Revista de Historia de América*, núm. 81, enero-junio de 1976, p. 7-81; Manuel Lobo Cabrera, "Esclavos negros a Indias a través de Gran Canaria", en *Revista de Indias*, v. XLV: 175, enero-junio 1985, p. 27-50.

<sup>25</sup> En 1564 se fijó la periodicidad anual de las flotas y sus fechas de salida (Clarence H. Haring, *op. cit.*, p. 251-259). La flota de Nueva España solía zarpar de Sanlúcar entre mayo y agosto, aunque la salida se llegó a retrasar en ocasiones hasta el otoño o el invierno. La flota invernaba en Veracruz, y salía hacia La Habana entre marzo-abril, aunque podía retrasarse hasta mayo. Por lo común, la flota novohispana llegaba a Sevilla entre agosto-octubre (Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, p. 284-291). La flota de Nueva España conducía los bajeles de Honduras y las grandes Antillas; la del Istmo o Tierra Firme partía para Nombre de Dios, con las naos de Cartagena, Santa Marta y otros puertos de la costa septentrional de Sudamérica.

los cargadores la buena salida de los productos y el éxito de la negociación.<sup>26</sup>

La gran demanda de productos de origen europeo en América, por un lado, y de metales preciosos en Europa, por el otro, generó expectativas de altos beneficios, y atrajo hacia el tráfico, en ambas orillas del Atlántico, a personas y capitales que buscaron participar en el mismo. Sevilla se convirtió en uno de los principales centros mercantiles y financieros de la época, donde confluyeron mercancías y capitales de la Península y de otras plazas europeas para surtir el mercado y financiar el tráfico con las nuevas tierras y en el centro redistribuidor de los cargamentos procedentes de Indias.<sup>27</sup> A través de esta plaza, el comercio americano se enlazó con las principales ferias y mercados de la Península y de Europa.<sup>28</sup>

En Europa, la movilización de capitales y mercancías que requirió el mercado americano fue posible gracias al crédito. Con su auxilio se prepararon las expediciones de conquista y poblamiento, se avituallaron las naves y se abastecieron de mercancías las tierras descubiertas, si bien se registraron cambios con el paso de los años.<sup>29</sup>

Al principio, el financiamiento se realizó casi enteramente desde Sevilla. Aquí, se constituyeron compañías para reunir entre varios socios los recursos necesarios,<sup>30</sup> se solicitaron préstamos y se adquirieron a crédito las mercancías.<sup>31</sup> Ante la ausencia de corresponsales

<sup>26</sup> Antonio-Miguel Bernal, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial con América*, Sevilla, Fundación El Monte, 1992; y Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*

<sup>27</sup> *Ibidem* y Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*

<sup>28</sup> A pesar del monopolio sevillano, gran parte de las mercancías y de los capitales que financiaron la Carrera de Indias procedían de otros países de Europa. Por lo mismo, gran parte de los cargamentos procedentes de América se redistribuía desde Sevilla hacia al exterior, al igual que los tesoros reales, que se destinaban a saldar las deudas de la Monarquía con los acreedores extranjeros. Sevilla estaba conectada con los principales centros mercantiles y financieros de la época y muchos de los pagos, conectados a las ferias peninsulares, especialmente la de Medina del Campo, que, a su vez, estaban enlazada con las europeas, en particular las de Flandes.

<sup>29</sup> Sobre el financiamiento del comercio trasatlántico en Sevilla, véase Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*

<sup>30</sup> En los años veinte, la compañía de Alonso Nebreda llegó a contar con 4 o 5 socios. Enrique Otte, "Mercaderes...", *op. cit.* Véase también: CFAAPS, v. I, doc. 1526, 1 de febrero de 1536.

<sup>31</sup> A juzgar por los estudios de Antonio-Miguel Bernal (*op. cit.*), el instrumento más utilizado fue el *préstamo a la gruesa*, también conocido como *escritura de riesgo de mar*. Mediante este instrumento se obtenían mercancías o dinero, que serían saldados (principal + intereses) en el puerto de arribo o al retorno de los navíos, únicamente si el navío o mercancías llegaban a salvo, asumiendo el acreedor el riesgo de la operación (*Cfr.* Capítulo 2). Además, se recurrió ampliamente a préstamos, ventas a plazos y a formación de compañías: Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*; Ruth Pike, *Aristócratas y comerciantes. La sociedad sevillana del siglo XVI*, Barcelona,

en América, el crédito sería saldado al regreso de los navíos a la Península,<sup>32</sup> con lo cual, el plazo se estableció sobre la base del tiempo del viaje de ida-vuelta. Los intereses en esta primera etapa, debido al plazo pactado, que, por lo general se situaba en torno a un año, los peligros que entrañaba la travesía y los riesgos derivados del desconocimiento de la demanda del mercado americano fueron muy elevados, pero las expectativas de beneficio mercantil, a pesar de los riesgos apuntados, lo eran todavía más. Ganancias que podían superar el 100% y llegar al 200 y 300% en algunas expediciones,<sup>33</sup> hacían viables intereses que se podían situar alrededor del 100%.<sup>34</sup> En los meses de mayo y junio de 1538, por ejemplo, los préstamos solicitados en Sevilla para saldarse en Nueva España se negociaban en torno al 85%, y en septiembre de ese mismo año, entre el 70 y el 80%.<sup>35</sup>

Desde las factorías establecidas en las islas, y aún antes de consumarse la conquista, se inició el intercambio comercial con Nueva España.<sup>36</sup> Pronto, sin embargo, el comercio de este territorio eclipsó al de las islas y estableció correspondencia directa con Sevilla.

Paralelamente a la expansión y consolidación del dominio español en tierras americanas, se intensificó el tráfico y comercio con la Península. Las firmas sevillanas destacaron a sus representantes en las colonias.<sup>37</sup> La presencia de estos mercaderes en América, unida a una mayor disponibilidad de numerario, gracias al descubrimiento y explotación de las minas de plata, que posibilitó a la vez una circulación más rápida de las mercancías, permitió que el crédito solicitado en Sevilla se pudiera saldar en las colonias,<sup>38</sup>

Ariel, 1975; Bartolomé Bennassar, "Facteurs sévillains au XVIe. Siècle d'après des lettres marchandes", en *Annales, E.S.C.*, num. 12, 1957; y fray Tomás de Mercado, *Suma de Tratos y Contratos* (edición a cargo de Nicolás Sánchez Albornoz), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, 1977. 2 v. [1a. ed. 1569; 2a. ed. corregida y aumentada, 1571].

<sup>32</sup> Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*

<sup>33</sup> Enrique Otte, *op. cit.*, p. 277. En 1502, los beneficios de las expediciones mercantiles a La Española oscilaron entre el 300 y 400%; en 1505, en la venta de vino y aceite se situaron en torno al 300%, y en 1509, en 233% (Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*, p. 178).

<sup>34</sup> Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*, p. 193.

<sup>35</sup> *Ibidem*, p. 184.

<sup>36</sup> Muchos de los mercaderes que estaban al frente de las factorías en el Caribe, extendieron desde esa base la negociación a Nueva España: *CFAAPS*, v. IV, doc. 711, 13 de agosto de 1520; *MC*, v. I, doc. 270, 29 de noviembre de 1525; doc. 1520, 15 de septiembre de 1528. Véase también la compañía de Alonso de Nebreda, ya mencionada.

<sup>37</sup> Ruth Pike, *op. cit.*; Enrique Otte, "Mercaderes burgaleses...", *op. cit.*; Guillermo Lohman Villena, *Les Espinosa, une famille d'hommes d'affaires en Espagne et aux Indes à l'époque de la colonisation*, Paris, SEVPEN, 1968; Julián B. Ruiz Rivera y Manuela Cristina García Bernal, *Cargadores a Indias*, Madrid, Mapfre (Colección Relaciones entre España y América), 1992.

<sup>38</sup> Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*

en un lapso que se solía pactar entre quince días y un mes a partir del arribo de los navíos, si bien en la práctica era la salida de la flota hacia Sevilla la que determinaba las fechas de pago.<sup>39</sup> Paralelamente, en Sevilla, los beneficios mercantiles de las expediciones con América y las tasas de interés de los créditos mostraron una tendencia a la baja y a estabilizarse en cifras muy altas, pero más moderadas que en fechas anteriores, y la tasa del 100% como tipo de interés máximo, se estabilizó posteriormente en torno al 50%.<sup>40</sup>

Ahora bien, independientemente de los cambios apuntados, el ciclo de comercialización de las mercancías era largo. Desde que la flota partía de Sevilla hasta su regreso, solía transcurrir más de un año (de 15 a 16 meses, según los cálculos del matrimonio Chaunu). Si la mercancía se despachaba a su arribo a América y se cobraba su importe antes de que la flota abandonase el puerto, la recuperación de la inversión requería más de un año, y podía llegar a dos o tres años, o incluso más, si habían quedado algunos adeudos.<sup>41</sup> Por los tiempos de la navegación, en Sevilla, los preparativos de la flota y embarque de las mercancías se realizaban antes de que hubiese regresado a puerto la anterior.<sup>42</sup> De ahí que en esta plaza hubiese que recurrir constantemente al crédito para mantener la correspondencia mercantil. Los créditos se podían saldar en la misma localidad al regreso de la propia flota o a la llegada de las anteriores, o en el puerto de destino.<sup>43</sup>

Por lo anterior, con el establecimiento de los mercaderes peninsulares en Nueva España y con una mayor disponibilidad de medios de pago, se produjeron algunos cambios. La figura del peninsular que partía de Sevilla con las mercancías y se encargaba de su comercialización al por mayor y al por menor en el lugar de destino,<sup>44</sup> fue perdiendo importancia y, sin desaparecer, fue siendo re-

<sup>39</sup> Como señalan diversos testimonios del siglo XVI, en el Virreinato la escasez de numerario se producía antes y después de la salida de la flota y no a su arribo (Cfr. capítulo 3) y, de hecho, como se analizará más adelante, incluso parte de los cargamentos de la flota se fiaba mientras que ésta permanecía anclada en el puerto.

<sup>40</sup> Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*, p. 182-198.

<sup>41</sup> CFAAPS, v. IV, doc. 1025, 30 de agosto de 1550, v. I, 12 de enero de 1572, v. II, doc. 1391, 25 de mayo de 1580, v. III, doc. 1337, 10 de noviembre de 1580; v. III, doc. 1539, 4 de junio de 1584.

<sup>42</sup> Los preparativos, registro, compra y traslado de las mercancías a Sevilla hacia el puerto de Sanlúcar y su embarque comenzaba unos meses antes, y la flota solía zarpar entre uno y cuatro meses antes de la entrada a puerto de la anterior: Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, p. 288-291.

<sup>43</sup> Eufemio Lorenzo Sanz, Antonio-Miguel Bernal y Bartolomé Bennassar, *obras citadas*.

<sup>44</sup> Por ejemplo, el cargador sevillano Juan Ponce envió con mercancías a Antón Ruiz Maldonado, quien se encontraba ya en Nueva España en 1525 (en este año y los siguientes

emplazada por la del mercader asentado en el Virreinato, quien se encargaba de la distribución de las mercancías al interior, en tanto que el mercader peninsular o “flotista”, a no ser que fijase su residencia en Nueva España, se limitaba a despacharlas al por mayor y regresaba en la misma flota, con el dinero que había obtenido en la negociación. Si le quedaban mercancías por vender o algunas sumas por cobrar, apoderaba a un mercader de la plaza. De este modo, si en un principio se controló todo el tráfico comercial desde Sevilla, a partir de mediados del siglo XVI, se rompió en parte este esquema. El tráfico de la Península Ibérica a Veracruz siguió dirigido por los mercaderes sevillanos, pero una vez desembarcadas las mercancías en el puerto, eran los comerciantes establecidos en Nueva España los que se encargaban de su comercialización.

### LA ESTRUCTURA COMERCIAL

En el siglo XVI personas de todos los grupos étnicos y condiciones sociales participaron en el comercio,<sup>45</sup> ocupación que alternaban y complementaban con otras actividades.<sup>46</sup> Los inmigrantes que se dirigían a América compraban mercancías en la Península para venderlas en Nueva España.<sup>47</sup> Habitantes del Virreinato aprovechaban su estancia en Sevilla para embarcar mercancías por su cuenta y para

se reconocieron varios adeudos a su favor, por ventas a crédito de mercancías: *MC*, v. I doc. 226, 439 480, 502, 607, 632, 639, 645, 656, 675, 676, 687, 705). Dos años más tarde, un hijo del cargador le tomó cuentas en la ciudad de México y le otorgó finiquito, aunque todavía quedaba un adeudo de 100 pesos que se comprometía a pagar en seis meses (*Ibidem*, v. I, doc. 733-734). A su vez el hijo del cargador sevillano aprovechó su estancia en 1527 en la Nueva España para vender las mercancías que traía de la Península (*ibidem*, v. I, doc. 521, 526, 570, 585, 627, 635, 652 y 662). La lentitud del ciclo de comercialización de las mercancías se deduce también de la insistencia de los comerciantes sevillanos ante la Corona para que se prolongase el plazo del que disponían para permanecer en América para el despacho de las mercancías: Diego de Encinas, *Cedulario indiano* (reproducción facsímil de la ed. de 1596; estudio e índices de Alfonso García Gallo), Madrid, Ediciones Cultura Hispánica, 1945.

<sup>45</sup> Gonzalo Gómez de Cervantes, hacia 1599, señalaba el gran número de intermediarios en el comercio y que “los hombres mozos, solteros y robustos”, en lugar de dedicarse a cultivar el campo, “se ponen a vender cuartillos de vinos en tabernas” (*La vida económica y social de la Nueva España al finalizar el siglo XVI*, prólogo y notas de Alberto María Carreño, México, Porrúa, 1944, p. 117).

<sup>46</sup> Algo similar sucedió en Sevilla: Ruth Pike, *op. cit.*; y en otras colonias del Imperio español: Guillermo Lohman Villena, *op. cit.*; y Oswaldo Holguín Gallo, “Las actividades lucrativas del Dr. Diego de Salinas, letrado de Lima (1558-1595)”, en *Revista de Indias*, núm. 153-154, julio-diciembre 1978, p. 617-651.

<sup>47</sup> Véanse varios ejemplos en: Enrique Otte, *Cartas...*, *op. cit.*, cartas 59, 79, 181 y 235.

otros habitantes novohispanos.<sup>48</sup> Los marineros y la tripulación de los navíos, tanto en la Península como en Nueva España, también embarcaban mercancías propias<sup>49</sup> o de algún mercader, en este caso, con una participación en los beneficios,<sup>50</sup> que despachaban en el puerto de destino.

Muchos artesanos y obrajeros comercializaban, en sus tiendas o talleres, su propia producción y otros artículos, y a veces se asociaban con algún familiar,<sup>51</sup> con un mercader u otra persona en régimen de compañía.<sup>52</sup> Los arrieros, además de encargarse del transporte, despachaban productos por su cuenta o recibían encargos de mercaderes,<sup>53</sup> con los que se formaban también compañías.<sup>54</sup>

Muchos encomenderos y mineros se dedicaron también al comercio.<sup>55</sup> Incluso, y a pesar de las prohibiciones, miembros del clero<sup>56</sup>

<sup>48</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 29 de noviembre de 1567, f. 418v/419v (522/554).

<sup>49</sup> Véanse algunos ejemplos en: *CFAAPS*, t. II, doc. 186, 23 de noviembre de 1537, v. I, 1637, 28 abril 1548. Las mercancías que embarcaba la tripulación de los navíos por su cuenta se conocían como “pacotilla” y este derecho se consideraba como parte del salario.

<sup>50</sup> En 1536, por ejemplo, el curtidor sevillano Miguel Martínez entregó a dos marineros, 102 varas de jerga, 100 cajas de carne de membillo y 60 arrobas de aceite, para venderlas en Nueva España: *CFAAPS*, v. I, doc. 1552-1553. En 1586, Sebastián Rodríguez Zemeño, piloto de la carrera de las islas Filipinas recibió en la ciudad de México 1 000 pesos para invertirlos en mercancías en Manila, obteniendo una cuarta parte de los beneficios: *Histogramas de Cristóbal Tejadillo*. Véanse convenios similares en: *ibidem*, 34 y 37.

<sup>51</sup> El sedero Antonio de Villalobos, asentado en la ciudad de México, por ejemplo, enviaba a su hermano Hernando, avecindado en Oaxaca, sombreros y otras cosas para venderlas en esa provincia: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, 22 de febrero de 1588, f. (177/179v). El confitero Juan López, en 1565, envió mercaderías a Zacatecas, de cuya comercialización se ocupaba su hijo, Antonio Alonso, 17 de agosto de 1565, f. 988/988v (235/236).

<sup>52</sup> Véase en el capítulo 2, la compañía que, en 1566, establecieron Hernando Merino y Alonso Martín para explotar un obraje y comercializar la producción en las minas de Zacatecas, y la que constituían, en 1578, el guarnicionero Juan de Toro y el zapatero Felipe de la Cruz para comerciar con añil. La sociedad contó con un capital inicial de 400 pesos, que podrían ampliarse hasta en 1 500 pesos, con los que comprarían el colorante, en la provincia de Michoacán: AGNCM, *Antonio Alonso*, 6 de mayo de 1572, f. 323v/324v. De mayor envergadura fue la que celebraron en 1553, el calcetero Virigilio de Espíndola y el sastre Sebastián de Nápoles, con vecindad en la ciudad de México, para comerciar con mercancías de Castilla. El primero aportaba 7 000 ducados de Castilla y se trasladaría a Sevilla para comprar allí mercancías. El segundo entregaba a su socio 5 000 ducados y se comprometía a entregarle otras sumas y residiría en la ciudad de México. La compañía duraría seis años. *Histogramas de Pedro Sánchez de la Fuente* 3, 20.

<sup>53</sup> Los transportistas se encargaban con frecuencia de efectuar el “rescate” de la plata en los centros mineros.

<sup>54</sup> *MC*, v. I, doc. 1675, 13 de octubre de 1528; y v. II, doc. 2113-2114.

<sup>55</sup> José Miranda, “La función económica del encomendero en los orígenes del régimen colonial (Nueva España, 1525-1531), en José Miranda, *Estudios Novohispanos*, México, UNAM, 1995 [1a. ed. del artículo 1965], p. 127-175.

<sup>56</sup> Véanse, por ejemplo, las negociaciones del cura de la catedral de México, Miguel Sánchez de Trujillo: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3357, 2 de abril de 1600, f. 21/21v, y 25

y personas con distintos puestos en la administración virreinal <sup>57</sup> y municipal, <sup>58</sup> también se involucraron en la actividad mercantil. Otros funcionarios gubernamentales, <sup>59</sup> como los oidores de la Real Audiencia de México, comerciaban en Nueva España con la península ibérica y con Filipinas. Así, se acusó al oidor Vasco de Puga de enviar a la Península cantidades de dinero “por mano” de comerciantes para que éstos se lo empleasen en mercaderías. <sup>60</sup> El también oidor Santiago del Riego había enviado dinero a Filipinas para comprar mercancías, que vendía en el Virreinato, “a altos precios” y con competencia desleal, gracias al auxilio que le proporcionaban alcaldes mayores y otros funcionarios para su comercialización. Además, estaba involucrado en la explotación minera y llegó a poseer el mejor molino de metales de Nueva España. <sup>61</sup> El oidor Tejada, además de

de octubre de 1601, f. 279/279. Aunque la Iglesia prohibió repetidamente a sus miembros involucrarse, directa o indirectamente, en el comercio, hay muchos ejemplos de la actividad comercial del clero secular, aunque a veces se efectuase con testafierros: Ethelia Ruiz Medrano, “Los negocios de un arzobispo: el caso de fray Alonso de Montúfar”, en *EHN*, v. 12, 1992, p. 63-83.

<sup>57</sup> En 1538, el entonces factor de Nueva España, Gonzalo de Salazar que se encontraba en Sevilla, apoderó a dos mercaderes para llevar a Indias 90 esclavos (*CFAAPS*, v. II, doc. 227, 5 de marzo de 1538), pidió un préstamo por 759.5 pesos para “despacho” de su persona en su viaje a Nueva España (*ibidem*, doc. 229, 7 de marzo de 1538) y contrajo otra deuda más de aproximadamente 136 pesos (*ibidem*, doc. 247, 26 marzo 1538). Saldaría las deudas de “fletes y cambios” en la Nueva España, para lo que buscó el socorro de amigos (Francisco del Paso y Troncoso, *op. cit.*, v. 3, p. 241). En 1567 se denunciaba cómo corregidores, tenientes y alcaldes mayores vendían los tributos reales “granjeando” con ellos: (Francisco del Paso y Troncoso, *op. cit.*, t. X, doc. 584, p. 191). Véase también la denuncia de 1566 contra los oficiales reales de Yucatán en el mismo sentido, de “traer en trato y vender al fiado” la hacienda real y sus relaciones con el mercader Joaquín de Legizamo (*ibidem*, t. X, doc. doc. 573, p. 141-142).

<sup>58</sup> A finales de los años treinta, el regidor del cabildo capitalino Bartolomé de Zárate aprovechó su estancia en la Península, como procurador en la Corte, para comerciar por cuenta propia: *CFAAPS*, V. II, doc. 175, 10 de noviembre de 1537, doc. 397, 28 de noviembre de 1538 y doc. 409, 29 de enero de 1539; v. I, doc. 1620, 27 de enero de 1539. Regresó a Nueva España en la flota de 1539.

<sup>59</sup> La participación de funcionarios en el comercio fue también común en otros territorios americanos: Guillermo Lohman Villena, *op. cit.*, y “Un hombre de negocios en la colonización de América: el licenciado Gaspar de Espinosa”, en *Estudios Americanos*, v. XX: 103, julio-agosto 1960, p. 131-141.

<sup>60</sup> Según las denuncias, en 1561, remitió a la Península casi 15 000 pesos, y tenía negociaciones en Campeche por un valor de 6 600 pesos: Pilar Arregui Zamorano, *La Audiencia de México según los visitadores, siglos XVI y XVII*, México, UNAM, 1985 [1a. ed. 1981], p. 212-213.

<sup>61</sup> *Ibidem*, p. 220-221. Véase también la acusación contra el oidor Francisco Ceynos en 1546: Ethelia Ruiz Medrano, *Gobierno y sociedad en Nueva España: Segunda Audiencia y Antonio de Mendoza*, Zamora, Gobierno del Estado de Michoacán-El Colegio de Michoacán, 1991, p. 277; y contra el también oidor, doctor Francisco de Sande, quien, con la intermediación de una compañía mercantil, envió, en 1583, mil arrobas de grana cochinilla a la Península: Francisco del Paso y Troncoso, *op. cit.*, t. XII, doc. 727 (1585).

tener participación en diferentes empresas, se dedicó intensamente al comercio, para lo que se asoció con mercaderes de la ciudad de México.<sup>62</sup> El virrey Mendoza, además de sus tratos en el Virreinato, según las denuncias, incluso tenía un representante en el puerto de Veracruz, y comerciaba con Perú.<sup>63</sup>

Otros comerciantes destacados eran los miembros y familiares del Tribunal del Santo Oficio de la Inquisición, a quienes los oficiales de Veracruz, acusaban en 1595, de ser los principales encomenderos en el comercio trasatlántico.<sup>64</sup> Hacia estos años se denunciaba cómo el inquisidor don Alonso de Peralta “contrataba como si fuese un mercader”, y el también inquisidor don Gonzalo Martos de Bohórquez, estaba “dedicado de lleno a sus asuntos”.<sup>65</sup>

Hay también innumerables ejemplos de la participación de mujeres, sobre todo viudas, en el comercio, directamente, bajo el régimen de compañías o entregando dinero a mercaderes, a cambio de un interés.<sup>66</sup> En los años ochenta, doña Beatriz de León, viuda del licenciado Ledesma, estaba asociada con Felipe de Mur en el comercio del cacao;<sup>67</sup> Petronila de Salcedo entregaba 2 000 pesos al mercader Gonzalo Gutiérrez para invertirlos en mercancías, reservándose las dos terceras partes de los beneficios;<sup>68</sup> y, en 1600, doña Francisca de Guzmán, viuda del mercader Luis de la Rúa, entregaba a un clérigo que partía a la Península 175 pesos para que en Sevilla los emplease en mercancías.<sup>69</sup> En ese mismo año giraba instrucciones a mercaderes sevillanos para comprar, a

<sup>62</sup> Ethelia Ruiz Medrano, *Gobierno...*, *op. cit.*, capítulo III.

<sup>63</sup> *Ibidem*, p. 162-186.

<sup>64</sup> En concreto, en 1595, los oficiales reales pedían al rey que el secretario y el alguacil del Santo Oficio no pudiesen ser encomenderos, porque abusaban de sus poderes y no registraban las mercancías, con el consiguiente fraude en los derechos reales: Francisco del Paso y Troncoso, *op. cit.*, t. XII, doc. 737, p. 190-191.

<sup>65</sup> Solange Alberro, *Inquisición y sociedad en México, 1571-1700*, México, FCE, 1993 [1a. ed. 1988], p. 42. Además, tenía establecida una compañía con un mercader avecindado en Zacatecas para el trato de la plata, y algunos préstamos a su favor. En algunas operaciones figuró como testafiero el mercader y familiar del Santo Oficio Diego Ramírez Bohórquez, a juzgar por los apellidos, probablemente un pariente (*Cfr.* último apartado de este capítulo).

<sup>66</sup> Se ofrecerán algunos ejemplos en el último apartado de este capítulo.

<sup>67</sup> Véase, también, el convenio que efectuó en 1596, la rectora del Colegio de Nuestra Señora de la Caridad, quien entregó a dos vecinos de la ciudad de México 2 000 pesos para comprar mercancías en las islas Filipinas y enviárselas a la ciudad de México: Histogramas, Antonio Saravia, 361, 13 de febrero de 1596; o los 4 000 pesos que entregó María de Rivera Bohórquez, viuda de Juan Núñez del Castillo Maldonado para que le comprasen igualmente mercancías en las Islas Filipinas: *ibidem*, histograma 362, 14 de febrero de 1596.

<sup>68</sup> Histogramas de Cristóbal Tejadillo, 244, 11 de diciembre de 1586.

<sup>69</sup> AGNCM, Juan Pérez de Rivera, 11 abril 1600, f. 47v/48v.

su crédito, mercancías hasta por 400 pesos y obligarle a su paga en Sevilla o México, así como para tomar cuentas al mercader Juan Rodríguez de León, en ese entonces vecindado en Sevilla, de las mercancías y dinero de la otorgante que estuviesen en su poder. Con el alcance resultante también debían comprar mercancías y remitírselas a Nueva España.<sup>70</sup>

Otras personas alternaban sus ocupaciones con el comercio y tenían tiendas abiertas donde despachaban mercancías. Más adelante, por ejemplo, se ofrecen datos sobre los clientes de los mercaderes Juan Pérez de Rivera y Felipe de Mur, algunos de los cuales eran arrieros, escribanos y artesanos.

Por otra parte, la participación en el comercio revestía muchas modalidades, que iban desde los indígenas y miembros de las castas que vendían en los tianguis o por los pueblos,<sup>71</sup> los empleados con algún comerciante, que, a cambio de un sueldo o una comisión, despachaban las mercancías de éste,<sup>72</sup> pasando por el viandante, buhonero o “mercanchifle”,<sup>73</sup> los tratantes,<sup>74</sup> los mercaderes

<sup>70</sup> *Ibidem*, 11 abril 1600, f. 46v/47v. Juan Rodríguez de León, con anterioridad había residido en la Nueva España y llegó a formar parte del Consulado. Hacia estos años se trasladó a Sevilla y se encargó de muchos negocios de habitantes novohispanos.

<sup>71</sup> Gonzalo Gómez de Cervantes, hacia 1599, denunciaba que mulatos y negros “tratan y contratan en la regatonería, de suerte que todos los bastimentos que se traen a esta ciudad, los atraviesan negros y mulatos libres, y nos los venden y revenden...” (*op. cit.*, p. 99).

<sup>72</sup> También los esclavos despachaban, a veces, las mercancías de sus dueños. Melchor de Vega declaraba que tenía un esclavo negro y una mula que le ganaban seis reales diarios: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3356, carpeta 2, f. 5/9 (199/203), 1 de julio de 1594. El mercader y posteriormente escribano, Jusepe de Arauz tenía un esclavo que vendía mercancías en las minas de Zacatecas: AGI, *México*, legajo 261, inventario de Jusepe de Arauz (1622).

<sup>73</sup> Los viandantes o “mercanchifles” llevaban “cajuelas de mercancías menudas de poco valor” que vendían por los pueblos: D. Alonso de la Mota y Escobar (*op. cit.*, p. 41.), y María de los Angeles Romero Frizzi *op. cit.*

<sup>74</sup> Bajo el término tratantes se incluían aquellos que recorrían los pueblos y comarcas comprando y vendiendo mercancías. Sus operaciones no se diferenciaban sustancialmente de las de los buhoneros, aunque el volumen de sus negocios era más elevado, pero, como aquéllos, tampoco tenían asiento fijo. Así lo reconocía en 1599, el tratante Domingo Martín: AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 640, exp. 5. Francisco de Espinosa era otro tratante. En 1581, declaraba por sus bienes mercancías por valor de 900 pesos, que llevaba a la costa de Zacatula con cinco mulas que poseía con Diego de Santiago, quien percibía un 7% de la contratación. Además tenía una caja con ropas en casa de su compadre, y otra caja con alguna loza de China y menudencias, así como algún mobiliario. Se había casado hacia 22 años, sin haber recibido dote y su caudal, consistente en algunos vestidos y armas, ascendía entonces a 115 pesos. Había enviudado hacia siete años, sin tener descendencia, y en algún momento sirvió en Filipinas como soldado. En 1582 murió en Acapulco, y dejó como heredera a una sobrina: AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 858, exp. 3. El término “tratante” se refería también a personas que se ocupaban de la venta de un solo producto, como vino, seda, pescado o madera y con un volumen de negocios inferior al de los mercaderes.

establecidos en tiendas, los regatones<sup>75</sup> o intermediarios, hasta los grandes comerciantes o mayoristas. A medida que avanzó la centuria, la posición de estos últimos se fue haciendo más nítida y para fines de la centuria, los grandes comerciantes se distinguían tanto por su riqueza como por el volumen de sus operaciones.

Hasta donde llegan las evidencias encontradas, la mayoría era de origen peninsular y fue precisamente el comercio trasatlántico el que les permitió amasar grandes fortunas o, cuando menos, sentar las bases de sus empresas mercantiles. Muchos de los comerciantes que a lo largo del siglo XVI se fueron estableciendo en Nueva España, lo hicieron como agentes o representantes de mercaderes sevillanos,<sup>76</sup> quienes les habían suministrado las mercancías para su venta en el Virreinato. En cualquier caso, los peninsulares que se trasladaban a América realizaban una aportación muy pequeña o nula de capital a la empresa, pero obtenían una participación en los beneficios de la negociación, que variaba según la modalidad bajo la que prestaban sus servicios. En el caso de las compañías, por lo común, el socio que se desplazaba a América no aportaba capital a la empresa o lo hacía en proporciones inferiores a la del socio sevillano y obtenía una participación en las utilidades que, aunque variaba de unos contratos a otros, podía llegar hasta el 50%.<sup>77</sup> Cuando recibían las mercancías por vía de encomienda, tam-

<sup>75</sup> El término “regatón” se refería a cualquier intermediario que comprase mercancías para revenderlas. En principio, los mercaderes que trataban con artículos de Castilla no eran considerados como tales, al encargarse principalmente de la venta de los productos al por mayor, aunque podían actuar como regatones cuando compraban las mercancías y las revendían. La Real Audiencia declaró como regatones a “los que compran de mercaderes de Castilla para tornar a vender” (*Actas del Cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México*, 17 de marzo de 1588). En la ciudad de México, la actividad de los regatones estaba sujeta a varios controles. Tenían obligación de manifestar a la diputación de la ciudad las mercancías que habían comprado para revender, cantidad, vendedor y precios, para que, en la venta, los vecinos de la ciudad pudieran ejercer el “derecho de tanto”, o el privilegio, en igualdad de condiciones, de obtener las mercancías (*Actas de cabildo...* de 10 de marzo de 1533). Esta disposición fue reiterada varias veces a lo largo del siglo XVI y se extendió a productos de la tierra, Castilla y China. El 14 de febrero de 1598, se denunció en el Cabildo de la ciudad el intento de los regatones y de los mercaderes del Consulado de revocar estas ordenanzas, para lo que habían acudido ante el virrey y la Audiencia.

<sup>76</sup> Véanse los estudios citados de Ruth Pike, Eufemio Lorenzo Sanz, Guillermo Lohman Villena y Louisa Schell Hoberman.

<sup>77</sup> CFAAPS, v. IV, doc. 652, 13 de abril de 1520. Además al comerciante que se desplazaba a América se le cubrían gastos de hospedaje, pasaje y se le brindaba ayuda de costa para algún esclavo o criado que le auxiliara en la comercialización de las mercancías. Hacia 1567, fray Tomás de Mercado refiriéndose a las compañías en Indias comentaba que los que se embarcaban “comúnmente no ponen dinero, o muy poco, y ganan mucho [...] y son mejorados justamente en otras condiciones, conviene a saber: en ser alimentados y costeados de

poco aportaban capital, y obtenían asimismo un porcentaje sobre el importe de la venta del producto, que fue bajando de un 7 a 8% a mediados de siglo, para estabilizarse en las últimas décadas de la centuria en torno a un 4%.<sup>78</sup> Como factores, percibían un sueldo o una comisión.<sup>79</sup>

En general, el convenio se efectuaba únicamente por un viaje o cargazón de mercaderías, aunque con la posibilidad de prorrogarse, y se procuraba que los comerciantes que se embarcaban a América perteneciesen al grupo familiar.<sup>80</sup> Al final de la contratación, estos mercaderes se hacían de un capital, que podían invertir por su cuenta en el comercio interno o con el exterior, o en otras actividades, a la vez que ocuparse sobre la plaza, como apoderados o encomenderos, de las negociaciones de otros comerciantes sevillanos y recibir, asimismo, una comisión por su trabajo.<sup>81</sup> Además, hasta que el importe de las mercancías se remitía a Sevilla, podían disponer del mismo y, con su reinversión, obtener unas ganancias adicionales, muchas veces —a juzgar por las denuncias

todo el montón de la compañía, que no se hace con los que se quedan, *op. cit.*, p. 129. Este esquema se encuentra también en las compañías que establecieron los mercaderes capitalinos para comerciar con otras plazas: *Cfr.* capítulo 2.

<sup>78</sup> Fray Tomás de Mercado, *op. cit.*, p. 137. El porcentaje se fijaba sobre el precio bruto de la venta del producto en Nueva España y no al de Sevilla, es decir, no se descontaba para su cálculo los gastos de fletes, transporte, derechos, etc., en que hubiese incurrido el cargamento. Así, en 1590, las mercancías que recibió el mercader capitalino Cristóbal Rodríguez de Soto, como encomendero de los cargadores sevillanos Jáuregui, la comisión se calculó sobre el importe de su venta en el Virreinato. Los costos de transporte del cargamento de Veracruz a la ciudad de México, los fletes de mar y tierra, así como otros impuestos y derechos, que, en este caso, ascendieron a 169 pesos, corrieron por cuenta del mercader sevillano: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, f. 567/569v, 24 de noviembre de 1590. Para las últimas décadas del siglo XVI, la encomienda en Sevilla era también del 4%, y se calculaba sobre el precio de las mercancías, así como costos de embalaje y flete hasta su embarque en Sanlúcar y y otros derechos que se pagaban en la Península. Los fletes de mar y costas en Nueva España se pagaban en el Virreinato: *ibidem*, v. 3352, 3 de marzo de 1583, f. 140v/143. En 1571, la encomienda por llevar dinero a Castilla era de un 3%, y si éste se empleaba en Castilla en mercancías para remitir a Nueva España, un 2% adicional: AGNCM, *Antonio Alonso*, 22 de abril de 1571, f. 78v/79v (182v/183v); y 20 de marzo de 1578, f. 113v/114. En las cobranzas, dependiendo de su dificultad, el porcentaje a veces se incrementaba. En las otras rutas mercantiles, los porcentajes eran similares. Véanse, para Perú y Guatemala: *ibidem*, f. 1045/1046, 29 de octubre de 1580; y 17 de mayo de 1581, f. 603v/604v.

<sup>79</sup> La figura del factor resulta confusa. En general, percibía un sueldo y a veces se le exigía un contrato en exclusiva. Pero, otras veces, no se distinguía del encomendero, al percibir una comisión por su trabajo, poder comerciar por cuenta propia y encargarse de las negociaciones de otros comerciantes como encomendero.

<sup>80</sup> El ejemplo más claro de las relaciones familiares entre los comerciantes sevillanos y americanos, lo ofrece la familia Espinosa: Guillermo Lohman Villena, *op. cit.* Esto era una práctica común también en las empresas mercantiles europeas de la época.

<sup>81</sup> CFAAPS, v. II, doc. 1585.

de la época—, en beneficio propio sin rendir cuentas a sus correspondientes sevillanos.<sup>82</sup>

Algunos de estos comerciantes peninsulares regresaron a Sevilla e incluso se hicieron cargo de sus casas matrices.<sup>83</sup> Otros, en cambio, fijaron su residencia en las nuevas tierras y siguieron participando en el comercio, bajo las modalidades apuntadas y por cuenta propia, e invirtieron en diversas empresas.<sup>84</sup> Para mantener la correspondencia mercantil con el exterior necesitaron contar con sus propias fuentes de financiamiento, que les brindaran los recursos necesarios para comprar los productos del exterior y distribuirlos a crédito en el interior. A excepción del tráfico de esclavos que en los primeros tiempos se realizó con las islas del Caribe, el grueso de las exportaciones consistió en metálico. De ahí que diversificaran sus inversiones y actividades profesionales.<sup>85</sup> Además de abrir tiendas donde despachaban las mercancías del exterior y del interior, en general, sobre la base del crédito,<sup>86</sup> se involucraron directa o indirectamente en la explotación minera, participaron como inversionistas en el transporte, se vincularon en régimen de asiento al abasto público, y se encargaron de la recaudación de derechos reales, municipales o eclesiásticos, que además de brindarles acceso al numerario, les proporcionaba una comisión sobre lo recaudado (véase capítulo 3). Aunque desde los

<sup>82</sup> Los comerciantes sevillanos se quejaron repetidamente del escaso control que tenían sobre sus agentes en el Nuevo Mundo y cómo estos, a veces, negociaban a costa de ellos. Hay multitud de ejemplos de este tipo de reclamos: *CEAAPS*, v. II, doc. 299, 21 de junio de 1538; v. III, doc. 432, 23 de julio de 1546; doc. 540-541, 6 de julio de 1548; v. I, doc. 1806, 25 mayo 1574; Enrique Otte, *Cartas...*, *op. cit.*, carta número 80. Véanse también las repetidas provisiones para que los factores en América rindan cuentas a los comerciantes sevillanos, en: Diego de Encinas, *op. cit.*, libro I.

<sup>83</sup> Diego de Baeza, por ejemplo, pasó a Nueva España en 1536 como agente de mercaderes sevillanos. Además de despachar las mercancías que traía de Castilla, comerció con otras de la tierra. En 1538 ya estaba de regreso en Sevilla y seguiría desde esa plaza, asociado con otros mercaderes, comerciando con Nueva España: *CEAAPS*, v. I, doc. 1561, 1642, 1675; *MC*, v. II, doc. 2107, 2124, 2151, 2187, 2216, 2234, 2292. Véanse otros ejemplos en Ruth Pike, *op. cit.*, p. 103-141.

<sup>84</sup> Véanse, por ejemplo, los casos de Juan Espinosa Salado, Diego López de Montalbán, Diego Agúndez, Melchor de Cuéllar y Hernando de Rivadeneira: María del Pilar Martínez López-Cano, *El crédito en la ciudad de México en el siglo XVI*, tesis de doctorado, México, UNAM (Facultad de Filosofía y Letras), 1998, p. 201-205.

<sup>85</sup> Véanse, por ejemplo, las quejas que presentaron en 1594, algunos comerciantes nohispanos a los que se quiso excluir de la votación para electores en el Consulado, alegando que con anterioridad habían ejercido oficios de escribanos. En las ordenanzas de 1604, se admitió a personas en estas circunstancias: Robert S. Smith, *Los Consulados de Comerciantes en Nueva España*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, 1976, p. 44-45.

<sup>86</sup> Existen multitud de ejemplos en la documentación notarial de ventas a crédito de mercancías. Más adelante se ofrecerán algunos ejemplos.

primeros tiempos se observa la vinculación con las rentas fiscales y el abasto público,<sup>87</sup> fue, sobre todo a partir de los años ochenta, cuando coincidiendo con la venta de muchos cargos públicos y del arrendamiento de ingresos fiscales tuvieron más oportunidades.

Para conseguir el capital necesario y elevar su giro, recurrieron con frecuencia a la formación de compañías, con sus socios sevillanos o con personas asentadas en el Virreinato, fuesen o no comerciantes,<sup>88</sup> así como a préstamos y compras a crédito de mercancías, y se involucraron en otras actividades económicas. En los primeros años, los mercaderes participaron directamente en la explotación minera y en el transporte, aunque en la segunda mitad del siglo, su participación fue más bien indirecta, al ofrecer crédito y avíos, en dinero y mercancías, a las empresas mineras para conseguir la plata que necesitaban para sus transacciones a un precio inferior al del mercado,<sup>89</sup> al transporte con lo que se aseguraban rebajar los costos del acarreo de sus productos,<sup>90</sup> o incluso, a la agricultura-ganadería,<sup>91</sup> producción artesanal y de obrajes para obtener los artículos a su costo de producción.<sup>92</sup> En el ámbito más estrictamente comercial bus-

<sup>87</sup> Por ejemplo, Antón de Carmona se dedicó al comercio y al transporte. En 1536 poseía una recua de 20 caballos y un par de negros que hacían el camino de la ciudad de México a Veracruz y en varias ocasiones fue obligado del abasto del pan y de la carne en la ciudad de México. Tenía, además, un molino y comerciaba con trigo. En 1528 y en 1536 tuvo arrendados diezmos de maíz, frijoles y ají, que comercializaba en los centros mineros de Zumpango, Taxco, Sultepec y Amatepec: *MC*, v. II, doc. 1815, 1867 y 1890. Véase más adelante, cómo el mercader Antonio de Espejo también fue obligado del abasto del ganado.

<sup>88</sup> Más adelante se ofrecerán algunos ejemplos. Véase también capítulo 2.

<sup>89</sup> *Cfr.* capítulo 3. La vinculación con las minas se observa desde épocas anteriores, si bien el volumen de la negociación se amplió en las últimas décadas del siglo XVI. En 1561, en su petición de fundación de Consulado, los mercaderes insistieron en el apoyo que ofrecían a las empresas mineras al proporcionarles mercancías y esclavos a crédito: AGI, *Patronato*, 182. R.1. Véase, para fines de siglo, el testimonio de Gonzalo Gómez de Cervantes, *op. cit.*, p. 148; y P. J. Bakewell, *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1770)*, México, FCE, 1984 [1a. ed. en inglés, 1971].

<sup>90</sup> Véase por ejemplo el convenio entre Francisco de Briviesca, propietario de unas carretas y los mercaderes Diego Agúndez y Luis de Barrasa, quienes le vendieron diversas mercancías a crédito, que el carretero pagaría unos meses más tarde, y descontaría parte fletando mercancías de los acreedores a las minas de Zacatecas: AGNCM, *Antonio Alonso*31 de diciembre de 1576, f. 2131/2131v.

<sup>91</sup> Véanse, por ejemplo, las compras de lana que realizó Hernán Juárez entre 1583 y 1584. En mayo de 1584 compró 1 200 arrobas de lana y ofreció un adelanto de 400 pesos, de los 1 050 a que ascendió el importe del producto: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 23 de mayo de 1584, f. 588v/589v. Antonio de Espejo, como se verá más adelante, también realizó varias operaciones de este tipo.

<sup>92</sup> Véase, por ejemplo, el préstamo que concedió en 1593 el mercader Luis Hernández Morquecho al hilador de seda Diego Gómez de Molina quien le devolvería la suma en mercancías en el transcurso de tres meses: AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, f. 40v/41, 15 de mayo

caron controlar los mercados, con el auxilio de la autoridad civil<sup>93</sup> o con el apoyo de sus propias instituciones (Consulado)<sup>94</sup> o consiguiendo en asiento o exclusiva el abasto de determinados productos.<sup>95</sup>

En general, los grandes comerciantes estaban presentes en varias rutas mercantiles, no sólo en el comercio trasatlántico y transpacífico sino también en los centros mineros, en el intercambio de productos de la tierra y en el comercio intercolonial. Por ejemplo, en los últimos años de la centuria, el mercader Juan de los Ríos, además de comerciar en la ciudad de México, tenía contrataciones con Filipinas, el virreinato peruano y Castilla, y con anterioridad había tenido una compañía en una partida de mulas con un vecino de Cuernavaca.<sup>96</sup> Baltasar Donis de Perea comerciaba con plata en las minas de San Luis Potosí; con Filipinas y tenía una tienda de mercaderías en la ciudad de México.<sup>97</sup> A su muerte, en 1603, el mercader Diego López de Flandes comerciaba con Castilla, Perú y Filipinas.<sup>98</sup>

## LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS MERCANCÍAS

A pesar de que tanto en Sevilla como en Nueva España muchas personas participaron en el comercio trasatlántico o en su financiamiento,<sup>99</sup>

de 1593; o los 300 pesos que entregó el mercader Francisco Rivera a Florián de Castellanos quien se los entregaría tres meses más tarde, en 400 varas de sayal y jerga: Histogramas, *Antonio Saravia*, 56-57, 4 de septiembre de 1590.

<sup>93</sup> En los pueblos indígenas, el apoyo del alcalde mayor o del corregidor, les permitía acaparar la producción de la comarca sin la competencia de otros comerciantes. En las ciudades, el auxilio de la autoridad civil resultaba fundamental para facilitar el cobro de las deudas y, en menor medida, evitar la concurrencia de otros comerciantes. Recuérdese lo apuntado en el capítulo 2 sobre el repartimiento de mercancías.

<sup>94</sup> Sirva como ejemplo el éxito que obtuvieron al conseguir, contra las demandas de ayuntamientos y consumidores del Virreinato en general, que el precio de los artículos de Castilla, en su primera venta, quedara libre de tasa. Más adelante se ofrecerán otros ejemplos.

<sup>95</sup> Sobre todo, del abasto del pan y la carne y, en menor medida, del vino.

<sup>96</sup> En 1595, esperaba de Perú, 2 173 pesos en plata, y había remitido desde Nueva España una caja de tafetanes y otras mercancías por valor de casi 1 000 pesos a Perú, y 4 500 pesos a Castilla para emplear en mercancías. Con anterioridad se había asociado con el mercader Juan de Astudillo para comerciar con Perú: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3355, carpeta 6, f. 337/346v.

<sup>97</sup> A su muerte, tenía embodegada seda por más de 8 000 pesos, poseía unas casas valoradas en 15 000 pesos y otros bienes por 5 500 pesos: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3357bis, 18 de marzo de 1605, f. 423/428v.

<sup>98</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3357bis, junio de 1603, f. 49/58v y 74/77. Como se señaló en el capítulo 3, en los años noventa había obtenido, además, el asiento de los naipes.

<sup>99</sup> Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*, especialmente p. 161.

se observa una estructura oligopólica.<sup>100</sup> En particular, en Nueva España, el hecho de que la mayor parte del cargamento de la flota se despachase en grandes lotes<sup>101</sup> y que se requiriesen fuertes sumas de dinero para su adquisición, aseguraba que la mayor parte de la carga quedase en poder de unos cuantos comerciantes,<sup>102</sup> quienes, gracias a su liquidez, adquirirían las mercancías al por mayor, y luego las iban distribuyendo a otros comerciantes, quienes se encargaban de su venta al menudeo, aunque, en sus propias tiendas, los mayoristas expedían también las mercancías al por menor.<sup>103</sup> En consecuencia, la venta al por mayor aseguró el control por parte de los grandes comerciantes del Virreinato de la importación de los productos.

Parte de las mercancías del exterior la recibían por cuenta propia,<sup>104</sup> pero la mayor parte lo hacían como encomenderos, factores o socios de algún mercader sevillano. Según Eufemio Lorenzo Sanz, al menos desde los años setenta, el régimen más común fue el de la encomienda, modalidad, a partir de los estudios de Louisa Schell Hoberman, todavía dominante en fechas posteriores, aunque también fue destacada la participación de los mercaderes novohispanos

<sup>100</sup> Louisa Schell Hoberman, *op. cit.* En Sevilla, en 1566, según los datos de Eufemio Lorenzo Sanz, de los 840 mercaderes que en ese año comerciaban con América, el 20% del numerario procedente de Indias correspondió a 22 (2.61%), y algo más del 50% de las remesas quedó en poder de aproximadamente el 36% de los participantes. El resto de los mercaderes (64%) recibió cantidades por menos de medio millón de maravedís (1 838 pesos). Para fines de siglo, el número de participantes era más reducido: Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, t. I, p. 119-121. En las cifras se incluyen todos los mercaderes que en esa fecha comerciaban con América y no sólo con Nueva España.

<sup>101</sup> Fray Tomás de Mercado (*op. cit.*, p. 213) en los años sesenta, se refería a cargazones entre 8 000 a 10 000 ducados de empleo.

<sup>102</sup> Para los años 1614 y 1620, Louisa Schell Hoberman (*op. cit.*, p. 36 y 37), según el monto de las partidas registradas en Veracruz con destino a la Península, distingue entre grandes inversionistas (aquellos que remitieron más de 7 000 pesos); medianos (entre 1 500 y 7 000 pesos) y pequeños (menos de 1 500 pesos). A pesar de que algo más del 50% de los participantes se podían considerar como inversionistas modestos, alrededor del 60% de las cantidades correspondió al 13 o 15% de los participantes, en su mayor parte mercaderes.

<sup>103</sup> Véase la información ya citada sobre la fundación del Consulado en 1561, y la primera elección de prior y cónsules, en 1594: Robert S. Smith, *op. cit.*, p. 45.

<sup>104</sup> Por ejemplo, en los años sesenta y setenta, Diego Agúndez comerciaba con Castilla como factor de comerciantes sevillanos y por cuenta propia: María del Pilar Martínez López-Cano, *op. cit.*, p. 202. Más adelante se ofrecerán datos sobre la compañía que establecieron los mercaderes Monleón y Pérez de Salas, para comerciar con artículos de Castilla. Además de los mercaderes peninsulares que se desplazaban con las mercancías a tierras americanas, hay que considerar también el flujo en dirección opuesta, que es mucho más difícil de reconstruir debido a que el mercader asentado en América solía realizar las compras en Sevilla, al contado y, sólo excepcionalmente, a crédito. Véanse, a título de ejemplo: *CEAAPS*, v. II, 202, 30 enero 1538; y doc. 232, 12 de marzo de 1538; v. III, doc. 682 y v. IV, doc. 1157 y 1196; y v. III, doc. 982, 10 de septiembre de 1580.

bajo el régimen de compañías y como cargadores independientes,<sup>105</sup> o trasladándose al puerto de Veracruz, al arribo de la flota, para comprar las mercancías.<sup>106</sup>

Al arribo de las flotas, las mercancías se despachaban en grandes lotes o *cargazones*. Sobre el precio y costos de las mercancías en Sevilla, cuyo importe se especificaba en una *memoria*,<sup>107</sup> se fijaba un porcentaje, bruto o neto, de ganancia,<sup>108</sup> que variaba dependiendo de la oferta y la demanda, de la coyuntura a la entrada de la flota a puerto y de las noticias sobre el arribo de la siguiente.<sup>109</sup>

Además de los factores anteriores, el porcentaje variaba según cómo se efectuase el pago. Si la mercancía se pagaba al contado el

<sup>105</sup> Louisa Schell Hoberman, *op. cit.*, p. 49.

<sup>106</sup> Por ejemplo, en 1590, el mercader Alonso Ortiz García se asoció con el también mercader Baltasar de Fuenlabrada, para comprar mercancías en Veracruz, a la llegada de la flota y venderlas en el Virreinato. El primero invirtió 2 000 pesos y el segundo 3 000. De la negociación se encargaría Alonso Ortiz y las ganancias se repartirían por partes iguales. En marzo de 1591, modificaron el convenio. Las mercancías compradas y el beneficio que resultase de su venta, quedaban para Alonso Ortiz quien, a cambio, pagaría a Baltasar de Fuenlabrada 4 000 pesos (3 000 pesos de su participación y 1 000 pesos netos de ganancias) en diciembre de ese año. El mismo día Alonso Ortiz contraía un préstamo de 1 000 pesos con su socio, que se comprometía a liquidar en Navidad. Es muy probable que el préstamo no fuese tal, sino que correspondiese a las ganancias que el deudor se había comprometido a entregar a su acreedor nueve meses más tarde. El beneficio de la operación, a juzgar por estos datos, se calculaba en alrededor del 33%: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, f. 581/583, 21 de marzo de 1591.

<sup>107</sup> Según las denuncias de la época, en este precio ya se recargaba el costo de su adquisición a crédito. Siguiendo a fray Tomás de Mercado, el recargo suponía alrededor de un tercio sobre su costo en Sevilla (*op. cit.*, p. 207-208). Véase también *Actas del cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México*, de 9 de enero de 1562. La venta por memorias sobre la que se calculaba el porcentaje, bruto o neto de ganancia, se practicó desde los primeros años del comercio colonial, cuando la venta se efectuaba al mayoreo, ya que al por menor, el margen de beneficio, dependiendo de la oferta y demanda y forma de pago, variaba de un producto a otro. En Nueva España, ya se realizaba en 1537 (MC, v. II, doc. 2158); el *Directorio...*, *op. cit.*, también lo menciona y Nicolás de Yrolo, en 1606, todavía recoge un modelo de esta escritura en su formulario: *La Política de Escrituras*, México, UNAM, 1996 [1a. ed. 1605].

<sup>108</sup> Véase una de estas memorias en el Apéndice 3. En algunos años, debido a que la flota permanecía varios meses anclada en el puerto, las flotas casi se encimaban. Así, en 1579, 1580, 1584, 1585 y 1586, transcurrieron de 3 a 4 meses entre la partida de la flota de Veracruz y el arribo al puerto de la siguiente.

<sup>109</sup> Así relataba fray Tomás de Mercado, en 1567, cómo se efectuaba el despacho de las mercancías de la flota: "Llegada la flota, se ponen en precio las cargazones, porque todas se despachan comúnmente en veinte y treinta días, y siguen las causas que allí corren y se consideran, conviene a saber, si viene gran flota, si está la tierra adentro falta o abundante de ropa. Si se esperan tan presto más naos, se comienzan a despachar y a mercar las cargazones, porque las otras causas o circunstancias, de haber muchos o pocos mercaderes, o mucho o poco dinero, pocas veces corren, porque los merchantes o regatones casi se son a la continua los mismos, el dinero por maravilla lo hay. Así que, llegada la flota, luego se sabe, aun antes que se comience la feria, poco más o menos en qué término se pondrá la ropa. Pongamos a setenta por ciento brutos y a tres cuartos, que es a un año tres pagas por sus tercios o a dos seises." (*Op. cit.*, p. 213).

precio era menor que si se efectuaba a plazos,<sup>110</sup> y se incrementaba conforme se alargaba éste, especialmente si el dinero no se podía remitir en la misma flota. En 1585, por ejemplo, la cargazón de mercancías se vendió sobre precio y costos de Castilla al 50% al contado, y al 80% si se pagaba la mitad del importe al contado y el resto, a una flota,<sup>111</sup> o lo que es lo mismo un 50% de recargo adicional por el monto que no se cubría en el acto y que, por tanto, no se podía remitir a Sevilla en el tornaviaje de los navíos. En cambio, el porcentaje disminuía si se adelantaba el pago, o se saldaba al contado, y se podía conseguir la condonación de una parte de la deuda si ésta se liquidaba antes de su vencimiento.<sup>112</sup>

Dependiendo del volumen de mercancía acreditado, de su facilidad de comercialización, de la oferta o demanda del producto en el mercado, el plazo variaba, aunque con la posibilidad de liquidar el importe de las mercancías (principal + intereses) con su comercialización. Así, los plazos y hasta los intereses variaban de un producto a otro. En 1576, por ejemplo, la cargazón de “ropa” se vendía con un interés del 55% sobre el valor de las mercancías en la Península, en tanto que los libros, a un plazo similar, al 40%.<sup>113</sup> En la flota de 1584, cuando la cargazón de mercancías se vendía con un recargo del 80% si el pago se efectuaba la mitad al contado y la mitad a otra flota, la de libros, al mismo plazo, se fijó en 42.5% de interés más la encomienda sobre los precios de Castilla.<sup>114</sup>

Además de las “cargazones” que incluían artículos variados, en su mayor parte textiles, otros artículos, como los esclavos y el vino, se vendían por separado. La gran demanda de estos productos, su

<sup>110</sup> Ya en 1585, el III Concilio Provincial Mexicano denunciaba que el precio del vino y los esclavos se recargaba, en el primer caso, dos o tres pesos de minas por pipa, sobre los cuatro o seis pesos en que se cotizaba al contado (un recargo del 50%) y en el segundo diez pesos de minas si el importe no se pagaba en el acto y se aplazaba tres o cuatro meses, hasta la partida de la flota: Victoria H. Cummins, “The Church and Business Practices in late sixteenth century Mexico”, en *The Americas*, v. LXIV, April 1988, n° 4, p. 434-435.

<sup>111</sup> Eufemio Lorenzo Sanz, p. 459-461. En ese mismo año, en Tierra Firme, la venta al contado se recargó con 10 a 15%, pero fiado a dos flotas, al 60%. Véanse también las denuncias de fray Tomás de Mercado sobre el recargo en el precio de las mercancías según el plazo. En el ejemplo que proporcionaba señalaba que si la cargazón empezaba a despacharse a 65% fiado a un año (repartidas en pagas semestrales o cuatrimestrales), si se difería a lo largo de 28 meses o siete pagas cuatrimestrales, el porcentaje ascendía a 80%, y en esa proporción se iba recargando a medida que subía el plazo (p. 211-215).

<sup>112</sup> Fray Tomás de Mercado, *op. cit.*, p. 199; y *Directorio...*, *op. cit.*

<sup>113</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 2023/2025, 6 de diciembre de 1576; y f. 2108v/2116v, 22 de diciembre de 1576.

<sup>114</sup> Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, t. I, p. 461, y AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 831/832, 27 de octubre de 1584. Véase también capítulo 2 (cuadros 11 a 14).

venta en unidades más pequeñas y una mayor facilidad de comercialización en el espacio virreinal, posibilitaba un despacho más rápido de la mercancía. Y aunque parte del vino se embodegaba para surtir el mercado hasta la siguiente flota,<sup>115</sup> en general el importe se podía cubrir mientras que ésta permanecía en el puerto<sup>116</sup> (cuadro 2).

Por otra parte, a pesar de que a lo largo del siglo XVI el ciclo de comercialización de los productos se fue acortando, a juzgar por los testimonios encontrados, aunque las mercancías se despachaban de inmediato, difícilmente se podía cobrar su importe en el lapso que permanecía la flota en el puerto (por lo común, entre 5 y 6 meses)<sup>117</sup> y, en general, parte de la mercancía se vendía a crédito (cuadros 2-4).<sup>118</sup> Incluso, en algunas ocasiones, debido a la “estrechez” de dinero en el Virreinato o a la saturación del mercado, los pagos resultaron en su mayor parte aplazados. En la flota de 1561, por ejemplo, debido a una sobreoferta de mercancías, a excepción del vino y los esclavos, el resto del cargamento se vendió al fiado, “a muy largos plazos”.<sup>119</sup>

De ahí la importancia que tenía en Nueva España disponer de liquidez, al arribo de la flota, para adquirir las mercancías de importación en la primera transacción y obtenerlas a un precio menor. Una vez obtenidas, había que tener asimismo una gran capacidad financiera para despacharlas en lotes más pequeños a crédito, o embodegarlas para proceder a su venta en la coyuntura más favorable, cuando, partida la flota, ante la escasez de productos en el mercado, se elevase la demanda y, en consecuencia, su precio.<sup>120</sup>

<sup>115</sup> Véase más adelante, como en 1596, los grandes mercaderes tenían 2 500 pipas de vino, frente a las 1 000 en poder de tratantes; y el convenio que efectuó Juan Pérez de Rivera para trasladar el vino de Veracruz a México.

<sup>116</sup> Es significativo que en la flota de 1561, en que las cargazones, debido a una sobreoferta de mercancías, se tuvieron que vender al fiado y “a muy largos plazos”, el vino y esclavos se vendieron al contado: Francisco del Paso y Troncoso, *op. cit.*, t. IX, p. 182.

<sup>117</sup> En ocasiones los barcos estuvieron más tiempo varados, debido al mal despacho de las mercancías. Las flotas de 1562 y 1590 permanecieron siete meses en Veracruz; las de 1579, 1583, 1584 y 1588, ocho meses; las de 1561, 1580, nueve meses; la de 1585, 10 meses y la de 1595, un año: Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, t. I, p. 288-291.

<sup>118</sup> Véase el testimonio citado de fray Tomás de Mercado, y las *Actas de Cabildo...*, *op. cit.*, de 1562. También el *Directorio...*, *op. cit.*, denunciaba, hacia 1585, los fraudes que se cometían en estas ventas.

<sup>119</sup> Francisco del Paso y Troncoso, *op. cit.*, t. IX, p. 182. En la flota siguiente y en la de 1566 también hubo poca demanda de mercancías. En la de 1572, las mercancías además de “valer poco”, se fiaron. En la de 1573, 1576-1580, 1586 las condiciones fueron poco favorables para los cargadores sevillanos: Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, t. I, p. 459-461.

<sup>120</sup> Véanse, más adelante, las ventas de vino que efectuó el mercader Juan Pérez de Rivera. El siguiente ejemplo permite hacerse una idea de cómo se iba incrementando el pre-

Independientemente de cómo se adquiriesen las mercancías para su comercialización en el interior, había que ofrecer facilidades de pago, por lo que en el Virreinato en los diversos escalones de la distribución, se utilizaba el crédito (cuadros 2 y 4). Por lo mismo, la recuperación de la inversión era lenta (cuadro 4), aunque las ganancias eran lo suficientemente elevadas para compensar la lentitud y los riesgos. Los precios al por mayor eran mucho más bajos que al menudeo, y el pago por adelantado<sup>121</sup> o al contado aseguraba, asimismo, obtener las mercancías a un buen precio. De ahí que la actividad de los mayoristas dejase buenos dividendos.

Además de las estrategias individuales y, en una sociedad corporativa como era la del Antiguo Régimen, mediante el establecimiento del Consulado a fines de la centuria, consiguieron hacer oír su voz y una mejor defensa de sus intereses.<sup>122</sup> Ya desde los años sesenta, los mercaderes asentados en el Virreinato solicitaron la fundación de un consulado de comerciantes, independiente del de Sevilla,<sup>123</sup>

cio y, por tanto, el margen de beneficio mercantil. El 14 de marzo de 1594 el cabildo de la ciudad de México necesitaba comprar grandes cantidades de aceite para las obras hidráulicas de la ciudad. Para conseguirlo a mejor precio, acordó remitir, en la flota, entre 2 000 a 3 000 pesos para comprarlo en Sevilla. Hasta el arribo de la siguiente flota calculaban que requerían entre 500 y 1 000 arrobas de aceite y para evitar obtenerlo a precios más elevados, decidieron comprarlo en Veracruz aprovechando que todavía la flota se encontraba en el puerto, aunque ya algunos capitulares lamentaban no haberlo comprado al arribo de ésta (según los datos de Eufemio Lorenzo Sanz, la flota atracó en Veracruz el 7 de marzo de ese año), pues, el precio del producto ya se había incrementado. Tenían todavía la esperanza de pagarlo a un precio menor si efectuaban la operación de inmediato y pagaban al contado. A pesar de las urgencias y de haber girado instrucciones a Veracruz, dos meses después todavía no se había comprado. Para ese entonces y aunque la flota todavía no había abandonado el puerto, el precio ya se había incrementado considerablemente (en 1.5 pesos la arroba, según la sesión del Cabildo de 23 de mayo de ese año), al estar ya embodegado para su reventa. La urgencia que se le ofreció al Cabildo de atender al llamado del virrey para socorrer al rey con un préstamo, el hecho que se esperase nueva flota en ese año y el incremento registrado en el precio del aceite, le llevaron a desistir de la compra. Para su compra se había recurrido a las relaciones que tenía uno de los cabildantes, quien era mercader de Castilla, en Veracruz. A juzgar por las quejas de sus colegas, no cumplió el encargo, ya que el cabildo le entregó el dinero para efectuar la compra al contado, y éste parece que pretendía hacerlo a crédito, a costa de la ciudad: *Actas del Cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México*, de 14 de marzo, 17 de marzo, 23 de mayo y 3 de junio de 1594.

<sup>121</sup> Ya en 1533, el cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México se quejó de que los “mercaderes regatones” compraban adelantado la ropa de la tierra y otras cosas y procuraban hacerse con toda la producción para revenderla a “excesivos precios”: *Actas del Cabildo...*, de 10 de marzo de 1533.

<sup>122</sup> Sobre la importancia del Consulado para defender los intereses de los grandes comerciantes, véanse: Louisa Schell Hoberman, *op. cit.*, y Guillermina del Valle Pavón, *El Consulado de Comerciantes de la ciudad de México y las finanzas novohispanas, 1592-1807*, México, tesis de doctorado, El Colegio de México, 1997.

<sup>123</sup> AGI, *Patronato*, 182. R.1.

y su establecimiento en los años noventa, les dotó de más fuerza para defender sus intereses en el exterior, así como para garantizar y extender sus privilegios en el interior. Las prerrogativas de que gozaban los mercaderes que trataban con mercancías de Castilla, por su cuenta, o como factores, encomenderos o socios de mercaderes sevillanos, se reforzaron con la erección del Consulado. Así lo muestran las repetidas quejas tanto de los oficiales reales como del cabildo de la ciudad de México, que consideraban usurpadas parte de sus funciones por lo que, a su parecer, eran “extralimitaciones” en la jurisdicción del tribunal mercantil. Por otra parte, el Consulado intentó incrementar todavía más los márgenes de beneficio de sus agremiados en la comercialización en el Virreinato de los productos.

Por ejemplo, en octubre de 1596, cuando se confirmó la suspensión de la flota y ante una previsible crisis de abasto de vinos en la ciudad, el virrey procedió al embargo del vino, medida a la que se opuso el Consulado, que consiguió de la Real Audiencia la revocación de la disposición en lo que tocaba a sus representados (mercaderes de Castilla), pero consiguió la confiscación del vino que estaba en poder de taberneros y regatones, y obtuvo, en régimen de estanco, su comercialización. El Consulado se comprometía a pagar al contado a los afectados el vino embargado, a dos pesos más de los que les había costado la arroba, y lo vendería a tres reales el cuartillo,<sup>124</sup> sin que se pudiera vender a un precio superior al menudeo.

El asiento provocó la oposición de los regatones o tratantes en vinos, quienes denunciaron cómo el Consulado pretendía obtener jugosas ganancias a costa de ellos y de toda la ciudad. Según la denuncia, la arroba de vino que los mercaderes de Castilla habían vendido al tabernero o regatón a 6 pesos, se la compraban, con la nueva disposición a 8 pesos, pero, con la postura establecida, ellos la despacharían a 12 pesos (50% de beneficios), asegurándose además el mismo precio en la venta del vino que poseían y que no quedó afectado por la disposición y que, según el Cabildo capitalino, eran 2 500 pipas, frente a las 1 000 en poder de regatones y tratantes. Además, el Consulado lo vendería al menudeo (cuartillo) y algunos de sus miembros obtendrían un beneficio adicional, al participar en la recaudación de la sisa del vino, impuesto al que estaba sujeta la

<sup>124</sup> La pipa de vino contenía 27.5 arrobas y 1 000 cuartillos. El cuartillo era la unidad utilizada en la venta al menudeo y equivalía a poco menos de medio litro: Manuel Carrera Stampa, “The Evolution of Weights and measures in New Spain”, *HAHR*, 29:1, February 1949, p. 2-24.

venta al por menor de este producto. Según la denuncia ni siquiera había tal escasez de vino, por el contrario, antes de saberse que no vendría flota, existía sobreoferta del producto, y se fiaba al precio y plazo que el comprador quería, con lo cual con el estanco los mercaderes de Castilla ganarían con la operación alrededor de 70 000 pesos adicionales (sin contar la comisión sobre la sisa). Los regatones ofrecían vender el vino a 2.5 reales el cuartillo o en arrobas.<sup>125</sup>

Para mantener correspondencia mercantil en diversos espacios geográficos, estos comerciantes se auxiliaban de familiares,<sup>126</sup> parientes y de una clientela de comerciantes de menor giro, a los que suministraban a crédito las mercancías o les ofrecían algún tipo de apoyo para conseguirlas.<sup>127</sup> Si el volumen de la negociación en una localidad era elevado, como sucedía con los reales de minas, formaban compañías en las que el gran mercader efectuaba la inversión principal y proporcionaba a su compañero las mercancías para que se encargase de su venta y distribución, en general —descontada la inversión inicial—, con un reparto equitativo de los beneficios,<sup>128</sup>

<sup>125</sup> *Actas del Cabildo del Ayuntamiento*, de 7 y 21 de octubre de 1596. Aunque, a raíz de las denuncias y nuevas posturas, algunos cabildantes se opusieron al estanco del Consulado y pidieron a los letrados de la ciudad estudiar la causa, pedir la anulación del asiento y una indemnización, no hubo consenso. Posteriormente un letrado y un regidor fueron denunciados y recusados por ser parte interesada, el primero por ser yerno de un mercader de Castilla y de la congregación de los mercaderes, y el segundo porque era mercader de Castilla y poseía vinos para vender, con lo cual sería uno de los “agraciados” con la medida. Véanse *Actas sucesivas*.

<sup>126</sup> Melchor de Cuéllar tenía un hermano en Filipinas, quien se encargaba de sus negociaciones en esa plaza. Baltasar Donis de Perea comerciaba con el Perú por medio de un primo, y en Filipinas, con un cuñado; y un hijo le ayudaba en la tienda en México. A los mercaderes Jusepe de Arauz y Juan Ruiz, ya mencionados, les auxiliaban sus hijos en sus empresas mercantiles. Más adelante, se verán estas relaciones en el caso de Juan Pérez de Rivera.

<sup>127</sup> En 1564, por ejemplo, el tratante Francisco Bravo se obligaba a pagar al mercader capitalino Francisco Gálvez, 50 pesos: 40 por fenecimiento de cuentas de mercaderías que le había dado y 10 pesos que le había prestado: AGNCM, *Antonio Alonso*, 2 de junio de 1564, f. 612 (1047). Años más tarde, el mercader de las minas de Temascaltepec, Miguel de Amerique, encargaba a su colega capitalino algunas negociaciones. En concreto, en 1569 le apoderó para comprar azogue y otras mercaderías hasta por 4 000 pesos de oro de minas, así como recibirlas y cobrar otros adeudos; y en 1571 el mercader capitalino le compró en la ciudad de México, 21 mulas aparejadas: *ibidem*, 2 de abril de 1571, f. 61/63v (165/167v). Véase también el adeudo que tenía en 1596 Pedro de Chávez con el mercader capitalino Jerónimo de la Cueva, por ropa y mercancías con que éste había surtido la tienda que regentaba el primero en la villa de Zamora: *Histogramas de Antonio Saravia*, 135.

<sup>128</sup> Véanse algunos ejemplos en el capítulo 2. En 1600 el mercader capitalino Juan Ruiz estableció una compañía con Hernando Covarrubias, avecindado en Zacatecas, para tratar con mercaderías de Castilla, China y la tierra. El puesto de Juan era de 10 000 pesos, y el de Hernando 1 000, que iría metiendo en la empresa a medida que fuere cobrando las deudas que le debían. Los beneficios se repartirían a medias, si bien el socio de la ciudad de México quedaba facultado a percibir 500 pesos anuales adicionales: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3357, 16 de agosto de 1600, f. 158/161.

o buscaban convenios “en exclusiva”, especialmente con mineros.<sup>129</sup> Otra variante consistía en proporcionar las mercancías a algún tratante o viandante y ofrecerle, por su trabajo, una comisión.<sup>130</sup> Pero, lo más común es que los grandes comerciantes suministrasen a crédito las mercancías a otros mercaderes y tratantes<sup>131</sup> y les ofreciesen facilidades de pago para saldar el importe, fijando un plazo lo suficientemente generoso para permitirles saldar el adeudo con la propia comercialización de las mercancías.<sup>132</sup> Por ejemplo, el mercader capitalino Alonso González, en 1578, entregó a Francisco de Pineda, avecindado en la “costa de Jalapa”, mercancías valoradas en 56 pesos para venderlas en la costa. Pineda percibiría un tercio de los beneficios de la operación y el mercader capitalino los dos tercios restantes, y la misma proporción se mantendría en otras mercancías que éste le entregase para su venta. El mismo día recibía, además, del mercader un préstamo de 19 pesos y le compraba a crédito, con otros paisanos, mercancías. Tanto el préstamo como las mercancías las saldaría un mes y medio después.<sup>133</sup>

De ahí que para las últimas décadas del siglo XVI, el comercio presentase una estructura piramidal. En la cúspide se situaban los grandes mercaderes que controlaban el comercio de importación,

<sup>129</sup> Véase el poder que otorgó el mercader Gregorio de Ortega a su hermano para negociar con mineros de San Luis Potosí u otros distritos mineros la compra de plata, que el mercader pagaría en la ciudad de México, y enviaría reales, mercaderías u otras cosas a las minas, sacrificando su encomienda: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, 23 de junio de 1603, f. 79/81v.

<sup>130</sup> El mercader y elector del Consulado Juan López Morillo, por ejemplo, en los últimos años del siglo XVI empleaba a indígenas para que vendieran cacao, a los que unas veces ofrecía un sueldo y, otras, una comisión por carga (Cf: capítulo 2). Véase también el convenio que efectuó el mercader Baltasar de Zamora con Jerónimo López, quien percibiría 12 pesos por cada pipa de vino que vendiese en su tienda y le entregase el primero: Histogramas *Antonio Saravía*, 318, 12 de marzo de 1596.

<sup>131</sup> Véase, por ejemplo, AGNCM, , 4 de noviembre de 1563, f. 255/256v (355/358); 10 de noviembre de 1563, f. 427 (665), Histogramas de *Francisco Cuenca*, 283, 284, 289, 319, 336, 345, 368, 379, 382, 396, 439, 469, 588, 597, 606, 632, 637 y 638, del año 1586

<sup>132</sup> En 1576, por ejemplo, el carretero Antón García Redondo obtuvo un crédito del mercader capitalino Pedro Xuárez, 10 cargas de cacao, que pagaría cuando regresase de las minas de Zacatecas, lugar al que partía con sus carros: AGNCM, *Antonio Alonso*, 15 de agosto de 1576, f. 1452/1452v. En el capítulo 2 (cuadros 11 a 14), se ofrecieron los plazos pactados en las ventas a crédito de algunos productos como el cacao y el vino. Más adelante, se ofrecerán otros ejemplos de ventas de mercancías.

<sup>133</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 8 de noviembre de 1578, f. 448v/450. Véase también la obligación que en 1596 reconoció Juan Fernández, como socio de Diego López, con el mercader capitalino Francisco Ruiz Hidalgo, el cual les entregó 800 pesos dos meses antes para invertirlos en nuez y otras frutas con el objeto de revenderlas, repartiéndose las ganancias a partes iguales, que para ese entonces ascendieron a 90 pesos. Liquidarían los 890 pesos que sumaban principal e intereses dos meses después. Histogramas *Antonio Saravía*, 400.

el de los productos más rentables, el tráfico de la plata y los medios de pago existentes. Su liquidez les permitía comprar los productos al por mayor y controlar su distribución en el Virreinato.

Aquellos que se dedicaban al comercio y no tenían los medios posibles ni la liquidez suficientes, obtenían las mercancías a crédito y aunque el precio fuese más elevado que si el pago se efectuase por adelantado o al contado, la diferencia entre los precios al por mayor y al por menor en que en cada escalón de la contratación se recargaba el precio del producto, rebajaba pero no comprometía el margen de beneficios,<sup>134</sup> a la vez que al operar sobre la base del crédito les permitía adquirir y, en consecuencia, despachar mayor volumen de mercancías, en otras palabras, elevar su giro y, por tanto, las ganancias. En 1557, por ejemplo, el carretero Juan Calvo compró a crédito mantas de Campeche que pagaría tres meses más tarde. El mismo día vendió una parte a otro carretero. Juan había adquirido las mantas a 4 pesos la unidad y las vendió a 4.25 pesos, es decir con un recargo del 6.25%, a un plazo de mes y medio. Lógicamente la operación le permitía recuperar el valor de la mercancía antes que él tuviera que liquidar el adeudo y obtener, además, un beneficio.<sup>135</sup> Véase, más adelante, la actividad comercial y crediticia de Felipe de Mur.

De alguna manera, aunque en menor escala, utilizaron las mismas estrategias que los grandes mercaderes. Para hacerse de un capital inicial se asociaron en régimen de compañía<sup>136</sup> con otros

<sup>134</sup> Contamos con pocos datos sobre la venta al menudeo, ya que en las fuentes consultadas, las operaciones registradas son al por mayor. La información recabada permite señalar que la diferencia entre precios al mayoreo y al menudeo superaba, cuando menos, el 20% y se situaba alrededor de un 33%. En enero de 1583, por ejemplo, Leonardo Bondinar vendió 10 arrobas de vino a 6.75 pesos la arroba, y cobraría el importe dos meses después. Un mes antes había comprado 6 pipas en 820 pesos, de los que aplazó el pago de 320 pesos, que liquidaría tres meses después. La diferencia de precios entre las dos operaciones fue de alrededor del 37%: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 25/25v, 1 de diciembre de 1582; y f. 66, 10 de enero de 1583. En 1588, el Cabildo de la ciudad de México establecía el precio de la pipa de vino a los mercaderes de Castilla en 110 pesos de oro de minas y la venta del cuartillo a 2 reales de plata: *Actas del Cabildo...*, de 24 de marzo de 1588. Según los cálculos de Manuel Carrera Stampa (*op. cit.*) una pipa contenía aproximadamente 1 000 cuartillos, con lo cual la diferencia entre la venta al por mayor y al por menor, según la disposición del Cabildo, sería aproximadamente de un 37%. Recuérdese lo apuntando anteriormente en el embargo del vino en la ciudad de México, en 1596, en que el Consulado pagó a regatones y taberneros el vino a dos pesos más la arroba (33%), aunque él obtendría una ganancia con la comercialización del producto del 50%. En 1588-1589, en la Mixteca Alta, el alcalde mayor fijó el precio del vino al menudeo en 80 pesos la arroba, y en 64, la misma unidad al menudeo, es decir una diferencia del 20%: María de los Ángeles Romero Frizzi, *op. cit.*, p. 540.

<sup>135</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 825/826v (123/126) 26 de noviembre de 1557.

<sup>136</sup> Véanse los ejemplos citados en el capítulo 2, sobre todo en las compañías de tipo "en comandita".

comerciantes y se encargaron de la comercialización de los productos, en general sin efectuar ninguna inversión inicial de capital, actividad que les proporcionó entre un tercio y el 50% de los beneficios.<sup>137</sup> Buscaron el apoyo de parientes o paisanos, que les facilitarían un capital inicial,<sup>138</sup> o de otros comerciantes establecidos que les ofreciesen algún tipo de avío,<sup>139</sup> o les proporcionasen a crédito las mercancías que despacharían.

A continuación se muestra la actividad mercantil y crediticia de algunos mercaderes.

#### ACTIVIDAD MERCANTIL Y CREDITICIA DE ALGUNOS COMERCIANTES

##### *El financiamiento mediante las compañías*

Como se mencionó en el apartado anterior, los comerciantes se asociaron con frecuencia en régimen de compañía para financiar sus empresas, diversificar sus inversiones, o para despachar los productos en otra localidad. Muchos de ellos participaban simultáneamente en varias sociedades.

Jerónimo de León se asentó en Nueva España, probablemente a fines de los años veinte,<sup>140</sup> y en los años treinta fijó aquí su resi-

<sup>137</sup> En 1538, el sastre Juan Villarte entregó a Francisco y a Miguel Jerónimo Barahona mercancías por valor de 681 pesos, que los dos últimos venderían en la provincia de Guatemala y, con su producto, adquirirían cacao u “otras cosas”, para su venta en México. Juan recibiría la mitad de los beneficios y sus consocios, la otra mitad: *MC*, v. II, doc. 2478. En 1563, el sillero Diego de Medina entregó al tratante Diego Sánchez Cuadrado, ocho caballos, vino y mercancías por valor de 350 pesos, para venderlos en las minas de Zacatecas. Además, le encargaba del cobro de varias deudas que se le debían en esa localidad, que sumaban alrededor de 2,000 pesos. El tratante percibiría la tercera parte de los beneficios: *AGNCM, Antonio Alonso*, 28 de julio de 1563, f. 332/333 (515/517).

<sup>138</sup> Por ejemplo, Melchor Rodríguez, en Puebla, obtuvo de unos paisanos 3 000 o 4 000 pesos con los que en 1594 partía a Soconusco y Sultepec empleados en mercancías, y, según había oído decir, era “viaje que se gana de comer”: Enrique Otte, *Cartas... op. cit.*, carta número 184, 2 de enero de 1594.

<sup>139</sup> En 1578, por ejemplo, Juan de Mesa, quien habitaba en el río de Alvarado, recibió del tratante de pescado Blas de Dragó, avecindado en la ciudad de México, 200 pesos, que le entregaría en pescado en 40 días: *AGNCM, Antonio Alonso*, 17 de junio de 1578, f. 231/232. Blas de Dragó realizó a los dos meses un convenio similar con Gaspar Alonso, avecindado en Veracruz, quien le tenía que entregar 30 arrobas de pescados bobos, a dos pesos, y le adelantó 20 pesos de los 30 en que se convino el precio de la operación: *ibidem*, 16 de agosto de 1578, f. 233v/234. Un convenio similar efectuaron, en 1588, dos tratantes de pescado con Pedro de Acevedo, a quien le entregarían 80 arrobas de camarón, un mes y medio más tarde, y recibieron a cuenta 70 pesos. El importe de la operación ascendió a 135 pesos: *AGNCM, Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, 21 de abril de 1588, f. 23/24.

<sup>140</sup> *MC*, v. I, doc. 1791, 1 de diciembre de 1528.

dencia. En 1536, junto con los mercaderes burgaleses Gaspar de Soria y Gregorio Yáñez de Burgos, tenía participación en una compañía para explotar minas en Taxco,<sup>141</sup> actividad que combinaba con su ocupación mercantil, en la que estaba asociado con el también mercader Gabriel de Valmaseda en una tienda y “otros negocios”.<sup>142</sup>

Participaba también en el comercio trasatlántico, actividad en la que se asoció con otro mercader peninsular. En enero de 1537 compró “toda la cargazón de mercancías” que había traído en la flota Juan Sánchez, que pertenecían al sevillano Juan Rodríguez Cerezo. Las mercancías, que se especificaban en una *memoria*, se le entregarían a Jerónimo, en Veracruz, con un recargo del 40% sobre los precios de Castilla. A su recibo, el comprador otorgaría obligación y se fijaban tres plazos para su pago: la tercera parte, en junio (6 meses), otra, en noviembre (11 meses) y el último pago en diciembre de 1538, es decir, un total de dos años.<sup>143</sup> La obligación por el principal e intereses, se otorgó el 17 de marzo y ascendió a 1 274 pesos de oro de minas.<sup>144</sup> Ese mismo día, Juan Sánchez y Jerónimo de León establecieron una compañía con vigencia hasta abril de 1538, con un capital inicial que ascendía a 2 548 pesos de oro de minas, aportado teóricamente por ambos socios y con un reparto equitativo en los beneficios y en la que Jerónimo se encargaría del despacho de las mercancías.<sup>145</sup> Probablemente el capital de la compañía lo constituyese únicamente la cargazón (valorada en 1 274 pesos de oro de minas), que el novohispano había comprado a crédito, si bien, como era común en estos casos, se incluía como parte del principal los beneficios que se esperaban obtener con su negociación, en este caso del 100%. Quedan algunas dudas sobre la compañía. En su constitución ya no se hizo alusión al cargador sevillano, con lo cual no sabemos si éste tuvo participación en los beneficios de la sociedad, o si sus ganancias se limitaron a las obtenidas en la primera venta de los productos. Recuérdense las abundantes quejas de los

<sup>141</sup> *Ibidem*, v. II, doc. 1867, 17 de agosto de 1536; y doc. 1256, 8 de enero de 1537.

<sup>142</sup> En octubre de 1536, los socios se otorgaron finiquito. Valmaseda cedió a su compañero 55 deudas, la mayoría contra comerciantes de la ciudad, por cantidades que iban desde algunos reales hasta 200 pesos y que sumaron 1 198.75 pesos: *ibidem*, v. II, doc. 1978-1979. Gabriel de Valmaseda, hacia estos años, comerciaba por cuenta propia con productos de la tierra y de Castilla, era agente de los sevillanos Juan Díaz Monterde y Gregorio de Castro: *ibidem*, doc. 2163 y 2362, CEAAPS, v. II, doc. 416, y se encargaba de algunas cobranzas de mercaderes sevillanos, en lo que le auxiliaba su hermano Diego: *ibidem*, v. II, doc. 247 y 2003.

<sup>143</sup> *MC*, v. II, doc. 2158.

<sup>144</sup> *Ibidem*, doc. 2237.

<sup>145</sup> *Ibidem*, doc. 2238.

comerciantes peninsulares sobre sus representantes americanos. De cualquier modo, el mercader novohispano no efectuó ningún desembolso inicial de capital y pudo saldar el importe de las mercancías con los beneficios que obtuvo de su propia comercialización que, a juzgar por el convenio que efectuó, debió de calcular en alrededor del 50%.

Jerónimo de León siguió prosperando y diversificando sus inversiones. En los años cuarenta tenía un obraje de paños, comerciaba con Sevilla y estaba asociado con otros mercaderes, como Alonso de Villaseca, y buscó el apoyo y favores de altas autoridades virreinales, en especial del oidor Tejada.<sup>146</sup> Sin embargo, no rompió los lazos con las firmas sevillanas. En 1551 era factor del mercader sevillano Pedro de Fuentes Manrique y se encargaba también de algunas contrataciones de otros mercaderes de esa plaza.<sup>147</sup> A principios de los años sesenta, fue uno de los mercaderes que suscribió la solicitud de fundación del Consulado de Comerciantes en la ciudad de México.<sup>148</sup>

Hacia los años treinta, el mercader Luis de Córdoba se asoció con doña Inés de Cabrera, en ese entonces viuda, para explotar una recua que transportaría productos entre Veracruz (u otro puerto) y la ciudad de México, de la que se ocuparía el mercader, con un reparto equitativo en la inversión, gastos y beneficios entre los socios.<sup>149</sup> Hacia las mismas fechas, Luis de Córdoba participaba en el comercio de importación y de productos de la tierra,<sup>150</sup> y se encargaba de algunas negociaciones de mercaderes sevillanos.<sup>151</sup> Con

<sup>146</sup> En concreto, se acusó al oidor de haberle proporcionado indios de las cárceles para que trabajasen en su obraje. El oidor, por su parte, se servía también de los contactos del mercader con firmas sevillanas, para comerciar con productos del Atlántico: Ethelia Ruiz Medrano, *op. cit.*, p. 279-280.

<sup>147</sup> CFAAPS, v. IV, doc. 1234, 5 de mayo de 1551.

<sup>148</sup> AGI, *Patronato*, 182, R.1. Los mercaderes con los que se había asociado Jerónimo de León en la explotación minera también comerciaban con productos de la tierra y de Castilla. Hacia estos años, Gregorio de Montero comerciaba con productos de Castilla y estaba asociado en una compañía para explotar minas con el ya citado mercader Gregorio Yáñez de Burgos: MC, v. II, doc. 1835a., 1852, 2106, 2276, 2475.

<sup>149</sup> MC, v. II, doc. 1914, 1915 y 1916. La recua constaba de doce mulas y dos machos, con sus aparejos de carga y se apreció, en 1536, en 2 100 pesos de oro de minas. Luis de Córdoba vendió seis meses más tarde su participación a otro mercader por 2 000 pesos de oro de minas. La recua contaba, entonces, con 20 mulos, un caballo y un esclavo negro, además de los aparejos de carga y cueros: *ibidem*, doc. 2250.

<sup>150</sup> *Ibidem*, doc. 2292.

<sup>151</sup> En concreto, de Francisco de Medina (*ibidem*, doc. 2043-2044) y de Francisco Ibáñez (CFAAPS, v. II, doc. 183, 14 de noviembre de 1537), y se encargaba también de algunas cobranzas de otros mercaderes sevillanos: *ibidem*, v. II, doc. 490, 2 de marzo de 1540.

buenas relaciones en Sevilla, incluso, otorgó fianzas a mercaderes asentados en Nueva España que contrajeron obligaciones en la Península.<sup>152</sup> En 1548, todavía residía en el Virreinato.<sup>153</sup>

Gregorio Yáñez de Burgos, en los años treinta, participó, en régimen de compañía, en la explotación minera y en el transporte. En el primer caso, asociado con otros mercaderes, y en el segundo, con un arriero, Fernando Bravo, quien se encargaba de la recua, y el mercader de la comercialización de las mercancías. Los beneficios tanto de los portes como de la venta de los efectos se repartían a medias entre los socios.<sup>154</sup> Además, trataba con productos de Castilla.<sup>155</sup> Al menos parte de ellas las recibió como agente del sevillano Francisco Rangel.<sup>156</sup>

Años más tarde, en la década de los sesenta, Alonso Ballesteros participaba también en diversas actividades económicas, asociado muchas veces en régimen de compañía.<sup>157</sup> Tenía formada una sociedad en el comercio trasatlántico con el mercader sevillano Gonzalo Ruiz de Huelva,<sup>158</sup> y, bajo el mismo régimen, tenía una participación en una tienda en la ciudad de México,<sup>159</sup> y en un ingenio y hacienda de minas en Temascaltepec.<sup>160</sup> Comerció también con zonas mineras,<sup>161</sup> con azogue y con cacao y en algún momento poseyó

<sup>152</sup> MC, II, doc. 2151. Estaba casado con una hija del mercader Aparicio de Peña, *ibidem*, doc. 2534.

<sup>153</sup> En ese año, remitió a Sevilla, al hijo de Rodrigo de Albornoz, contador de Nueva España, 5 partidas de oro y plata (CFAAPS, v. III, doc. 557, 4 de agosto de 1548).

<sup>154</sup> MC, v. II, doc. 1923, 1924 y 1925.

<sup>155</sup> *Ibidem*, doc. 1922.

<sup>156</sup> *Ibidem*, doc. 2251. Se encargaba también de cobros de mercaderes sevillanos: CFAAPS, v. II, doc. 193.

<sup>157</sup> El primer registro que tenemos de su actividad se remonta a 1557, y en julio de 1571 figura como difunto. Estuvo casado con Guiomar de Baeza y tuvo descendencia. Tenía, además, una hija natural, que en 1562 casó con un mercader de origen peninsular, y aportó como dote 1 085 pesos y 3 tomines de oro de minas: AGNCM, *Antonio Alonso*, 26 de diciembre de 1562 y 15 de enero de 1563, f. 165/168 (159/165)

<sup>158</sup> Eufemio Lorenzo Sanz, *op. cit.*, t. I, p. 325-326; AGNCM, *Antonio Alonso*, 25 de octubre de 1567, f. 414/415 (543/545).

<sup>159</sup> En 1557, obtuvo junto con Catalina de Escobar, mujer del escribano Juan de Zaragoza, una participación en una tienda que atendería Jerónimo de la Peña, quien había invertido 600 pesos, y los nuevos socios, 2 000 pesos: *Ibidem*, 20 de junio de 1557, f. 795/799 (61/69) y 6 de julio, f. 803/804v (77/80).

<sup>160</sup> En esta empresa estaba asociado con Felipe del Campo y Juan de la Carrera. En 1563, compró para su avío 800 hanegas de maíz, que se irían entregando a razón de 60 hanegas cada mes. El monto de la operación ascendió a 825 pesos, y adelantó 250 pesos. Otros 200 pesos los pagaría “después que parta la flota” y el resto, cuando se acabase de entregar el maíz, una vez idos los navíos: *ibidem*, f. 408/409v (627/630).

<sup>161</sup> En las minas de Zacatecas y San Martín tenía correspondencia con Pedro Díaz de Baca: AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 328/329v (505/508), 18 de julio de 1563.

heridos de molinos en Tacubaya<sup>162</sup> y una heredad en Tacuba.<sup>163</sup> Para operar en el comercio recurría y otorgaba crédito. En concreto, en los años sesenta pagaba réditos de un censo de 2 000 pesos de principal,<sup>164</sup> y en 1564 compró a crédito 240 cargas de cacao de Guatemala por 7 200 pesos, que pagaría en el transcurso de un año. Por los datos obtenidos sobre las ventas de este producto,<sup>165</sup> el plazo que pactó fue superior al que se estipulaba en las ventas al menudeo, de ahí que pudiera afrontar el pago una vez despachada la mercancía.<sup>166</sup> Entre sus deudores figuraban algunos transportistas y mercaderes, y personas vecindadas en Puebla, Tlaxcala y Michoacán.<sup>167</sup> En 1561, fue otro de los mercaderes que suscribió la solicitud de un consulado de comerciantes en la ciudad de México.<sup>168</sup>

Una idea de cómo estos comerciantes llegaban a operar con cierta independencia, se puede apreciar en la compañía que, en abril de 1563, establecieron los mercaderes Baltasar de Monleón y Antonio Pérez de Salas, vecindados en la ciudad de México, para tratar con productos de Castilla. Antonio Pérez se trasladaría a Sevilla y fijaría allí su residencia durante cuatro años. Además de cubrir su pasaje, aportaba a la sociedad 1 500 pesos, y su socio 1 800.<sup>169</sup> Los 3 300 pesos que constituían la inversión inicial de la compañía<sup>170</sup> se

<sup>162</sup> A partir de AGNCM, *Antonio Alonso*, 6 de noviembre de 1578, f. 473/473v.

<sup>163</sup> En julio de 1571, su viuda poseía la heredad junto con el doctor Mateo Arévalo Sedeño. La propiedad contaba con esclavos, bueyes y aperos: *ibidem*, 5 de julio de 1571, f. 124/124v (241/241v).

<sup>164</sup> En vida redimió 600 pesos, y más tarde su viuda los 1 400 restantes: AGNCM, *Antonio Alonso*, 19 de agosto de 1567, f. 262 y 5 de julio de 1571, f. 124/124v (241/241v).

<sup>165</sup> Véase el cuadro 6 (las ventas efectuadas por Felipe de Mur), y en el capítulo 2, cuadros 11 y 12.

<sup>166</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 17 de diciembre de 1564, f. 596/597 (1013/1015).

<sup>167</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 5 de marzo de 1564, f. 514/515 (851/853); 3 de febrero de 1564, f. 492/493 (807/809), f. 461/473, 7 de junio de 1563. En ese mismo año, vendió al carretero Pedro Hernández de Jaén, 20 carretas de bueyes aparejadas, 100 bueyes herrados y otros artículos: *ibidem*, 18 de julio de 1563, f. 327/329v (503/508). Pagó también deudas de algunas personas con las que seguramente mantenía una relación mercantil: *ibidem*, 21 de abril de 1567, f. 177v/178 (1188/1189). Únicamente quedó registro de dos préstamos que otorgó, uno por 20 pesos que se saldaría en 25 días, y otro, por 100 pesos de oro de minas a un soldado que se había alistado en 1567 para pasar a Filipinas y que éste liquidaría en cuanto recibiese su soldada, que calculaba en 15 días: *ibidem*, f. 412 (635), 29 de enero de 1563 y f. 251, 6 de febrero de 1567.

<sup>168</sup> AGI, *Patronato*, 182, R.1.

<sup>169</sup> Antonio Pérez se trasladaría a Sevilla en la flota que abandonaría el Virreinato uno o dos meses más tarde. Su compañero le remitiría los 1 800 pesos de oro común en la siguiente flota (1564).

<sup>170</sup> Los socios podían aumentar la inversión, guardando la misma proporción, es decir, el puesto del socio que residía en México sería un 20% superior a la de su compañero. Ambos mercaderes se podrían auxiliar de un mozo para el despacho de las mercancías, y el salario de éste correría a costa de la compañía.

emplearían en Sevilla en vino o en otras mercancías, que Antonio Pérez enviaría a su compañero, quien se encargaría de su venta en el Virreinato y de remitir el importe a su socio para volverlo a invertir. Para aumentar la capacidad de la empresa, los dos socios se facultaban para obtener mercancías o dinero a crédito, que, en Sevilla no debía exceder los 6 000 pesos por flota. Además, el socio residente en México podría enviar, por su cuenta, cantidades de dinero para que su compañero lo emplease en Sevilla, sin cobrarle ninguna comisión. La sociedad se ocuparía también de comisiones o encomiendas de comerciantes sevillanos o novohispanos, que desearan mantener correspondencia mercantil con la otra plaza. Al término de la sociedad, los beneficios, descontados los puestos y gastos, se repartirían a medias.<sup>171</sup>

Además, de esta empresa, Baltasar de Monleón poseía también una recua, que, con anterioridad, había explotado en régimen de compañía.<sup>172</sup>

Antonio de Espejo también era peninsular y hacia los años setenta estaba avencindado en la ciudad de México. Comerció con artículos de Castilla,<sup>173</sup> mediante la compañía que tenía establecida con el mercader sevillano Diego López de Granada. Hacia 1573, su patrimonio se calculaba en alrededor de 50 000 pesos.<sup>174</sup> En el Virreinato participaba también en el comercio de productos de la tierra, sobre todo con lana, que compraba al por mayor para irla despachando, al por menor, a artesanos, y con ganado, ofreciendo, en ambos casos, crédito a sus clientes para su obtención.<sup>175</sup> Poseyó estancias de ganado y fue obligado de las carnicerías de Tula.<sup>176</sup> Además de tener una tienda en México, comerciaba también con las minas de Zacatecas,<sup>177</sup> y estuvo asociado con otros mercaderes, como

<sup>171</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 18 de abril de 1563, f. 286/290v (419/428). Véanse términos similares en la compañía ya mencionada entre Virgilio de Espindola y Sebastián de Nápoles.

<sup>172</sup> En el finiquito de la compañía, Monleón conservó la recua: AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 158/159v, 16 de diciembre de 1562. Durante los seis meses que duró la asociación, la recua hizo varios caminos entre el puerto de Veracruz y la ciudad de México, transportando vino.

<sup>173</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 28 de abril de 1571, f. 81v/82v. En abril de 1571, junto con el mercader Cristóbal García de la Vega entregó a dos arrieros 12 partidas de reales y plata para llevarlas a Veracruz, que recibirían en el puerto, y por las fechas, se destinarían a Castilla. No sabemos en qué concepto.

<sup>174</sup> Enrique Otte, *Cartas...*, *op. cit.*, carta 74, 31 octubre 1573

<sup>175</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 361/362, 22 junio 1572; f. 287/287v, 31 de marzo de 1572; f. 84/84v (189/189v), 3 de mayo de 1571; f. 111/112 (228/229), 23 de junio de 1571; y f. 47/48, 13 de febrero de 1578.

<sup>176</sup> *Ibidem*, 6 de abril de 1579, f. 706v/710.

<sup>177</sup> *Ibidem*, 11 de febrero de 1574, f. 331/331v.

Marcos Rodríguez, quien comerciaba también con la Península y Zacatecas.<sup>178</sup> En 1571, se asoció con el mercader Juan de Cantoral en una compañía para el trato de mercancías. El puesto de Antonio ascendió a 1 720 pesos, y el de Juan a 1 280, que se destinarían a la compra de mercancías. Antonio residiría en la ciudad de México y enviaría a su socio las mercancías, que éste despacharía en una tienda en Texcoco. Los beneficios de la empresa se repartirían por partes iguales.<sup>179</sup> Un año más tarde, solicitaron un préstamo de 1 800 pesos, que pagarían nueve meses más tarde, con las ganancias obtenidas de la sociedad.<sup>180</sup> A juzgar por el testimonio de Juan,<sup>181</sup> la empresa fue un éxito, ya que, en año y medio, obtuvieron unas ganancias de 8 000 pesos.<sup>182</sup> Como en los casos anteriores, Antonio de Espejo no dudó en recurrir al crédito para elevar su giro.

Posteriormente, Juan estableció una compañía con Francisco de Santiago, tío de su antiguo socio. En esta ocasión, Juan residiría en la ciudad de México, en una tienda en la calle de San Agustín, donde se encontraban las principales de la ciudad, y su socio, en Texcoco. El capital de la sociedad ascendía a 15 000 pesos y Juan calculaba una ganancia de 8 000 o 10 000 ducados en dos años. Su aportación a la nueva empresa había sido de 7 000 pesos.<sup>183</sup>

### *Las ventas a crédito*

Además de la asociación en compañías, la principal actividad crediticia de los mercaderes fue la comercialización de los productos sobre la base del crédito, lo que no se excluía, como se verá en los siguientes ejemplos, que ellos mismos las obtuvieran por ese procedimiento. A continuación se presenta la actividad mercantil y crediticia de dos mercaderes, uno que comerciaba con el exterior (Castilla, Filipinas y Perú) y distribuía los productos a otros mercaderes en la ciudad de México y en los centros mineros; y otro, que se dedicaba fundamentalmente al comercio del cacao, que obtenía

<sup>178</sup> *Ibidem*, 8 de abril de 1577, f. 709v/710v.

<sup>179</sup> *Ibidem*, 14 de mayo de 1571, f. 89/91 (194/195bis).

<sup>180</sup> *Ibidem*, 10 de julio de 1572, f. 379v/380v.

<sup>181</sup> Enrique Otte, *Cartas...*, *op. cit.*, carta 74, 31 de octubre de 1573.

<sup>182</sup> *Ibidem*.

<sup>183</sup> Véase la obligación que reconoció a favor de Pedro de Requena por 1 751 pesos por compra de mercancías de Castilla. Pagaría la mitad a los seis meses, y la otra, mitad en 18 meses: *ibidem*, 21 de junio de 1578, f. 241/241v.

de mayoristas. En ambos casos, también tenían formadas compañías y ofrecieron otros apoyos a sus clientes.

Juan Pérez de Rivera era el hijo primogénito del mercader Juan Rey, quien, antes de asentarse en Nueva España, se había vecindado en Sevilla. Juan Pérez nació en esa localidad<sup>184</sup> y hacia 1560, cuando contaba con algo más de 20 años de edad, se estableció junto con su padre y hermanos en la ciudad de México.<sup>185</sup> Pocos son los datos sobre su actividad mercantil hasta las dos últimas décadas del siglo XVI.<sup>186</sup> Para entonces, tenía una tienda en la calle de San Agustín,<sup>187</sup> donde se encontraban las tiendas de los principales mercaderes de la ciudad,<sup>188</sup> y poseía otra tienda en las minas de Zacatecas que, bajo el régimen de compañía, atendía su hermano Diego y en la que Juan había efectuado la inversión principal.<sup>189</sup>

<sup>184</sup> Sobre la familia, véase el estudio de María de Jesús Díaz Nava, *Una familia novohispana. El caso Pérez de Ribera (1563-1650)*, tesis de licenciatura, México, UNAM, Facultad de Filosofía y Letras, 1994, especialmente p. 15. Juan Rey pidió autorización para pasar a Indias con su familia en 1557.

<sup>185</sup> *Ibidem*, p. 14-16. Se casó en Sevilla, antes de pasar a Nueva España, y recibió en dote 500 ducados, en reales, ajuar y un esclavo negro: testamento en AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3355, f. 352v/367v, cláusula 36. El matrimonio tuvo diez hijos: Juan, escribano público; Lucas, quien ayudaba a su padre en la actividad mercantil y a la muerte de éste le sucedería en la empresa; Gaspar quien murió antes que su padre; el doctor Bartolomé, médico; fray Diego de la Madre de Dios y fray Agustín, religiosos de la orden del Carmen; Rodrigo, notario público de la audiencia arzobispal; Jerónimo, en ese entonces menor de edad; doña Francisca, quien se casó con el mercader Francisco López de Olivos; y doña Juana, también menor de edad. Además se había criado en su casa, una niña entonces de ocho años, "que le dejaron en la puerta de su casa" (cláusulas 47 y 49).

<sup>186</sup> Referencias aisladas en AGNCM, *Antonio Alonso*, 16 de enero de 1565, f. 875/875v (19/20); 30 de junio de 1565, f. 653/653v; 9 de septiembre de 1567, f. 317/317v (647/648); y 7 de marzo de 1573, f. 240v.

<sup>187</sup> Testamento (*loc. cit.*). El 4 de enero de 1596 se dio testimonio de su muerte: *ibidem*, f. (352v). De la tienda se encargaba su hijo Lucas. La inversión la había efectuado el padre, aunque después de casarse, Lucas aportó alguna cantidad, probablemente con el dinero que recibió en dote (cláusula 57). Poseía, además, otras casas y tiendas en la ciudad de México, que tenía alquiladas. La posesión estaba gravada con un censo de 1000 pesos de principal a favor del convento de Santa Clara, que ya estaba impuesto cuando Juan compró el inmueble (testamento, cláusula 49). Además de los bienes raíces citados y de otros bienes muebles, que no detalló, tenía dos esclavos negros adultos y tres niños (cláusula 51), más de 8000 pesos (probablemente de oro de minas) en plata (cláusula 53), y 500 pesos que le debía su hijo Lucas (cláusula 54), así como varias deudas a favor, cantidades en España y mercancías que todavía no había despachado. Aparte, encargaba hacer "restituciones" por valor de 1 388.15 pesos, tal como especificaba en una *memoria*, "para descargo de su conciencia" (cláusula 63).

<sup>188</sup> En esta misma calle, el Ayuntamiento tenía arrendadas algunas tiendas a mercaderes con tratos de Castilla: *Actas del Cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México*, especialmente de 1599.

<sup>189</sup> Cláusula 18 de su testamento. Para entonces, la compañía ya estaba disuelta y Diego le adeudaba todavía sumas de las mercancías que Juan le había remitido desde la ciudad de México, el importe de la casa en la que se encontraba la tienda que se vendió y otras deudas.

Comerciaba por su cuenta como encomendero de comerciantes sevillanos<sup>190</sup> y filipinos,<sup>191</sup> y se encargaba de algunas negociaciones de otros particulares, como García de Padilla, en ese entonces alcalde mayor de Chiapas,<sup>192</sup> y de las contrataciones en el puerto Veracruz de otros novohispanos, muchos de ellos residentes en la ciudad de México.<sup>193</sup> Además de la compañía que había celebrado con su hermano, estaba asociado con mercaderes que radicaban en la ciudad de México, especialmente con su compadre Martín de Salinas<sup>194</sup> y, en algún momento, con su primo Alonso de Lora, otro

Diego se encargaba de algunas cobranzas de vecinos de México en esas minas, por lo que cobraba una comisión del 5%: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 15 de noviembre de 1582, f. 50/51v, y, en la ciudad de México, llegó a obtener algunos créditos gracias a las fianzas que le ofreció su hermano: *ibidem*, v. 3353, f. 96/96v, 20 de mayo de 1588. Además de esta compañía, Juan tuvo relaciones con centros mineros. La primera escribanía pública que ocupó su hijo primogénito, fue la del juzgado de las minas de Pachuca: AGNCM, *Antonio Alonso*, 2 de marzo de 1581, f. 525/526.

<sup>190</sup> Los mercaderes sevillanos que le consignaron mayor volumen de mercancías fue la familia Jáuregui, que se encontraban entre los principales cargadores de Sevilla. Hacia 1591, recibió una cargazón de mercancías en encomienda de Baltasar Vázquez, avecindado en Toledo, de cuyo despacho se encargaron su hijo Lucas y un empleado, Luis de Arvide, quienes recibieron, respectivamente, un 1% de comisión del 4% que correspondía a Juan (cláusula 61). Las contrataciones en el puerto de Veracruz las realizaba por medio de Diego de Herrera, avecindado en el puerto, quien se encargaba también de de las contrataciones de Juan y Martín de Salinas y de los Jáuregui: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 266/267.

<sup>191</sup> Cláusula 56 de su testamento, *loc. cit.*, y AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, f. 494v, 27 de febrero de 1591.

<sup>192</sup> García de Padilla le enviaba mercancías desde su jurisdicción para que Juan las vendiese y remitiera su importe a Castilla o a Chiapas: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 29 de octubre de 1583, f. 397/398v. Juan, además, se encargaba de cobranzas y tenía poderes de habitantes de otras localidades para vender mercancías, en concreto con Alonso de la Parra, vecino de Tecamachalco: *ibidem*, f. 212v/213, 8 de junio de 1583, y de Antonio de Nafarmendi de Puebla: *ibidem*, f. 413v/418, 20 y 23 de noviembre de 1583.

<sup>193</sup> *Ibidem*, v. 3352, 4 diciembre 1583, f. 322bis/332bis, v. 3353, 20 de septiembre de 1588, f. 130/131. También actuó como fiador de algunos habitantes de Veracruz, como de Matías de Cruz, cuando éste solicitó un préstamo en la ciudad de México por 300 pesos: *ibidem*, 5 de junio de 1591, f. 591/591v.

<sup>194</sup> Martín de Salinas era yerno de Gonzalo Gómez Castillejo, del que Juan Pérez de Rivera fue albacea (testamento, cláusula 30). Martín de Salinas se encargaba, además, de las cobranzas de los sevillanos Francisco de Salinas (probablemente su pariente) y de Francisco y Alonso Maluenda de Burgos: testamento, cláusula 29 y AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 19/23, 30 de noviembre de 1583; y v. 3353, f. 180/181, 24 de abril de 1588, así como de otros peninsulares: *ibidem*, f. 289/290. Comerciaba también por su cuenta con mercancías de Castilla: *ibidem*, f. 303/305v, 18 de octubre de 1583. Cuando Juan redactó su testamento había cerrado cuentas con Martín de Salinas (cláusula 31). Gonzalo Gómez Castillejo había sido obligado del abasto de las carnicerías de la ciudad de México, en los años treinta (*Actas del Cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México*, de 17 de octubre de 1533 y de 23 de abril de 1535), trató con ganado, se asoció con curtidores (AGNCM, *Antonio Alonso*) y tenía varias casas y tiendas en la ciudad de México. En los años 1582-1583, Juan Pérez de Rivera, arrendó algunas de ellas: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352. Martín de Salinas sobrevivió a su socio, pero para 1599 ya estaba muerto: *ibidem*, v. 3357, f. 7/7v, 22 de noviembre de 1599.

comerciante peninsular, con quien tuvo una compañía mercantil en el Virreinato.<sup>195</sup>

Participó en el comercio exterior como encomendero de mercaderes peninsulares y de habitantes de Filipinas, y por cuenta propia con la Península<sup>196</sup> y con el Virreinato peruano.<sup>197</sup> En el interior, sus actividades mercantiles se centraron en la ciudad de México y en las minas, y la mayoría de los productos que comercializó, al por mayor y al por menor, procedían del exterior.<sup>198</sup> Además de su actividad mercantil y para reforzar ésta, fue recaudador de la sisa del vino en la ciudad de México en 1577,<sup>199</sup> y, posteriormente, receptor de la alcabala, cargo que todavía ocupaba a su muerte.<sup>200</sup> En 1594, obtuvo además la preciada distinción de familiar del Santo Oficio.<sup>201</sup>

<sup>195</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 22 de abril de 1584, f. 632/632v. Bajo este régimen, atendían una tienda que arrendaron en la calle de San Agustín. f. 10/10v, 15 de noviembre de 1582, y f. 518/518v, 19 de abril de 1584. Además mantenía relaciones estrechas con otros mercaderes acaudalados, como Salvador de Baeza y Juan Rodríguez de León, a quienes nombró albaceas (testamento, cláusula 67), y con arrieros y carreteros, a los que a veces ofreció crédito, o les ayudó a conseguirlo o les cedió títulos de crédito: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 19 de diciembre de 1582, f. 42v/43.

<sup>196</sup> En 1581 le llegó por su cuenta una esclava negra de Castilla, que le consignó Francisco de Torres, y la vendió el 25 de octubre de 1583: *ibidem*, v. 3352, f. 395/396. En noviembre de 1590, envió 3 900 pesos a la Península, que le cedió García de Santillán quien los había remitido en la flota, que en ese momento se encontraba en La Habana. Apoderaba a su hermano y yerno para recuperar la cantidad de la Casa de la Contratación. No sabemos qué destino tuvo esta cantidad, si era para emplear en mercaderías, o para saldar alguna cuenta en Sevilla: *ibidem*, v. 3353, f. 454v/457v, 28 de noviembre de 1590.

<sup>197</sup> En los años noventa, de la negociación se encargaba Diego de Otazu. En 1595, éste le remitió 13 barras de plata, que valían más de 8 000 pesos (probablemente de minas), que parece pertenecían enteramente a Juan, como se deduce del hecho de que en su testamento, donde asentaba esta partida, no diera instrucciones de cerrar cuentas: cláusula 53. Pedro de Otazu también comerciaba con mercancías de Castilla y las relaciones con Juan se remontaban, por lo menos a 1583: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 14 de julio de 1583, f. 281/282.

<sup>198</sup> Además de la compañía que tenía con su hermano en las minas de Zacatecas, realizó otras operaciones con habitantes de esa localidad: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 10/10v, 15 de noviembre de 1582; f. 656/656v, 29 de octubre de 1584. Se ocupaba también de algunas negociaciones de Juan de Sosa, avecindado en las minas de Fresnillo: *ibidem*, 25 de mayo de 1583, f. 196/198v. Juan de Allala, avecindado en la ciudad de Guayangareo, también reconocía una deuda a su favor por 280 pesos, sin especificar el concepto: *ibidem*, f. 150v/151v, 13 de marzo de 1583.

<sup>199</sup> María de Jesús Díaz Nava, *op. cit.*

<sup>200</sup> En 1583 era receptor de la alcabala: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 140/140v y, en 1588, todavía se ocupaba del cobro de este derecho: *ibidem*, v. 3353, f. 95v y 195/196v. A su muerte, era receptor de las alcabalas del partido de los mercaderes (probablemente la alcabala de la primera venta de las mercancías procedentes de Castilla), y ya había dado cuenta de lo que fue a su cargo: cláusula 35.

<sup>201</sup> *Actas del Cabildo* de 8 de julio de 1594. La familia gozaba de la condición de hidalgos desde 1458: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 607v/608v.

En sus empresas mercantiles, le auxiliaba su hijo Lucas, quien atendía la tienda de la ciudad de México, con una participación del 50% de los beneficios de las contrataciones que efectuaba,<sup>202</sup> y un empleado, Luis de Arbide. Éste se encargaba de la recaudación de la alcabala, ocupación por la que percibía la tercera parte de la comisión del 6% que se había fijado a su titular,<sup>203</sup> y de algunas negociaciones mercantiles de Juan, en principio sin ninguna remuneración, aunque a veces obtenía una pequeña comisión (uno por ciento) de aquellas cargazonas que despachaba y que le habían consignado en encomienda a Juan Pérez de Rivera.<sup>204</sup>

Una hija de Juan, doña Francisca, se casó con el mercader Francisco López de Olivos<sup>205</sup> y el matrimonio, después de residir unos años en Nueva España, fijó su residencia en Sevilla.<sup>206</sup> El enlace permitió al mercader novohispano, en los años noventa, tener un corresponsal en Sevilla, que le remitiera directamente las mercancías.<sup>207</sup>

<sup>202</sup> En la cláusula 56, asentaba que Lucas se había encargado de beneficiar las mercancías que el padre había recibido de Castilla y Filipinas en encomienda, y la comisión (4%) debía repartirse por mitad. Lucas recibiría también por vía de encomienda algunas mercancías de Filipinas. En los navíos que habían llegado a Acapulco esperaban también mercancías encomendadas, de las que Lucas debía hacerse cargo.

<sup>203</sup> Cláusulas 35 y 58.

<sup>204</sup> Anteriormente había contratado en la tienda a un muchacho, que para entonces no trabajaba con él: cláusula 20.

<sup>205</sup> Juan había ofrecido en dote a su hija (y a cuenta de su legítima y herencia) la suma de 8 000 pesos, pero únicamente llegó a entregar 6 000. Cláusula 37.

<sup>206</sup> El yerno residió algún tiempo en las minas de Zacatecas: AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 920/920v, 14 de enero de 1579. A principios de los años ochenta residía en la ciudad de México, donde tenía una tienda y comerciaba con mercancías de Castilla: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 461/461v, 20 de julio de 1583, f. 659/662v y 802/802v, agosto y noviembre de 1584; f. 671/671v, 19 de mayo de 1585. El 27 de octubre de 1584 compró un cargamento de mercancías a Pedro de la Barrera por valor (principal, intereses y costas) de 1 745.875 pesos, compuesta mayoritariamente por telas y ropas de Castilla, que pagaría en el transcurso de 15 meses: *ibidem*, f. 831/832. Su hermano, Alonso de Baeza residía en la ciudad de Cádiz y hacia estas fechas le remitió dos partidas de plata quintada, que ascendían a 302 marcos, probablemente por mercancías que se le habían remitido de Castilla: *ibidem*, f. 835/835v, 31 de octubre de 1584.

<sup>207</sup> En 1595 consignó a su yerno 55 arrobas de grana cochinilla que compró en Puebla para que las vendiese en la Península y le remitiese su importe en mercancías: cláusula 57, y en la flota anterior (1594), algo más de 1 700 pesos en plata y reales. En algún momento debió enviar también cueros (cláusula 32 de su testamento). Entre las mercancías que le envió su yerno en la flota de 1595 y correspondían a la tienda que tenía con su hijo Lucas, se encontraban dos esclavos, uno de los cuales ya había vendido, y 30 pipas de vino. Encargaba a sus albaceas y herederos que lo vendiesen y remitiesen su importe a su yerno en Sevilla (cláusula 34). Juan tenía un hermano en Sevilla, Rodrigo, quien era escribano mayor de la Casa de la Contratación. A partir de los años noventa, algunos novohispanos apoderaron tanto al yerno como al hermano de Juan para cobranzas en esa plaza: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, año 1590. En la documentación no ha quedado constancia que su hermano le remitiese mercancías desde Sevilla, aunque sí se encargaba de algunos cobros.

Los registros de su actividad mercantil, gracias a que realizó muchos de los contratos en la escribanía que regentaba su hijo, son los más completos que se han podido reunir, en el curso de la presente investigación, sobre la actividad de un mercader novohispano en el siglo XVI. No podemos afirmar que Juan Pérez de Rivera fuese uno de los grandes comerciantes de la ciudad, como lo muestra el hecho de que no haya quedado registro de su participación en el Consulado, al menos como elector. Pero en lo que Juan Pérez puede ser considerado como un prototipo de los mercaderes del siglo XVI fue en las diversas modalidades bajo las que participó en el comercio (por cuenta propia, como encomendero y asociado en compañías), su presencia en varias rutas mercantiles (Atlántico, Pacífico, comercio intercolonial y con las minas), su vinculación a la recaudación de algunos impuestos y derechos (sisa y alcabala), que fueron utilizados por los grandes comerciantes de la época. Es también significativo el apoyo que recibió en sus empresas de familiares (hermanos, hijo y yerno), su asociación continua con otros mercaderes y su deseo de ennoblescarse y añadir a su condición de hidalgo la de familiar del Santo Oficio.<sup>208</sup>

De los cargamentos que recibió de Sevilla en la flota de 1582, el monto de las mercancías que vendió en el Virreinato, de que ha quedado registro, ascendió a 12 540 pesos, de los cuales, el 9% correspondió a un cargamento que recibió por su cuenta, y 91%, a mercancías encomendadas.

En las mercancías que recibió en encomienda, estaba asociado con el mercader Martín de Salinas, y percibía una comisión del 4%, sobre el precio de venta del producto en Nueva España que, a juzgar por estos datos, les habrían representado unos ingresos de algo más de 450 pesos. Todas se vendieron a crédito, aunque es probable que despachasen otras al contado de las que, por lo mismo, no ha quedado registro en la fuente analizada. Los plazos estipulados variaron según el tipo de mercancía y fueron más largos en los cargamentos de telas y ropas. Parte del vino que recibió, lo vendió de inmediato

<sup>208</sup> Otros mercaderes que en las últimas décadas del siglo XVI obtuvieron esta distinción fueron (entre paréntesis se señala el año): el ya mencionado Antonio de Espejo (1572); Bartolomé González Zainos (1581); Pedro de Vega (1585); Francisco de Barrientos y Diego de Zepeda (1590); Martín de Briviesca (1591); Juan López Morillo (1592); Gabriel de Bárcena Balmaseda, Diego Ramírez Bohórquez, Matías González, Alonso de Casas y Alonso Valdés (1594); Gaspar de Valdés y Diego de Monroy (1595); y Clemente de Aguiñaga (1597): A partir de Solange Alberro, *op. cit.*, apéndice 3.

Cuadro 1

VALOR EN PESOS DE LAS VENTAS EFECTUADAS POR JUAN PÉREZ DE RIVERA Y MARTÍN DE SALINAS COMO ENCOMENDEROS Y POR CUENTA PROPIA DE MERCANCÍAS CARGADAS EN LA FLOTA DE 1582 (lista parcial)

<i>Mercancía</i>	<i>Cuenta propia</i>	<i>Encomendero</i>	<i>Total pesos</i>
Varias		250.0 p.	250.0
Vino		7 334.5 p.	7 394.5
Telas, ropa		2 797.5 p.	2 797.5
Cargazones	1 075 p.	1 023.0 p.	2 098.0
Total	1 075 p.	11 405.0 p.	12 540.0

Fuentes: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352

(41 pipas) y otra parte (20 pipas) lo embodegó para ir despachándolo posteriormente. Por los vencimientos pactados, pudo remitir una parte del importe en el regreso de los navíos, y otra parte hasta la siguiente flota (cuadro 4). En el cuadro 2 se muestran las mercancías que vendió (el comprador), el monto de la operación en pesos, el importe acreditado, la fecha de contratación y de vencimiento del adeudo. Nótese cómo muchos de los compradores no eran mercaderes, pero por el volumen de la negociación, revenderían el producto.

En el vino, en general, los plazos fueron más cortos que en las otras mercancías, si bien se observan diferencias según las fechas de venta. En las operaciones que efectuó entre diciembre y enero, el vencimiento se fijó para febrero, lo que permitía remitir su importe en el tornaviaje de la flota, que por lo general zarpaba entre marzo y abril. Sin embargo, en las ventas que efectuó en marzo, el plazo se alargó hasta agosto o septiembre (entre cinco o seis meses), es decir, para tener preparado el dinero al arribo de la siguiente flota. Por otra parte, en promedio, el precio del vino fue más alto en esta segunda etapa que en la primera (130.7 pesos frente a 118.3 en promedio). En las otras mercancías, a excepción de una operación por 250 pesos, los plazos fueron más largos (cuadro 2).

El cargamento que recibió por cuenta propia, lo vendió con un recargo del 50% sobre costo y costas en España, lo que le habría dejado libres unos 349 pesos.<sup>209</sup> A partir de estos registros, las ganancias para Juan Pérez de Rivera en la venta de los productos de la flota de 1582, se habrían situado en alrededor de 800 pesos, si

<sup>209</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 3 de marzo de 1583, f. 140v/143.

bien su comisión como encomendero la debió compartir con su socio y compadre Martín de Salinas.

Cuadro 2

VENTAS EFECTUADAS POR JUAN PÉREZ DE RIVERA Y MARTÍN DE SALINAS  
COMO ENCOMENDEROS Y POR CUENTA PROPIA

(flota de 1582, lista parcial)

<i>Deudor</i>	<i>Total pesos</i>	<i>Importe acreditado</i>	<i>Fechas de Contracción Vencimiento</i>		<i>Mercancías</i>
VINO					pipas
Pablo Ocampo (tratante en vino)	392.0	212.0	12/82	02/83	3
Leonardo Bondinar (escribano)	820.0	320.0	12/82	02/83	6
Alonso Barrientos (boticario)	146.5	146.5	12/82	02/83	3
Antonio Ledesma (calcetero)	393.5	243.5	12/82	01/83	3
Juan Crespo (tratante en vino)	382.0	311.5	12/82	02/83	3
G. Villamayor (carptintero)	774.0	674.0	12/82	02/83	6
B. Nárvaez (corredor)	677.0	338.5	01/83	02/83	6
J. García (tratante en vino)	129.0	79.0	12/82	12/82	1
H. Urizar (tratante en vino)	382.0	282.0	12/82	02/83	3
F. Sayavedra (tratante en vino)	755.0	755.0	12/82	02/83	7
<i>Subtotal vino</i>	4 851.0	3 362.0	-	-	41
M. Felipe (propietario de recua)	531.0	429.5	03/83	08/83	4
Juan de León (tratante en vino)	60.?	60.0	06/83	07/83	1
Diego Rodríguez	398.5	398.5	03/83	09/83	3
Cristóbal Castillo [mercader]	398.5	398.5	03/83	09/83	3
R. Alonso (propietario de recua)	398.5	279.0	03/83	08/83	3
Diego Quintanilla	757.0	647.5	03/83	09/83	6
<i>Subtotal vino</i>	2 543.5	2 213.0	-	-	20
<i>Total vino</i>	7 394.5	5 575.0	-	-	61
OTRAS MERCANCÍAS					*
Alonso León (vecino de Zacatecas)	250.0	158.0	11/82	02/83	v.
<i>Subtotal</i>	250.0	158.0			
A. de la Rosa, mercader	1 115.5	1 115.5	03/83	01/84	r.
Cristóbal Noguera, mercader	1 178.5	1 178.5	03/83	01/84	r.
A. de la Rosa, mercader	1 075.0	1 075.0	03/83	12/83	c.
Hernando Tordesillas, arriero	503.5	503.5	04/83	08/83	r.
Tomé López, mercader	1 023.0	1 023.0	05/83	12/83	c.
<i>Subtotal mercancías</i>	4 985.5	4 895.5	-	-	-
<i>Total mercancías</i>	5 145.5	5 053.5	-	-	-
<i>Gran total (vino y mercancías)</i>	12 540.0	10 627.5	-	-	-

\* Símbolos: v. mercaderías varias; r. ropa y telas; c. cargazón de mercancías

Para la flota de 1583, los registros están más incompletos. Esperaba 100 pipas de vino, que traería de Veracruz a la ciudad de México en tres partes (33 pipas en cada camino). El primer traslado se realizaría al arribo de la flota; el segundo, a fines de febrero; y el tercero, a fines de mayo.<sup>210</sup> Además, ha quedado registro de tres operaciones más, por un importe de 10 868 pesos. En este caso, parece que todas las mercancías se le consignaron en encomienda, lo que le habría dejado un beneficio en torno a 435 pesos. Entre ellas se encontraban una cargazón de libros,<sup>211</sup> otra, de mercancías,<sup>212</sup> varios artículos textiles que vendió al menudeo,<sup>213</sup> así como un esclavo.<sup>214</sup> En estas fechas vendió también otros esclavos de su propiedad.<sup>215</sup>

Cuadro 3

VENTAS EFECTUADAS POR JUAN PÉREZ DE RIVERA Y MARTÍN DE SALINAS  
(flota de 1583, lista parcial)

<i>Deudor</i>	<i>Importe</i>	<i>Contratación</i>	<i>Vencimiento</i>	<i>Mercancía</i>
Hernando Tordesillas (arriero)	430.000	09/83	06/84	Esclavo
J. Morales (vecino de Tecoahtiche)	159.125	10/83	?	Vino
P. Ribera (mercader libros)	447.750	03/84	03/86	Libros
S. Baeza (mercader)	10 288.875	05/84	01/85	Cargazón

Como se observa, gran parte de las mercancías de las flotas de 1582 y 1583 las despachó a crédito, con lo cual no fue posible remitir su importe en la misma flota. Si consideramos las fechas de vencimiento de los adeudos, en la flota de 1582, el importe que pudo enviar en el tornaviaje de los navíos supuso un 40.7% frente al 59.3% que no podría remitir hasta la siguiente. De las mercancías que comercializó de la flota de 1583, el 97.9% del importe no lo podría enviar hasta un año después, y el 2.1% quedó aplazado a dos flotas (cuadro 4).

<sup>210</sup> *Ibidem*, f. 277/277v. 12 de septiembre de 1583.

<sup>211</sup> El cargamento pertenecía al sevillano Alonso Montero, y Juan, junto con un hijo de aquél, lo vendió en Nueva España.

<sup>212</sup> La escritura está incompleta. La obligación se reconoció a favor de Martín de Salinas, como encomendero. Probablemente también de Juan Pérez de Rivera.

<sup>213</sup> Entre ellas se encontraban medias de lana y tocas de lino, y pertenecían a los sevillanos Tristán Sánchez y doña Luisa de Aguayo. Era la primera venta que se efectuaba de la mercancía: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 3 de octubre de 1583, f. 306/307.

<sup>214</sup> El esclavo pertenecía a los sevillanos Juan de Ocón y Tristán Sánchez.

<sup>215</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 395/396; y f. 615/616. Ambas operaciones parece que las efectuó al contado.

Cuadro 4

REMISIÓN DE PARTIDAS A CASTILLA SEGÚN VENCIMIENTO DE LOS ADEUDOS  
(flotas: 1582,1583)

<i>Flota</i>	<i>Tornaviaje</i>	<i>Próxima flota</i>	<i>Dos flotas</i>	<i>Total</i>
1582	5 101 (40.7%)	7 439 (59.3%)	-	12 540 (100%)
1583	-	10 644 (97.9%)	224 (2.1%)	10 868 (100%)

Como se aprecia por los datos anteriores, la actividad crediticia de Juan Pérez de Rivera fue en su mayor parte de ventas a plazos. Únicamente quedó registro de dos préstamos, uno por 42.75 pesos, que efectuó junto con Pedro de Otazu a Antonio Martel, vecindado en las minas de Zacatepec, quien debería emplear la cantidad en cacao de las costas de Guatemala y entregarlo, en dos meses, en las minas;<sup>216</sup> y otro, de 455.5 pesos, que concedió en plata quintada, a un arriero, Antón de Vega, para que se los devolviese en 40 días en reales.<sup>217</sup> Es probable que en la tienda que explotaba en régimen de compañía en las minas de Zacatecas, además de mercancías, ofreciese también algún avío o préstamo (*rescate*) en esa localidad.

Felipe de Mur era otro mercader, vecindado en la ciudad de México, que se dedicaba fundamentalmente al comercio del cacao.<sup>218</sup> En esta empresa estaba asociado con doña Beatriz de León, para esos años viuda del licenciado Ledesma, sin conocer los términos del convenio que celebraron. Probablemente doña Beatriz se limitó a aportar capital a la empresa, a cambio de una participación en los beneficios. El volumen de negociación de Felipe de Mur no era comparable al de Juan Pérez de Rivera. Despachaba mercancías del exterior, que obtenía de mayoristas, a juzgar por los registros encontrados, a plazos. Además, de comerciar en la ciudad de México, extendió su radio de acción a otras localidades, como Xochimilco, donde tuvo participación en una tienda y se encargó de algunas negociaciones de otros habitantes del Virreinato.

Entre 1582-1583 ha quedado registro de 39 operaciones en las que Felipe de Mur y doña Beatriz vendieron 233 cargas de cacao y

<sup>216</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, f. 604/604v, 14 de septiembre de 1584.

<sup>217</sup> *Ibidem*, 26 de abril de 1584, f. 618/618v.

<sup>218</sup> Aparte de sus operaciones mercantiles, no ha quedado registro de otros bienes. Probablemente vivía en unas casas en el barrio de Santa Ana, que en noviembre de 1583 tomó en alquiler por dos años, por 90 pesos anuales: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 14 de noviembre de 1583.

de otra operación, en que compraron a crédito 111 cargas por valor de 2 664 pesos del mercader capitalino Bartolomé González Zainos.<sup>219</sup> En la operación obtuvieron el cacao a 24 pesos la carga y deberían saldar su importe ocho meses más tarde. Ellos despacharon la mercancía al por mayor, aunque por volúmenes inferiores (de una a 28 cargas), y, en general, entre 25 y 26 pesos la carga. Como se observa, el precio al que adquirieron la mercancía fue más bajo que al que la vendían, lo que les dejaba una ganancia en torno al 5% y con la posibilidad, además, por los plazos pactados, de saldar el adeudo con la propia venta del producto (cuadro 5).

La mayoría de sus clientes estaba vecindada en la ciudad de México, aunque algunos residían en otras localidades, como Puebla, Oaxaca, Epazoyucan, minas de Chiametla, y muchos de ellos, además de escriturar la operación ante escribano, ofrecieron alguna garantía adicional, como un deudor solidario, un fiador o algunos objetos en prenda. En la mayoría de los casos no se pudo determinar la ocupación del deudor, pero al igual que entre los clientes de Juan Pérez de Rivera, algunos no eran estrictamente comerciantes, aunque por el volumen de la mercancía que compraron, revenderían el producto (cuadro 6).

Además del cacao, Felipe de Mur comerciaba también con mercancías de Castilla y de Filipinas e, incluso, llegó a comprar ocho mulas con sus aparejos de carga, probablemente para utilizarlas en el transporte de sus propias mercancías.

Para extender sus negocios, estableció una compañía con Diego López, vecindado en Xochimilco. Felipe de Mur le enviaría, desde México, las mercancías que Diego se encargaría de vender en Xochimilco y de remitir el importe a su socio para que éste surtiese la tienda. El capital inicial de la sociedad ascendió a 1 500 pesos, que aportó Felipe de Mur, y entregó a su compañero en vino, cacao y dinero, y unas casas de Diego, en Xochimilco, donde se abriría la tienda y en la que, auxiliado por su mujer, se encargarían de despachar las mercancías. La compañía tendría una vigencia de dos

<sup>219</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 17 de mayo de 1583. Bartolomé González de Zainos comerciaba con cacao y anís de Guatemala, con productos de la tierra, como anís, lana y miel de Campeche, y participaba en el comercio con Castilla, como encomendero y por cuenta propia, y con Filipinas: *ibidem*, 8 agosto 1583, f. 345/346v; v. 3355, carpeta 7, f. 352/367v, 4 enero 1596 (cláusula 61 del testamento de Juan Pérez de Rivera); e Histogramas de *Francisco Cuenca*, 182, 238, 252, 322, 468, 528, 570 y 581 (año 1586). Obtuvo la distinción de familiar del Santo Oficio en 1581.

Cuadro 5

## VENTAS A CRÉDITO DE CACAO EFECTUADAS POR FELIPE DE MUR Y DOÑA BEATRIZ DE LEÓN (1582-1583)

<i>Contratación</i>	<i>Número cargas</i>	<i>Ps/carga</i>	<i>Importe en pesos</i>	<i>Vencimiento</i>	<i>Plazo en meses</i>
30/11/82	4	27	108	28/02/83	3
03/12/82	2	27	54	20/01/83	1.5
06/12/82	3	27	81	06/03/83	3
10/12/82	5	27	135	10/04/83	4
29/12/82	4	28	108	29/04/83	4
03/01/83	10	27	270	30/04/83	4
05/01/83	2	27	54	05/03/83	2
08/01/83	2	27	54	08/03/83	2
15/01/83	4	27	108	31/05/83	4.5
18/01/83	1	27	27	08/03/83	2
18/01/83	3	27	81	18/04/83	3
22/01/83	2	27	54	22/03/83	2
22/01/83	6	27	162	22/03/83	2
				07/06/83	5
24/01/83	8	26.25	210	24/06/83	5
30/01/83	2	27	54	Semanal	3
04/03/83	4	26	104	24/06/83	4
06/03/83	3	26	78	06/05/83	2
03/04/83	2	26	52	10/05/83	1
23/04/83	39	25	994.5	23/11/83	7
11/05/83	2	25	50	31/07/83	2
21/06/83	2	25.50	51	21/09/83	3
24/07/83	1	25	25	24/09/83	2
25/05/83	8	26	208	25/09/83	4
11/07/83	2	25	50	30/09/83	2.5
03/08/83	1	25	25	03/10/83	2
26/08/83	1	25	25	06/10/83	1.5
30/07/83	2	25	50	15/10/83	2.5
12/06/83	6	25	150	30/10/83	3.5
30/08/83	1	25	25	30/10/83	2
11/04/83	8	25	200	30/10/83	6.5
24/07/83	4	25	100	24/11/83	4
27/07/83	4	25	100	27/11/83	4
03/06/83	16	25.50	408	30/11/83	5
27/07/83	6	25	150	30/11/83	4
10/06/83	28	25	700	24/12/83	6.5
30/08/83	4	25	100	25/12/83	4
10/11/83	1	27.50	27.5	31/12/83	1.5
27/09/83	25	25	625	Traspaso	?
24/10/83	5	25	125	24/02/84	4
Total	233		5983		

Fuentes: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, v. 3352.

Cuadro 6  
CLIENTES DE FELIPE DE MUR (compradores de cacao)

<i>Deudores</i>	<i>Ocupación</i>	<i>Garantías</i>	<i>Operaciones</i>	<i>Cargas</i>
Simón Muñoz	— *	fianza/prenda	2	7
Gabriel Villafuerte	—	—	2	8
M. de San Ginés- L. Pérez	sillero*/sastre	obligac. solidaria	1	5
Juan de Melgoso	—	fianza	1	4
Diego López (Puebla)	corredor	fianza	1	10
Juan Martín	*	—	1	2
Diego de Aguilar	—	fianza	1	2
N. Méndez/A. Sánchez	—	obligac. solidaria	1	4
Hernando Franco/ G. Rodríguez	—/panadero	oblig. Solidaria	1	3
Gonzalo Rodríguez	panadero	—	1	4
Agustín (Antequera)	—	fianza	1	1
Juan de Ávalos	—	prenda	2	4
D. Juan Austria (Epazoyucan)	cacique	fianza	1	8
Salvador Hernández	—	—	1	2
J. Bautista Ramírez (Chiametla)	—	—	1	4
Julián Olmedo (Puebla)	—	—	1	3
Andrés de la Rosa	mercader	—	1	2
Fco. Hernández Rivera**	mercader	fianza	1	39
Antonio de Mena	procurador	fianza	1	28
Alonso de Aguilar	obrajero	—	1	8
Juan Bautista Torres	—	fianza	1	16
Juan de Espinosa	sastre	—	1	6
Alonso de Villafuerte	—	fianza	1	2
Fco. Hernández Paredes	—	fianza	1	2
Francisco Rodríguez	—	prenda	1	4
Juan del Caso	—	—	1	1
Luis de Hortes Velasco	—	—	1	6
Valerio Machado	—	fianza	1	2
Pedro de Gurrola	—	fianza	1	1
Melchor García	*	—	1	1
Sebastián Gómez	—	—	1	1
Juan Navarro	—	—	1	4
García Dávalos	—	—	1	25
Ana de Rosales	[viuda]	fianza	1	5
Juan Ramírez Vargas	—	prenda	1	1

\* El deudor era analfabeto, ni siquiera sabía firmar.

\*\* Probablemente para hacer barata.

años y Diego López prestaría sus servicios en exclusiva. Al finiquito de la sociedad, las ganancias, descontados los puestos principales y los gastos de su funcionamiento, se repartirían por partes iguales entre los socios.<sup>220</sup>

Además de esta compañía, tenía relaciones con otras localidades, especialmente con la villa de la Trinidad (Guatemala), probablemente para abastecerse de cacao, y se encargaba de algunas negociaciones de habitantes de la ciudad de México y de otras localidades, mediante los poderes que tenía para el efecto.<sup>221</sup>

Felipe de Mur ofreció también otros apoyos a sus clientes. En concreto, ha quedado registro de dos préstamos, uno por 36 pesos y otro por 463 pesos, a varios indios de Xochimilco a los que prestó dinero y saldó pagos en su contra.<sup>222</sup> Sin embargo, estas cantidades resultan insignificantes si se comparan con las sumas acreditadas en la venta de mercancías. También actuó como fiador de Juan de Torres, cuando éste compró ocho cargas de cacao, en 200 pesos. Otro de sus clientes, Juan Bautista Ramírez, avecindado en las minas de Chiametla y real de Copala, le apoderó para que pudiese obligarle hasta en 500 pesos en la compra de mercancías.<sup>223</sup>

A su vez, Felipe de Mur también recurrió al crédito. Además de la compañía con doña Beatriz, quien debió participar exclusivamente como inversionista, y del cacao que compró a crédito, adquirió por el mismo procedimiento, mulas y otras mercancías.<sup>224</sup>

<sup>220</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 11 de septiembre de 1583, f. 271/272v. Además, Diego López tomaría 10 pesos para su gasto y sustento y contaba con un poder de su socio para obligarle en las mercancías o plata que comprase al fiado: f. 326/326v.

<sup>221</sup> En concreto Sebastián de Olague le había otorgado poder para que pudiera obligarle hasta por 1 000 pesos y generalmente para pleitos y cobranzas: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 12 de noviembre de 1583, f. 405v/407. Felipe de Mur le había otorgado un poder similar para que pudiera obligarle por la misma cantidad en la villa de la Trinidad o en otra localidad por cacao, ropa o mercancías: *ibidem*, f. 407/407v. Véanse también los poderes que otorgó a Luis de Velasco y Justas: 25 de junio de 1583, f. 441/441v y 446/446v; a Pedro Zapata f. 455/455v; a Diego López, quien era su socio en Xochimilco f. 463/463v; al procurador Cristóbal de Molina f. 742/742v y a Francisco Hernández de Ribera f. 749/749v.

<sup>222</sup> En ambos casos, los deudores le habían comprado mercancías: *ibidem*, v. 3352, 30 de noviembre de 1582, f. 23/24 y 19 de junio de 1584, f. 763v/764; 19 de junio de 1584, f. 763v/764.

<sup>223</sup> *Ibidem*, 5 de abril de 1584, f. 500/501v.

<sup>224</sup> *Ibidem*, 18 de septiembre de 1583, f. 265/265v; y f. 391/391v, 24 de octubre de 1583, f. 391/391v.

### *Los comerciantes y los préstamos de dinero*

Si en los ejemplos anteriores, la actividad crediticia de los mercaderes se redujo a compra-ventas a crédito de mercancías, o a algunos apoyos a sus clientes para conseguir crédito o el saldo de algunos adeudos, o al financiamiento que proporcionaron u obtuvieron mediante la asociación en compañías, en los últimos años del siglo XVI, los mercaderes empezaron a destinar fuertes sumas de dinero a préstamos. En las dos últimas décadas de este siglo, en las fuentes consultadas, más dos tercios de las sumas prestadas pertenecían a comerciantes.<sup>225</sup> En general, los préstamos que concedieron fueron a corto o muy corto plazos, que no solían exceder los dos meses y no comprometían su liquidez.<sup>226</sup> Las prácticas más frecuentes fueron la venta a crédito de plata y oro sin amonedar, en la ciudad de México, y el rescate de plata, en los centros mineros.<sup>227</sup>

En los años ochenta y noventa, algunos mercaderes capitalinos llegaron a tener sumas considerables destinadas a esta actividad. Por ejemplo, el mercader Luis de Cifuentes, en el último semestre de 1595, otorgó 10 préstamos por alrededor de 17 000 pesos,<sup>228</sup> a personas vecindadas en México, Guatemala, Puebla y Xilotepec, y algu-

<sup>225</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352 (años 1582-1584), v. 3353 (años 1588-1590); *Andrés Moreno*, v. 3362 (años 1591-1594), v. 3363 (año 1595); *RPC* (años 1590-1599), e *Histogramas de* (entre paréntesis se indican los años): *Fernández Salgado* (1581-1583), *Francisco Cuenca* (1586), *Cristóbal Tejadillo* (1586, 1587, 1597), *Luis Basurto* (1589, 1593, 1594), *Antonio Saravía* (1590, 1596, 1598), *Álvaro de Grado* (1593).

<sup>226</sup> Por ejemplo, el mercader capitalino Francisco de Cebrenos prestaba plata en la ciudad de México para que le devolviesen la cantidad amonedada, con vencimientos que no excedieron los dos meses. En concreto, entre 1591-1593 quedó registro de cinco préstamos en plata por un monto de 1 885.625 pesos: AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, f. 11/11v; f. 55/55v, 87v/88; y f. 10 y 51/51v. En 1599, se registró a su favor otro préstamo en plata quintada de 260 pesos, que efectuó a unos arrieros: *RPC*, ficha 920. En estos años comerciaba también con la Península, adonde había enviado dinero, cueros, grana cochinilla y otras mercaderías, y al menos parte lo despachó por cuenta propia: AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, 7 de mayo de 1594, f. 37/38v.

<sup>227</sup> Sobre las características de estas operaciones, véase capítulo 2.

<sup>228</sup> En noviembre de 1590 se registraron tres préstamos a su favor; y en el año de 1596 dos más: *RFC*, fichas 102, 103, 124, 192, 231, 244, 278, 279, 283, 338, 346, 401, 440, 441, 467, 580 y 634. En 1595, además, se registró a su favor una obligación por algo más de 312 pesos, cuyo origen no se detalló: *RPC*, ficha 231. En el año de 1586 se registraron a su favor, cinco préstamos por un monto de 2 603.425 pesos: *Histogramas de Francisco Cuenca*, 310, 487, 547, 560 y 634. Entre marzo y julio de 1596, el mercader Juan Martín Ceyfiño resultó acreedor de 7 préstamos en plata y oro por valor de 4 253.5 pesos: *Histogramas de Antonio Saravía*, 155, 179, 181, 227, 271, 283 y 313. Además se registraron a su favor otros adeudos por 4 301.25 pesos por concepto de vino y mercancías procedentes de China: *ibidem*, 191 y 224.

nos mercaderes y tratantes.<sup>229</sup> Entre marzo y diciembre de 1597, el mercader de libros Pablo de Rivera efectuó 11 préstamos en oro y plata para que se le devolviesen las cantidades en moneda por un monto de 3 572.875 pesos.<sup>230</sup> En esas mismas fechas, el mercader Francisco de Temiño Fuente acreditaba en 21 préstamos 13 870.775 pesos a personas de distintas ocupaciones, con un predominio de comerciantes, quienes recibieron el 59.67% de las sumas acreditadas;<sup>231</sup> y el también mercader Álvaro de Villanueva resultó acreedor de 28 préstamos, ninguno de los cuales excedió los 500 pesos.<sup>232</sup>

En estos años, muchas veces los mercaderes de la capital combinaban el rescate en las minas y el préstamo en plata en la ciudad de México.<sup>233</sup> A las minas enviaban moneda y, mediante el rescate (y el premio que establecían a su favor), conseguían la plata a un precio bajo. La plata la prestaban en la ciudad de México para que

<sup>229</sup> El mercader Alonso Jiménez, en 1594, fue acreedor de siete préstamos en plata. En 1592 quedó registro de un préstamo más. Estas ocho operaciones sumaron 1 754.625 pesos y a excepción de una operación que saldaría en tres meses y medio, en el resto, se pactó un vencimiento entre 30 y 60 días: AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, f. 92/92v (año 1592); f. 60/62, 73/73v, 95/96v y 100/100v (1594). El probablemente mercader Pedro de Molina prestó también varias veces, entre 1592-1594, plata u oro para que se lo devolviesen en reales, por un monto de 1 431 pesos: *ibidem*: f. 56/56v, 82/82v, 85v/86 (año 1592); f. 20/20v, 42/43 (1593) y f. 72 (1594).

<sup>230</sup> Histogramas de *Cristóbal Tejádillo*, 386, 416, 426, 429, 535, 536, 561, 563, 583, 590 y 637. Entre sus deudores se encontraban mercaderes, artesanos, escribanos y el contador de la Santa Cruzada.

<sup>231</sup> *Ibidem*, histogramas 393, 407, 414, 428, 430, 540, 554, 555, 558, 564, 573, 575, 580, 589, 604, 616, 618, 619, 621, 630, 636. De estos préstamos, 14 fueron en plata quintada, 3 en plata del diezmo, uno en plata quintada y del diezmo, 2 en oro labrado y únicamente uno, por 100 pesos, en moneda.

<sup>232</sup> *Ibidem*, histogramas 385, 387, 390, 391, 394, 397, 400, 402, 404, 411, 413, 425, 440, 441, 442, 449, 429, 556, 565, 566, 574, 584, 494, 597, 602, 610, 623, 633, 638. Entre los prestatatarios, se encontraban artesanos (relojeros, sombrereros, libreros, impresores de libros, boticarios, sederos, guarnicioneros, plateros, toneleros, cereros), obrajeros, un convento, una viuda, escribanos, alcaldes y sportistas. Algunos deudores estaban asentados en otras localidades, como las minas de Zimapán, Xichú, Texcoco y Chalco. En 11 casos, los deudores presentaron fiadores. Entregó el 31.07% de las cantidades en plata quintada, y el 68.93% restante en oro labrado. Véase también la actividad crediticia del mercader Pedro Gómez Montejo, quien después de vivir unos años en las minas fijó su residencia en la ciudad de México. Además de comerciar con mercancías de Castilla, prestó varias veces plata y oro: *RFC*, fichas 270, 446, 658, 837, 855 y 725. En la flota de 1594, envió más de 5 000 pesos consignados a mercaderes sevillanos, para que le remitiesen mercancías a Nueva España: Enrique Otte, *Cartas...*, *op. cit.*, doc. 123-125.

<sup>233</sup> En los años noventa, el mercader Hernando Caro Mallén enviaba dinero a las minas de Zacatecas y Sombrerete, y prestaba plata en la ciudad de México: *RPC*, fichas 439, 548, 549 y 483. El también mercader Juan de Escobar enviaba minero a las minas de Sombrerete y prestaba cantidades en plata y oro en la ciudad de México para que le devolviesen la cantidad amonedada: *RPC*, fichas 321, 505, 616 y 674; y el mercader Jerónimo de Medina combinaba el rescate de plata en las minas de Sombrerete y San Luis Potosí con la venta a crédito de plata quintada en la ciudad de México: *RFC*, fichas 573, 685, 716 y 569.

se devolviese en moneda.<sup>234</sup> Al igual que en las operaciones mercantiles, cuando el dinero tenía como destino el trato en las minas, el mercader de la ciudad de México no se encargaba directamente de la operación y para ello establecía convenios con algún comerciante o minero de la localidad,<sup>235</sup> o un transportista,<sup>236</sup> o se asociaba en régimen de compañía con algún comerciante<sup>237</sup> o minero de la localidad,<sup>238</sup> o destacaba en las minas a algún familiar<sup>239</sup> o representante.

<sup>234</sup> P. J. Bakewell, *op. cit.*, p. 293, considera que la exportación de capital desde la ciudad de México se inició desde los primeros tiempos de la minería, pero se acentuó a mediados del siglo XVII. Como se señaló en el capítulo 2, aunque la moneda para realizar la transacción procedía de la ciudad de México, el préstamo o “avío” se efectuaba en las minas y, por lo mismo, casi no quedó registro de la operación en las fuentes de la urbe capitalina, aunque desde ahí se suministrasen los fondos.

<sup>235</sup> En 1594, el mercader Manuel de Lucena, avecindado en las minas de Pachuca, recibía del capitalino Hernando de Acuña, 911.75 pesos en reales, que se comprometía a emplearlos, en 60 días, en las minas de Pachuca en “plata buena de dar y recibir”, al precio que allí valiere: AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, 6 de octubre de 1594, f. 87v/88. En 1602 Nicolás de Eréndero y Juan de Saravía, quienes residían en las minas de Pachuca, decían haber entregado “cantidad de pesos” a mineros y vecinos de esa localidad para pagárselos “con su refacción como es costumbre”. El dinero pertenecía a Lorenzo Ugarte de los Ríos, avecindado en México y alguacil mayor del Santo Oficio de la Inquisición: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3357bis, 29 de octubre de 1602, f. 393/393v. Nicolás de Yrolo (*op. cit.*), en 1605, incorporaba en su formulario un modelo de escritura intitulado “Recibo de reales que hace un chirrionero para trocarlos en plata en Zacatecas”, en la que un vecino de la capital le entregaba una cantidad en reales para efectuar en las minas el rescate. Ejemplos de cómo desde la ciudad de México se enviaba el dinero a las minas para rescatar plata, se pueden encontrar también en las denuncias que hizo el III Concilio Provincial Mexicano (1585) sobre algunos aspectos que consideraba ilícitos de la operación: Victoria H. Cummins, *op. cit.*, p. 421-440; y John F. Schwaller, “La Iglesia y el crédito comercial en la Nueva España en el siglo XVI”, en María del Pilar Martínez López-Cano (coord.), *Iglesia, Estado y Economía, siglos XVI al XIX*, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 1995, p. 81-93. Otros envíos de dinero a las minas para efectuar el rescate en: Histogramas de: *Álvaro Grado*, 14 (año 1579); *Antonio Saravía*, 112, 147 y 207 (año 1596); *Cristóbal Tejadillo*, 383, 557, 627 (año 1597).

<sup>236</sup> A principios de los noventa, el mercader Melchor de Vega llegó a tener 8 125 pesos en reales destinados al rescate de plata en las minas, operación de la que se encargaba el chirrionero Alonso Gutiérrez: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3356, f. 194/213v, 1 de julio de 1594. En 1595, el probablemente mercader Francisco de Torquemada entregó a tres carreteros 21 400 pesos para rescatar con ellos en las minas de Zacatecas: *RPC*, fichas 304-306; y en 1603, el mercader Francisco de Monroy enviaba a la misma localidad 8 000 pesos, en los carros de su hermano: *ibidem*, ficha 1331.

<sup>237</sup> En 1600 el mercader capitalino Juan Ruiz abrió una tienda en Zacatecas, para lo que estableció una compañía con Hernando de Covarrubias, avecindado en las minas. La sociedad se dedicaría el trato de mercaderías de Castilla, China y de la tierra, y contó con una inversión inicial de 11 000 pesos, de los cuales Juan Ruiz aportó 10 000 pesos, y mediante la cual, probablemente, proporcionase también préstamos y avíos a los clientes: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, 16 de agosto de 1600, f. 158/161. Hacia esas fechas, Juan Ruiz prestaba plata y oro en la ciudad de México: *RPC*, fichas 238, 251, 281, 423, 434 y 458.

<sup>238</sup> En las primeras décadas del siglo XVII, Simón Enríquez, mercader y depositario general de la Corte, tenía en poder del minero potosino Francisco Maldonado, 88 000 pesos para el trato de la plata y 3 500 pesos en mercancías: AGI, *México*, legajo 260.

<sup>239</sup> Recuérdesse la compañía que tenía establecida el mercader Juan Pérez de Rivera con su hermano.

El gran comerciante capitalino, además, procuraba tener tienda abierta en la localidad, en la cual, además de otorgar préstamos en dinero, comerciaba con otras mercancías que suministraba también a crédito, con la misma tasa de interés que la del rescate.<sup>240</sup> A través de la tienda, proporcionaba el “avío”, en moneda y mercancías, que requerían los mineros para la explotación de los yacimientos quienes, como contrapartida, entregaban la plata extraída de sus unidades productivas al comerciante.<sup>241</sup> La relación entre los mercaderes de plata y los mineros, se aprecia claramente en el siguiente testimonio:

El trato fue el que corre y ha corrido en esta ciudad [Zacatecas] de tiempo inmemorial a esta parte entre mineros y mercaderes de plata que es asentar avío con cuenta corriente librando el minero al aviador por sus vales todas las cantidades de reales que ha menester para ir aviando y costeando su hacienda y traerla en beneficio y sacar plata y por suplirle este avío y costearle le vuelve y paga en plata con el dicho rescate del trueque de los reales con que se ha convenido a cinco o a seis o a ocho reales al marco.<sup>242</sup>

Ahora bien, aunque en los últimos años del siglo XVI es más notable la actividad como prestamistas de los mercaderes, no por ello descuidaron su actividad mercantil. Los préstamos que concedieron, por los plazos pactados, no comprometieron su liquidez y, gracias a ellos, pudieron conseguir la plata a un valor bajo, con la que comprar a buen precio las mercancías. Era su distribución a crédito en el

<sup>240</sup> P. J. Bakewell, *op. cit.*, p. 291-292.

<sup>241</sup> Los comerciantes de la localidad operaban de la misma forma y acreditaban tanto mercancías como cantidades de dinero. Véase, por ejemplo, el adeudo que reconoció en 1594 la compañía de los mineros Francisco Cisco de Cárdenas y Baltasar de Chávez, en San Luis Potosí, a favor del mercader Francisco Hernández, avecindado en las minas, por 2 000 pesos, por reales, plata que en “diferentes veces” le compraron con “su rescate” y mercaderías, maíz, bastimento, carne y otras cosas para el beneficio de la hacienda de minas. Se obligaban a pagar, en plata, la mitad en un mes, y la otra mitad, en otro mes: Archivo Histórico del Estado de San Luis Potosí, *Diego Beedor*, 7 de febrero de 1594, f. 300/303.

<sup>242</sup> Como explica Nicolás de Goycochea en las minas de Zacatecas “por ser los reales en esta ciudad [Zacatecas] mercaduría que se traen de la ciudad de México y otras partes para trocarlos a plata en esta ciudad y luego la plata se trueca a reales en México y se cargan fletes de traída y vuelta. Según los tiempos, corren los precios de los rescates de esta ciudad y de la de México”: Nicolás de Goycochea desde Zacatecas, citado en Javier Sanchiz Ruiz, “Agustín de Zavala. Una revisión a sus biógrafos”, en Amaya Garritz (coord.), *Los vascos en las regiones de México, siglos XVI-XX*, 5 v., México, UNAM-Ministerio de Cultura del Gobierno Vasco-Instituto Vasco-Mexicano de Desarrollo, 1999, p. 327.

interior del espacio virreinal la que les dejaba los mayores márgenes de beneficio.<sup>243</sup>

Los comerciantes, además, para elevar su giro y obtener el financiamiento necesario para sus empresas, recurrieron ampliamente a los préstamos. En las fuentes consultadas en los años ochenta y noventa, alrededor del 80% de las sumas fueron recibidas por comerciantes. En febrero de 1599, por ejemplo, el mercader e introductor de plata en la Casa de la Moneda, Francisco de Rosales<sup>244</sup> tomó prestada plata por valor de 57 463.75 pesos.<sup>245</sup> Hacia las mismas fechas resultaba acreedor por el mismo concepto de 3 100 pesos.<sup>246</sup> Años más tarde recibía prestados 10 000 pesos más en reales, que se comprometía a devolver en un lapso de 15 días,<sup>247</sup> y quedó registro también de préstamos a su favor en plata quintada (1 241.5 pesos).<sup>248</sup> Como introductor de plata en la Casa de la Moneda, entre 1595 y 1599 amonedó un promedio anual de 63 105 marcos (más de 500 000 pesos) y entre 1605-1607, 38 658 marcos (más de 300 000 pesos).<sup>249</sup> A principios del siglo XVII, prestó dinero a la Corona.<sup>250</sup>

<sup>243</sup> En los años noventa, el mercader Diego López de Loes, además de comerciar con mercancías de Castilla, como encomendero y por cuenta propia, enviaba dinero a las minas de Zacatecas y en la ciudad de México prestaba plata: *RFC*, fichas 362, 409, 166, 470, 482, 193, 286. El mercader Gonzalo Hidalgo comerciaba con cacao de Guatemala y mercancías de Castilla, enviaba moneda para rescatar plata a la villa de Nombre de Dios y de Zacatecas y prestaba plata en la ciudad de México: *RFC*, fichas 623, 652, 373, 785, 784 y 851. Los mercaderes Andrés Martín y Simón García Becerril comerciaban con artículos peninsulares y prestaban plata: *RFC*, fichas 509, 328. Posteriormente, García Becerril estableció una compañía por tres años con Pedro Ruiz de Orduñana, quien le entregaría 70 000 pesos: Louisa Schell Hoberman, *op. cit.*, p. 63. Pedro Ruiz también prestaba plata y oro en la ciudad de México: *RPC*, fichas 1364-1365, 1190, 1360. En los dos últimos casos estaba asociado con una viuda, doña María de Ávila.

<sup>244</sup> En 1598, se presentaba como “mercader de la casa de la moneda”, y tenía entonces 40 años. Según su testimonio había practicado esa actividad desde hacía once años: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, v. 3356, 13 de marzo de 1598, f. 188/193 y al menos continuó en ella hasta 1611, fecha en que se le acusó de fraude: Louisa Schell Hoberman, *op. cit.*, p. 50. Comercia con los reinos de Castilla como encomendero y por cuenta propia. En concreto, en 1611, el 18% de lo que envió a la Península fue por su cuenta: *ibidem*, p. 50; y participaba también en el comercio de mercancías asiáticas, que, a veces, vendía en el Virreinato peruano: *RFC*, fichas 1130-1131, 21 de febrero de 1603.

<sup>245</sup> El 10 de febrero de 1599, reconoció un adeudo en plata quintada por valor de 47 493.875 pesos (*RPC*, ficha 853) Cuatro días antes había reconocido otros dos, uno por 7 999.375 pesos en barras de plata, y otro por 1 943.5 pesos por compra de plata ensayada (*ibidem*, fichas 831 y 833).

<sup>246</sup> *Ibidem*, ficha 850 y 973, febrero y marzo de 1599.

<sup>247</sup> El acreedor fue el fiscal del Santo Oficio de la Inquisición, Gonzalo Martos de Bohórquez: AGNCM, Juan Pérez de Rivera, v. 3357bis, f. 156, 17 de febrero de 1604.

<sup>248</sup> *RPC*, ficha 1287, 30 de abril de 1603, contra el mercader Diego de Torres.

<sup>249</sup> Louisa Schell Hoberman, *op. cit.*, p. 86. y p. 90.

<sup>250</sup> *Ibidem*, p. 177. Hay muchos ejemplos de mercaderes que prestaban y tomaban prestado mediante estos mecanismos. Por ejemplo, el mercader Juan de León Castillo fue deu-

Todavía más significativo fue el recurso al préstamo del también mercader de la Casa de la Moneda Diego Gutiérrez Zarfate. Entre marzo y diciembre de 1597 ha quedado registro de 40 préstamos que solicitó por 183 464.160 pesos (cuadro 7). El 93.08% de las cantidades las recibió en plata,<sup>251</sup> y únicamente el 6.92% en moneda. Las sumas fueron aportadas por 19 acreedores, en su mayoría comerciantes, quienes prestaron al menos el 81.34% de las cantidades registradas, porcentaje que probablemente sería más alto al desconocer la ocupación del 18.66% restante. Algunos de sus acreedores estaban asociados con algún minero, como el mercader Sancho Flores con el minero de Pachuca, Jerónimo de Santiesteban (32 607.6 pesos), o con otros comerciantes, como Gaspar del Salto con su tío Cristóbal de Vargas Valadés (3 651.95 pesos), o Marcos de Toledo con Juan Faras (1 725.625 pesos). Hay que destacar también la presencia de personas asentadas en las minas, como los 1 789.25 pesos que recibió de Gaspar Velarde, con vecindad en las minas de Pachuca y quien probablemente fuera un minero o mercader de la localidad. Casi el 26% de las cantidades fue entregada por un solo acreedor, el mercader Alonso Martín, quien, en cuatro operaciones, le entregó 47 427.375 pesos. Le siguió en importancia, otro mercader, Sancho Flores, quien acreditó 37 762.225 pesos. Entre ambos entregaron el 46.43% del dinero de que ha quedado registro (cuadro 7).

Por otro lado, los márgenes de beneficio que se podían obtener en la venta de metales preciosos y, sobre todo, en los rescates,

dor y acreedor de plata quintada y estuvo muy activo en el comercio del vino: En noviembre de 1590 adeudó por plata quintada 1 901.25 pesos (ficha 103). En mayo de 1599 prestó al mercader García Rodríguez 2,031.25 pesos en plata quintada (ficha 908). En marzo de 1603 fue acreedor, en tres operaciones, por un monto de 733 pesos de oro de minas por venta a crédito de vino, que le compraron el tratante Gaspar de los Reyes (ficha 1220), el confitero Juan de Vergara (ficha 1239) y Juan de Castro (ficha 1262). En ese mismo mes estableció un convenio con el carretero Baltasar González para que éste le trajese del puerto de Veracruz a la ciudad de México 150 pipas de vino (ficha 1245). El mercader García Rodríguez, quien estaba involucrado en el comercio de ultramar de ambos océanos acudió unas veces como deudor y otras como acreedor a este mecanismo: *RPC*, se pueden apreciar algunas de estas actividades (el número entre paréntesis remite al número de ficha del catálogo). Acreedor de plata quintada (248, 311, 344, 851), de oro (949), y un préstamo (1017). Acreedor por venta de telas de Holanda (334); deudor por herrajes y clavos (725); deudor: por un préstamo en plata del diezmo (809), plata quintada (908), o en barras de plata (1297). Fue fiador de un mercader en un préstamo en plata quintada (967), y de Baltasar Martínez, escribano de Querétaro, por compra de oro (1190). Estaba involucrado en el comercio de China, y en 1603 apoderó a un vecino de Acapulco para que lo pudiese obligar por mercancías al fiado hasta por 8 000 pesos (1179), y en ese año remitió cueros a Castilla (1223).

<sup>251</sup> 54.35% en plata del diezmo, o combinada con plata de rescate (22.59%), 12.80% en plata quintada; en el 3.34% restante no se especificó.

## Cuadro 7

ACREEDORES DE DIEGO GUTIÉRREZ ZARFATE, MERCADER DE LA CASA DE LA MONEDA (1597). Lista parcial <sup>252</sup>

<i>Acreeedores</i>	<i>Núm. préstamo</i>	<i>Total pesos</i>
Sancho Flores, mercader	1	5 154.625
Sancho Flores, mercader y Jerónimo Santiesteban, minero de Pachuca	5	32 607.600
Gaspar del Salto, mercader	4	3 649.875
Gaspar del Salto y Cristóbal de Vargas Valadés, mercaderes	1	3 651.750
Juan de Astudillo, mercader y Rodrigo Jorge, capitán	6	13 162.225
Francisco García, mercader	2	10 631.500
Benito López de Rivera, mercader	1	9 303.125
Pedro de Avendaño	1	8 199.000
Pedro de San Martín Zamudio	1	2 530.25
Pedro de Armentia	1	9 296.625
Juan Méndez de Sosa	1	5 886.5
Alonso Martín, mercader	4	47 427.375
Luis Maldonado y Jerónimo Cospedal, clérigo	1	3 632.175
Luis de Figueroa, mercader	2	5 796.875
Gaspar Velarde, avencidado en minas de Pachuca	2	1789.25
Marcos de Toledo y Juan Faras, mercaderes	1	1 752.625
Francisco Valderrama Padilla	1	1 398.500
Jorge León Andrada	1	1 502.375
Francisco de Temiño, mercader	2	6 331.375
Martín de Ibarra, mercader de Castilla	1	8 739.875
Total: 19 acreedores	40	183 464.160

o mediante la conjunción de ambos, permitía a los comerciantes obtener parte de los fondos que prestaban de otros particulares, a los que, a juzgar por los datos encontrados, ofrecían un interés similar, o algo más alto al que se percibía en el censo consignativo. En 1589, por ejemplo, el mercader Francisco de Andonaegui tenía en su poder 9 200 pesos de doña Juana de Tapia Ayala, viuda del tesorero Andrés de Valencia, quien se los había entregado en “reales” para que “los tratase en plata y le acudiese con el procedido y con los intereses”, que se pactaron a 9% anual. En ese momento, el interés del censo consignativo era de un 7.14%. A diferencia del

<sup>252</sup> Fuentes: Histogramas de *Cristóbal Tejadillo*: 389, 396, 418-423, 434-435, 437, 526, 531, 537, 542-543, 552-553, 560, 569, 571-572, 577, 579, 585, 591-592, 598-600, 604, 606, 608, 611, 1615, 620, 622, 624, 629, 635-636.

censo, en el contrato se establecía, además, que la acreedora podía recuperar el principal (e intereses) a su voluntad.<sup>253</sup>

En otras ocasiones, establecían convenios o compañías. En estos casos la tasa de interés no era fija sino variable, ya que los socios se repartían las ganancias y, en su caso, las pérdidas de la operación. En 1586, el mercader Gonzalo Gutiérrez recibió 2 000 pesos de Petronila de Salcedo para rescatar plata, quien obtendría los 2/3 partes de los beneficios.<sup>254</sup> En 1605, el doctor y fiscal del Santo Oficio de la Inquisición de Nueva España, Gonzalo Martos de Bohórquez, con una inversión inicial que ascendía a 24 000 pesos, formaba una compañía con el mercader Alonso Dávila, para el “rescate” de plata a reales y trato de mercaderías en las minas de San Luis Potosí, que éste atendería directamente.<sup>255</sup> Dos años más tarde, en la cancelación de la compañía, Alonso Dávila se comprometía a entregar a su compañero 40 000 pesos por su puesto y ganancias. El primero ascendía a 32 000 pesos, por lo que además de su aportación original (24 000 pesos), debió de reinvertir las ganancias obtenidas (8 000 pesos), y los 8 000 pesos restantes correspondían a su participación en los beneficios.<sup>256</sup>

<sup>253</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3355, carpeta 1, f. 14/27v o 78/91v. De la cantidad, 8 000 pesos se los entregó por una cédula el 1 de mayo de 1588, y el 31 de diciembre de ese año le entregó los 1 000 pesos restantes. En las cédulas en que se asentó la operación, con firma de testigos, no se hizo alusión al interés de la operación. El convento de Jesús María, en julio de 1608, entregó al mercader Diego Ramírez Bohórquez 10 500 pesos, quien los tenía a “trato” y pagaba al convento un interés del 8% anual, con el compromiso de entregar a la institución, principal e intereses, cuando ésta lo solicitara. Unos meses más tarde, el convento entregó al mercader 1 000 pesos más y en 1610 otros 500 pesos, con lo que en este año, el dinero que manejaba el mercader perteneciente al convento ascendió a 12 000 pesos. El interés resultaba atractivo, en un momento en que se producía una baja en el tipo de interés del censo consignativo (del 7.14% anual se fijaba por ley al 5%): AHSS, *Libros del convento de Jesús María*, libro 6, f. 368v/369.

<sup>254</sup> Histogramas de *Cristóbal Tejadillo*, 144, 11 de diciembre de 1586. Al año siguiente, se reconocía un adeudo a favor de Isabel del Castillo, para ese entonces viuda del capitán Antonio de Guadalajara, por 250 pesos más los intereses que se generaren en la compra de plata en las minas de Pachuca: *ibidem*, 204. Véase la compañía que años más tarde estableció el mercader Alonso Baeza del Río para comprar oro y plata con doña Petronila de Meneses, viuda del secretario Alonso de Torres, por cuatro años. La inversión la efectuó doña Petronila y ascendió a 14 000 pesos y recibiría dos tercios de los beneficios: Louisa Schell Hoberman, *op. cit.*, p. 63. A su muerte, en 1620, doña Francisca de Guevara tenía entregados al mercader de plata Francisco de Medina Reynoso 9 000 pesos en reales “para la granjería de la plata que se entra a labrar en la casa de la moneda”, a riesgo de pérdida y ganancia: Inventario de su yerno, Juan Alonso de Sosa (1622), en AGI, *México*, legajo 259.

<sup>255</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3357, 20 de abril de 1605, f. 495/495v. Figuró como inversor el mercader y familiar del Santo Oficio, Diego Ramírez Bohórquez, probablemente un pariente. La compañía se establecía por tres años, si bien se canceló a los dos años.

<sup>256</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, 19 de junio de 1607, f. 255/260v. El socio aportó 12 000 pesos, residiría en las minas y atendería personalmente la compañía. Los 40 000 pesos de la cancelación de la compañía, los pagaría en el transcurso de dos años y medio, en varias exhibiciones.

De este modo, en las últimas décadas del siglo XVI, los comerciantes capitalinos tuvieron una participación destacada tanto en los préstamos que se realizaron en la ciudad como en otras localidades, gracias muchas veces al dinero que le depositaron otros particulares<sup>257</sup> y corporaciones, o probablemente, cuando desempeñaban algún puesto en la administración, al disponer de los fondos a su cargo. Entre 1590-1591, por ejemplo, el depositario general de bienes de difuntos, Luis de Barrasa, prestó, en cinco operaciones, 5 727.625 pesos. Por otros registros sabemos que también se dedicaba a la actividad mercantil.<sup>258</sup>

Además del dinero que enviaron a las minas, la mayoría de los préstamos que concedieron los mercaderes fue a otros mercaderes o tratantes, en este último caso sus clientes, así como a artesanos y a transportistas. En menor medida, prestaron también a personas con cargos en la administración y a labradores.

Los comerciantes, además de otorgar crédito a sus clientes, les ayudaron a conseguirlo, ofreciéndose como fiador o deudor solidario y, llegado el momento, saldaban sus deudas, proporcionándoles crédito hasta que estuvieran en posibilidades de abonarlas. Ya se señalaron algunos de estos apoyos en apartados anteriores. El mercader capitalino Juan Ruiz, ya mencionado, además de prestamista y de comerciar con mercancías de Castilla, respaldó a sus clientes cuando necesitaban un crédito y, a veces, él se encargaba personalmente de gestionárselo, gracias a los poderes con que contaba para el efecto.<sup>259</sup> El rico mercader Miguel Rodríguez de Ace-

<sup>257</sup> Véanse, por ejemplo, los 350 pesos que recibió en 1597 el mercader Jerónimo Leardo del procurador del colegio de la Compañía de Jesús, que pertenecían al huérfano Jusepe, para invertirlos en el trato de la plata de la Casa de la Moneda: *Histogramas de Cristóbal Tejadillo*, 408.

<sup>258</sup> En 1591 le llegaron mercancías de la Península Ibérica, probablemente como socio o encomendero del jurado sevillano Andrés de Barrasa, con el que, a juzgar por los apellidos, probablemente estaba emparentado: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, 15 de enero de 1592, f. 617/618; y 23 de abril de 1592, f. 677. En 1592, también tenía algunos tratos con el virreinato peruano y adeudos por valor de 6 920.625 pesos que pertenecían a su padre y suegro, de quienes era albacea: *ibidem*, 4 de febrero de 1592, f. 628/630, y 10 de diciembre de 1591, f. 565/565v. Asimismo, como albacea de su padre y suegro, tenía otros adeudos a su favor en Nueva España y hacia esas fechas entablaba convenios con los deudores para facilitar el pago de 4 424.875 pesos: *ibidem*, 21 de septiembre de 1591, f. 523v/526 y 23 de marzo de 1592, f. 671/672. En 1601, además, mantenía relaciones con las Islas Filipinas: *ibidem*, v. 3357, 27 de enero de 1601, f. 241/241v.

<sup>259</sup> María del Pilar Martínez López-Cano, *op. cit.*, p. 258, cuadro 10. Diego López de Loes también ayudó a sus clientes a conseguir crédito en la ciudad de México. En 1596, figuró como fiador de Hernán Juárez, avecindado en el valle de San Juan; y en 1599, otorgó obligación por otros 1 000 pesos para la obtención de plata quintada (*RPC*, fichas 511, 903).

vedo<sup>260</sup> ofreció a sus clientes apoyos similares. En 1564, por ejemplo, se valió de sus relaciones con los mercaderes sevillanos de que era encomendero en el Virreinato, para ayudar al regidor capitalino Alonso de Ávila Alvarado a conseguir crédito en la Península. En el Virreinato, otorgó fianza a otras personas con distintos fines. En 1567, por ejemplo, respaldó a Gonzalo Núñez en la curaduría de unos menores, y entre 1569 y 1571 fue uno de los fiadores del mercader Juan de Espinosa, cuando éste ocupó la mayordomía de la catedral. Su posición dentro del comercio del azúcar, le permitió, en 1576, como apoderado y fiador del regidor y comerciante capitalino Gaspar Pérez de Monterrey, comprar a crédito azúcar para éste por un monto de 7 875 pesos. En ese mismo año fiaba también a don Rodrigo de Vivero en otra operación crediticia.<sup>261</sup>

Los mercaderes también saldaban cuentas de sus clientes, quienes les concedían amplias facultades para realizar los convenios oportunos con los acreedores.<sup>262</sup> Así, en el libro de cuentas<sup>263</sup> del mercader Juan Agustín de la Puerta, en 1612, por citar un ejemplo, figuraban 17 cantidades que había cubierto por seis clientes y que ascendían a 10 218.625 pesos. Todos ellos habían autorizado al mercader para contraer deudas en su nombre y satisfacer los pagos.

\*  
\*      \*

En conclusión, a lo largo del siglo XVI, muchas personas participaron en el comercio, directamente, como inversionistas o asociados en compañías con algún mercader. Sin embargo, por el volumen de sus ne-

En 1586, el mercader Juan de Mingo gestionaba dos préstamos a favor del obrajero de Toluca Juan García Carrillo, por un monto total de 592.5 pesos, a favor de mercaderes capitalinos: *Histogramas de Cristóbal Tejadillo*, 7 y 8.

<sup>260</sup> En 1566, Antonio Mateos se refería a él como “mercader rico”, que “trae por la mar a contina mucho trato él y otros compañeros que tiene en Sevilla” (en Enrique Otte, *op. cit.*, carta 151).

<sup>261</sup> AGNCM, *Antonio Alonso*, 16 de septiembre de 1564, f. 568/569 (957/959) y 9 de noviembre de 1563, f. 369 (589); 13 de junio de 1567, f. 183v/184 (1200/1201); Libro 4, 16 de julio de 1572, f. 382/385; y libro 12, de la misma fecha, f. 172/173; 27 de noviembre de 1576, f. 1997v/2000; y f. [2037/2038].

<sup>262</sup> Recuérdese lo apuntado en el capítulo 2, sobre los poderes para obligar, para hacer daño y barata.

<sup>263</sup> AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3360, f. 245/267v. Inventario de bienes que realizó su albacea el mercader Juan de Ontiveros Nava, en 1612. El libro constaba de 108 hojas escritas y rubricadas por escribano y contenía un resumen de “ditas” de lo que le debían de oro. Probablemente el libro no esté completo, ya que el registro concluye en el número 54.

gociaciones y riqueza, los grandes mercaderes fueron aquellos que comerciaban con el exterior, especialmente con la Península.

En un principio, las firmas sevillanas controlaron todo el tráfico mercantil, sin embargo, para la segunda mitad del siglo, los comerciantes asentados en el Virreinato se encargaban de la distribución y comercialización de los artículos de importación en el espacio virreinal.

Muchos de estos grandes mercaderes eran peninsulares e iniciaron sus carreras como encomenderos, factores o socios de comerciantes sevillanos, quienes les habían proporcionado las mercancías para su venta en el Virreinato. Esta actividad les permitió hacerse de un capital inicial que pudieron invertir por su cuenta en el comercio o en otras actividades. Para mantener la correspondencia mercantil con el exterior, necesitaron contar con sus propias fuentes de financiamiento y disponer de una gran liquidez. Para ello, recurrieron ampliamente al crédito (préstamos, ventas a crédito) y, en especial, a la asociación, bajo el régimen de compañías, con mercaderes y personas con otras ocupaciones. Para reforzar su actividad mercantil, diversificaron sus inversiones. Además del comercio con productos del exterior y de la tierra, se involucraron directa o indirectamente (mediante préstamos y avíos) en la minería y en el transporte, consiguieron en régimen de asiento el abasto público de determinados productos y participaron en la recaudación de los fondos fiscales, municipales o eclesiásticos.

En el comercio participaron en diversas rutas mercantiles, tanto con la Península como con otros dominios del Imperio español (Filipinas, Perú, Guatemala), y con otras regiones del Virreinato, especialmente con los centros mineros, donde procuraron abrir tiendas. Para operar en todas estas rutas, sobre todo en el comercio ultramarino, requerían de gran liquidez. Tanto en el comercio trasatlántico como con Filipinas, las mercancías se despachaban en grandes lotes ("cargazones"), práctica que al mismo tiempo les aseguraba el control sobre las importaciones. Una vez obtenidas, las iban despachando en lotes más pequeños, en general, sobre la base del crédito.

Durante el siglo XVI, el comercio se benefició del auge registrado en otras actividades económicas del Virreinato. El volumen de las negociaciones mercantiles, tanto en el interior como con el exterior (Península Ibérica, Filipinas y Perú) se incrementó, hasta tal punto que a fines de la centuria y principios del siglo XVII, para no

perjudicar las contrataciones de los mercaderes peninsulares, se dictaron medidas con el objeto de restringir el comercio intercolonial.

La activación de la economía colonial se reflejó también en un incremento de las rentas de la Real Hacienda. Como se analizó en el capítulo 3, a partir de los años ochenta, la Corona, para allegarse fondos, remató muchos cargos y la recaudación de los ingresos fiscales al mejor postor. Muchos comerciantes pudieron acceder, entonces, a estos puestos que, además de ofrecerles una participación sobre lo recaudado, les permitió aumentar su liquidez, a la vez que disponer de esos fondos para sus empresas particulares.

En los últimos años del siglo XVI, los grandes comerciantes empezaron a destinar fuertes sumas de dinero a préstamos. Las empresas mineras requerían cada vez de mayores inversiones y los comerciantes se convirtieron en los principales acreedores del sector.

Para fines de la centuria, los grandes comerciantes eran los personajes más ricos del Virreinato, gozaban de una gran liquidez, ocupaban algunos de los puestos más lucrativos de la administración virreinal, empezaban a integrar en sus redes mercantiles y crediticias a muchas ramas de la economía colonial y, a través del Consulado, eran capaces de defender y de extender sus prerrogativas en el comercio interno y con el exterior.