

REDES DE CIRCULACIÓN
Y REDES DE NEGOCIANTES
EN GUADALAJARA COLONIAL:
MERCADO, ÉLITE COMERCIAL
E INSTITUCIONES¹

Antonio Ibarra

Universidad Nacional Autónoma de México

Hace más de dos décadas, en su tesis de doctorado, Carmen Castañeda sostuvo que la red de inscritos en la Universidad reflejaba un amplio radio de influencia cultural de Guadalajara, quizá más viva que la de sus viejas instituciones jurisdiccionales.² Su atinada percepción nos orientó sobre el sentido que tenían las gestiones para lograr una Universidad, ya que se correspondían con los afanes de élites económicas y culturales que procuraban ampliar y diversificar sus intereses e importancia en la sociedad virreinal de la época.

Para la élite regional una tríada de propósitos reflejaba esta vocación de poder y prestigio: una Universidad, una Casa de Moneda y un Consulado de Comercio. La Universidad, supuso la consolidación de una amplia red de influencia cul-

¹ Este trabajo es una síntesis individual de la investigación colectiva "Redes sociales e instituciones en el comercio iberoamericano", financiado por la Fundación Carolina. Agradezco a Michel Bertrand y Zacarías Moutoukias su polémica orientación, a Rodrigo Mariscal y Karina Mota su apoyo en el tratamiento de la información.

² CASTAÑEDA, *La educación en Guadalajara, passim*, pp. 19-20.

tural, en particular hacia el norte del reino, así como la calificación de clérigos, burócratas y médicos. El entramado de intereses e instituciones que explican la integración cultural y económica de la élite, como el padrinazgo, constituyó una expresión cultural fina del tejido de redes sociales notabiliares y profesionales.³

Por otra parte, el viejo anhelo de una Casa de Moneda propia obedecía al propósito de contar con una herramienta para disminuir el poder del comercio de la capital, justamente por la centralización de la acuñación del reino. Pese a que las recaudaciones por concepto del quinto real habían evidenciado el declive de las minas y la separación jurisdiccional de Bolaños había dejado a la región de Guadalajara con una minería dispersa, episódica en sus auges y caprichosa en sus rendimientos, la poca plata que se rescataba era decisiva en la participación del comercio regional en el mercado de importaciones. De esta manera, el mercado de plata ensayada entre mineros y comerciantes suplió esta carencia, pero motivó los anhelos de contar con una ceca que resolviera el problema de la liquidez propiamente monetaria del comercio regional.⁴

Así, también es posible explicar la pretensión de los mercaderes regionales de contar con el cuerpo de comercio capaz de hacer valer sus privilegios de antiguo régimen en la moderna competencia por los mercados del reino, la plata del norte así como por las importaciones americanas y ultramarinas.

³ CASTAÑEDA, 1980, pp. 17-57. Sobre la élite regional merecen consultarse los trabajos de CASTAÑEDA (coord.), *Círculos de poder en la Nueva España*, *passim*, así como el texto específicamente referido a Guadalajara de AYALA, "La élite comercial de Guadalajara", pp. 183-204.

⁴ IBARRA, "Plata", *passim*. Sobre el debate de oferta monetaria y el mercado no monetario véase IBARRA, "Mercado colonial".

En nuestro enfoque, el consulado supone no solamente la constitución de un cuerpo de intereses, sino la adquisición de los elementos fundamentales para la expansión de los intereses locales en el mercado novohispano, ya que creó una territorialidad comercial acotada, generó personalidad institucional que les permitió a los comerciantes tapatíos gestionar exenciones fiscales, les otorgó mecanismos para resolver sus controversias y les proveyó de instrumentos de negociación eficientes y una identidad colectiva decisiva para sus intereses futuros.⁵ En esta ocasión nos interesa explorar este vínculo entre institución y red de negociación.

EL CONSULADO DE COMERCIO DE GUADALAJARA Y LA ÉLITE REGIONAL

En el verano de 1791, la Junta de Comercio de Guadalajara, constituida por casi media centena de comerciantes locales formalizó su interés de contar con una corporación que los igualara en privilegios a los mercaderes de la capital del reino: procuraban obtener el favor real para contar con jurisdicción en materia de justicia mercantil y derecho a recaudar la avería en su ámbito territorial de competencia. En menos de un lustro habrían de contar, como sus socios de Veracruz, con la real cédula que les permitiría erigir tribunal, universidad y consulado de mercaderes competente en materia judicial y de comercio. El respaldo del monarca se produjo en medio de la fase declinante del comercio regional, y con ello atenuó sus

⁵ Sobre los Consulados de comercio véase la compilación de VALLE PAVÓN, *Mercaderes, passim*, y sobre Guadalajara, en particular, IBARRA, "El consulado de Comercio de Guadalajara", pp. 231-264 e IBARRA, "Institución", *passim*, pp. 985-990.

efectos e invirtió la tendencia de los negocios locales ya que súbitamente se contaba con corporación, territorio y capacidad de fiscalización que habría de consolidar su posición en el mercado interno novohispano. Las redes de negociación se tupieron de intercambios y la posición solar de la capital del reino debió ceder frente a la mayor integración de los territorios interiores con los puertos de entrada: hacer negocios sin la mediación del gran comercio de la ciudad de México abría un singular horizonte de oportunidades al comercio provincial novohispano.

La respuesta de los comerciantes de la capital, adversa a la constitución de los consulados provinciales de Guadalajara y Veracruz, abrió una época de pugnas corporativas que signaron el aparente conflicto de intereses entre comerciantes, pero no se reflejaron tan diáfananamente en las redes de negociación: la disputa por privilegios corporativos no interfirió en los negocios, aunque sí los implicó.⁶

De esta manera, las redes de negociación como expresión dinámica en la circulación de mercancías nos revelan procesos, a la vez de mercado y de movilidad social en los negocios: la acción colectiva de mercaderes provinciales permitió la configuración de redes espaciales de negociación, que habrían de dar un giro a la organización del mercado interno.

En este ensayo nos proponemos mostrar un análisis de las redes de circulación de mercancías, especialmente de importaciones, así como establecer cierta correspondencia entre

⁶ En referencia a las disputas entre consulados, consúltese VALLE PAVÓN, *Antagonismo entre el consulado de Mexico y el virrey*, *passim*, pp. 111-137. Y sobre el peculiar caso de Guadalajara, véase IBARRA, "El Consulado de comercio de Guadalajara", *passim*, pp. 310-333.

éstas y las redes de negociación que implicaron también el tendido de redes sociales de financiamiento e integración de intereses. Con fines analíticos, consideramos a los comerciantes que figuraron en la corporación mercantil de Guadalajara como componentes constitutivos de una red institucionalmente articulada y, en consecuencia, aceptamos que el ámbito “egocentrado” de la corporación influyó en el éxito de los negocios resultante de la participación en dichas redes de negociación.

LA CORPORACIÓN COMERCIAL Y SUS REDES EGOCENTRADAS DE NEGOCIACIÓN

A lo largo de la historia institucional del Consulado de Comercio de Guadalajara, entre 1795-1823, un total de 165 comerciantes tuvieron cargos en sus estructuras: 35 de ellos habían suscrito el acta petitoria de la Junta de Comercio de 1791 que dio origen al Consulado en esos años. La élite corporativa del comercio de Guadalajara, definida por la ocupación de los cargos principales en la estructura consular, estuvo constituida entonces por 34 mayoristas y de entre ellos, menos de la mitad habrían de ocupar el cargo de prior, propietario o teniente, repetida y alternadamente con otros puestos. Se trata de un grupo compacto de interés que mantuvo relativo control sobre la corporación y que se ubicó en los nodos del comercio regional (véase el cuadro 1).

En este reducido grupo se concentraron también las operaciones mayores del comercio regional y, sobre todo, de importación. Fueron ellos quienes tuvieron a la mano elementos de negociación y mayor presencia en las redes troncales de la circulación de importaciones en el reino.

Cuadro 1

COMERCIANTES DE MAYOR RELEVANCIA EN EL CONSULADO,
1795-1821

<i>Cargo consular</i> <i>Comerciante (periodo activo)</i>	<i>Prior</i>		<i>Cónsul</i>		<i>Consiliario</i>		<i>Total</i> <i>Suma</i>
	<i>PRO</i>	<i>TEN</i>	<i>PRO</i>	<i>TEN</i>	<i>PRO</i>	<i>TEN</i>	
Juan José Cambero (1795-1816)	2	2	2		1		7
Antonio Pacheco Calderón (1795-1817)	2	1			1		4
Juan Manuel Caballero (1798-1818)	1	2	1	1			5
Martín Gutiérrez Fernández (1797-1818)	1	1	1	2			5
Marqués Barón de Santa Cruz (1796-1812)	1	1	1		1		4
José Ventura García Sancho (1805-1819)	1		1	1	1		4
Gregorio Gómez de la Fuente (1797-1814)	1		1		1		3
Francisco Cerro (1801-1820)	1		1		1	1	4
Eugenia Moreno de Tejada (1795-1803)	1		1		1		3
José Monasterio (1795-1802)	1			1		2	4
Juan López Portillo (1795-1798)	1				1		2
Ángel Antonio Mazón (1796-1808)		2			1		3
Manuel Gómez Vallejo (1795-1820)		1	2			1	4
Miguel Sánchez Leñero (1797-1814)		1	1		2		4
Francisco Venancio del Valle (1800-1818)		1	1		1		3
Joaquín Gómez del Corral (1801-1820)		1		2	2		5
Juan Francisco Corcuera (1804-1816)			2	1	1		4
Manuel García de Quevedo (1804-1820)			2	1			3
Domingo Ibarrondo (1801-1817)			1		2	3	6
Alfonso Sánchez Leñero (1797-1818)			1	2	1		4
Manuel López Cotilla (1796-1810)			1	2		3	6
Ventura Rubio Escudero (1796-1805)			1	1			2
Matías Vergara (1800-1816)			1	1	1		3
José Zumelzu (1795-1798)			1				1
Vicente Partearroyo (1799-1805)			1			1	2
Juan Manuel de la Fuente (1797-1817)					4	1	5
Ramón Murúa (1805-1818)					2	1	3
Juan Fontecha (1811-1820)					2	1	3
Ramón Durán (1796-1811)					2	2	4
Guadalupe Echagaray (1799-1810)				1	2	1	4
Cristóbal de la Mora (1810-1820)					2	2	4
Ramón Rucabado (1795-1809)					2	2	4
Domingo Samperio (1796-1808)					2	2	4

FUENTE: AGI, *Guadalajara*, legs. 529-531.

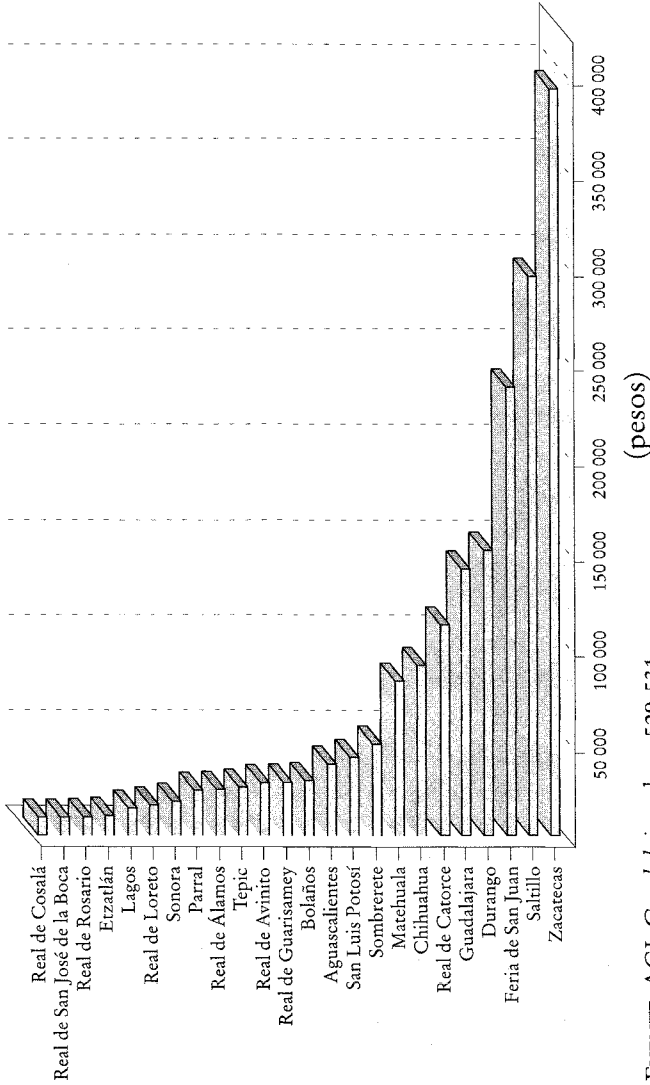
Por su parte, Guadalajara como centro redistribuidor de importaciones se benefició del establecimiento de conexiones directas con los puertos de entrada al reino, en particular con Veracruz, aunque también con los “puertos internos” de distribución, como las ferias de Saltillo y San Juan de los Lagos.⁷

Gracias al derecho de avería cobrado por agentes del Consulado de Guadalajara en el puerto de Veracruz, entre 1795-1796 podemos conocer la jerarquía de distribución de las importaciones en el amplio territorio jurisdiccional del consulado tapatío que, *grosso modo*, comprendía el marco territorial de su Audiencia. En el trazado espacial se aprecia la importancia de la minería norteña, asociada con el sistema de ciudades enlazadas al camino de tierra adentro, así como la constitución de *entrepôts* de distribución regional: Guadalajara fue uno de ellos, con particular importancia en la articulación del mercado interno novohispano (véase la gráfica 1).

La distribución de valores despachados en derecho desde el puerto veracruzano, colocó a Guadalajara como la primera ciudad en importancia después de Zacatecas, Durango y las ferias de Saltillo y San Juan. Ahora bien, el valor de las mercancías de importación y americanas que circularon en el territorio consular, averiadas entre 1796-1810, fue superior a los 52 000 000 de pesos, la mitad eran importadas (entre españolas y extranjeras), 38% del país y el resto sin determinar. De ellas, un cálculo estimado mediante registros alcabalariorios nos revela que en Guadalajara se calificaron como

⁷ Sobre las gestiones ante el Consejo de Indias, véase GÁLVEZ, *La conciencia regional de Guadalajara, passim*. Y sobre la feria, GÁLVEZ e IBARRA, “Comercio local y circulación regional”.

Gráfica 1
 VALOR Y DESTINO DE IMPORTACIONES AVERIADAS EN VERACRUZ
 AL TERRITORIO CONSULAR DE GUADALAJARA, 1795-1796



FUENTE: AGI, *Guadalajara*, legs. 529-531.

importaciones efectos por un valor superior a los 13 000 000 de pesos; esto es, la cuarta parte del total averiado de las importaciones que circularon por la parte septentrional del reino tuvieron como destino la ciudad de Guadalajara.⁸

Más aún, los registros de avería sólo estiman en 387 000 000 las importaciones que en derechura vinieron a la capital pagando su avería mientras el resto, muy probablemente, logró entrar a Guadalajara por distintos cauces de circulación, como la feria de San Juan. Resulta evidente, a nuestro modo de ver, que la economía de Guadalajara formaba parte de un amplio circuito de circulación y su dinámica se conectaba, precisamente, con ese flujo interno de importaciones.⁹

Esta estructura de mercado constituyó la base de las redes de negociación, toda vez que las conexiones entre comerciantes mantuvieron una regularidad apreciable y los vínculos se fortalecerían entre minorías de mercaderes agrupados en los distintos cuerpos consulares. Así se advierte en los lazos habidos entre miembros de los consulados de Veracruz y Guadalajara, descritos en los libros de avería de 1795 y 1796 como vínculos clientelares linealmente organizados que ilustran las conexiones entre ambas comunidades¹⁰ (véase la gráfica 2)

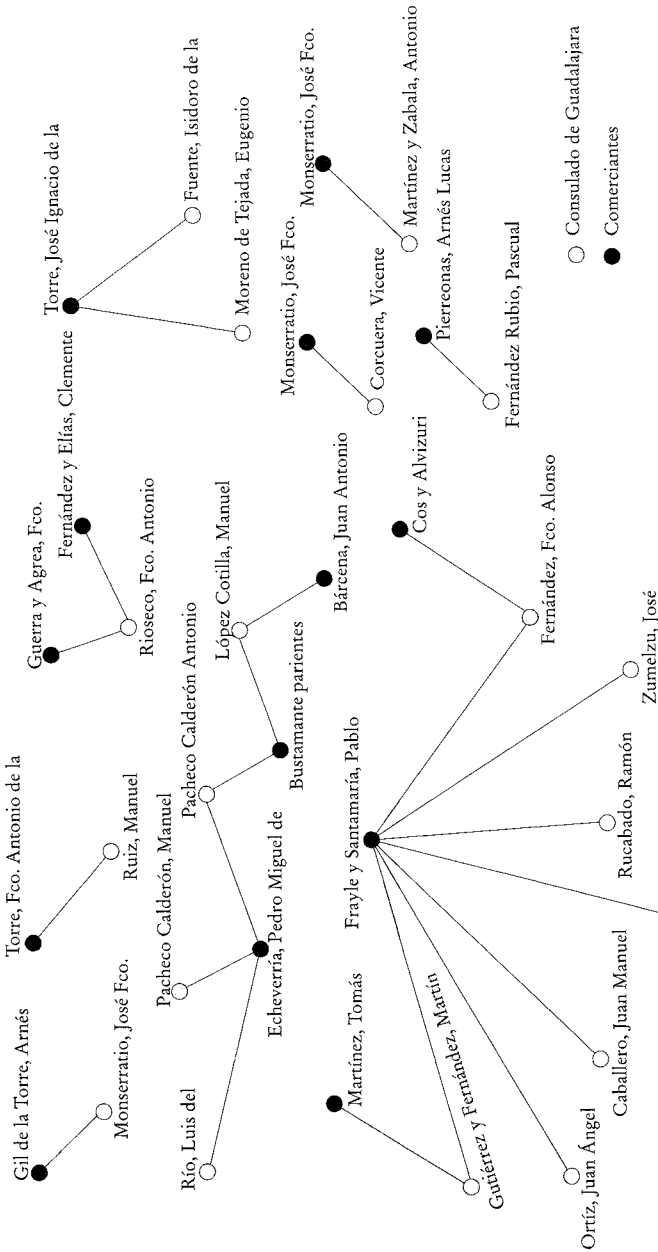
Pero si bien esta conexión puede manifestar cierta inestabilidad o estacionalidad, derivada del ciclo de introducción

⁸ Sobre el tráfico septentrional, con fuentes de avería, IBARRA, "La contabilidad consular del comercio", *passim*, pp. 11-21.

⁹ Para un tratamiento del tema, así como la información completa, véanse IBARRA, 1997, "Mercado urbano" y *La organización regional*.

¹⁰ Sobre el modelo egocentrado y sus relaciones, la referencia son los trabajos de MOUTOUKIAS, "Lazos débiles/lazos fuertes", pp. 15-26. También "Narración y análisis", pp. 221-241.

Gráfica 2
 VÍNCULOS DE NEGOCIACIÓN ENTRE COMERCIANTES DE LOS CONSULADOS DE
 VERACRUZ Y GUADALAJARA, 1795-1796



FUENTE: AGI, *Guadalajara*, legs. 529-531.

de importaciones, los lazos de negociación comprendieron también a los mayoristas de la ciudad de México y a una constelación de comerciantes provinciales que despachaban bienes de consumo al mercado regional de Guadalajara.

La prosperidad regional, resultado de la agricultura productiva así como de la creciente especialización en la exportación de productos destinados a la minería y otras industrias novohispanas, como cueros y textiles, se manifestó también en la capacidad de atracción de mercancías hacia el centro orbital de Guadalajara.¹¹

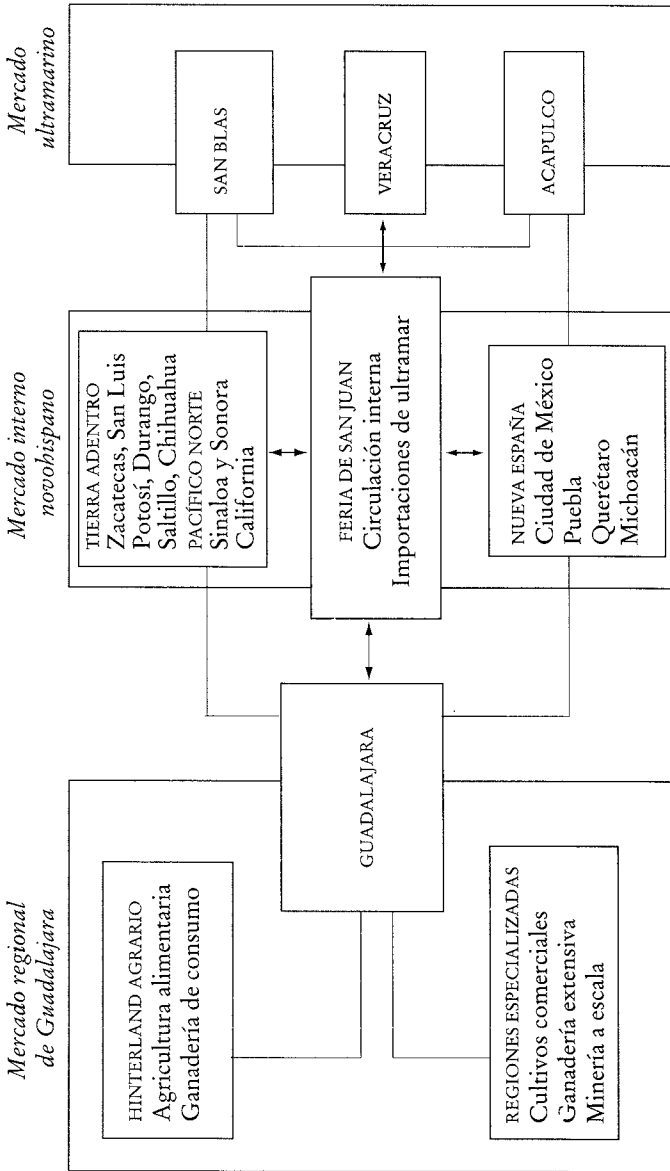
Esta doble dinámica de mercado hace plausible el comentario del agudo testigo de la época, el intendente Abascal y Sousa, cuando afirmaba que “El comercio lo hacen ‘entre sí los partidos’ con los frutos y efectos que sobran en unos y faltan en otros, sucediendo *lo mismo con él todo de la Provincia respecto de las demás del Reino...*”¹² El comercio recíproco incluía una serie de engranes vinculados con el mercado urbano: comercios interno, regional, interprovincial y ultramarino. La complejidad del sistema de mercadeo es, justamente, lo que permite ver la posición de Guadalajara en el diagrama de circulación del reino (véase la gráfica 3).

Merece considerarse que dicho esquema traduce flujos de circulación verificados mediante derechos fiscales, por tanto se omite el peso del contrabando y ocasionalmente sus rutas de introducción. Sea como fuere, el cálculo prudencial de

¹¹ El modelo histórico ha sido analizado por YOUNG, *La ciudad y el campo* y debatido teóricamente en *La crisis del orden colonial*. Nuestras observaciones críticas y énfasis en el modelo de mercado en IBARRA, “La organización regional”, *passim*.

¹² Abascal en SERRERA, “Estado económico”, pp. 147-148. Para una visión del modelo véase IBARRA, *La organización regional*.

Gráfica 3
 ESTRUCTURA DEL MERCADO REGIONAL DE GUADALAJARA Y SUS CONEXIONES EXTERNAS,
 SIGLO XVIII



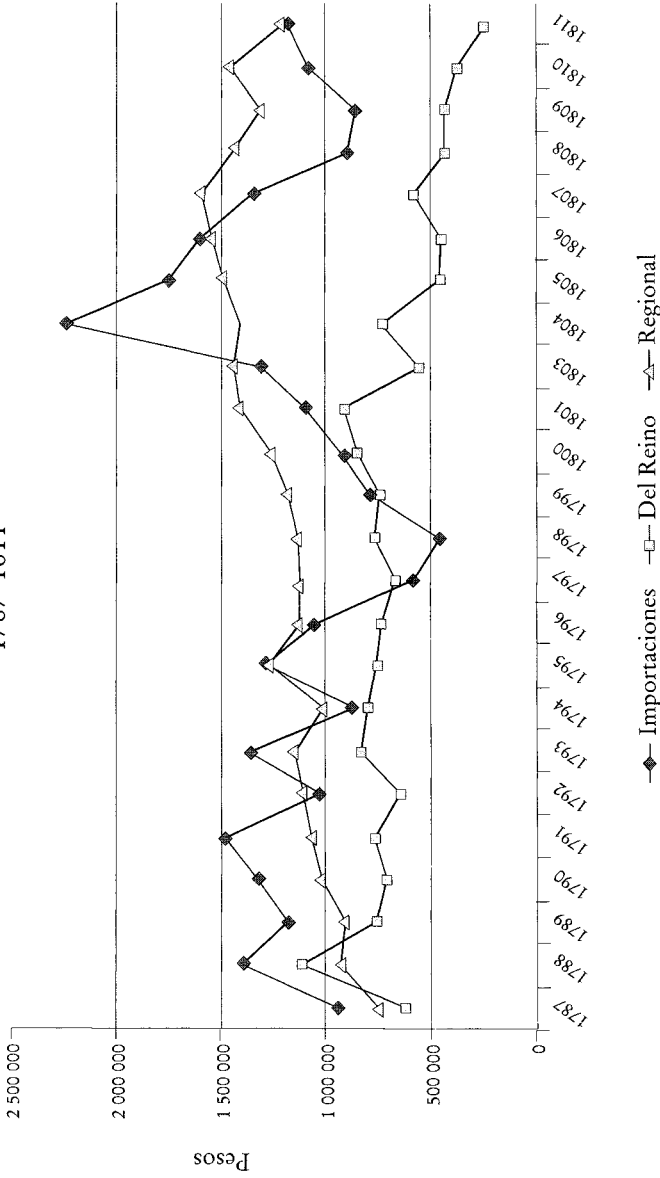
los importes del comercio fiscalmente regulado nos revela la gran importancia de la circulación de mercancías entre Guadalajara, el reino y los mercados ultramarinos. Así, de 1778-1810, se negociaron mercancías por un valor superior a los 96 000 000 de pesos a un promedio anual de 175 000 000. Del total, casi 60 000 000 correspondieron a la capital, seis a su interior y cerca de 30 000 000 al resto del territorio de la intendencia.¹³

La medición más rigurosa, tanto por su continuidad como por su exhaustividad en el registro de receptorías foráneas, nos reveló que entre 1787-1810 el comercio regional sumó más de 73 000 000 de pesos negociados legalmente. Para esos mismos años, la estimación del comercio regional nos indica que 60% pagó alcabala en la capital, amparaban mercancías por un valor superior a los 26 000 000 de pesos y el resto en el territorio. Sin embargo, la composición de esa oferta nos señala una probable explicación de esa aparente centralidad: de ese total, 38.3% fueron productos importados, 21% del reino y 40% de la economía regional. Lo cual sugiere, por otra parte, que la dinámica del mercado regional se debía, en casi 60% a los productos venidos del reino y ultramar, toda vez que la oferta local cubría 40% de la demanda. La capital, como hemos insistido, funcionaba como gran centro distribuidor de mercancías para su territorio (véase la gráfica 4).

En el comercio regional, por su parte, se destacan dos segmentos importantes: los efectos del viento, que constituyen la oferta contigua a los mercados urbanos y/o mineros,

¹³ La información exhaustiva puede verse en los anexos al capítulo tercero de nuestra tesis de doctorado, IBARRA, "Mercado urbano y mercado regional".

Gráfica 4
 EVOLUCIÓN DEL COMERCIO REGIONAL DE GUADALAJARA POR RAMO Y SEGÚN ALCABALAS,
 1787-1811



◆ Importaciones □ Del Reino ▲ Regional

FUENTE: AGN-IRH, *Alcabalas de Guadalajara* y AFRAG, varios libros, IBARRA, 2000a.

alcanzaron un valor superior a los 238 000 000 y los efectos “igualados”, esto es sometidos a una contrata fija, principalmente orientados a la demanda rural o de los centros de producción, sumaron 53 000 000 de pesos. Esto es, más de 80% de la oferta regional estuvo cubierta por productores locales que pagaron alcabala y participaban del mercado local. Sin duda, es también evidencia del alto grado de comercialización alcanzado por la producción agroganadera regional.

Finalmente, las importaciones de Castilla, como palanca importante del comercio a distancia y de los mejores negocios de la época, sumaron un valor superior a los 30 000 000 de pesos en el comercio regional, entre 1778-1810. Sin embargo, con mayor certeza, la contabilidad alcabalatoria nos muestra que entre 1787-1810 se cobró la renta por un valor aforado superior a los 25 000 000 de pesos, particularmente en la capital donde se hizo pagar a las importaciones que calcularon los oficiales de alcabala en más de 19 000 000 de pesos. No hay, desde luego, otro polo de concentración de importaciones semejante, pero en proporción equivalente las importaciones de Aguascalientes, 15 000 000, Lagos y Tepic, con 1 000 000 de pesos en promedio y Rosario con más de 700 000 pesos representan una red intrarregional de circulación de efectos importados.¹⁴

En conjunto, podemos establecer que si bien la capital desempeñaba el papel de centro articulador de la red de circuitos regionales, algunos periféricos constituían centros interregionales de demanda, inscritos en sus redes y articu-

¹⁴ Un intento por explicar la economía en sus circuitos de circulación, en IBARRA, “Mercado urbano y mercado regional”, *passim*, pp. 100-135. La referencia sobre el tema es, desde luego, GARAVAGLIA y GROSSO, *La región de Puebla*.

lados al vértice de Guadalajara, en compleja malla de vinculaciones dendríticas. Nuestra apreciación es que la región de Guadalajara desbordó, por así decirlo, a la capital como centro solar del mercado.

MERCADO INTERNO, IMPORTACIONES
Y REDES DE NEGOCIACIÓN: UN MICROANÁLISIS ANUAL

La posibilidad de examinar la convergencia de las redes de abasto y negociación exige un análisis a escala que revele algunos nudos de la trama entre mercados y mercaderes. En este caso hemos decidido considerar el análisis de 1803, toda vez que reúne ciertas características relevantes, a saber: constituye el año de mayor importancia relativa en el valor de las importaciones, después del bloqueo marítimo, revela con toda fuerza el torrente de circulación de mercancías. Segundo, coincide con la observación del intendente Abascal y Sousa sobre el sistema de organización del mercado regional y, finalmente, contamos con una base exhaustiva de transacciones que nos permite advertir las redes espaciales y de negociantes con toda transparencia.¹⁵

En ese año, se introdujeron mercancías a la ciudad por valor cercano a 1 500 000 pesos, de las cuales 52% eran de Europa y 5.4% de China, mientras el resto provenía del comercio interior del reino. La importancia del segmento de importaciones se aprecia también en el flujo de entrada: de las 557 guías registradas, 321 fueron importaciones y de ellas 221 venían directas desde Veracruz, contra 47 de la capital

¹⁵ BERTRAN, *Historia social, passim*. Es una buena guía metodológica sobre las posibilidades del microanálisis.

del reino y de estas últimas 21 contenían productos de Manila, guiados desde Acapulco. De la feria de San Juan, 25 de los 45 despachos eran mercancías importadas principalmente de Europa. Sus valores fortalecen esta apreciación: de Veracruz llegaron productos por más de 800 000 pesos mientras que de San Juan superaban los 200 000 pesos, en tanto que de Acapulco sólo eran 3 000 pesos.¹⁶

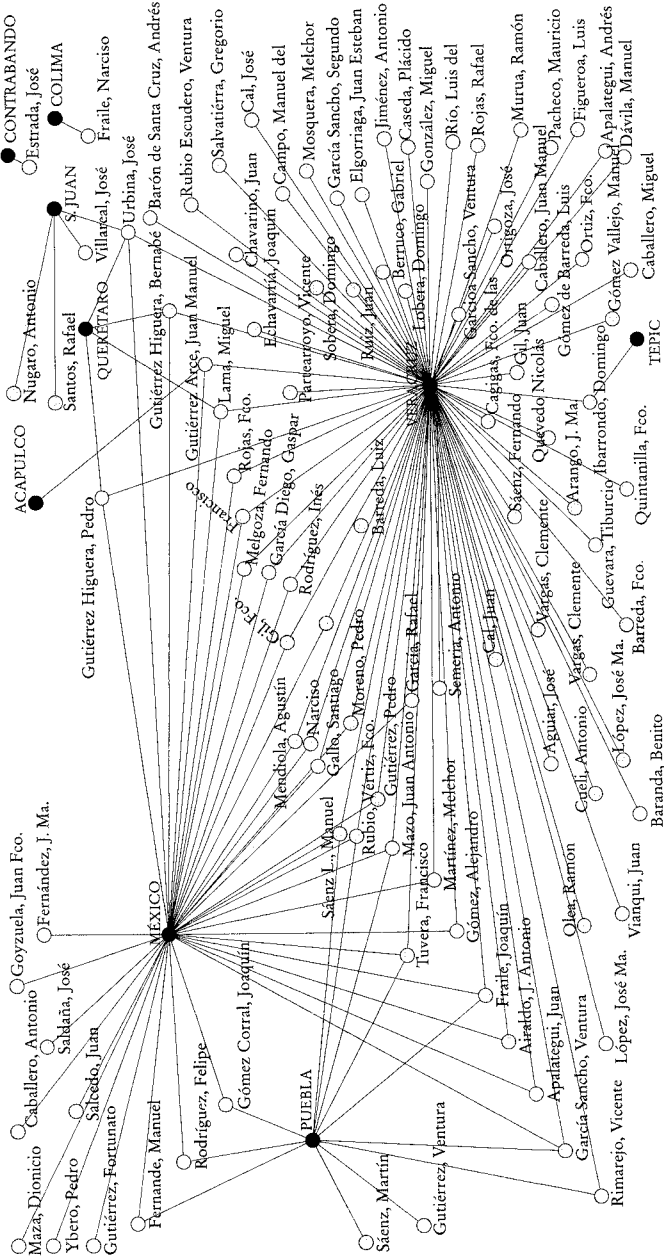
En una visión de conjunto sobre los vínculos espaciales, dos aspectos suplementarios llaman la atención del análisis documental: primero, la alta concentración en la intermediación de despachos entre un grupo de 25 comerciantes, la mitad con cargos en el consulado y el resto ligado a éstos; segundo, la relativa especialización en los ramos de comercio y origen de las facturas, ya que una veintena de importadores mantiene el control de los distintos puertos de abastecimiento (véase la gráfica 5).

Si se consideran a la ciudad de Mexico y a Veracruz como los principales puntos de dispersión y convergencia, es notable la cantidad de mayoristas que solamente se ligan con el puerto, un conjunto menor con ambas plazas y otros constituyen vínculos con plazas del mercado interno. Lo anterior resulta consistente con la organización espacial del mercado regional, así como con la naturaleza de sus enlaces con el mercado interno, lo cual generó una suerte de especialización y probablemente mayor confianza entre socios habituales.

Con detenimiento, se puede apreciar cómo se crean ciertos racimos de clientelas recíprocas entre miembros de los consulados de México como Tomás Domingo de Acha, Pedro Jose de Echeverría y Pedro Ferreiro, con veracruzanos como

¹⁶ AGN, *Real Hacienda, Guadalajara*, c. 74, exp. 80.

Gráfica 5
RED ESPACIAL DE NEGOCIACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE GUADALAJARA, 1803



FUENTE: AGN, *Indiferente Real Hacienda, Alcabalas*, c. 74, exp. 80.

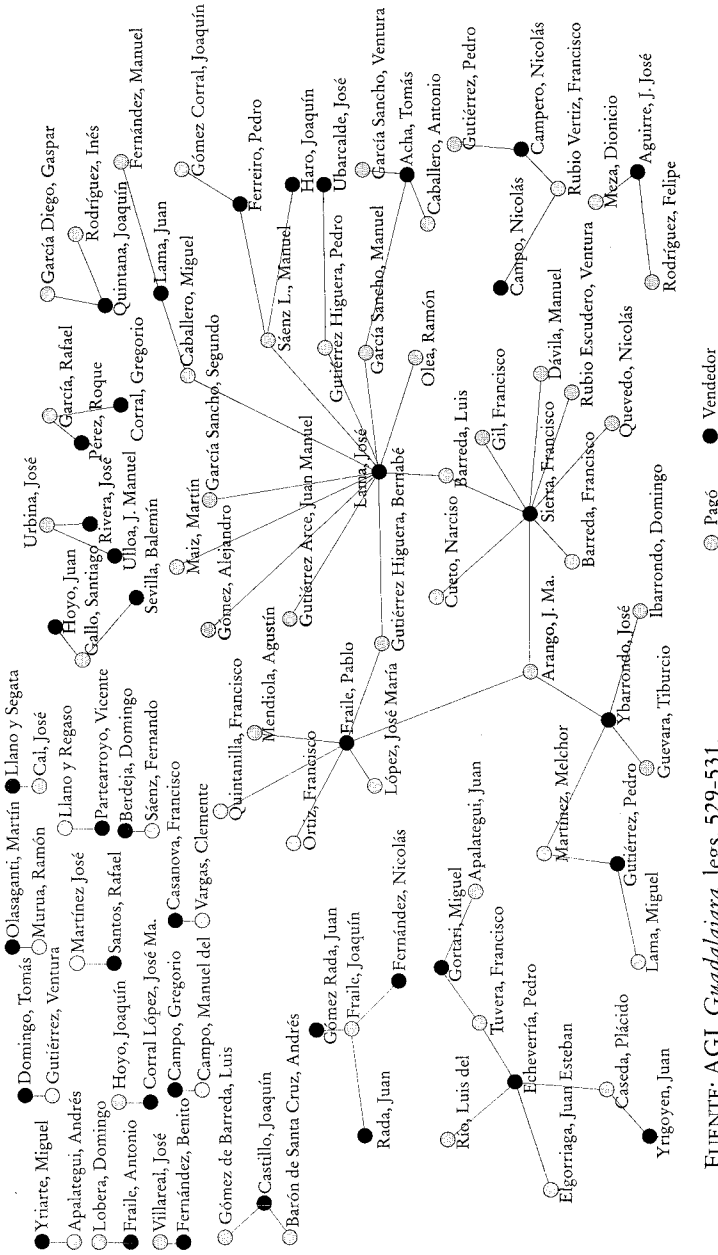
● Comerciantes ○ Región

Pablo Fraile o Francisco Sierra, enlazados en transacciones relevantes (véase la gráfica 6).

Por último, el tejido estrecho de conexiones mercantiles entre importaciones y red geográfica muestra el carácter oligopólico del mercado novohispano: 20 mayoristas del consulado importan más de 224 000 pesos, de los cuales 98% provienen de Veracruz y el resto de la capital del reino. La forma que la red de negociación asume hace notar el carácter policentrado de los negocios, aunque la densidad de tráfico apunta a la fuerte integración con el puerto jarocho (véase la gráfica 7). Los mayoristas implicados, como actores fundamentales del consulado como Camberos, Caballero, García Diego, Durán Pacheco Calderón y Partearroyo, entre otros, encontraron el vínculo virtuoso entre mercado, corporación y negocios elitistas. Quedan por indagar, con mayor detalle, los mecanismos de la negociación y los instrumentos de crédito en confianza y liquidación de saldos con plata quintada.

De esta manera, las redes de mercado de Guadalajara difícilmente pueden ser entendidas como modelo solar, aislado en sus redes de circulación y protegido del comercio interprovincial. Por el contrario, el dinamismo de ese mercado, y de la sociedad de su época, se expresa en los vínculos que hicieron crecer los giros de su comercio y les permitieron competir con sus pares de la capital virreinal.

Gráfica 6
VÍNCULOS DE NEGOCIACIÓN ENTRE COMERCIANTES DE LOS CONSULADOS
DE VERACRUZ Y GUADALAJARA, 1795-1796

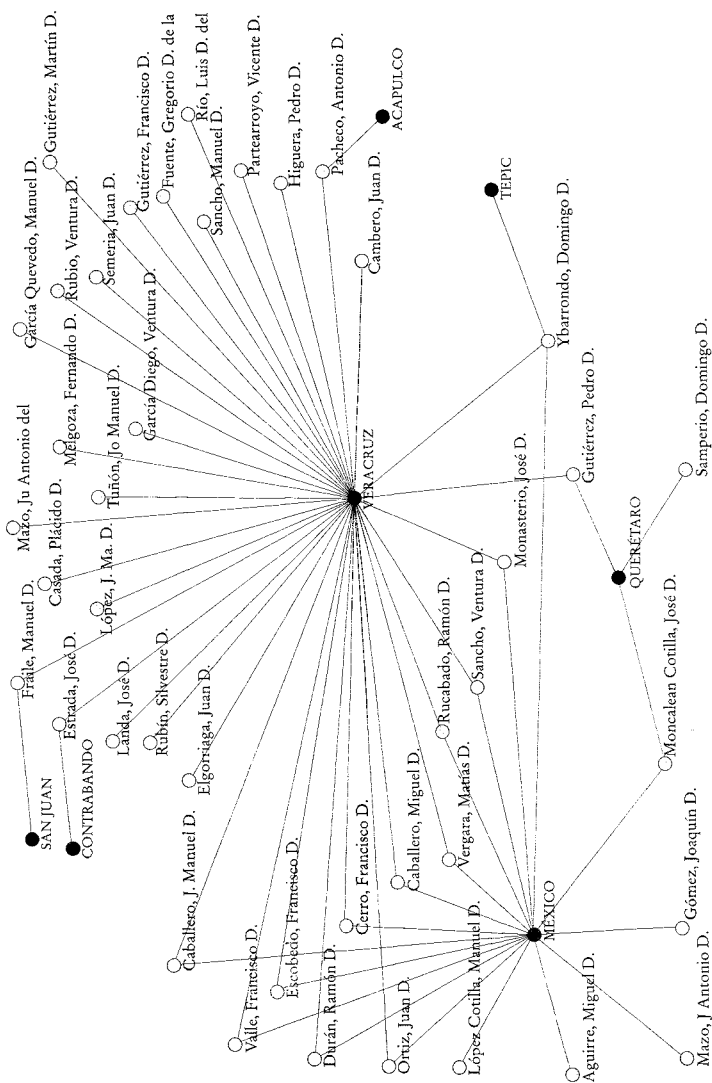


FUENTE: AGI, *Guadalajara*, legs. 529-531.

● Pagó ○ Vendedor

Gráfica 7

RED DE CONEXIONES DE IMPORTACIÓN DE MAYORISTAS DEL CONSULADO DE GUADALAJARA, 1803



FUENTE: ABN, *Indiferente Real Hacienda, Alcabalas, c. 74, exp. 80.*

SIGLAS Y REFERENCIAS

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

ACOSTA, Antonio, Adolfo GONZÁLEZ y Enriqueta VILA VILAR (coords.)

La Casa de la Contratación y la navegación entre España y las Indias, Sevilla, Universidad de Sevilla, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Fundación El Monte, 2003.

AYALA, María de la Luz

“La élite comercial de Guadalajara, 1795-1820”, en CASTAÑEDA, 1998, pp. 183-204.

BERTRAND, Michel (coord.)

Configuraciones y redes de poder. Un análisis de las relaciones sociales en América Latina, Caracas, Fondo Editorial Tropykos, 2003.

Historia social y análisis micro histórico, Cuadernos digitales, 6, vol. 17, 2002.

BJERG, María y Hernán OTERO (comps.)

Inmigración y redes sociales en la Argentina moderna, Tandil, Argentina, CEMLA-IEHS, 1995.

BÖTTCHER, Nikolaus y Bernd HAUSBERGER (eds.)

Dinero y negocios en la historia de América Latina: veinte ensayos dedicados a Reinhard Liehr, Frankfurt am Main, Vervuert Madrid, Iberoamericana, 2000.

CASTAÑEDA, Carmen

La educación en Guadalajara durante la Colonia, 1552-1821, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, El Colegio de México, 1984.

“La formación de la élite en Guadalajara, 1792-1821”, en CASTAÑEDA (ed.), 1988, pp. 17-57.

“Los vascos, integrantes de la élite en Guadalajara, finales del siglo XVIII”, en CASTAÑEDA (coord.), 1998, pp. 167-182.

CASTAÑEDA, Carmen (coord.)

Círculos de poder en la Nueva España, México, Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social, Porrúa Editores, 1988.

CASTAÑEDA, Carmen (ed.)

Clases sociales y rebelión en Guadalajara y Jalisco, siglos XVIII-XIX, Guadalajara, El Colegio de Jalisco, Gobierno de Jalisco, 1988.

GÁLVEZ, María de los Ángeles

La conciencia regional en Guadalajara y el gobierno de los intendentes (1786-1800), Guadalajara, H. Ayuntamiento de Guadalajara, 1993.

GÁLVEZ, María de los Ángeles y Antonio IBARRA

“Comercio local y circulación regional de importaciones: la feria de San Juan de los Lagos en la Nueva España”, en *Historia Mexicana*, XLVI:3(183) (ene.-mar. 1997), pp. 581-616.

GARAVAGLIA, Juan Carlos y Juan Carlos GROSSO

La región de Puebla y la economía novohispana. Las alcabalas en la Nueva España, 1776-1821, México, Universidad Autónoma de Puebla, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 1996.

IBARRA, Antonio

“Institución, poder y red familiar. Los comerciantes de Guadalajara, 1791-1821”, en ACOSTA, GÓNZALEZ y VILA VILAR, 2003, pp. 965-990.

“El Consulado de comercio de Guadalajara: entre la modernidad institucional y la obediencia a la tradición, 1795-1818”, en VALLE PAVÓN (coord.), 2003, pp. 310-333.

“Mercado urbano y mercado regional en Guadalajara colonial, 1770-1810”, tesis de doctorado en historia, México, El Colegio de México, 2000.

“El Consulado de Comercio de Guadalajara, 1795-1821. Cambio institucional, gestión corporativa y costos de transacción en la economía novohispana”, en BOTTCHER y HAUSBERGER, 2000, pp. 231-263.

La organización regional del mercado interno novohispano. La economía colonial de Guadalajara, 1770-1804, México, Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, Universidad Nacional Autónoma de México, 2000.

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

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

“Mercado urbano y mercado regional en Guadalajara, 1790-1811: tendencias cuantitativas de la renta de Alcabalas”, en SILVA RIQUER, GROSSO y YUSTE (eds.), 1995, pp. 100-135.

“Circulación de mercancías en el espacio regional de Guadalajara (1803). Visión cuantitativa a través del derecho de alcabala”, en *Cuadernos de Historia Regional*, 16 (1994), pp. 111-135.

“La organización regional del mercado interno colonial novohispano: la economía de Guadalajara, 1770-1804”, en *Anuario del Instituto de Estudios Históricos y Sociales*, 9 (1992), pp. 127-162.

MOUTOUKIAS, Zacarías

“Lazos débiles/lazos fuertes y la organización espacial de los negocios en Hispanoamérica colonial (segunda mitad del siglo XVIII)”, en BERTRAND (coord.), 2002, pp. 15-26.

“Narración y análisis en la observación de vínculos y dinámicas sociales: el concepto de red personal en la historia social y económica”, en BJERG y OTERO, 1995, pp. 221-241.

SERRERA, Ramón María

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

SILVA RIQUER, Jorge, Carlos GROSSO y Carmen YUSTE (eds.)

Circuitos mercantiles y mercado interno en Latinoamérica, siglos XVIII-XIX, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.

VALLE PAVÓN, Guillermina del (coord.)

Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2003.

YOUNG, Erie Van

La crisis del orden colonial. Estructura agraria y rebeliones populares de la Nueva España, 1750-1821, México, Alianza Editorial, 1992.

La ciudad y el campo en el México del siglo XVIII. La economía rural de la región de Guadalajara, 1675-1820, México, Fondo de Cultura Económica, 1989.