

COMERCIANTES, PRECIOS Y SALARIOS  
EN SONORA EN EL PERIODO COLONIAL  
TARDÍO. CARACTERIZACIÓN  
DE UN CIRCUITO COMERCIAL CAUTIVO

José Refugio de la Torre Curiel

*Universidad de Guadalajara*

¿Cómo es posible la existencia de un mercado en un sistema en el que la mayor parte de los salarios se paga en especie y no en dinero y en el cual la carencia estructural de circulante está documentada de forma extensa...?

RUGGIERO ROMANO<sup>1</sup>

¿Cómo operaban los circuitos comerciales novohispanos? Por varias décadas esta pregunta ha estado presente en los estudios de historia económica, y hasta la fecha solamente tenemos explicaciones parciales que analizan, por separado, algunos fenómenos que giran en torno de los intercambios comerciales durante el periodo colonial. Destacan sobre todo los estudios dedicados a calcular los volúmenes de producción, circulación y exportación de pla-

Fecha de recepción: 16 de octubre de 2007

Fecha de aceptación: 18 de diciembre de 2007

---

<sup>1</sup> ROMANO, *Mecanismo y elementos*, pp. 339-340.

ta tanto de los grandes centros mineros como de pequeños minerales antes poco apreciados; la escasez de moneda ha sido otro de los temas que han dividido por largo tiempo las opiniones de buen número de especialistas; los trabajos sobre la incorporación de los indígenas a los circuitos comerciales locales y regionales han mostrado la importancia de los vendedores ocasionales en estos procesos, a la vez que han llamado la atención acerca del efecto que sobre las comunidades indígenas tuvieron las políticas fiscales de la corona; los estudios sobre la apertura del comercio libre y el papel de los consulados de comerciantes han mostrado la importancia de los grandes mercaderes en el monopolio de mercancías y en la construcción de un pequeño pero denso tejido social con fuerte respaldo financiero; finalmente, al analizar el comercio a grandes distancias hemos tenido algunas nociones de los ciclos y de ciertas condiciones en que se realizaba el abasto a las regiones más apartadas del territorio novohispano.<sup>2</sup>

Con todo, la mayoría de estos trabajos ha partido de dos principios que quizá valga la pena revisar a la luz de nuevos hallazgos. Por una parte, para estudiar las diversas expresiones o componentes del comercio colonial se ha supuesto (pero no se ha demostrado) que existe un mercado novo-

---

<sup>2</sup> Sobre producción, circulación, exportación de plata y escasez de moneda puede verse ROMANO, *Moneda*, pp. 27-111; GARNER, "Exportaciones", pp. 544-598; PÉREZ HERRERO, *Plata y libranzas*, pp. 159-194. Acerca del comercio y los consulados de comerciantes véanse YUSTE y SOUTO, *El comercio exterior*; HAUSBERGER e IBARRA, *Comercio*; IBARRA, "El Consulado", pp. 310-326, y VALLE, "Apertura comercial", pp. 259-290. Sobre incorporación de los indios a los mercados locales véanse GARAVAGLIA y GROSSO, "Indios, campesinos", pp. 245-278; PIETSCHMANN, "Agricultura", pp. 71-85, y SILVA, "La participación", pp. 101-125.

hispano integrado en cuya base se encuentran los mercados locales y regionales.<sup>3</sup> Por otro lado, se ha entendido que las referencias en las fuentes documentales a asignación de sueldos, pagos de salarios, ventas a crédito y pagos expresados en pesos son testimonio de una economía cada vez más monetizada y partícipe de formas modernas de tratos y contratos propias de la actual economía del mundo.

En un esfuerzo por llamar la atención sobre la facilidad con que hemos aceptado estos postulados, mi trabajo reconstruye la forma en que en la provincia de Sonora coexistían distintas maneras de participar en los tratos y contratos que alimentaban y dependían de los circuitos comerciales locales. Demuestro aquí que las economías sonorenses se inscribían en una red de comercio cautivo manejada desde el centro de la Nueva España por los mercaderes de la ciudad de México y manipulada localmente por varios intermediarios quienes transferían los costos de operación de este sistema a los consumidores finales mediante mecanismos como el pago de sueldos en especie y el endeudamiento forzoso.

---

<sup>3</sup> Téngase en cuenta la gran lección brindada por Ruggiero Romano en este sentido para demostrar los obstáculos que enfrentaba la circulación de mercancías entre los diferentes ámbitos de intercambio, y cómo dichos problemas terminaban por afectar las condiciones en que se intercambiaban las mercancías. ROMANO, *Mecanismo y elementos*, pp. 273-342, especialmente p. 339, donde concluye que “la tradicional y comprobada hipótesis de la existencia de múltiples economías desarticuladas sigue siendo más válida que la del mercado interno”. Para un iluminador contraste de opiniones en este respecto véase el debate entre Ibarra y Romano en IBARRA, “Mercado colonial”, pp. 279-308; la respuesta de Romano en ROMANO, “Respuesta”, pp. 309-312. Sobre la propuesta de considerar integrados los mercados regionales véase ASSADOURIAN, *El sistema*.

LA TRANSICIÓN ECONÓMICA COMO PROBLEMA  
CONCEPTUAL. EL CASO SONORENSE

Desde hace tiempo, la historiografía sobre el noroeste novohispano ha consagrado algunas explicaciones que en líneas generales coinciden con ciertas apreciaciones acerca de la dinámica del comercio en el resto de la Nueva España. En un trabajo seminal sobre las características de la producción agrícola y las formas de tenencia de la tierra en las misiones sonorenses durante el siglo XVIII, Cynthia Radding planteó la hipótesis de que la transición de una economía de autosuficiencia a una donde la producción de las misiones se destinaba al mercado “debilitó las estructuras comunales de los pueblos de misión y aceleró el auge del cambio hacia la propiedad privada”.<sup>4</sup> Sobre la base de estas consideraciones, en algunos trabajos posteriores se ha insistido en la dependencia de las misiones respecto de los mercados regionales; asimismo se ha argumentado que tal dependencia involucró profundos cambios culturales y materiales que iban desde la creciente demanda de los indios para adquirir productos foráneos hasta el desplazamiento del interés comunal en favor del beneficio particular, así como la inserción de los pobladores de las misiones en el mercado colonial como trabajadores asalariados.<sup>5</sup> Aunque correcta en su apreciación general sobre la trascendencia del cambio de economía de subsistencia a economía comercial, la tesis de Radding no alcanza a definir la complejidad que dicha transformación

---

<sup>4</sup> RADDING, “The Function of the Market”, p. 155.

<sup>5</sup> ORTEGA SOTO, “La colonización española”, pp. 188-245; RADDING, *Wandering Peoples*, pp. 66-70, y RADDING, *Landscapes*, pp. 55-75.

implica. El problema de fondo radica, por una parte, en atribuir al mercado la función de motor de cambio, y por otro, en definir este mercado simplemente como el “valor comercial puesto a la producción o al trabajo”, es decir como el mero intercambio de productos (la asignación de un referente monetario a los productos y al trabajo y su incorporación a un circuito comercial).

Para comprender la dimensión real de la participación de los diferentes grupos de una población en los circuitos comerciales locales, el primer paso consiste en entender su labor como productores, vendedores o consumidores, ubicar la frecuencia y los volúmenes de los bienes intercambiados.<sup>6</sup> Sin embargo, es necesario llevar estas reflexiones iniciales a la averiguación de las condiciones en que ocurren dichas formas de incorporación. Jorge Silva y Antonio Escobar han expuesto este problema con claridad e indican que “la participación [de la sociedad en el mercado] no debe ser vista sólo como un intercambio de los bienes excedentes de su producción, sino como una integración coactiva de los habitantes [...] en la organización económica impuesta por los españoles desde los primeros años coloniales”.<sup>7</sup> Varios ejemplos de la realidad novohispana corroboran la importancia de las dos ideas sintetizadas en este argumento, a saber, que

---

<sup>6</sup> GARAVAGLIA y GROSSO, “Indios, campesinos”, pp. 249-251; SILVA, “La participación”, p. 114; Pietschmann parte de estas mismas inquietudes, aunque no comparto su idea de relacionar estos componentes de las actividades económicas indígenas con una supuesta macroeconomía colonial y una creciente monetización del mundo rural indígena. PIETSCHMANN, “Agricultura”, pp. 72-73.

<sup>7</sup> SILVA y ESCOBAR,  *Mercados indígenas*, p. 8. Aunque esta idea fue originalmente pensada para analizar los “mercados indígenas” en México y Sudamérica, puede aplicarse al resto de la sociedad.

el intercambio de bienes no es la parte medular del comercio novohispano y que se trata de un sistema económico activado por varias formas de coerción.<sup>8</sup>

Para Ruggiero Romano es aquí donde radica la complejidad de los circuitos comerciales americanos y por ello sugiere analizar de manera individual y en conjunto los componentes del comercio interno de la América española: los diferentes medios de pago que operan en perjuicio de los compradores, la falta de circulante, de homogeneidad en los precios y las formas forzadas de “venta” de mercancías.<sup>9</sup>

Empleando las variables identificadas por Romano, a continuación analizo las características de la red de intercambios que a fines del periodo colonial vinculaba la provincia de Sonora con el resto de la Nueva España para comprender mejor las transformaciones económicas de aquella sociedad de frontera. Sin pretender afirmar que el caso sonoreense sea

---

<sup>8</sup> SILVA RIQUER, GROSSO y YUSTE, *Circuitos mercantiles* y JOHNSON y TANDETER, *Economías coloniales*.

<sup>9</sup> ROMANO, *Mecanismo y elementos*, pp. 273-342; ROMANO, *Moneda*, pp. 241-242. El tema de las formas forzadas de venta de mercancías ha sido un punto que algunos practicantes contemporáneos de la historia económica han dado por resuelto, pero que debe ser revisado. En las décadas 1940 y 1950 se entendía este punto como expresión de un sistema feudal, pero cuarenta años más tarde se había detectado que “el sistema se sustentó sobre la explotación económica más que sobre la coacción política, y con claras motivaciones capitalistas”. A partir de entonces las formas coercitivas de trabajo y los sistemas de pago en especie se comenzaron a llamar “crédito sobre el salario”. MARTÍNEZ y DEL VALLE PAVÓN, “Los estudios sobre el crédito”, pp. 23-24. En este trabajo retomo la distinción entre coacción, salario y crédito situando las formas forzadas de venta de mercancías en un contexto de baja densidad demográfica para demostrar que no se trata de expresiones capitalistas y que en realidad estamos frente a procesos propios de una sociedad de antiguo régimen.

representativo de la totalidad de los circuitos comerciales novohispanos, este análisis alerta sobre la necesidad de reflexionar acerca del grado de consolidación de las distintas realidades regionales y su agregación o no a construcciones intelectuales o materiales más amplias.<sup>10</sup> El caso sonorense permite comprender cómo en una de estas realidades regionales, en este caso una sociedad fronteriza, se tejieron vínculos de dependencia y explotación interna sin llegar a constituir una réplica de las formas de integración económica visibles en el centro de la Nueva España. Asimismo, ofrece nuevas luces para pensar la evolución de las sociedades de frontera y las relaciones existentes entre estas sociedades y los centros administrativos y económicos, relaciones expresadas tradicionalmente en forma de control, subordinación o autonomía, y más recientemente discutidas mediante el lenguaje de negociación política y autonomía económica.<sup>11</sup>

---

<sup>10</sup> Creo, igual que Marcello Carmagnani, que en el contexto de la América española las actividades comerciales están representadas por la existencia de un comercio interno que genera la agregación de diversos mercados regionales, la cual no constituye un mercado único. Citado por ROMANO, *Mecanismo y elementos*, p. 342.

<sup>11</sup> Para el sociólogo Edward Shils los conceptos de centralidad y periferia dependían de la medida en que un “orden de símbolos, valores y creencias que gobiernan la sociedad” era aceptado por un grupo social identificable, específico; tanto en el plano geográfico como en el terreno socioestructural, la periferia existía en la medida en que el apego a esos valores y símbolos disminuía. Este binomio fue reformulado por Immanuel Wallerstein al aplicarlo al estudio de la naturaleza y el funcionamiento del “sistema mundial colonialista y mercantilista que surgió a principios de la era moderna”, identificando el centro como los estados europeos con culturas nacionales integradas y complejas economías que subordinaban a áreas periféricas con economías débiles y sin aparatos estatales sólidos. En años recientes Jack P. Greene y Amy Bushnell han retomado el tema de la relación entre centros y periferias volcando ahora el énfasis hacia la

## LAS ECONOMÍAS SONORENSES AL MEDIAR EL SIGLO XVIII

Conforme el siglo XVIII se acercaba a su mayoría de edad, la articulación de las diversas economías sonorenses presentaba una compleja red de relaciones entre indios y religiosos, reales de minas y ranchos, o entre misiones, presidios y villas de españoles. Dentro de las misiones, además de la limosna concedida por el rey, los productos del trabajo de los indios en las tierras de comunidad era empleado por los jesuitas para el adorno de los templos, el sostenimiento del culto divino y la subsistencia de los indígenas.<sup>12</sup> En una magistral síntesis de la economía misional jesuita, Cynthia Radding explica:

Los misioneros sonorenses trabajaban para sostener un sistema de comunidades agrarias basado en los patrones indígenas de subsistencia [...] La apropiación por parte de los jesuitas de los excedentes de las misiones obedecía a un “fin superior” cuya

---

capacidad de las periferias para negociar con los centros administrativos su inserción dentro de los grandes imperios americanos, situación derivada del control que los pobladores llegaron a tener de las estructuras locales de autoridad. BUSHNELL y GREENE, “Peripheries”, pp. 1-13.

<sup>12</sup> En 1744 el jesuita Carlos de Rojas describió este sistema en los siguientes términos: “[Los indios] trabajan de buena gana para mantener sus pueblos y sus iglesias; porque estas iglesias no tienen otro modo de subsistir, ni más pie de altar, que el trabajo de ellos mismos. Economía que Dios sugirió a los primeros padres misioneros jesuitas para mantener estas cristiandades en ser... [asimismo] se valen los padres de los ganados que con ayuda de los mismos indios crían en las tierras de sus propios pueblos, de los trigos y maíces que los mismos indios le siembran para sus iglesias, de cuyo producto sale la manutención de sus iglesias, ceras, y adornos, la manutención del padre y sus sirvientes, sacristanes, fiscales, justicias de los pueblos, etc., del superávit les dan los padres ropa para su vestuario y el de sus familias: con el mismo superávit socorren las viudas, las huérfanas, etc.” BL, M-M 1716:41.



naturaleza no era de carácter económico: la evangelización cristiana y la salvación de almas paganas [...] los misioneros hacían que los indios plantaran las tierras comunales, proporcionándoles para ello semillas y herramientas, y disponían de estos bienes comunales en lugar de los derechos eclesiásticos cobrados por los curas seculares. Durante el ciclo agrícola [...] el misionero alimentaba a los indios que trabajaban en las tierras comunales con “un plato de pozole” tres veces al día. Las cosechas comunales eran distribuidas entre todas las familias indias que habían trabajado o que tenían cargos políticos en la misión, y los excedentes eran cambiados por mercancías.<sup>13</sup>

El estipendio anual ofrecido por el monarca a los misioneros (*sínodo*), con el producto de la venta de excedentes de granos y ganado eran empleados por los misioneros para surtir en la ciudad de México las mercancías necesarias para el sostenimiento del templo, de la casa del misionero y de la comunidad. Cada año, hacia finales de junio o principios de julio, salía de aquella capital el arriero que conducía dichos efectos tomando la ruta de la sierra Tarahumara por Parral y Papigochi para llegar a Sonora en el mes de noviembre; con este calendario se procuraba que las mantas y telas de lana llegaran en buen estado al principio de la temporada invernal, justo cuando más se les requería.<sup>14</sup>

En la base de la organización de estas comunidades agrarias se encontraba un principio de reciprocidad que cumplía las expectativas de los misioneros y buscaba llenar las necesidades de alimentación y esparcimiento de los indios. Los misioneros sabían que ofrecer ciertos bienes a aque-

---

<sup>13</sup> RADDING, *Wandering Peoples*, pp. 67-68.

<sup>14</sup> BNM, *F*, 16/301.

llos agricultores que sostenían su proyecto socio-religioso era de vital importancia para contar con la aceptación de los indios. Fuera del ámbito de las misiones jesuitas algunos observadores reconocían la importancia de convivir con ellos en estos términos y elogiaban el modelo de administración jesuita por

[...] recompensarles [a los indios] su trabajo con darles de comer sin escasez a ellos y a sus familias; vestirlos y asistirles en sus enfermedades con las medicinas y demás auxilios que habían menester [...] y en proporcionarles honestas diversiones públicas, con especialidad en los días de los santos titulares de las misiones y de su religión, permitiéndoles sus danzas a que son inclinados, y aun corridas de toros [...]<sup>15</sup>

Alrededor de las misiones las condiciones de vida se ofrecían más difíciles para quienes buscaban sobrevivir en los ranchos y minerales que florecían y desaparecían constantemente en Sonora. Hacia 1730 se estimaba que en la provincia de Sonora había 66 pueblos de misión y “más de 200 poblaciones de españoles, coyotes, y mulatos que están esparcidas por toda la tierra en reales de minas, haciendas, ranchos, labores, estancias, minerales, valles, cortijos y vecindades”.<sup>16</sup> Todos estos pequeños lugares, dispersos por las serranías y valles sonorenses, se encontraban a mediados del siglo XVIII en un lastimero estado, asolados por las frecuentes incursiones de los apaches y las sublevaciones de seris y pimas, y habitados por “unos pobres cargados de familias,

---

<sup>15</sup> Enrique Grimarest al virrey Revillagigedo, Arispe, 16 de agosto de 1790, BNM, *F*, 35/771.

<sup>16</sup> AGN, *H*, vol. 16, f. 159.

precisados a buscar el diario sustento en el ejercicio de la vaquería o escarbando minas en que no compensa la utilidad al trabajo”.<sup>17</sup> La mayoría de estas “poblaciones movedizas” dependía de la riqueza de los placeres de minas que se iban descubriendo, y tan pronto como un mineral se agotaba o se volvía difícil o incosteable su explotación, familias enteras se trasladaban a un nuevo sitio dejando tras de sí “sólo cimientos, vestigios y ruinas”.<sup>18</sup> En los presidios la situación no era mejor, pues el sueldo que la Real Hacienda asignaba para los soldados era administrado por el capitán del presidio, quien se limitaba a entregar a la tropa el importe de su sueldo en mercancías;<sup>19</sup> las consecuencias de este mecanismo eran obviamente la acumulación de una pequeña fortuna para el capitán, la agudización de la miseria de los soldados y las frecuentes quejas de la tropa en contra del capitán.

Con todo, estos diferentes niveles de vida estaban relacionados de varias maneras con diversos circuitos comerciales. Alguien diría que todas estas personas estaban integradas a los mercados regionales y al mercado novohispano; el verdadero problema sería en qué términos llegaban a estos circui-

---

<sup>17</sup> José Rodríguez Gallardo, *Informe...* (1750), en AGN, *PI*, vol. 29, exp. 5.

<sup>18</sup> José Rodríguez Gallardo, *Informe...* (1750), en AGN, *PI*, vol. 29, exp. 5.

<sup>19</sup> Un caso tardío pero bien documentado es el de las quejas de los soldados del presidio de Terrenate contra José Antonio de Vildósola por los abusos cometidos en el pago de sueldos. En su respuesta a las acusaciones formuladas por los soldados, Vildósola defendía su actuación alegando haber actuado de acuerdo con las condiciones de aquella frontera y observando la misma conducta que en los demás presidios: “Pero sin embargo de que no encuentro me haya yo excedido más que al corriente de todos los demás presidios siguiendo a ellos, parece me ha caído a mí solo la mancha, sin embargo de no tener ningunos caudales como los tienen por su antigüedad aquellos capitanes”. José Antonio de Vildósola, Real Presidio de Terrenate, 7 de junio de 1774. AGI, *G*, 272.

tos comerciales. Las siguientes líneas intentan explicar que el mercado, como lugar de intercambio, no estaba abierto en las mismas condiciones para todos los que a él acudían.

LA FALTA DE CIRCULANTE  
Y EL “LABERINTO DE LOS PRECIOS”

Uno de los principales problemas que afectaban al comercio novohispano en general era la escasez de circulante. La plata que era acuñada en la capital virreinal no permanecía por mucho tiempo en estas tierras, pues era remitida a España, Florida, Louisiana, el Caribe, América del Sur y Filipinas, ya fuera por demanda del monarca o debido a las necesidades de los grandes mercaderes y de los contrabandistas. En el caso de Sonora, entre los medios más importantes para la salida de plata de la gobernación destacaban las remesas oficiales, la importación de mercancías a cargo de los grandes comerciantes asentados en distintas épocas en San Antonio de la Huerta,<sup>20</sup> Arispe y Horcasitas. Ciertamente que en las provincias norteñas algunas transacciones se llegaban a hacer con metales preciosos (oro y plata) como instrumento de cambio, pero ello no constituye una monetización de la economía, pues los metales no tienen las propiedades que una mone-

---

<sup>20</sup> En una descripción de Sinaloa y Sonora fechada en 1772 se habla de San Antonio de la Huerta como “el lugar más distinguido de la Sonora por razón de su comercio [...] mantiene como veinte y cinco tiendas grandes de ropas y otras mercaderías, y le entrarán anualmente de cuatrocientas a quinientas mulas cargadas de efectos de Europa, México, Puebla y Guadalupe [ahí] acuden los mineros a feriar su plata y oro por los efectos que necesitan y la gente del campo a vender sus granos y otros frutos”. BL, 99/380 m, 32:7.

da le aporta.<sup>21</sup> Ciertamente que en teoría la Real Hacienda disponía de importantes remesas de dinero anuales para algunos representantes de la corona (autoridades locales, soldados, misioneros y otros eclesiásticos), pero eso no garantizaba la entrada efectiva de moneda a aquellas provincias, al menos no en las cantidades que pudiera pensarse.<sup>22</sup>

De entre todas las causas de escasez de moneda citadas anteriormente, la más grave, apuntaba en 1750 Diego Ortiz Parrilla, consistía “en que no hay mercader que meta rea-

---

<sup>21</sup> Como observa Romano, el uso de los metales no sustituye a la moneda. Primero porque aunque puede sustituir parte de sus funciones (medida de valor, medio de atesoramiento), no reemplaza totalmente las más importantes (medio de intercambio y medida de pago) pues no está al alcance de toda la población ni se empleaba en la práctica para las operaciones menudas. No sustituye a la moneda porque no tiene las características de una moneda (homogeneidad, divisibilidad, durabilidad y facilidad de transporte). ROMANO, *Moneda*, pp. 13-14. Por esta razón no se pueden aceptar argumentos como el de Ramón Gutiérrez, cuando trata de demostrar que en Nuevo México circulaba frecuentemente la moneda citando operaciones que se pagan, no en pesos efectivos, sino en plata y oro. GUTIÉRREZ, *When Jesus Came*, p. 320.

<sup>22</sup> Ignacio del Río ha demostrado que a partir de las décadas de 1770 y 1780 los oficiales de la Real Hacienda en Chihuahua y en Arispe trataron de alentar la práctica de recibir depósitos de los comerciantes locales para aplicar dichos recursos a las necesidades de las pagadurías norteñas, entregaban a cambio libranzas pagaderas en la Real Caja de México. Aunque no se logra demostrar que los depósitos hechos en las cajas foráneas fueran en moneda efectiva, esta medida, que según Del Río permaneció con altibajos hasta principios del siglo XIX, permitió aliviar los efectos de la falta de moneda: “Nos dará una idea de la magnitud de este reciclaje el dato de que en todo el año de 1794 en la real caja de Chihuahua y en la pagaduría de Arispe se hicieron depósitos en moneda por la cantidad de 524 192 pesos”. Lo que no se puede aceptar en este cálculo es que las cifras que figuraran en las cuentas de la Real Caja (moneda de cuenta) sean consideradas moneda efectiva. RÍO, “Comercio, libranzas”, pp. 126-128.

les” a la provincia,<sup>23</sup> pues las constantes sangrías de metales y moneda no eran compensadas por el escaso circulante que llegaba a enviarse a Sonora y que quedaba en manos de los principales comerciantes.

La escasez de moneda en Sonora tenía un efecto acumulativo que debía ser soportado por consumidores y trabajadores al momento de sus compras o al recibir el pago de su trabajo. En primera instancia la falta de liquidez dejaba a los compradores locales a merced de los comerciantes que fijaban a su arbitrio los precios que debían cubrirse por los efectos que se introducían a la provincia. En el ámbito de los consumidores, la escasez de circulante operaba en beneficio de quienes empleaban la mano de obra indígena en haciendas y reales de minas puesto que al fijarse el pago de salarios en efectos, éstos se entregaban al trabajador cotizados a un precio más alto del que el empleador había pagado por ellos. Los resultados inmediatos de esta situación eran por una parte “el subido precio de géneros” y la cautividad de los consumidores que no podían sino aceptar que “los mercaderes dan el género al precio que dicta la necesidad del que lo busca”.<sup>24</sup> Por otra parte, este sistema se traducía en la baja rentabilidad que en la minería encontraba la mayoría de los vecinos de Sonora por los altos costos que tenían que enfrentar, limitándose por tanto a la búsqueda de minerales en la superficie.<sup>25</sup>

Basándose en el informe que en 1750 elaborara José Rodríguez Gallardo, visitador de Sinaloa y Sonora, Martha Ortega considera que este desequilibrio entre la capa-

---

<sup>23</sup> AGN, *J*, legs. I-12, exp. 284.

<sup>24</sup> AGN, *PI*, vol. 29, exp. 5, f. 30 v.

<sup>25</sup> *Relación de Sahuaripa* (1778), BL, 99/380 m, 122:12.

cidad adquisitiva de la población de Sonora y las ventajas que obtenían los comerciantes foráneos se debía sobre todo a que “en la gobernación el peso estaba devaluado respecto a la cotización que regía en el centro del virreinato”, si se calcula que el poder adquisitivo de la población local se reducía en 33.32%.<sup>26</sup> Una lectura más atenta del mismo informe hace necesarias algunas precisiones a la observación de Ortega.<sup>27</sup> Es evidente que no estamos simplemente frente a una devaluación del peso en Sonora, pues no se trataba de una alteración permanente del valor intrínseco de los medios de pago en uso en aquella provincia. Téngase en cuenta que el peso se empleaba generalmente como unidad de cuenta en la región, y en menor proporción para realizar físicamente los pagos,<sup>28</sup> por lo cual el problema debe ubicarse en el sistema de tasación de los efectos que se intercambiaban, como lo ha demostrado Peter Bakewell para algunas transacciones con plata.<sup>29</sup>

---

<sup>26</sup> ORTEGA SOTO, “La colonización española”, p. 228.

<sup>27</sup> La cifra de 33.32% que ella ofrece resulta del análisis de una cuenta oficial presentada al visitador Rodríguez donde se anotaba el pago de una vaca valuada en 12 pesos. Al discurrir sobre la forma en que se podría haber adquirido el animal, la opinión del visitador era que en la práctica eso habría significado una erogación de 7 pesos 7 reales, de donde resultaba un fraude a la Real Hacienda por 4 pesos 1 real. Como se ve, no se habla aquí de devaluación, sino de un posible fraude ocasionado por la especulación en el sistema de tasación de los efectos adquiridos en Sonora.

<sup>28</sup> En lugar de los pagos en moneda el recurso que quedaba era la plata en tejos. Sin embargo, aun este medio de pago era más bien de uso restringido, pues por lo general solamente los mineros o “escarbadores” eran quienes tenían acceso al metal. El trueque era por consiguiente el mecanismo más empleado en Sonora.

<sup>29</sup> BAKEWELL, *Silver Mining*, p. 211.

¿Qué pasaba entonces con el sistema de tasación de precios en Sonora? En palabras del visitador Rodríguez Gallardo, era complicado en extremo dar una respuesta satisfactoria a esta pregunta: “Es un laberinto el de los precios de esta tierra. Su inteligencia demanda tiempo, aplicación y trabajo y es materia que no con facilidad puede explicarse”. Sin embargo, ofrecía el siguiente esquema. Todos los géneros, decía Rodríguez, tenían su propia “ley”; es decir, la cantidad máxima de reales en que se computaba cada peso con el que se “pagaba” una mercancía. Además de la “ley”, existían otros tabuladores para el intercambio de mercancías: el precio de a peso, así como los de a 7, 9, 10, 12 e incluso 14 reales. Lo que significaban en la práctica estos tabuladores era lo siguiente. Una mercancía como la bretaña tenía en 1750 una “ley”, de 12 reales por vara. Si su valor real fuera el de un peso (8 reales) y un comerciante encontrara las condiciones propicias para venderla “a toda su ley” obtenía de ganancia, o mejor dicho, defraudaba al comprador con 4 reales por vara; si en cambio colocaba la bretaña a un precio “de a 10” reales, ello significaba que obtenía de ganancia 2 reales en este caso. Podía incluso dar la vara a razón “de a peso”, lo que significaba una paridad entre las mercancías que se estaban tabulando. De esta forma si alguien hubiera querido comprar una vara de bretaña pagándola con maíz, el cual se cotizaba entonces a 3 pesos fanega, resulta que al venderle la bretaña “a toda su ley” debía entregar media fanega de maíz por una vara del textil. No se trataba de una devaluación del peso, sino de una alteración artificial del precio de las mercancías. El desajuste entonces se producía en el bien intercambiado, lo cual era entendido por la parte perjudicada en estos tratos como la necesidad de tener que pagar hasta 50% más del valor real



de un artículo, o la impotencia de recibir alrededor de 25% menos de la cantidad justa en caso de tratarse del pago de salario con mercancías<sup>30</sup> (véanse los cuadros 1 y 2).

Cuadro 1  
EJEMPLO DE “LEY” DE LOS GÉNEROS  
INTERCAMBIADOS EN SONORA

	<i>Tasa</i>	<i>Reales necesarios para pagar un peso de mercancía</i>	<i>Porcentaje de ganancia para el vendedor</i>
Mercancía “a toda su ley”	“Peso de a 12”	12	50
	“Peso de a 11”	11	37.5
	“Peso de a 10”	10	25
	“Peso de a 9”	9	12.5
Valor real de mercancías	Peso	8	
	“Peso de a 7”	7 <sup>31</sup>	12.5

<sup>30</sup> José de Gálvez intentó abolir esta práctica mediante varios decretos. En una carta del 23 de mayo de 1769 aseguraba a Juan de Pineda que los hacendados y mineros principales de Sonora y Sinaloa habían aceptado “que se quite la que llaman ley en el pago de salarios y jornales, y la consiguiente injusta reducción de plata a reales que defrauda el sudor de los pobres en la rebaja de lo que merecen por su trabajo”. BL, M-A 4:3. Por bando de 2 de junio de 1769 José de Gálvez prohibió a los mineros y hacendados “que se hagan contratos, ajustes y pagos llamados a la ley, e igualmente la reducción de plata a reales con la disminución de uno en cada peso”. AGI, G, 416.

<sup>31</sup> Tasa usada por el vendedor mayorista para comprar mercancías a alguien que vendía desde una situación menos favorable.

Cuadro 2  
EJEMPLO DE TRANSACCIÓN COMERCIAL  
CON MERCANCÍA “A TODA SU LEY”

<i>Valor inicial</i>	<i>Vendedor</i>	<i>Comprador</i>
Mercancía valuada en 20 reales	Mercancía tasada “a toda su ley”	Paga por mercancía 30 reales
=	2.5 pesos	=
2.5 pesos	=	3.75 pesos
	30 reales	

El sistema comercial imperante en Sonora funcionaba en detrimento de los indios y de los vecinos de mediana, pequeña o nula fortuna. Como lo explicara Rodríguez,

[...] resulta ser el comercio por falta de moneda muy perjudicial y gravoso a la gente miserable. Ningunos más infelices que los indios, y por eso su trabajo en todas partes es privilegiado y atendido [...] en esas provincias se les carga y ha cargado toda la ley, porque con géneros a razón de toda la ley se les ha pagado y paga el trabajo como si éste fuese la moneda más ínfima y despreciable.<sup>32</sup>

Los misioneros franciscanos conocían las desventajas que este sistema presentaba para la parte menos maliciosa en estos tratos, razón por la cual buscaban ser ellos los intermediarios para cambalachar los productos de las misiones. La oposición de los religiosos a los tratos entre españoles e indios de misión era justificada en 1772 por fray Esteban de Salazar, al denunciar que los indios de la misión

<sup>32</sup> AGN, *PI*, vol. 29, exp. 5, f. 31v.

[...] trabajan y cultivan sus tierras, y hacen buenas cosechas, aunque no se les lucen, ni las aprovechan; porque es tanta la plaga de rescatadores que con 4 hilillos de cuentas, trompas, cascabeles, y otras bagatelas les sacan el maíz, y el trigo [...] y se quedan sobre hambrientos, desnudos, y el ministro precisado a socorrerlos de la despensa de comunidad, porque no se vayan al monte a buscar qué comer.<sup>33</sup>

Dadas estas circunstancias, con toda propiedad pueden aplicarse al contexto sonoreño las palabras de Romano al referirse a la situación de la misma gente en el centro de la Nueva España, donde “los pobres no son solamente pobres, sino que están también excluidos del circuito monetario, lo que los hace definitiva e irremediamente pobres”.<sup>34</sup>

#### UN CASO PARTICULAR DEL FUNCIONAMIENTO DE UNA COMPAÑÍA COMERCIAL EN SONORA

¿Cómo se generaba esta pobreza de la que habla Romano, o mejor aún, cómo funcionaban los mecanismos que aseguraban para los mercaderes un comercio local cautivo? La respuesta la siguen dando la escasez de circulante y los altos costos del transporte. Sin embargo, de estos dos grandes pro-

---

<sup>33</sup> AGN, *PI*, vol. 81, exp. 13, f. 175. A pesar de los decretos de Gálvez al respecto, para fines del siglo XVIII todavía se aplicaba la “ley” a las mercaderías y al pago de jornales para los indios que salían de las misiones a emplearse en otras partes. Aunque los religiosos también trataban de aprovechar el sistema al vender los productos de las misiones, lo cierto es que ya para la década de 1780 los ingresos de ellas por concepto de ventas de sus productos, sínodos y obvenciones apenas si alcanzaban a cubrir los gastos. RADDING, *Wandering Peoples*, pp. 88-91.

<sup>34</sup> ROMANO, *Moneda*, p. 237.

blemas se desprende otra serie de elementos que contribuían a que la población de las provincias norteñas participara forzosamente de un circuito comercial cautivo. Forzosamente, porque como se verá más adelante, los sistemas de pago vigentes en las provincias norteñas (venta a crédito, adelanto de mercancías, pago de salarios en especie) constituían efectivos mecanismos para mantener a indígenas y españoles vinculados con los intereses de los grupos de comerciantes y empleadores. Digo comercio cautivo porque en realidad el funcionamiento de este sistema de intercambios no dependía tanto de factores externos, sino más bien de los mecanismos que los vendedores locales y los mercaderes del centro de la Nueva España adoptaban para hacer rentables sus actividades.

El caso de la compañía comercial de José Luis Fagoaga y Manuel Ximénez del Arenal ofrece la posibilidad de conocer la forma en que se combinaban estas variables. En diciembre de 1777 Fagoaga y Ximénez del Arenal, mercaderes de la ciudad de México, unieron parte de sus caudales para formar una compañía de comercio que operaría en Sonora con un capital inicial de 100 000 pesos.<sup>35</sup> Para hacerse cargo de la compañía enviarían a Sonora a Esteban Gach, pequeño

---

<sup>35</sup> En un estudio sobre una compañía comercial del centro de México, Clara Elena Suárez califica de “fuertes sumas de dinero” las que manejaba una empresa que había comenzado operaciones con una tienda valuada en poco más de 30 000 pesos en 1792 y que en tres años produjo una utilidad superior a los 11 000 pesos. Para 1795 esta tienda daba paso a la compañía comercial de Juan José de Oteyza y Vicente Garviso, la cual operaría con un capital inicial cercano a los 47 000 pesos. Este caso sirve de parámetro para considerar que la compañía de Fagoaga y Ximénez del Arenal constituía una empresa de muy importantes proporciones para su propia época. SUÁREZ ARGÜELLO, “Las compañías comerciales”, pp. 118-122.

comerciante también de la ciudad de México.<sup>36</sup> Como parte de sus obligaciones Ximénez debía enviar a Sonora las mercancías necesarias para la operación de la tienda, además de conservar detalladas cuentas de los envíos efectuados. Por su parte Gach debía llevar registro de los efectos que le fueran enviados desde México y elaborar balances anuales del estado de la compañía. Cumpliendo con esta obligación, el dependiente transcribió año tras año las listas de mercancías que llegaban a su tienda hasta el momento de su muerte en 1790.<sup>37</sup>

A partir de la contabilidad de Ximénez y de los balances de Gach es posible estudiar la dinámica comercial en que se inscribía Sonora al distinguir dos ejes analíticos, a saber, la dimensión geográfica y la económica de la actividad comer-

---

<sup>36</sup> El socio mayoritario era José Luis Fagoaga, quien había contribuido con 80 000 pesos del capital inicial, en tanto que Ximénez del Arenal había aportado 20 000 pesos. Por esta razón ambos socios habían acordado que Ximénez del Arenal debía hacerse cargo de las compras y envíos de memorias a Sonora, así como de recibir lo que Esteban Gach despachara de Sonora hacia México. Las ganancias de la compañía habrían de repartirse en cuatro partes: 50% correspondería a Fagoaga, en tanto que Ximénez del Arenal y Gach tomarían 25% cada uno. AGN, C, vol. 228, exp. 3, ff. 121-127. Esta distribución de ganancias se ajusta a los términos de la compañía Oteyza-Garviso estudiada por Clara Elena Suárez, donde inversionista y operario dividen ganancias por mitad. SUÁREZ ARGÜELLO, "Las compañías comerciales", pp. 115 y 121.

<sup>37</sup> Desafortunadamente no ha sido posible localizar la serie completa de los balances anuales elaborados por Gach ni las listas de efectos que él mismo adquiriría en Sonora. Contamos en cambio con los registros completos de Ximénez del Arenal para el total de los años en que la compañía estuvo operando en Sonora (1778-1792). Sus listas muestran los precios en que las mercancías eran tasadas en la ciudad de México y ofrecen información variada sobre el origen de las mercancías, los artículos más demandados en Sonora, la difusión de materiales como el acero, la seda, el cobre, etcétera.

cial de la compañía Fagoaga-Ximénez.<sup>38</sup> En primer término surge el problema de la extensión de la red comercial que formaron Fagoaga y Ximénez. ¿Cuál era la extensión del circuito comercial en que se inscribía Sonora a fines del siglo XVIII? Atendiendo a la procedencia de las mercancías que se vendían en la tienda de Esteban Gach en Arispe, la primera impresión que se tiene es la de estar frente a un complejo “mercado interno” novohispano que hacía llegar a Sonora productos de las más diversas zonas: paños de Querétaro; tinte de Campeche; navajas, artículos de mercería y condimentos de la ciudad de México; mantas de Tlaxcala; sombreros de Texcoco; loza, herrajes, cuchillos y utensilios metálicos de Puebla; sal, manteca y pescado de Álamos y el norte de Sinaloa; jabón y panocha de Culiacán; vino de El Paso; higos, dátiles y pasas de Alta California, y ganado de Nuevo México y California. Además de estos productos de la tierra, las importaciones de China (seda, cerámica) y Europa (textiles, vino) ofrecerían también la posibilidad de hablar de un mercado internacional que alcanzaba provincias remotas como Sonora.

De hecho, ya en alguna ocasión se ha empleado este tipo de intercambio a distancia como argumento central para definir a la Nueva España “como un mercado cada vez más integrado”.<sup>39</sup> Sin embargo, la diversidad de lugares de procedencia de las mercancías que llegaban a Sonora no es un argumento suficiente para hablar de un dinámico mer-

---

<sup>38</sup> En su crítica al concepto de mercado interno Romano se ocupa de la dimensión geográfica y económica del comercio americano distinguiendo tanto la extensión e imperfección de las redes comerciales como las variables cualitativas a que ya he hecho referencia. ROMANO, *Mecanismo y elementos*, pp. 273-342.

<sup>39</sup> KICZA, “El crédito mercantil”, p. 54.

cado interno debido a la inconsistencia de los envíos y a los altos precios que dichos productos alcanzaban en las provincias norteñas. Como lo muestra el cuadro 3, se trata en muchos casos de remesas esporádicas que tardaban varios años en ser requeridas de nuevo en Sonora debido en parte a la escasez de compradores. En estas condiciones, lo que permiten vislumbrar estas remesas es la composición de la clientela sonorenses (reflejada en el cuadro 4), destacando un reducido número de individuos con la capacidad de adquirir bienes suntuarios y un sector mayoritario al que se destinan los bienes de menor valor y de consumo más inmediato.

Indudablemente Sonora estaba vinculada con el resto de la Nueva España, como lo muestra la existencia de esta extensa red de abasto de mercancías. Sin embargo, lejos de ser representativo de un mercado bien integrado, este contacto confirma la efectividad del monopolio ejercido por los mercaderes del centro de México para concentrar y redistribuir mercancías a grandes distancias; pero al mismo tiempo, las condiciones en que estos envíos llegan a su destino ratifican las carencias estructurales de este comercio, deficiencias que obligaban a elevar los precios de las mercancías a medida que se alejaban del centro redistribuidor hasta situarlos en niveles por demás desventajosos para los consumidores finales.

LOS AUMENTOS DE PRECIOS: IMPUESTOS,  
FLETES Y LA VENTA DE GATO POR LIEBRE

La sensible diferencia en los precios que las mercaderías alcanzaban al llegar a su destino final en Sonora es, sin duda,





Cera (Norte novohispano)	Arrobas				14	14	14	7	
Dulces	Arrobas	14		25.5	14	14	19.5	14	
Jabón	Piezas	13 680	13 920	38 927					
Jamón	Arrobas	60	89		29	22	30	30	
Medias de algodón (Ixtlahuaca)	Docenas				15.5				
Medias de lana (Ixtlahuaca)	Docenas	24		60	16				
Sombreros (Texcoco)	Piezas			24	106		36	48	
<i>Puebla-Tlaxcala</i>									
Mantas (Acatzingo)	Piezas	64	46	78	115	140	84	18	26 82
Mantas (Tlaxcala)	Piezas				6				
Loza fina (Puebla)	Docenas	104	42	76	88	198	144	22	42 144
Loza común (Puebla)	Docenas				125			25	
Sombreros (Puebla)	Docenas	80	140	78	98	136.6		52.6	24 75
Lino (Cholula)	Varas	170.8							
<i>Bájo</i>									
Mantas (San Miguel)	Piezas		6	6	6	10			
Frazadas (San Miguel)	Docenas		42	131.5	158				

FUENTE: AGN, C, vol. 240, exp. 2.

Cuadro 4  
DEUDORES DE LA COMPAÑÍA FAGOAGA-XIMÉNEZ<sup>4º</sup>

<i>Nombre</i>	<i>Oficio</i>	<i>Residencia</i>	<i>Deudas en pesos</i>		
			1782	1783	1785
D. Victorios de Aguilar	Comerciante	Horcasitas	52 291	43 400	90 208
D. Miguel de Arrieta	Comerciante	Santa Cruz			55 461
D. Francisco Luz Núñez	Comerciante	Tucson			40 488
Antonio Paz	Arriero				4 000
D. Fernando Arredondo	Comerciante	Guadalajara	3 000	3 627	
D. Esteban Gach	Comerciante	Arispe	1 290		1 712
D. Bartolomé Salido de Exudar	Comerciante	Álamos			1 032
D. Juan Manuel Ortiz	Comerciante	Álamos	975	555	
D. Juan Gasiot	Archivero	Arispe	910	780	676
D. Pedro Allande	Capitán		896		
D. Pedro de Mata y Viñolas	Teniente	Santa Cruz	771	104	
D. Francisco Velázquez de la Cadena	Administrador de tabacos	Cosala			756
D. Pablo Triés	Carpintero	Arispe		695	676
D. Juan Sartorio	Alférez	Pitic / Santa Cruz		604	294
D. Manuel Merino y Moreno	Vecino	Arispe	501	361	361
D. José Varela	Comerciante	Buenavista	491	367	361
D. Antonio Denojeant	Alférez	Bavispe		398	303
Secretaría de la CGPI			383		
Toribio Gómez	Tendejonero				376
D. Roque Medina	Teniente coronel				432

D. Manuel Ruiz	Alcalde mayor	Álamos	351	351
D. Antonio Bonilla	Capitán		350	319
D. Manuel de Echeagaray	Capitán			323
D. Nicolás de Oza	Mayordomo	Arispe	278	176
D. Salvador Julián Moreno	Vecino	Jamaica		408
D. José Antonio Pérez Serrano	Comerciante	Arispe		213
D. Pedro Corbalán	Intendente	Arispe	211	159
D. Gerónimo de la Rocha Figueroa	Comandante	Fronteras	211	
D. Miguel Elías González	Cura	Arispe	208	480
Br. Rafael Castro	Cura	Piaxtla		200
D. Antonio Enríquez de Castro	Comerciante	Cieneguita	200	
D. Juan Ortiz de Rojas	Oficial real	Rosario		196
D. Roque Garate	Teniente (luego comandante)	Buena Vista	194	
D. Esteban Sola	Teniente Voluntarios			596
D. Francisco Rodríguez	Hacendado	Arispe	186	189
Fr. Cristóbal Díaz	Misionero	Matape		185
Varios individuos			180	184
D. Cristóbal Arque	Maestro albañil			932
D. Pedro Martín	Comerciante	Arispe	163	176
D. Juan José de la Hoz	Contador de tabacos	Rosario	161	

<sup>40</sup> Entre estos deudores destacan Victores de Aguilar, quien para la década de 1780 era agente de la compañía Fagoaga-Ximénez en San Miguel de Horcasitas y el habitado de los presidios de Altar y Pitic, es decir, el encargado de abastecer de mercancías y alimentos dichos lugares. Miguel de Arrieta, Francisco L. Núñez, Pedro de Mata y José Varela sirvieron como habilitados de los presidios de Santa Cruz, Tucson, Las Nutrias y Fronteras respectivamente. En 1785 Manuel María Moreno era oficial mayor de la Comandancia General de Provincias Internas.

Cuadro 4 (conclusión)

<i>Nombre</i>	<i>Oficio</i>	<i>Residencia</i>	<i>Deudas en pesos</i>	
D. Miguel Antonio Cuevas	Vicario general	Arispe		152
Fr. Juan Domínguez	Misionero	Aconchi	151	
D. Manuel de Hugues	Teniente de Justicia	Valle Sonora		146
Presidio de Las Nutrias			137	
D. Tomás Moreno	Vecino	Jamaica	119	693
D. Juan Santini	Administrador de Alcabalas	Cosala	110	
D. Fernando Antonio de la Torre	Comerciante	Chihuahua		100
Fr. Antonio Jácome	Misionero	Banamichi		100
Br. D. Francisco Joaquín Valdez	Misionero	Raum		100
D. Ignacio Félix Usarraga	Alférez	Tucson	99	76
Br. D. José Ventura Moreno	Cura	Oposura	95	
Dn. Juan Manuel Bonilla	Capitán		78	
D. Domingo Vergara	Armero	Arispe		42
Lic. D. Manuel María y Moreno	Vecino	Oposura	74	501
Sixtos Cervantes	Correo	Arispe	24	
D. Pedro García	Oficial de la Pagaduría	Arispe	51	
D. Miguel Martínez	Secretario de Intendencia	Arispe	47	90
Fr. Salvador Salgado	Misionero	Bacoachi	40	
D. Santiago Escobosa	Comerciante	Horcasitas	39	
D. Juan José Terán	Vecino	Oposura	25	252
D. José Joaquín de Arrillaga	Capitán de Presidio	Loreto	19	
D. Manuel Romualdo Diez Martínez	Comerciante	La Ciénega	18	
Total			64 473	202 784

FUENTE: AGN, C, vol. 228, exp. 1-2; vol. 240, exp. 3.

más importante que la geografía de esta red comercial y la irregular frecuencia con que dichos productos alcanzaban esa provincia norteña.<sup>41</sup> Los datos de que disponemos sobre la compañía Fagoaga-Ximénez muestran una estabilidad de precios entre 1778-1787 para luego experimentar una ligera alza en los productos europeos entre 1787 y 1792, especialmente los textiles como el ruan, la bayeta y la bretaña (véase el cuadro 5).

### Cuadro 5

RANGOS DE PRECIOS DE TEXTILES EUROPEOS DESTINADOS  
A SONORA, 1778-1792<sup>42</sup>

	<i>Ruan</i>	<i>Bayeta</i>	<i>Bretaña angosta</i>	<i>Bretaña ancha</i>
1778-	3.5-3.8	4.3-14	30-54	35-56
1787	reales/vara	reales/vara	reales/pieza	reales/pieza
1788-	4.6-5	16-17	34-60	32-84
1792	reales/vara	reales/vara	reales/pieza	reales/pieza

Aunque el cuadro anterior no incluye los impuestos que pagaban las mercancías enviadas a Sonora ni los costos de los

<sup>41</sup> Estudios recientes han discutido la posibilidad de que durante el siglo XVIII se hubiera presentado en la Nueva España una inflación moderada cercana a 0.8% anual, aunque algunas críticas bien fundadas a dichos cálculos consideran que por el contrario la tendencia general de los precios durante ese siglo fue hacia la baja. Sobre la tendencia inflacionaria véanse GARNER, "Price trends", pp. 279-325 y GARNER y STEFANOU, *Economic Growth*. Romano documenta la contracción de las economías coloniales y discute la postura de Garner en "Algunas consideraciones", ROMANO, pp. 45-80.

<sup>42</sup> AGN, C, vol. 240, exp. 2, ff. 188-331. Es necesario aclarar que estos rangos de precios en algunos casos son demasiado amplios debido a que los mercaderes de México se interesaban tanto en las más económicas como en las más finas presentaciones de un mismo artículo.

fletes, expresando solamente los precios a que se adquirirían las mercancías en México y Puebla (productos de la Nueva España) y en los puertos de Veracruz y Acapulco (en el caso de los productos extranjeros), ejemplifica, sin embargo, la estabilidad relativa de precios durante este periodo.

El factor que rompía el balance en los precios de las mercaderías en la Nueva España era sin duda “el costo y costos” para llegar a su destino final. Los casos extremos que han podido ser documentados para Sonora indican que para fines del siglo XVIII el costo de las mercancías trasladadas por tierra a dicha provincia se elevaba entre 20 y 78% dependiendo de factores como el volumen del envío, el pago de la alcabala, el importe del flete, la temporada en que debían salir las recuas y la ruta que se había de seguir. Así, por ejemplo, la contabilidad que Manuel Ximénez del Arenal seguía sobre las remesas de mercancías a Sonora estimaba para 1782-1783 y 1792, 21 y 25% de aumento para los efectos comprados en México.<sup>43</sup>

---

<sup>43</sup> En un balance hecho por Esteban Gach el 28 de mayo de 1782 estimaba que las mercancías procedentes de México que entonces existían en las tres bodegas de su dependencia, así como en la tienda y trastienda respectivas, tenían un valor de 53 551 pesos 5 reales, cantidad que debía sufrir un ajuste de 11 254 pesos 2 reales por concepto de “costos” prorrateados mediante un cálculo de “veinte y un pesos un octavo de real por ciento” (21.0156%), AGN, C, vol. 240, exp. 3, f. 478. En el balance del 16 de julio de 1783 las mercancías de la tienda en Arispe importaban 28 620 pesos, cantidad a la que Gach aumentaba 6 014 pesos por concepto de costos calculados según los mismos criterios del balance anterior, AGN, C, vol. 282, exp. 1, f. 12. El balance del 12 de noviembre de 1783 para la tienda que la compañía había abierto en Horcasitas lista mercancías con un valor nominal de 20 664 pesos 4 reales, cantidad a la que se sumaron 4 339 pesos 7 reales, sólo que en esta ocasión 21% de aumentos no incluyó el cargo de alcabala, el cual por alguna razón fue computado aparte y al cargo anterior se añadieron 826 pesos 4 reales calculando 4% por este derecho, AGN, C, vol. 228, exp. 1, ff.

Para el bienio 1782-1783, los mismos balances señalaban que el importe de las mercancías procedentes de Guadalajara había de incrementarse, en cambio, en 75% por concepto de flete, impuestos y gastos del representante de la compañía; en tanto que en 1792 “solamente” se cargaba a las existencias inventariadas ese año 32% del valor que obraba en las facturas correspondientes.<sup>44</sup> Ahora bien, el problema para estudiar estos aumentos es que los comerciantes no prorrateaban dichos porcentajes de manera equitativa entre todos los productos que componían sus remesas o existencias. Como se verá más

---

29-40. En el último balance de la tienda de Arispe, en 1792, se registraban mercancías procedentes de México por un valor de 18 603 pesos 4 reales, cantidad a la que se le cargaban 4 665 pesos 6 reales (25%) por concepto de costos, AGN, C, vol. 228, exp. 2, f. 97. Para ese mismo año, el balance de la tienda en Horcasitas incluye “efectos de México” valuados en 9 314 pesos 2 reales 8 granos, a los que “se le agregan veinte y cinco por ciento correspondientes a los fletes y alcabalas”, es decir 2 328 pesos 4 reales, AGN, C, vol. 228, exp. 2, f. 105. Algo que aún necesita ser explicado es por qué en estos balances los “efectos de la provincia” (las mercancías compradas en Sinaloa y Sonora), así como las mercancías de California no sufrían gravamen alguno en la contabilidad de Gach.

<sup>44</sup> En 1782 los efectos comprados en Guadalajara sumaban 1 505 pesos 3 reales, a los que se agregaron por concepto de gastos 1 129 pesos (75%), AGN, C, vol. 240, exp. 3, f. 480. El balance de julio de 1783 reporta mercancías procedentes de Guadalajara por un importe de 1 196 pesos, gravadas con 897 pesos por “gastos” (75%), AGN, C, vol. 282, exp. 1, f. 13. En ese mismo año, la tienda de Horcasitas tenía mercancías de Guadalajara por valor de 1 039 pesos, a los que se les cargaba 50% de costos (519 pesos 4 reales), más la alcabala de 4% (41 pesos 4 reales), AGN, C, vol. 228, exp. 1, ff. 29-40. En 1792 la tienda de Arispe calculaba que los géneros llegados de Guadalajara debían sufrir un sobrecargo de 322 pesos 1 real, aumentando su importe de 1 006 pesos 6 reales en 32%, AGN, C, vol. 228, exp. 2, f. 98. Finalmente, la contabilidad de Horcasitas en 1792 señala 59 pesos 2 reales en “efectos de Guadalajara” a los que se les sumaba 32% “en razón de flete y alcabala” (19 pesos), AGN, C, vol. 228, exp. 2, f. 105.

adelante, había productos que tenían que sufrir aumentos de hasta 200% una vez que se ponían a la venta en Sonora.

La costosa experiencia de un franciscano del colegio de Querétaro nos muestra que no bastaba con alejarse de los comerciantes locales para obtener mejores precios en Sonora. En 1788 fray Pedro Arriquibar, misionero de San Ignacio, recibió del síndico de su colegio<sup>45</sup> una memoria de géneros por un total de 583.39 pesos, pero tras regocijarse por obtener buenos precios en México el fraile hubo de cargar a su misión una nueva deuda, pues debía pagar 456.1 pesos adicionales (78%) por concepto de flete de sus mercancías.<sup>46</sup> Algunos casos de artículos específicos ilustran con mayor claridad las implicaciones que en la vida diaria de los pueblos de Sonora tenían estos costos.

Las cuentas de las misiones de Aconchi y Cumuripa ofrecen parte de la explicación de las precarias condiciones en que transcurría la vida de los pobladores de Sonora, quienes formaban parte de una red de intercambios que les obligaba a pagar mercancías hasta tres veces más caras que en el centro de la Nueva España. Algunos cálculos sobre el encarecimiento de mercancías en la Nueva España estimaban que el comprador final debía pagar hasta 35% más del valor real de un producto;<sup>47</sup> sin embargo, los datos aquí presentados muestran aumentos que oscilaban entre 50 y 200% del costo de las mercancías en la ciudad de México (véase el cuadro 6).

---

<sup>45</sup> Don José de los Heros, mercader de la ciudad de México.

<sup>46</sup> Según el recibo que le había entregado el arriero, las mercancías encargadas por Arriquibar pesaban 101.4 arrobas. El flete era cobrado a razón de 4.5 pesos por arroba de mercancías. BNM, *F*, 35/761.

<sup>47</sup> SUÁREZ ARGÜELLO, "El parecer", p. 119.



**Cuadro 6**  
**COMPARACIÓN DE PRECIOS CORRIENTES**  
**DE ALGUNAS MERCANCÍAS EN MÉXICO Y SONORA<sup>48</sup>**

	1777			1788		
	<i>México</i>	<i>Aconchi</i>	<i>Aumento (%)</i>	<i>México</i>	<i>Cumuripa</i>	<i>Aumento (%)</i>
Cera de Castilla	1.25 ps/libra	2 ps/libra	60			
Chocolate fino	0.33 ps/libra	1 ps/libra	203	0.33 ps/libra	0.75 ps/libra	127
Loza poblana	1 ps/docena	2.7 ps/docena	170			
Azúcar				2.2 ps/arroba	9.5 ps/arroba	331
Bretaña				2.9-9.5 ps/pieza	15 ps/pieza	58
Bayeta				.6 ps/vara	1 ps/vara	67

Se trataba de un circuito comercial a todas luces desventajoso para los consumidores (soldados, españoles y mestizos de escasos recursos, indios y misioneros). Sin embargo, aun en este nivel existían matices significativos, pues las mercancías no estaban disponibles en las mismas condiciones para toda la población. Un misionero, por ejemplo, podía entrar en tratos con los comerciantes locales sin manejar un peso en efectivo y adquirir mercancías por valor superior a los 500 pesos “al fiado, sobre el crédito y mi palabra”, comprometiendo a cambio “la limosna de 350 pesos que me hace gracia [...] SM [...], las limosnas de algunas misas, y [...] los

<sup>48</sup> Los datos para 1777 fueron tomados del Libro de Cargo y Descarga de la Misión de Aconchi, 1777, AMH. Para 1788 usé la cuenta de los bienes de misión de Cumuripa existente en BNM, *F*, 35/764.

productos de esta misión”.<sup>49</sup> Para la población indígena, en cambio, las condiciones eran diferentes, pues a menudo se encontraban expuestos a los abusos de aquellos vendedores que acudían a sus pueblos a intercambiar mercancías por los productos locales. Una denuncia de 1772 narraba las penurias que pasaban los indios de Ures causadas, en parte, por “los muchos rescatadores que llegan a los pueblos con ropa, que siendo ésta por lo regular la de menor calidad la venden como buena, y pagan los bastimentos al precio ínfimo”.<sup>50</sup> No había faltado en Ures, exponía el denunciante, el vendedor que había llegado hasta una mujer para darle un pan de jabón (con valor de medio real) a cambio de un *almud* de trigo<sup>51</sup> (con valor de 1.7 reales) mostrando así el poco aprecio por el trabajo de aquellos pobladores.<sup>52</sup>

Como muestran los ejemplos anteriores, el problema de la falta de homogeneidad de precios en las provincias norteñas obedecía tanto a deficiencias estructurales de la sociedad novohispana (altos costos de transporte debido a caminos deficientes) como a la inequidad de los mecanismos de pago y de la relación de precios fijadas por vendedores y empleadores al momento de intercambiar o repartir mercancías. En estas condiciones lo que tradicionalmente se ha llamado “mercado interno” aparece solamente como un circuito de comercio interregional que no responde a las directrices de la economía global en que estaba inscrito, sino a los mecanismos de control y exclusión impuestos por aquellos que lo ponen en funcionamiento.

---

<sup>49</sup> BNM, *F*, 35/764.

<sup>50</sup> AGN, *PI*, vol. 81, exp. 7.

<sup>51</sup> El *almud* es una unidad de volumen equivalente a 4 cuartillos o 7558 litros. Es también la doceava parte de una fanega.

<sup>52</sup> AGN, *PI*, vol. 81, exp. 7.

Habiendo analizado ya el papel del costo de los fletes en la determinación de los precios de las mercancías enviadas a Sonora, toca el turno de revisar con mayor detalle los mecanismos utilizados por los comerciantes locales y los empleadores para asegurar sus ganancias. Dos son los mecanismos que destacan en la cautividad de este comercio; por una parte la frecuente práctica de los vendedores de ofrecer las distintas calidades de un artículo por un mismo precio, y por otro lado, el sistema de pago de salarios en géneros. Veamos en qué consiste el primero de ellos y por qué a menudo es tan difícil detectar esta lucrativa práctica al revisar la contabilidad de los comerciantes.

Por lo general, los estudios sobre precios de mercancías se basan en registros anuales de producción o comercialización de granos, ganado o algunos otros alimentos. Estos registros reflejan el precio promedio de dichos productos, y a partir de esa información se pueden establecer tendencias para distintos periodos. Un análisis de este tipo aplicado a los artículos que con mayor frecuencia aparecen en la contabilidad de la compañía Fagoaga-Ximénez arrojaría los resultados concentrados en el cuadro 7.

A partir de este cuadro podríamos pensar que los precios de los productos novohispanos (chocolate y bayeta) mostraron una relativa estabilidad durante el periodo de referencia, pero sería necesario explicar la baja de precio de los textiles europeos hasta 1786 y su recuperación después de ese año. Si dejamos a un lado estas sumas agregadas y analizamos las cuentas de Ximénez del Arenal año por año, producto por producto, el panorama que se tiene de la estructura de precios de estas mercancías es totalmente distinto y se descubre ante nuestros ojos el fascinante espectáculo de una astuta manipulación de los precios bastante común en el

Cuadro 7  
BALANCE GENERAL DE PRECIOS DE ALGUNAS MERCANCÍAS ENVIADAS A SONORA, 1778-1792

Años	Chocolate ordinario			Bretaña			Bayeta europea			Bayeta mexicana		
	Lbs	Ps	C.P.	Pzs	Ps	C.P.	Vs	Ps	C.P.	Vs	Ps	C.P.
1778	3 951	1 286	0.32	3 297	15 639	4.74	611	566	0.92	3 088	1 595	0.52
1779												
1780	506	190	0.37				43	51	1.18	96	55	0.57
1781										1 938	1 030	0.53
1782	2 996	1 245	0.41									
1783	1 082	402	0.37				20	35	1.75	2 522	1 340	0.53
1784				8	88	11				2 644	1 570	0.59
1785												
1786	5 760	1 958	0.34	3 075	13 256	4.31	4 824	3 401	0.70	1 164	691	0.59
1787	2 470	763	0.31	1 921	5 692	2.96	40	84	2.1	3 310	1 863	0.56
1788	1 080	338	0.31	148	681	4.6						
1789	2 140	581	0.27	125	563	4.5				582	318	0.55
1790	3 325	1 129	0.34	1 191	6 688	5.61	30	60	2	1 746	931	0.53
1791												
1792	700	238	0.34	383	1 797	4.69				1 261	749	0.59
Totales	24 010	8 130	0.34	10 148	44 404	4.37	5 568	4 197	0.75	18 351	10 142	0.55

Lbs: libras, Ps: pesos, Vs: varas, C.P.: costo promedio (en pesos).  
FUENTE: AGN, C, vol. 228.

septentrión novohispano. Vender gato por liebre a la gente de Sonora no solamente era, para finales del siglo XVIII, una costumbre añeja en aquella provincia, sino que además era de sobra conocida. No era un secreto que en Sonora “el mismo precio se le da a una vara de bretaña fina que a la que no lo es, o es contrahecha, y que el mismo precio tiene una vara de cotense florete que una de lienzo crudo”. Aprovechando esta situación, el comerciante local no dudaba en “traer los peores géneros que en México le cuestan por su mala calidad muy baratos, para venderlos con la que él llama conveniencia a razón de a peso, en que queda interesado y el comprador engañado [...]”<sup>53</sup>

Éste es precisamente el contexto en que se inscribe la compañía Fagoaga-Ximénez. El contraste entre los precios de venta de la bayeta y la bretaña en Sonora con los costos que dichos textiles tenían para estos mercaderes nos da la pauta para entender cómo se reproducía este tipo de comercio.

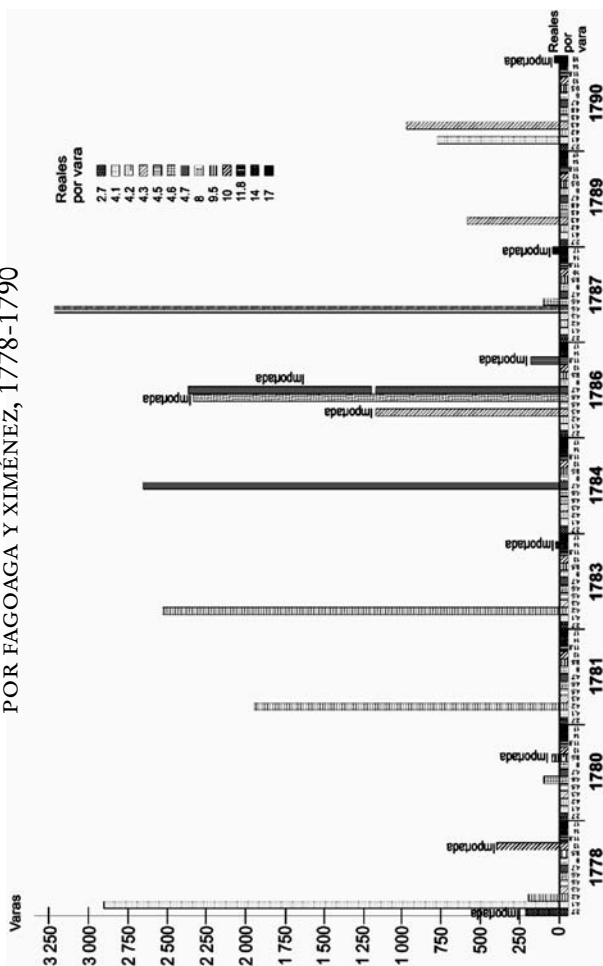
La gráfica 1 muestra los volúmenes de bayeta enviados por Fagoaga y Ximénez a su socio en Arispe. Es importante esta gráfica porque refleja las distintas calidades y precios de este textil al momento de su salida para Sonora. Por principio, se trata de envíos de bayetas “mexicana” y europea, en los cuales la bayeta importada alcanzaba un precio superior a la novohispana.

Pero además de ello se trataba de mercancías que dependiendo de las condiciones físicas en que llegaran al comerciante y de la calidad de su manufactura podían alcanzar distintos precios aun tratándose del mismo textil. Las reme-

---

<sup>53</sup> Diego Ortiz al virrey Güemes, Horcasitas, 16 de abril de 1750. AGN, J, leg. I-12, exp. 284.

Gráfica 1  
 BAYETA "MEXICANA" E IMPORTADA ENVIADA A SONORA  
 POR FAGOAGA Y XIMÉNEZ, 1778-1790



FUENTE: AGN, C, vol. 240, exp. 2.

sas de 1786 ilustran este último punto, pues a pesar de que se trataba de envíos de bayeta importada, el precio por vara de este textil se cotizó a 4.3, 4.6, 4.7, y 11.8 reales por vara.

Debido a estos factores (calidad de la tela y condiciones físicas) el promedio estadístico del precio de bayeta no refleja la realidad de lo que este producto costaba al mercader; considérese, por ejemplo, que el precio promedio para la bayeta en el mismo año de 1786 habría sido de 0.70 pesos (5.6 reales), lo cual simplemente no indica nada.

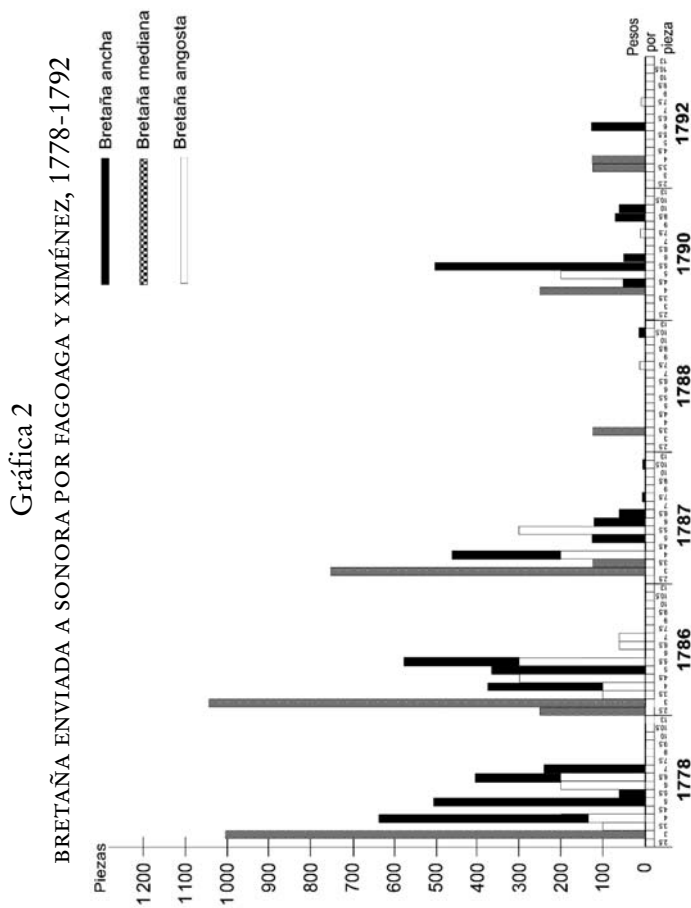
La gráfica 2 muestra una situación similar para el caso de la bretaña, textil importado que al ser adquirido por los mercaderes era dividido de acuerdo a su tamaño en tres clases (ancha, mediana, angosta), las cuales se subdividían en nuevas categorías de acuerdo a su calidad: superfinas, finas y ordinarias. Lo interesante de estas gradaciones es que al momento de ser comercializados en la provincia de Sonora estos textiles eran vendidos genéricamente como bretaña.

¿Qué tan onerosa era esta práctica para el consumidor final? ¿Qué tan caro era para los sonorenses que les vendieran gato por liebre? Consideremos un ejemplo para responder ambas preguntas. En 1788 el misionero de Cumuripa registró en su libro de cuentas la compra de “bretaña” a 15 pesos la pieza.<sup>54</sup> Ahora bien, la contabilidad de Manuel Ximénez del Arenal muestra para fines de 1787 nueve precios distintos de bretaña, cotizándose entre 3 y 6.5 pesos la pieza en la ciudad de México (gráfica 2).<sup>55</sup> Hagamos un interesante ejercicio de

---

<sup>54</sup> BNM, *F*, 35/764.

<sup>55</sup> En ese mismo año Manuel Ximénez del Arenal registró la compra de tres piezas de bretaña ancha superfina valuada en 10.5 pesos la pieza y otras tres piezas de bretaña ancha fina en 7.5 pesos cada una. No he incluido estas piezas en el texto porque representan menos de 0.1% del total de la



FUENTE: AGN, C, vol. 240, exp. 2.



separación de precios y costo en Sonora de dichas bretañas para calcular el margen de ganancia de la compañía Fagoaga-Ximénez con estas ventas (véase el cuadro 8).

Cuadro 8  
COMPARACIÓN DE PRECIOS DE PIEZAS DE BRETAÑA  
EN MÉXICO Y SONORA, 1788

<i>Clase de bretaña</i>	<i>Pesos por pieza en México</i>	<i>35% de recargos<sup>56</sup></i>	<i>Ganancia aproximada al vender a 15 pesos la pieza</i>	<i>Probable % de ganancia</i>
Mediana	3	4.05	10.95	270.3
Mediana	3.5	4.72	10.28	217.8
Angosta	4	5.4	9.6	177.8
Ancha	4	5.4	9.6	177.8
Ancha	5	6.75	8.25	122.2
Angosta	5.5	7.42	7.58	102.1
Ancha	6	8.1	6.9	85.2
Ancha	6.5	8.77	6.23	71.0

FUENTE: AGN, C, vol. 228.

Como queda dicho, el comerciante debía esperar largos plazos para que los compradores cubrieran el importe de las mercancías adquiridas, lo cual sin duda afectaba el margen de utilidad que el comerciante esperaba obtener con dichas ventas. Sin embargo, como queda demostrado, este tipo de intercambios implicaba un elevado costo para los consumidores finales al momento de enterarse de las cantidades que debían cubrir para recibir algún artículo. Pero

---

remesa y sin duda se trataba de encargos especiales que ya llevaban destinatario y no serían puestos a la venta en la tienda de Arispe.

<sup>56</sup> No tengo la certeza de la ruta de conducción del envío de 1787, por lo que usaré para este cálculo el porcentaje agregado a las mercancías conducidas por Guadalajara en lugar de usar 25% que se aplicaría a los envíos por Chihuahua.

esto apenas es la mitad del camino. Saber cuánto hay que pagar siempre es doloroso; realizar el pago es la otra parte de la historia, y en ella también había oportunidad de asegurar una ganancia extra.

#### LOS SISTEMAS DE PAGO DE MERCANCÍAS Y SALARIOS

La falta de circulante en Sonora era el sello distintivo de la economía local y el punto de partida de un complejo círculo vicioso que pasaba por el intercambio de mercancías, la apertura de singulares sistemas de crédito, y finalmente el pago de jornales. Esteban Gach, representante de importantes intereses comerciales de la ciudad de México, reconocía esta máxima y así lo había comentado con su socio y compadre Manuel Ximénez del Arenal a poco tiempo de haber llegado a Arispe. Justificando las pocas utilidades que se reportaban en los primeros años de trabajar en Sonora por la falta de liquidez de sus compradores, indicaba a su compadre:

[...] aquí no hay otro medio para vender que fiar, y de lo contrario experimentar polilla en los efectos, pues los marchantes que se presentan no es con destino precisamente a emplear lo que traen, y sí a abrir la cuenta que meditan pues de lo contrario la emprenden en otra parte.<sup>57</sup>

Muchos comerciantes, malas condiciones para vender y pocos compradores era lo que Esteban Gach encontraba en 1782; en tales circunstancias Gach se encontraba decepcionado de los resultados de su tienda, pues a cuatro años de haberse

---

<sup>57</sup> AGN, C, vol. 228, exp. 1, f. 40.

establecido en Arispe sus socios habían invertido ya 156 267 pesos y él apenas había sido capaz de enviar a su compadre Ximénez 29 434 pesos producto de las ventas de la compañía.<sup>58</sup> A punto de decidirse a regresar a México, Gach hacía saber su desesperanza a sus socios luego de tan magros resultados:

No deja duda que las utilidades que resultan en este balance no son proporcionadas a las esperanzas ni al tipo de giro [...] el tiempo me ha hecho ver la imposibilidad de este comercio, porque ni yo, ni otro hombre de viva penetración es fácil deduzca consecuencias por lo presente.<sup>59</sup>

Para fortuna de la compañía Fagoaga-Ximénez, precisamente en el año en que Gach sugería vender los bienes y volver a México el balance general de la compañía comenzó a recuperarse decidiendo los tres socios continuar sus operaciones en Sonora.

El desaliento de Esteban Gach era sintomático de la manera en que funcionaba el comercio sonorenses, pues se trataba de un sistema donde las ventas al contado pocas veces tenían lugar, siendo los pagos diferidos, el pago con plata o el intercambio de mercancías las formas en que comúnmente operaban estas tiendas. Debido a eso, antes de que los comerciantes pudieran recuperar su inversión inicial era necesario permitir que se llegaran los plazos de vencimiento del crédito o darse a la tarea de buscar el mejor destino para las mercancías intercambiadas localmente. Reconocida la necesidad

---

<sup>58</sup> Del total de estas remesas, 763 pesos (2.6%) habían sido en dinero, mientras que 28 671 pesos (97.4%) habían sido enviados mediante libranzas.

<sup>59</sup> Esteban Gach a Manuel Ximénez. Arispe, 28 de mayo de 1782. AGN, C, vol. 240, exp. 3, ff. 485-490.

de generalmente vender sin recibir dinero a cambio, desde tempranas fechas los comerciantes de la provincia de Sonora habían establecido lo que un observador contemporáneo llamaba “el más extraordinario, ridículo e inusitado estilo de comercio que se ha experimentado en los reinos de España”. Consistía esta práctica en fijar los precios de las mercancías a precios elevados para luego ofrecer a los compradores atractivas “rebajas” o distintos precios dependiendo de las formas de pago que el cliente garantizara (crédito, plata de azogue, plata de fuego y mercancías). Esto es, se establecían tres tipos de precio para un mismo producto (precios máximo, medio y mínimo), ofreciendo los precios menos onerosos a los mejores clientes<sup>60</sup> (véase el cuadro 9).

Cuadro 9  
EJEMPLOS DE “REBAJAS” DE PRECIOS OFRECIDAS  
POR LOS COMERCIANTES DE SONORA<sup>61</sup>

	<i>Precio máximo</i>	<i>Precio medio</i>	<i>Precio mínimo</i>
Vara de ruan	2 pesos	1.5 pesos	1.25 pesos
Descuento nominal		25 %	37.5 %

Por su parte los compradores de estas mercancías (los rancheros, hacendados y mineros sonorenses) también buscaban la forma de que este comercio no resultara tan gravoso para sus finanzas personales, de tal suerte que también ellos habían buscado el modo de transferir los costos de la falta de liquidez a otras personas. La solución la ofrecía el pago de

<sup>60</sup> Diego Ortiz al virrey Güemes, Presidio de Horcasitas, 16 de abril de 1750. AGN, J, leg. I-12, exp. 284.

<sup>61</sup> AGN, J, leg. I-12, exp. 284.

salarios con mercancías. Interesaba a aquellos que tenían gente a su servicio conseguir mercancías al “precio mínimo” para después pagar los jornales de sus trabajadores calculando el valor de las mercancías al “precio máximo” y de esta manera obtener una ganancia defraudando al trabajador con parte de su salario. En 1750 el gobernador de Sonora Ortiz Parrilla había observado esta práctica y la resumía en los siguientes términos (véase el cuadro 10).

Cuadro 10

## ESQUEMA DE PAGO DE SALARIO CON MERCANCÍAS

	<i>Empleador</i>	<i>Trabajador</i>
Mercancía por valor de 10 reales	Cotiza mercancía “a toda su ley”	Salario tasado en “pesos de a 7”
=	(1.2 pesos)	(7 reales por peso) 15 reales
1.2 pesos	=	=
	15 reales	2.1 pesos
1.2 pesos de mercancías pagan 2.1 pesos de salario		

[...] el minero o comprador de géneros que solicita y ajusta estas rebajas no es para usar de ellas en los pagos que hace a la gente de servicio, especialmente a indios; porque a éstos, siempre paga al precio supremo. Como [por ejemplo] gana el peón seis pesos por mes, que corresponde a dos reales al día, descontados los de fiesta, y se los paga con tres varas de bayeta a dos pesos vara; que si se atiende a lo que es plata al precio medio de doce reales, ha pagado el peón con cuatro pesos y medio; y al precio ínfimo de diez reales, con tres pesos seis reales, quedando el amo interesado con la ganancia de la cuarta parte o de los tres octavas que a él le rebajó el mercader en los géneros que le comerció [...] y así, adelantándoseles los avíos [a los trabaja-

dores] siempre están esclavizados; y el que quiere libertarse, se restringe a estar desnudo todo un año para conseguirlo [...]»<sup>62</sup>

Volviendo al caso de nuestro protagonista, la experiencia enseñó a Esteban Gach que de no tomar parte de este sistema de financiamiento de mercancías y pago de salarios en especie, los intereses de sus representados no conocerían el éxito que esperaban. Por esta razón, cuando en 1784 se le presentó la oportunidad de tomar a su cargo la habilitación de los presidios de Sonora, no dudó en hacer una interesante oferta al comandante general de las Provincias Internas.<sup>63</sup> El contrato firmado por Esteban Gach y don Felipe de Neve para el abasto de los presidios de Santa Cruz, Tucson, Pitic y Altar es un documento clave para comprender la interacción de los elementos hasta aquí descritos, incluso en escenarios donde se suponía debían haber desaparecido para fines del siglo XVIII.<sup>64</sup>

---

<sup>62</sup> AGN, J, leg. I-12, exp. 284.

<sup>63</sup> De hecho, la compañía Fagoaga-Ximénez ya participaba en el abasto de mercancías a los presidios sonorenses desde antes de esta fecha. Sin embargo, hasta 1784 el papel de dicha compañía se había limitado a fiar mercancías a los comerciantes y militares que tenían a su cargo las tiendas de los presidios.

<sup>64</sup> Aunque el asiento celebrado entre Neve y Gach comprendía solamente cuatro presidios (Santa Cruz, Tucson, Pitic y Altar), en el mismo mes de octubre de 1783 el comandante general negoció con otros comerciantes las mismas condiciones para otros presidios norteños. El 20 de octubre de 1783 Felipe de Neve comunicó a José de Gálvez las condiciones en que Gach abastecería dichos presidios y que además, “bajo las mismas cláusulas, o con diferencias de corta entidad, está abasteciendo Don Joseph Antonio Pérez Serrano [...] desde enero de este año al presidio de Fronteras [...] Las propias condiciones ha presentado, y he aprobado a Don Manuel Romualdo Díez Martínez, vecino del comercio de la Cieneguilla para surtir al presidio de San Carlos de Buenavista y a la compañía de Pimas altos situada en San Ignacio”, AGI, G, 518. En su artículo sobre

A grandes rasgos, el *asiento* firmado por ambos personajes el 8 de octubre de 1783 establecía la obligación de Gach de abastecer de vestuario, monturas y víveres (granos y carne) a los oficiales y soldados de los citados presidios para el quinquenio 1784-1788, enviando dichos efectos una vez al año desde las tiendas de Arispe y Horcasitas a cargo de su compañía. A cambio de esta obligación, Gach recibiría de la Real Hacienda el dinero destinado a los sueldos de los militares para que a fines de año el comerciante hiciera la cuenta individual de lo consumido por cada soldado y pudiera, en teoría, entregar a cada quien el dinero restante.<sup>65</sup> Las condiciones en que este contrato operaba, sin embargo, resultaban del todo desventajosas para los habitantes de los presidios. Esteban Gach había aceptado surtir de maíz y otras semillas los cuatro presidios como complemento del abasto de vestido y monturas; sin embargo, como Gach adujera que no llevaba ganancias en los granos, no había aceptado responsabilidad alguna en caso de robo ni a causa de “las indispensables pérdidas que pudieren ocasionarse por los ratones, goteras, u otros accidentes” durante el tiempo que permanecieran almacenados en aquellos pueblos. El arreglo entre Gach y Neve estipulaba que serían los consumidores quienes habrían de soportar estas pérdidas con los costos del flete y escolta para los alimentos, incrementándose así los precios de los artículos consumidos en el presidio.

---

libranzas y circulación monetaria en Sonora, Ignacio del Río dice que los presidios comenzaron a pagar a las tropas en efectivo, y no con mercancías, después de la publicación del Reglamento de 1772; el ejemplo aquí estudiado indica otra realidad y confirma la permanencia de los pagos con mercancías. Río, “Comercio, libranzas”, p. 122.

<sup>65</sup> AGI, G, 518.

[...] para la regulación de estas mermas y pérdidas [...] estima medio oportuno el asentista, que el cajero o dependiente que lo represente en cada presidio tenga una llave de la troje en que se encierren, y otra el oficial, sargento o cabo que el comandante o la misma tropa nombrare para que presenciando las suministros de semillas que se hagan, y llevando exacta relación de su introducción y distribución en un cuaderno que quedará encerrado en la misma troje pueda en fin de año deducir las verdaderas pérdidas que se hubieren experimentado y cargar su valor a los consumidores a proporción de la cantidad de semillas que cada uno hubiere recibido.<sup>66</sup>

Este arreglo suponía además otras desventajas para los habitantes de los presidios, y en especial para los soldados, quienes eran los únicos que recibirían su paga anualmente.<sup>67</sup> Por ejemplo, durante el transcurso del año los soldados no sabrían con certeza el porcentaje de su sueldo que ya habían consumido. A pesar de que los soldados recibían un estado de cuenta cada cuatro meses, no se enteraban entonces de su verdadera situación, toda vez que los precios de sus alimentos serían calculados hasta finalizar el año, cuando se hubiera hecho el balance de las pérdidas que había sufrido la tienda. Llegado el momento de hacer las cuentas finales, a cada soldado se descontaban 25 pesos, “o la cuota que la superioridad tuviere a bien señalar”, para contribuir al “fondo de retención” del presidio.<sup>68</sup> Después de todo esto, el habi-

---

<sup>66</sup> AGI, G, 518.

<sup>67</sup> Los oficiales y capellanes recibirían su paga mensualmente y por tanto tenían mejores oportunidades para escapar a las restricciones que este sistema imponía.

<sup>68</sup> El fondo de retención estaba formado por las cantidades retenidas a los soldados en calidad de fianzas, al parecer como una medida que buscaba



litado de los presidios todavía tenía una última oportunidad de hurgar en los bolsillos de los soldados, pues quedaba establecido que en caso de haber algún saldo a favor de la tropa, y si alguien “libre y espontáneamente quisiere emplearlos en la tienda de la habilitación se les darán los géneros y efectos de ella a los mismos precios de la tarifa que gobierne”. Al parecer esta última oferta de libertad para adquirir mercancías era una promesa vacía; por una parte porque ya hemos visto que las “tarifas que gobernaban” eran con mucho una creación de los propios comerciantes, y por otra porque la libertad anunciada en esta cláusula era una elegante metáfora, pues inmediatamente se anunciaba a los soldados que si no deseaban adquirir algo en la tienda en ese momento, “ninguna otra suministración se les hará en todo el curso del año sin que preceda boleta o libramiento del capitán o comandante”. En estas condiciones no es gratuito que los años en que Esteban Gach tuvo a su cargo la habilitación de estos presidios hayan sido los más fructíferos para la compañía Fagoaga-Ximénez. Los datos del cuadro 3 confirman ese acierto de Gach mostrando el notable incremento de remesas de mercancías a Sonora durante los últimos años de la década de 1780 para descender nuevamente después del periodo de duración de este contrato.

---

evitar las deserciones. Además de este dinero existía en los presidios el fondo de gratificación, consistente en el dinero destinado a las pensiones de inválidos, huérfanos, viudas y soldados retirados. Ambos fondos debían ser custodiados “por separado en arca de tres llaves [...] [una para el] capitán [otra para el] teniente y [otra para el] primer alférez o en su defecto descendiendo a oficiales subalternos, quienes serán responsables por los faltantes”. AGI, G, 518.

Al igual que en los presidios, en los pueblos de misión el pago de salarios con mercancías era también parte fundamental de las economías locales, aunque en este caso se trataba de un desarrollo más reciente.<sup>69</sup> En el contexto misionero la explotación del servicio personal de los indios había sido una práctica común por lo menos hasta 1794, cuando el comandante general Pedro de Nava prohibió en aquellas provincias a los misioneros que continuaran aprovechando el trabajo de los indios sin algún pago a cambio.<sup>70</sup> A raíz de estas prohibiciones los misioneros se vieron forzados a modificar su relación con los indios de misión, reconociendo la necesidad de asignar sueldos a sus vaqueros, herreros, mayordomos y sirvientes en general. En varias ocasiones este cambio en el régimen de gobierno de las misiones ha sido interpretado como el punto de quiebre en la incorporación de los indios a una economía monetarizada que les permitiera encontrar en el mercado los satisfactores que necesitaban con relativa independencia de la tutela de los misioneros. Desde esta perspectiva, al hablar de sueldos y jornales se presenta al trabaja-

---

<sup>69</sup> Fray Antonio de los Reyes, *Estado de la Provincia de Sonora*, AMNAH, F, vol. 66, ff. 52-61.

<sup>70</sup> Esta medida fue parte de un programa más amplio de Pedro de Nava para abolir “el método que se observaba en la administración de los bienes temporales de las misiones”. Como parte de este proyecto se contemplaba “que en los pueblos de indios [...] con más de 10 años desde su reducción quedara abolido el método de comunidad [y] sólo continuara en las misiones nuevas por 10 años”; también se buscaba que se pagara a los indios por su trabajo “en moneda efectiva, tabla y mano [...] pero si voluntariamente quieren tomar en cuenta algunos efectos, consientan que los reciban a su presencia [...]” Pedro de Nava. Chihuahua, 10 de abril de 1794. BNM, F, 18/377. La Real aprobación a las medidas de Pedro de Nava sobre servicios personales de los indios se encuentra en una Real Cédula de 16 de junio de 1797. AGI, G, 586.

dor de la misión como un sujeto más volcado hacia el exterior de la comunidad en virtud de su libertad de vender su fuerza de trabajo ya fuera en la misión o en los ranchos aledaños.

Sin embargo, un estudio más cercano de las condiciones en que religiosos y residentes de las misiones acordaban esta nueva situación laboral muestra una realidad distinta. Desafortunadamente sólo disponemos de datos para una de las misiones de la Pimería Alta, y aun en este caso el periodo documentado comprende sólo cuatro años (1829-1833). A pesar de estas limitantes se ha podido reconstruir la hoja de servicio de 20 sujetos que tuvieron a su cargo el ganado y las siembras de la misión de Oquitoa en los años de referencia (véase el cuadro 11).

Cuadro 11  
Cuentas de Trabajadores de la Misión  
de Oquitoa, 1829-1833<sup>71</sup>

Nombre	Oficio	Fechas de trabajo	Salario mensual (en pesos)	Pago en	Pago en	Deudas
				mercancías	dinero	
Juan J. Hernández	Cabrero	05/11/1830-09/06/1830	6 pesos	19.0	2.0	1.5
Lorenzo	Cabrero	09/06/1830	6 pesos	13.0	5.0	10.4
José Orozco	Cabrero	10/22/1830-03/14/1831	7 pesos	37.5	3.3	14.3
Pío		01/23/1831	7 pesos	2.1	1.2	Sin deudas
José Agustín		06/11/1830-03/02/1831	6 pesos	54.7	0.75	9.5

<sup>71</sup> AFPM, AQ, letra K, leg. 24, núm. 4.

Cuadro 11 (continuación)

Nombre	Oficio	Fechas de trabajo	Pago en		Pago en Saldo	
			Salario mensual (en pesos)	mercancías (pesos)	dinero (en pesos)	Deudas
Juan Palomino		10/25/1830- 01/27/1831	6 pesos	15.1	1.0	Sin deudas
Toribio Caballero	Jornalero		6 pesos	27.3	5.2	12.6
Pedro		32 días	6 pesos	6.0	2.1	Sin deudas
F. Xavier Monreal	Jornalero	11/8/1830- 08/28/1831	6 pesos	37.1	1.0	18
Pedro Ochoa		07/09/1831- 11/13/1831	6 pesos			4
Francisco Caballero		08/01/1831	6 pesos	20.5		17.1
Xavier Caballero	Mayor-domo	10/25/1830- 11/25/1833	8 pesos	323.75	5	10.5
José A. Carrillo		11/14/1831- 06/14/1832	7 pesos	65.25		37
José Espinoza	Vaquero	12/20/1831- 11/24/1832		133.0		91
Tomás Ortiz	Caporal	10/9/1829- 05/07/1830	10 pesos 9 pesos	81.1	3.6	15.1
		05/11/1830- 08/11/1830		24.6	1	12.5
Juan Monreal		10/02/1829- 04/23/1830	7 pesos 7 pesos	81.25	2.8	37
		05/18/1830- 08/20/1831	7.5 pesos	128 (D. I.)	2.3	37.3
		11/12/1831- 05/17/1832		92 (D. I.)		45.5
Gregorio Serrano	Jabonero	10/15/1829- 01/24/1830	1 real x peso de jabón	24 (labró 142 ps de jabón)	0.5	6.6

Cuadro 11 (conclusión)

Nombre	Oficio	Fechas de trabajo	Pago en		Pago en Saldo (en pesos) Deudas
			Salario mensual (en pesos)	mercancías (pesos)	
Agustín Serrano	Cabrero	01/22/1830-04/27/1830	7 pesos	20.6	Cobra 1.5
Ignacio Reyna	Caporal	09/13/1830-04/28/1833	10 pesos	349	48.1 76
Guillermo Reyna		12/17/1832-04/18/1833	6 pesos	18.1	7.25 1.25

Las 20 historias reunidas en el cuadro 11 ayudan a comprender la verdadera naturaleza de la transición que se estaba operando en los pueblos de misión sonorenses a principios del siglo XIX. Al comparar las listas de sueldos pagados en mercancías y en dinero, según la contabilidad de Oquitoa, se confirma que la economía de las misiones pasaba principalmente por formas no monetarias. Pero lo que resulta de especial trascendencia para el estudio de las sociedades del norte novohispano es el alto porcentaje de individuos que al término de sus temporadas de trabajo en este caso resultaron endeudados con la misión.

Del conjunto de deudas y abonos de los trabajadores de Oquitoa, 80% de los trabajadores (16) dejaron de trabajar debiendo entre 1.25 y 91 pesos.<sup>72</sup> La historia de Francisco

<sup>72</sup> Debe recalarse que en estas listas de géneros y dinero entregado a los trabajadores a cuenta de su salario se incluía con frecuencia el importe de algunas obviaciones parroquiales (matrimonios, entierros, bautismos). Recuérdese que durante la época republicana buena parte de los pueblos de misión decidieron abandonar el régimen misional y aceptar la ciudadanía que les ofrecía la Constitución Mexicana; uno de los cambios que esta de-

Monreal es una de las más representativas de esta situación, pues narra el endeudamiento progresivo de un trabajador con el paso de los años. Monreal fue contratado como jornalero el 8 de noviembre de 1830 para trabajar en uno de las parcelas de Oquitoa, prometiéndosele a cambio 6 pesos y un almud de granos por mes.<sup>73</sup> Para el 18 de agosto de 1831 Monreal había contraído una deuda de 18 pesos con la misión; después de esa fecha siguió trabajando para el misionero y para fines de ese mismo año su deuda había aumentado a 28.6 pesos. El misionero continuó entregando mercancías a Monreal a cuenta de su salario y para el 13 de noviembre de 1831 el balance del jornalero mostraba una deuda de 35 pesos, la cual llegaría a los 42 pesos para fines de 1832.

Al igual que en el caso de Francisco Monreal, para la mayoría de los vaqueros y empleados en Oquitoa era difícil evitar el endeudamiento con la misión. Solamente en aquellos casos en que algunos individuos se emplearon en la misión por temporadas muy cortas (1-3 meses) fue posible para los trabajadores cerrar su cuenta sin deudas o con algún saldo a favor, como en el singular caso de Agustín Serrano.

¿Cuál es la explicación para esta elevada incidencia de casos de endeudamiento? La respuesta es la misma que se ha

---

cisión introdujo fue romper la relación de dependencia con los misioneros reconociendo a la vez la obligación de pagar derechos parroquiales.

<sup>73</sup> Estos contratos no se refieren a meses calendarios, sino a conjuntos de días trabajados. Así, para la contabilidad de las misiones y para efectos del pago de jornales se descontaban los días feriados y los días en que el trabajador faltaba a sus labores. A través de las fuentes disponibles para Oquitoa es muy difícil calcular a cuántos días de trabajo corresponde la cuenta de cada uno de los 20 individuos incluidos en este estudio. Sin embargo, una estimación prudente ubicaría un sueldo promedio de 2 reales diarios para los sueldos de 6 pesos mensuales y de 2.7 reales para los sueldos de 10 pesos mensuales.

encontrado para las haciendas porfirianas, y se relaciona con la alteración de los precios de mercancías que se ha abordado líneas antes. Los misioneros se encontraban en la privilegiada posición de fijar los precios de las mercancías que se habían de entregar a los trabajadores a cuenta de sus salarios. Como se mencionaba anteriormente, en esta etapa de la distribución de mercancías los recargos a los precios reales de las mercancías eran transferidos por la parte contratante a la cuenta del consumidor final (en este caso los vaqueros y demás trabajadores de la misión). En la contabilidad de Oquitoa se encuentra un ejemplo típico de esta situación en la cuenta de Tomás Ortiz, caporal de dicha misión. Durante los primeros meses de trabajo cuidando el ganado de la misión, Ortiz recibió, como parte de su salario, una res cuyo valor al momento de la entrega fue estimado en 6 pesos. Pasaron los meses y en mayo de 1830 el misionero de Oquitoa hizo el balance de los adelantos hechos a Ortiz desde octubre de 1829. En ese momento el religioso hizo una rectificación en la cuenta de Ortiz añadiendo “2 pesos más que aumentó el precio de la vaca que consta cargada en 6 [pesos]”. De acuerdo con esta lógica, era Tomás Ortiz quien tenía que sufrir el hecho de que la res que él se había comido en 1829 tuviera un costo superior en mayo de 1830, puesto que del sueldo del caporal tenía que tomarse el dinero para reponer en esa última fecha la res faltante.

#### COMERCIO Y FORMAS DE SUJECIÓN

Cuando se repasan estas referencias puntualmente es imposible dejar de pensar en las haciendas porfirianas o en las grandes plantaciones que funcionaban gracias a la mano de obra cautiva de que disponían. Se podrá argumentar con justifi-

cada razón que los sistemas coercitivos eran distintos, que los contextos socioeconómicos no eran similares y que las condiciones de vida de los habitantes de cada escenario eran diversas. En cada uno de esos argumentos coincido cabalmente, pero lo que no se puede negar es que estamos frente a un sistema que engancha a las personas a un lugar de residencia, que además limita las libertades de los individuos que en él participan, y que pone en funcionamiento mecanismos de coacción que generan relaciones de subordinación y dependencia. A partir de estas circunstancias es claro que en los umbrales del siglo XIX esta parte de la población sonoreense no estaba transitando, como se ha querido pensar tradicionalmente, hacia una economía capitalista caracterizada por una amplia movilidad social. Por el contrario, lo que se aprecia aquí es la amplia proyección en el tiempo de formas de coerción y extracción de excedentes típicas de las sociedades de antiguo régimen, donde el fortalecimiento de algunos estamentos sociales o corporaciones específicas contrastaba con las fuertes exacciones que sufría el resto de la colectividad. Afirmar que al finalizar el siglo XVIII la población indígena sonoreense se había incorporado a un mercado interno novohispano como productores, consumidores y campesinos que recibían un salario por su trabajo en las haciendas locales no solamente constituye un peligroso anacronismo, sino que simplifica sobremanera las relaciones sociales y económicas aquí analizadas.

En el caso sonoreense los mecanismos empleados por los comerciantes primero, y los hacendados después, para asegurar sustanciales márgenes de ganancia les permitieron (como en otras zonas del norte novohispano) controlar los principales cargos de la provincia o asegurar la complacencia de



las autoridades para continuar con sus negocios. La primacía que los cuerpos de comerciantes y hacendados ganaban en Sonora por ambas vías se reflejaba tanto en su influencia en la política local como en el rumbo que tomaban los patrones de asentamiento de la población sonorenses. Al tener a la mayoría de la población cautiva mediante los sistemas de intercambio y pago de salarios hasta aquí descritos, comerciantes y hacendados definitivamente cambiarían el rostro de la frontera sonorenses a finales del siglo XVIII, sobre todo en la medida en que los distritos misioneros se vieron rebasados por los asentamientos seculares (ranchos, haciendas, reales mineros y pueblos) como una opción viable para garantizar la subsistencia de la población local.

Termino aquí reflexionando sobre la pregunta inicial en este artículo, e insisto en que los circuitos comerciales novohispanos no sólo no constituían un mercado integrado, sino que formaban diversas redes de tratos comerciales con clientelas cautivas que absorbían los costos de operación de un complejo sistema alimentado por la escasez de moneda, la artificiosa tasación de efectos, la convivencia de sistemas de pago monetarios y no monetarios, además de la vigencia del endeudamiento forzoso y las formas coercitivas de trabajo.

#### SIGLAS Y REFERENCIAS

- AFPM, AQ Archivo Franciscano de la Provincia de Michoacán, fondo *Archivo del Colegio de Querétaro*, Celaya, Guanajuato.
- AGI, G Archivo General de Indias, fondo *Guadalajara*, Sevilla, España.
- AGN, AHH Archivo General de la Nación, fondo *Archivo Histórico de Hacienda*, México, D. F.

- AGN, C Archivo General de la Nación, fondo *Consulado*, México, D. F.
- AGN, H Archivo General de la Nación, fondo *Historia*, México, D. F.
- AGN, J Archivo General de la Nación, fondo *Jesuitas*, México, D. F.
- AGN, PI Archivo General de la Nación, fondo *Provincias Internas*, México, D. F.
- AMNAH, F Archivo del Museo Nacional de Antropología e Historia, fondo *Franciscano*, México, D. F.
- AMH Archivo de la Mitra de Hermosillo, Hermosillo, Sonora, México.
- BL The Bancroft Library, Berkeley, California.
- BNM, F Biblioteca Nacional de México, fondo *Franciscano*, México, D. F.

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

*El sistema de economía colonial. El mercado interior. Regiones y espacio económico*, México, Nueva Imagen, 1983.

BAKEWELL, Peter

*Silver Mining and Society in Colonial Mexico. Zacatecas, 1546-1700*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971.

BUSHNELL, Amy Turner y Jack P. GREENE (eds.)

*Negotiated Empires. Centers and Peripheries in the Americas, 1500-1820*, Nueva York y Londres, Routledge, 2002.

BUSHNELL, Amy Turner y Jack P. GREENE

“Peripheries, Centers, and the Construction of Early Modern American Empires”, en BUSHNELL y GREENE, 2002, pp. 1-13.

GARAVAGLIA, Juan Carlos y Juan Carlos GROSSO

“Indios, campesinos y mercado. La región de Puebla a finales del siglo XVIII”, en *Historia Mexicana*, XLVI:2(182) (oct.-dic. 1996), pp. 245-278.

GARNER, Richard L.

“Price trends in Eighteenth-Century Mexico”, en *The Hispanic American Historical Review*, 65 (1985), pp. 279-325.

“Exportaciones de circulante en el siglo XVIII (1750-1810)”, en *Historia Mexicana*, XXXI:4(124) (abr.-jun. 1982), pp. 544-598.

GARNER, Richard L. y Spiro STEFANOU

*Economic Growth and Change in Bourbon Mexico*, Gainesville, University Press of Florida, 1993.

GUTIÉRREZ, Ramón A.

*When Jesus Came, the Corn Mothers Went Away. Marriage, Sexuality and Power in New Mexico, 1500-1846*, Stanford, Stanford University Press, 1991.

HAUSBERGER, Bernd y Antonio IBARRA (eds.)

*Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*, Madrid, Iberoamericana, Vervuert, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2003.

IBARRA, Antonio

“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.

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

JOHNSON, Lyman y Enrique TANDETER (comps.)

*Economías coloniales. Precios y salarios en América Latina, siglo XVIII*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1992.

KICZA, John E.

“El crédito mercantil en Nueva España”, en MARTÍNEZ y VALLE PAVÓN, 1998, pp. 33-60.

MARTÍNEZ, María del Pilar y Guillermina del VALLE PAVÓN (coords.)

*El crédito en Nueva España*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 1998.

MARTÍNEZ, María del Pilar y Guillermina del VALLE PAVÓN

“Los estudios sobre el crédito colonial: problemas, avances y perspectivas”, en MARTÍNEZ y VALLE PAVÓN (coords.), 1998, pp. 13-32.

ORTEGA NORIEGA, Sergio e Ignacio del RÍO (coords.)

*Tres siglos de historia Sonorense (1530-1830)*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993.

ORTEGA SOTO, Marta

“La colonización española en la primera mitad del siglo XVIII”, en ORTEGA y del RÍO (coords.), 1993, pp. 188-245.

OuwNEEL, Arij y Cristina TORALES PACHECO (comps.)

*Empresarios, indios y Estado. Perfil de la economía mexicana (siglo XVIII)*, Amsterdam, Centro de Estudios y Documentación Latinoamericanos, 1988.

PÉREZ HERRERO, Pedro

*Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, México, El Colegio de México, 1988.

PIETSCHMANN, Horst

“Agricultura e industria rural indígena en el México de la segunda mitad del siglo XVIII”, en OuwNEEL y TORALES, 1988, pp. 71-85.

RADDING, Cynthia

“The Function of the Market in Changing Economic Structures in the Mission Communities of Pimería Alta, 1768-1821”, en *The Americas*, 34:2 (1977), pp. 155-169.

*Wandering Peoples. Colonialism, Ethnic Spaces, and Ecological Frontiers in Northwestern Mexico, 1700-1850*, Durham y Londres, Duke University Press, 1997.

*Landscapes of Power and Identity. Comparative Histories in the Sonoran Desert and the Forests of Amazonia from Colony to Republic*, Durham y Londres, Duke University Press, 2005.

Río, Ignacio del

“Comercio, libranzas de Real Hacienda y circulación monetaria en el Norte de la Nueva España (1773-1810)”, en *Estudios de Historia Novohispana*, 35 (jul.-dic. 2006), pp. 117-131.

ROMANO, Ruggiero

“Algunas consideraciones sobre la historia de los precios en América colonial”, en JOHNSON y TANDETER (comps.), 1992, pp. 45-80.

*Moneda, pseudomonedas y circulación monetaria en las economías de México*, México, El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica, Fideicomiso de las Américas, 1998.

“Respuesta a los comentarios de Antonio Ibarra”, en *Historia Mexicana*, XLIX:2(194) (oct.-dic. 1999), pp. 309-312.

*Mecanismo y elementos del sistema económico colonial americano, siglos XVI-XVIII*, México, Fondo de Cultura Económica, 2004.

SILVA RIQUER, Jorge

“La participación indígena en el abasto de la villa de Zamora, 1792”, en *Secuencia*, 29 (mayo-ago. 1994), pp. 101-125.

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

*Circuitos mercantiles y mercados latinoamericanos, siglos XVIII-XIX*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Universidad Nacional Autónoma de México, 1995.

SILVA RIQUER, Jorge y Antonio ESCOBAR OHMSTEDE (coords.)

*Mercados indígenas en México, Chile y Argentina, siglos XVIII-XIX*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Centro de Investigación y Estudios Superiores en Antropología Social, 2000.

SUÁREZ ARGÜELLO, Clara Elena

“El parecer de la élite de comerciantes del Consulado de la ciudad de México ante la operación del libre comercio (1791-1793)”, en HAUSBERGER e IBARRA (eds.), 2003, pp. 103-129.

“Las compañías comerciales en la Nueva España a fines del siglo XVIII: el caso de la compañía de Juan José de Oteyza y Vicente Garviso (1792-1796)”, en *Estudios de Historia Novohispana*, 28 (ene.-jun. 2003), pp. 103-139.

TEPASKE, John y Herbert S. KLEIN (eds.)

*Ingresos y egresos de la Real Hacienda de Nueva España*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1986, vol. I.

VALLE PAVÓN, Guillermina del

“Apertura comercial del imperio y reconstitución de facciones en el Consulado de México: el conflicto electoral de 1787”, en VALLE PAVÓN, 2003, pp. 259-290.

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.

YUSTE LÓPEZ, Carmen y Matilde SOUTO MANTECÓN (coords.)

*El comercio exterior de México, 1713-1850. Entre la quiebra del sistema imperial y el surgimiento de una nación*, México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, Universidad Nacional Autónoma de México, Universidad Veracruzana, 2000.