
El comercio y las relaciones de poder en Valladolid, siglo XVIII

Jorge Silva Riquer

La actividad comercial desarrollada en Valladolid durante la segunda mitad del siglo XVIII fue de gran importancia económica y social. Un grupo de familias de comerciantes se convirtieron en una casta que logró detentar parte del poder social, vía el ayuntamiento, durante los últimos años de la colonia.

A través del establecimiento de relaciones comerciales y de parentesco se creó una oligarquía comercial tan fuerte e influyente que fue precisamente aquí donde se iniciaron las primeras reuniones de conspiración en contra de la administración colonial.

Estructura comercial

El comercio colonial y principalmente el de Valladolid estuvo perfectamente dividido en cuatro estratos: las tiendas de “géneros”, “gruesas” o grandes; las tiendas “mestizas”; las tiendas de “pulpería” y las tiendas de “ordenanza”.

Las tiendas de “géneros” se denominaban así porque vendían todo tipo de mercancías para el vestido, el mantenimiento de casa y herramientas para las haciendas. Este tipo de comercio mantenía grandes cantidades de mercancía, principalmente de importación, y en ellos era posible encontrar cualquier tipo de “géneros” por más caros o finos que fuesen. Esta característica es la más importante para determinar su clasificación; otra puede ser el “principal” invertido, que en

estos comercios fluctuaba por arriba de los 10 mil pesos. Por ejemplo, el inventario que se realizó en la tienda gruesa de Gutiérrez de los Ríos arrojó un total de 17 mil pesos.¹ Sus ventas las realizaban al mayoreo, entendiendo por tal la venta superior al medio real, y el crédito fue el mecanismo más importante para realizar sus productos.

El segundo tipo de tiendas, las llamadas “mestizas”, fueron denominadas así porque vendían tanto productos de importación, o de cualquier región de la colonia, como los productos más bajos, llamados de “pulpería”. Vendían desde un vestido de Europa hasta el sebo y el ocote que se utilizaba en los arrabales de la ciudad; pero su característica principal es que vendían productos alimenticios. El capital invertido fluctuaba aproximadamente desde los mil pesos como mínimo hasta los 10 mil como máximo. Según el censo de 1792 había 25 establecimientos de este tipo y su área geográfica era más amplia que la de las “gruesas”. No se encontraban dentro de la plaza principal pero sus productos los ubicaban en lugares cercanos al centro de la ciudad. Las ventas se realizaban a través de arrobas, libras o cuartillas, sus productos variaban en calidad y sus ventas se realizaban al mayoreo. Por lo demás, los comerciantes dueños de este tipo de tiendas tenían gran influencia no sólo en la ciudad, sino que controlaban o participaban en otros mercados regionales. Asimismo participaban en forma directa de las decisiones del Cabildo, y también

controlaban varias tiendas por medio de sus cajeros, estableciendo un monopolio encubierto y bastante fuerte.

De estos dos primeros tipos de comerciantes surgen los principales representantes vallisoletanos que conforman la oligarquía regional, que no sólo controló el comercio, sino también la producción y la vida política y social de la ciudad.

El tercer tipo de tiendas corresponde a las llamadas "pulpería", "cacahuatería", "mosquerito" o "chichería". En ellas sólo se vendían los productos llamados pulperos: alimentos, aguardiente, especias, sebo, ocote, entre otros.² La inversión era mínima, había tendejones con 20 ó 30 pesos en productos. Este tipo de comercio operaba de la siguiente manera: la primera venta siempre se realizaba recibiendo un medio real y devolviendo como cambio una moneda llamada "tlaco". Este generalmente era de madera o cuero, tenía el sello de la tienda y sólo tenía curso en ella. El valor del tlaco era de 1/4 de medio real y dado que en estos comercios la venta era al menudeo, esta moneda especial tenía mayor fluidez.³ Las ventas eran realizadas también a crédito, con lo cual se cerraba un círculo sobre el consumidor más pobre. Por un lado las ventas condicionadas por los tlacos y por otro el crédito, que se otorgaba de acuerdo al lugar de residencia, hacían que el consumidor se viera forzado a seguir comprando en el mismo "mosquerito". El crédito se otorgaba siempre a cambio del empeño de alguna prenda y el préstamo nunca excedía el medio real, por lo cual el tendero daba al cliente la mercancía requerida y el cambio en tlacos de su tienda. Estas tiendas se sustentaban en el comercio cautivo, pero a su vez facilitaban el abasto de la gente que carecía del dinero suficiente para satisfacer sus requerimientos de alimento. Se localizaban en los arrabales de la ciudad y su número era considerable, pues existían de 6 a 8 pulperías en la misma manzana; hacia 1792, por ejemplo Valladolid contaba con 30 "cacahuaterías" registradas. Para establecer una pulpería no se requería de mucho capital, de algún permiso y mucho menos de un local. Bastaba con tener de 20 a 30 pesos y comprar un poco de sal, cera, velas, ocote, aguardiente y establecerse en un lugar fijo, para poder vender los productos e irse haciendo de

clientes. Sin embargo, no hay que pensar que todas la pulperías eran modestas: los hermanos Ortiz de Sárate, por ejemplo, tenían dos pulperías con 500 y 200 pesos cada una. Dentro de esta categoría están presentes comerciantes grandes como José Antonio y Juan Francisco de Arriola y José Cevallos, miembros del Cabildo que ocuparon los puestos de regidores honorarios.

El último tipo de tienda es la llamada de ordenanza. Esta no se puede caracterizar por sus productos, capital invertido o ubicación. Más bien era una canongía que otorgaba la Corona para no pagar impuesto sobre productos de pulpería y así poder surtir mejor a la población. Esta forma de exentar el pago de gravámenes al comercio se hizo patente en 1786, cuando el virrey Conde de Gálvez mandó disponer 6 tiendas de ordenanza para la ciudad de Valladolid.⁴ La aplicación de esta prerrogativa de la administración colonial sobre el comercio se realizaba de acuerdo a las necesidades políticas de cada región. Las tiendas mestizas o pulperas que no eran consideradas de ordenanza, si vendían productos de pulpería, eran gravadas con el pago de 30 pesos anuales. El cobro de este gravamen implicaba realizar un padrón a fin de tener un control sobre este tipo de tiendas.

El consumo estuvo regido por dos tipos de necesidades, una marcada por los requerimientos de una población mayoritaria y con carácter de necesaria, y otra impuesta por necesidades superfluas pero no menos reales, debido al consumo de artículos suntuarios por una minoría de la población.

El comercio, aunque regido por una necesidad real de consumo, fue administrado de tal manera que la oferta no superara a la demanda; fue controlado y equilibrado, no tanto por la buena intención de los mercaderes o introductores, sino más bien en su propio beneficio. Se debía, por una parte, cubrir las necesidades para evitar enfrentamientos sociales, y por otra, más importante aún, evitar la saturación del mercado, que imposibilitaría la realización de los productos.

Lograr un mercado regulado y bien abastecido fue una de las principales preocupaciones de los poderosos comerciantes, a partir de lo cual desarrollaron y consolidaron su poder dentro del

Cabildo, lugar donde se vivían las luchas más sórdidas por alcanzar mayor poder e influencia económica y política. Esta instancia estuvo controlada por los principales hacendados y comerciantes. Las luchas sociales que se manifestaban en el interior del Cabildo respondían a la necesidad de crear o mantener la monopolización de la actividad comercial, aunque en apariencia mantuvieran una supuesta neutralidad sobre actividades que controlaba otro comerciante.

Los comerciantes y el Cabildo

El Cabildo vallisoletano se transformó en la instancia que distribuía y controlaba las actividades comerciales de los españoles. Fue aquí donde la oligarquía regional se adueñó de la actividad productiva de acuerdo al giro que manejó.

El Cabildo se integraba de la siguiente manera: había puestos que nombraba el Virrey y otros que se elegían entre los ciudadanos; entre éstos había puestos permanentes y temporales. Los primeros se otorgaban de acuerdo a la posición socioeconómica que tenían en la sociedad; así, los puestos permanentes eran de regidores perpetuos, que mantenían un poder bastante grande dentro del Cabildo, pues podían vetar o aceptar a los regidores o alcaldes honorarios, puestos que duraban sólo 3 años. Esto daba oportunidad a los regidores perpetuos para apoyar a personajes ligados a sus actividades productivas, y así, ejercer más presión al interior y obtener mayor beneficio sobre la política de abasto a seguir.

A finales del siglo XVIII, el Cabildo estuvo integrado por miembros de las familias más importantes de la ciudad: Juan Manuel de Michelena, Isidro Huarte, Gabriel García de Obeso, Juan Bernardo de Foncerrada, Juan José Martínez de Lejarza, Pedro de Alday, Manuel González de Cosío, José Santiago de la Plata, José Antonio Calderón, José Joaquín de Iturbide, entre otros. Administraban el comercio de acuerdo a la moral política del momento: abasto suficiente y seguro, sin saturación del mercado, y precios que estuvieran de acuerdo a ciertas condiciones sin que se impidiera el consumo.⁵

De los comerciantes antes mencionados, los

más representativos fueron: Isidro Huarte, arquitecto y regidor alcalde provincial; Gabriel García de Obeso, regidor fiel ejecutor, quien ocupó el puesto más importante dentro de la política comercial ya que él dictaba los precios de los artículos en el mercado; Juan José Martínez de Lejarza, regidor honorario; Manuel García Estrada y José Cevallos.

Cada uno de ellos se dedicó al comercio en diferentes modalidades. Isidro Huarte se inició en el mediano comercio y fue incrementando su poder conforme adquiría propiedades agrícolas. Compró, entre otras, la hacienda de San Nicolás de Jongo, gran productora de añil y, a través de su segundo matrimonio con Ana Manuela Muñiz y Sánchez de Tagle, sobrina del obispo de Durango Pedro A. Sánchez de Tagle, pudo controlar toda la producción diezmada de añil por el obispado y así pudo establecer tratos comerciales con Ignacio Francisco de Iraeta, comerciante exportador de la ciudad de México. La relación duró 14 años y sólo terminó por la muerte de Iraeta en 1798.⁶

Por otro lado, Huarte participaba en las tres categorías que existieron dentro del comercio ciudadano. A través de una de sus tiendas surtía las necesidades de su hacienda añilera y viceversa, ya que la hacienda aportaba productos agrícolas frescos que se vendían en la ciudad. Así pues, su actividad productiva era completa, pues mantenía surtidas sus tiendas con toda clase de productos, los cuales obtenía de sus nexos comerciales o de sus propias producciones, con lo cual se estableció como un comerciante muy fuerte que gozó de cierta independencia con respecto a otros productores y mercaderes.

Otro caso muy significativo fue el de Gabriel García de Obeso, individuo dedicado únicamente a la actividad comercial, sin participación en ninguna otra. Fue de los comerciantes más grandes de la ciudad y su participación dentro del Cabildo lo demuestra, ya que ocupó el cargo de regidor fiel ejecutor, el puesto más importante dentro de la actividad mercantil, pues era el que controlaba y dictaba los precios de los artículos que se expendían en el mercado: contaba con la autoridad suficiente para castigar a cualquier mercader, impidiendo que siguiera vendiendo.

García de Obeso introducía a Valladolid grandes cantidades de productos ultramarinos, por cuenta propia o por medio de algún introductor mayorista. A través de este personaje se puede entender más claramente la participación real de la Iglesia en cualquier actividad productiva, ocupó varios puestos dentro de los colegios eclesiásticos. Pero a pesar de su poder económico y político, García de Obeso se vio relegado por falta de sustento social: le interesó muy poco la posesión de propiedades rurales y eran éstas las que daban prestigio y ascendiente social. Así, cuando decide contraer nupcias, es rechazado por no alcanzar la condición social de la novia, Mariana de Peredo y Agüero, rica hacendada de la ciudad. Su actividad comercial no fue suficiente. Finalmente se casó con Luisa de Zarco y Serrano, hacendada de Zamora, a quien sí le interesaba emparentar con un importante comerciante español de Valladolid. Con esto, García de Obeso pudo adueñarse de propiedades rurales y ascender en la escala social de la colonia. El comercio, siendo una actividad altamente lucrativa, daba, sin embargo, poco prestigio social.⁷

Juan José Martínez de Lejarza se dedicó solamente a la introducción de mercancías a Michoacán, ocupando el puesto que alguna vez tuviera Bernardo de Foncerrada y Montaña. Durante el siglo XVIII, estos dos comerciantes se dedicaron a introducir en Valladolid productos ultramarinos. Martínez de Lejarza fue otro comerciante que no se dedicó exclusivamente al comercio establecido en la ciudad. Aunque tenía su propia tienda, su actividad principal fue la introducción de mercancías. En la feria de Acapulco que se realizó en 1775, registró un capital de 38,600 pesos, de los 51,110 pesos provenientes de Michoacán.⁸ Sus conexiones comerciales también se extendían hacia Veracruz, donde asistía a las ferias comerciales. Tuvo ahí tantos intereses que, debido a sus giros comerciales, llegó a poseer propiedades en Jalapa. Al igual que los otros comerciantes adquirió propiedades rurales que le dieron prestigio social, fue dueño de las haciendas de San Vicente Tipitaro y la Zanja.

Para finalizar, mencionaremos el caso del comerciante José Cevallos. Participó en el contrabando de mercancías a través de otro mercader,

de Maravatío, llamado Manuel García Estrada. Para 1784, este último era dueño, en Maravatío, de dos tiendas mestizas con capital de 600 y 400 pesos respectivamente, y su cajero Tomás Pascual Díaz declaró tener otra con 500 pesos, que lo más probable es que fuese también de García. Era dueño además de la hacienda de Apeo y del rancho de Puaracha, que compró en 11 mil pesos. A Manuel García se le realizaron tres juicios por contrabando. El primero en 1784, por un total de 1,418 pesos, introdujo ropa y caldos. En 1791 se le detectó otro contrabando que consistía en 569 arrobas de algodón que sumaban 1,500 pesos aproximadamente. El último juicio fue en 1794, por introducir 1,113 arrobas de lana, que importaban un total de 3,757 pesos. El valor total de estos productos, detectados por la Real Hacienda, era de 6,675 pesos y eran destinados a José Cevallos en la ciudad de Valladolid.⁹ El contrabando, actividad penada por la administración colonial, era un negocio bastante lucrativo donde participaban los comerciantes más importantes. García Estrada pudo recuperar sus mercancías pagando los impuestos correspondientes. Este comerciante, como cualquier otro, estaba metido en el contrabando, con lo cual surtía su tienda y podía obtener mayor ganancia y si además era apoyado por un prominente hombre de la oligarquía regional, el negocio resultaba ser completo.

La oligarquía comercial vallisoletana se puede analizar mejor a través de las actividades específicas de estos mercaderes, quienes mantenían controlado su radio de acción por medio de actividades específicas: el productor-comerciante, el comerciante puro, el introductor-comerciante y el comerciante-contrabandista, funciones importantes y representativas dentro de la élite comercial de ese momento.

Las luchas al interior de esta clase comercial eran bastante fuertes y sobrevivía el más poderoso. Huarte, García de Obeso y Martínez de Lejarza llevaban ventaja sobre Cevallos y García Estrada por su lugar dentro del Cabildo. Especialmente Isidro Huarte, quien se consolidó como el productor-comerciante más importante, ya que sus nexos con la Iglesia y con comerciantes de la ciudad de México lo transformaron en un empresario

mercantil. No sólo se dedicó a exportar su añil, sino que ayudó a administrar la hacienda de la Parota, propiedad de los Michelena e importante productora de añil y de azúcar. Cuando muere, en 1802, el balance de la compañía de la Parota arrojó un saldo a favor de 68,211 pesos.¹⁰ Este distinguido personaje ocupó el puesto de regidor alcalde provincial y alcanzó un poder considerable. Cuando se otorgaron las ordenanzas seguramente participó en forma definitiva para conceder esta prebenda, consiguió que una de sus tiendas mestizas fuese declarada bajo este concepto. En 1792, año en que se realizó otro padrón para verificar el pago del impuesto de productos de pulpería, Huarte declaró poseer dos tiendas mestizas, una que no pagaba impuesto por ser de ordenanza y otra que sí pagaba y tenía un total de 400 pesos invertidos en productos de pulpería. En la segunda tienda el empadronador encontró mercancía por valor superior a los 4 mil pesos; según el encargado, Santiago Loperena, ésta se iba a vender al por mayor, por lo cual no se debía empadronar. Encontramos en el mismo padrón la única tienda mestiza propiedad de García de Obeso, la cual expendía también estos productos y pagaba su impuesto anual; el monto invertido en éstos ascendía también a 400 pesos. De pulpería sólo vendía tres productos: cacao, canela y caldos.

Los comerciantes más fuertes dictaban las medidas proteccionistas de esta actividad de acuerdo a los intereses prevalecientes en cada región. Así, las ordenanzas a las tiendas se otorgaron a correspondientes encubiertos de grandes comerciantes o personas nobles que habían “caído en desgracia”, como el caso de Juana Gertrudis del Valle, que había enviudado y cuya posición socio-económica había venido a menos; las otras dos fueron pulperías muy pobres propiedad de Felipe Neri González y de Ignacio Calvillo; las últimas tres eran la de Huarte y las de los hermanos Arriola.

La distribución de los privilegios estaba de acuerdo con la posición social y el poder que podían detentar los dueños, aunque en algunos casos la moral política, tan presente en esta ciudad colonial, benefició a personas que no tenían ningún tipo de poder. Mantener vivo el mercado

y no agotar sus posibilidades de consumo eran las inquietudes más preocupantes de esa oligarquía comercial.¹¹

Volviendo a nuestro comerciante Isidro Huarte, vemos cómo el crédito funcionó como medida de “ayuda al consumidor”, ya que a través de él los compradores con menos recursos podían adquirir lo necesario para su subsistencia. Pero la finalidad del crédito no fue precisamente la beneficencia, sino más bien una forma de circular los productos que debido a la falta de moneda legal se veían imposibilitados a realizarse como mercancías. Así, Huarte tuvo una tienda que se dedicó a vender dentro de la ciudad productos a crédito, y no sólo eso sino que surtía a tiendas y clientes en otras regiones. Existe una lista que informa de 300 deudores, que van desde el padre Juan Palau, de San Luis Potosí, hasta gente de escasos recursos, como Anastasia “la puestera”. En la lista se encuentran empleados de García de Obeso y del segundo Conde de Sierra Gorda. Las deudas iban desde un peso hasta mil y sólo de dependencias pérdidas arrojó un total de 6,141 pesos, cuando el capital invertido para ese año ascendía a 19,108 pesos.

Si comparamos esta tienda mestiza que se ubicaba en la calle de la Cárcel, con la segunda que se encontraba en el Portal de las Mercedes, veremos una gran diferencia con respecto al capital y sus créditos. En la tienda del Portal, el “principal” era de 10,553 pesos, y en la de Huarte de 19,108; la única deuda que tenía la tienda del Portal era la de un tal Zavala que debía 10,030 pesos, mientras que la tienda de la Cárcel tenía una lista de 300 deudores. El deudor único no puede ser más que un correspondiente comercial que se dedicaba a vender las mercancías en diferentes regiones, ya que en los padrones de tiendas analizados no aparece como comerciante establecido.

La tienda del Portal de las Mercedes en 1804 registró un aumento de capital, el cual ascendía a 13,194 pesos, lo que significa que tuvo un crecimiento aproximado del 15% anual en la inversión. La razón de este aumento parece encontrarse en que esta tienda hacía las veces de bodega y servía para exportar o importar productos a otras regiones: para 1792 esta tienda tenía almacenados de 4 a 5 mil pesos en mercancías, además

era la que surtía a sus haciendas de productos de jarca, sebos e implementos de labranza, entre otros.¹²

Vemos cómo este mercader, igual que los demás, realizaba sus operaciones comerciales siempre dentro de las condiciones reales del mercado regulado y bien abastecido, por lo cual obtenía siempre el máximo beneficio posible, sin estrangular el mercado, lo que hubiera acarreado problemas sociales. Así, estos comerciantes se mantenían dentro de la autoridad política y con esto podían manejar mejor las condiciones del mercado, política establecida y reconocida por la misma colonia como "justa".

La justicia que regía al mercado colonial, principalmente al de Valladolid, consistía en que primeramente se establecían los precios tope de las mercancías, precios sumamente altos que servían para regular la venta diaria. Estos topes nunca se alcanzaban y las mercancías se vendían por debajo de esta tasación. Con esto los consumidores obtenían un supuesto beneficio. Pero los únicos beneficiarios de estas medidas eran los comerciantes, que seguían obteniendo buenas ganancias a través de su política de precios justos.

La oligarquía regional controlaba perfectamente toda la actividad productiva y con ello adquiría una autonomía con respecto al poder central que le permitía aplicar las políticas dictadas por esta autoridad de acuerdo a sus condiciones específicas de poder. Esto, aunado a sus nexos con la Iglesia michoacana que les confería una autoridad moral, cerraba un círculo bastante amplio y poderoso. Por un lado el control de la autoridad civil a través del Cabildo, y por otro las relaciones económicas que mantenían con la autoridad eclesiástica, daban una posición privilegiada a

esta clase que monopolizaba toda la actividad productiva.

Resumiendo, podemos decir que la actividad comercial desarrollada dentro de Valladolid respondía a necesidades concretas de poder y alimentación. Satisficaban los requerimientos alimenticios de una población mayoritaria y las necesidades suntuarias y de poder social de una minoría española, de las cuales obtenían ganancias considerables. Así, la oligarquía comercial vallisoletana se instauró, dentro del poder social, como una clase rica y poderosa al extender sus redes comerciales a todos los niveles sociales, al establecer alianzas con el clero y al participar dentro del abasto regional. Los comerciantes se volvieron los miembros más dinámicos de la economía regional, que lo mismo incursionaban en la producción agrícola, que en la introducción o contrabando de mercancías. Sus lazos comerciales se extendían conforme se desarrollaban sus actividades. Entre todos ellos Isidro Huarte fue el empresario mercantil más representativo de la sociedad.

Podemos afirmar que la actividad comercial otorgaba una alta tasa de ganancia, una relación sociedad-comerciante bastante privilegiada y una serie de apoyos eclesiásticos importantes que apoyaban sus empresas mercantiles. Sin embargo, para escalar en el ámbito social requerían de un sustento rural en que apoyar su status.

. . . los mercaderes y tratantes, de que se compone en las Indias buena parte de la nación española se acercan mucho a la nobleza, afectando su porte y tratamiento. . . puede suponerse que en estas provincias por la mayor parte el caballero es mercader y el mercader es caballero.¹³

Notas

¹ Claude Morin, *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial*, México, Fondo de Cultura Económica, 1979, pp. 168-208.

² Archivo Histórico del Ayuntamiento de Morelia, Mich., (en adelante AHAM), legajo 107, expediente 34, año 1792.

³ Claude Morin, *op. cit.*, pp. 178-188; ver también Miguel L. Muñoz, *Tlacos y pilones, la moneda del pueblo de México*, México, Fomento Cultural Banamex, A.C., 1976.

⁴ AHAM, legajo 93, expediente 23, año 1786.

⁵ Marta Terán, *Sociedad y política en la época colonial: crisis agrícola de 1785-1786 en Valladolid de Mi-*

choacán, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, 1982, Tesis, UNAM, pp. 140-142.

6 Ma. Cristina Torales Pacheco, "Francisco Ignacio de Iraeta y sus operaciones en el mercado novohispano", Mecanoescrito presentado en el Seminario de Historia de la Agricultura de la DEH, p. 166.

7 Gabriel Ibarrola, *Familias y cosas de la vieja Valladolid*, Morelia, Fimax, 1969, p. 137.

8 María del Carmen Yuste López, *El comercio de Nueva España con Filipinas*, México, UNAM, Facultad de Filosofía y Letras, 1977, Tesis, pp. 129-133.

9 AHAM, legajo 101, expediente 5, año 1791.

10 AHAM, legajo 135, expediente 15, año 1802.

11 David A. Brading, *Mineros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*, México, Fondo de Cultura Económica, 1975, pp. 135-178. Ver también John C. Super, *La vida en Querétaro durante la colonia 1531-1810*, México, Fondo de Cultura Económica, 1983, pp. 108-133.

12 AHAM, legajo 135, expediente 15, año 1802.

13 David A. Brading, *op. cit.*, pp. 41-42.



