

CASAS Y COMPAÑÍAS DE COMERCIO EN LA CIUDAD DE MÉXICO, SIGLO XVIII. FUENTES PARA SU ESTUDIO

Carmen Yuste*

ESTADO DE LA CUESTIÓN

La investigación en torno a la importante presencia de los comerciantes de la ciudad de México en el impulso dinamizador de la economía novohispana del siglo XVIII es un aspecto de la historia económica colonial que recuperó atención para los historiadores en 1971, con la publicación del hoy clásico libro de David Brading *Mineros y comerciantes en el México borbónico*.¹ Sin lugar a dudas, los planteamientos de Brading contribuyeron a revisar aspectos diversos de la economía colonial, sobre todo a la luz del impacto reformista, pero de modo notable, sugirieron temáticas hasta entonces soslayadas.

Una de éstas fue precisamente, la de los emporios familiares de carácter mixto, que aglutinaban en una misma empresa negocios diversos con inversiones en el comercio, el crédito, la minería y los productos básicos. La extraordinaria y breve narración hecha por Brading de los avatares de la familia Fagoaga, cuyos negocios conducían el yerno Manuel de Aldaco y su mentor platero, Ambrosio de Meave, así como el desarrollo de una empresa familiar encabezada por Juan de Castañiza y su sobrino y yerno Antonio Bassoco,² expusieron de nuevo temas tradicionales e incluso aparentemente trillados sobre el comportamiento de la sociedad española en la colonia y sus arraigados lazos de paren-

* Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM.

¹ David Brading, *Miners and merchants in bourbon Mexico, 1763-1810*, Cambridge University Press, Cambridge, 1971. Edición en español: Fondo de Cultura Económica, México, 1975 (sección de Obras de Historia).

² *Ibid.*, pp. 167-178.

tesco. Sin embargo, los puntos nodales señalados por Brading sembraron inquietud suficiente entre los historiadores para preguntarse nuevamente, sobre las características y la función económica desempeñada por estos emporios familiares, de forma tal que se hizo indispensable investigar temas tales como los mecanismos de negociación de los comerciantes novohispanos, particularmente de los grandes almaceneros de la ciudad de México, y en concreto, la forma en que hacían valer sus tratos y negocios privados.

Así las cosas, se han revalorizado aspectos fundamentales como el papel del crédito y las finanzas en los negocios mercantiles, los recursos de las fundaciones piadosas para financiar actividades comerciales, al igual que el desempeño y manejo de lo que, en lo general, podríamos llamar casas comerciales y compañías de comercio. Si bien en los últimos 20 años se han publicado diversos trabajos que contribuyen claramente al estudio del sector comercial en Nueva España, cabe referirnos aquí a aquellos libros que dedican especial atención a las características de las empresas o casas de comercio respaldadas en los emporios familiares integrados por los grandes comerciantes de la ciudad de México. Estas obras son: *Los mercaderes y el capitalismo en la ciudad de México: 1759-1778* de Christiana Borchart,³ en la que se da cuenta del carácter de las inversiones realizadas por los comerciantes de la ciudad de México, desde los años previos a la visita de Gálvez hasta la suspensión de las flotas, detallando las peculiaridades de las “casas de comercio” establecidas por los almaceneros; el libro de John Kicza, *Empresarios coloniales, familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*,⁴ que busca definir estancos de comportamiento empresarial entre los comerciantes de México durante los años de la libertad de comercio y en el transcurso de la guerra de Independencia, proponiendo incluso, mecanismos empleados por este grupo social para enfrentar el embate borbón y la inestabilidad de la guerra. El libro dedicado a revisar la actividad empresarial del comerciante del Consulado de México, Francisco Ignacio de Yraeta, coordinado por Cristina Torales,⁵ y basado en la revisión minuciosa de la correspondencia epistolar y algunos libros de cuentas de este almacenero, rescatados por el Archivo Histórico de la Universidad Iberoamericana. Por último, el libro de Pedro Pérez Herrero, *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, que analiza, entre otros aspectos, la condición de los comerciantes de la ciudad de México ante la nueva política comercial borbona

³ Christiana Borchart, *Kaufmannschaft und Handels kapitalismus in der Stadt Mexiko (1759-1778)*, Rheinischen Friedrich Wilhelms Universität México, Bonn, 1976. Edición en español: Fondo de Cultura Económica, 1984 (Sección de Obras de Economía).

⁴ John Kicza, *Colonial entrepreneurs. Families and business in bourbon Mexico city*, University of New Mexico Press, Albuquerque, 1983. Versión en español: Fondo de Cultura Económica, México, 1986 (sección de Obras de Historia).

⁵ Cristina Torales (coord.), *La compañía de comercio de Francisco Ignacio de Yraeta 1767-1796. Cinco Ensayos*, Instituto Mexicano de Comercio Exterior, México, 1985.

y sugiere el análisis de los llamados “expedientes de quiebras” para conocer la conformación de estas casas de comercio.⁶

CASAS Y COMPAÑÍAS DE COMERCIO

No podemos asegurar que en la ciudad de México del siglo XVIII, la expresión de casa comercial fuera una denominación de uso corriente entre los grandes comerciantes adscritos al Consulado para reunir el total de sus negocios mercantiles.⁷ No obstante, el concepto como tal, entendido como la empresa que convenientemente agrupaba las diversas actividades mercantiles y financieras que en lo particular desarrollaban cada uno de ellos, fue sin lugar a dudas el fundamento de diversas formas de negociar en sus tratos privados. Es un hecho que, de los usos y costumbres en vigor entre los grandes comerciantes mexicanos del siglo XVIII, desempeñó un papel fundamental el concepto de almacén, que refiere en lo general el espacio físico donde se depositaban y se llevaban a cabo las operaciones mercantiles. Al tiempo que una formal jerarquización, determinada por los rangos de dueño de almacén o de almacén con bodega, poseedor de bodega o propietario de un cajón o varios cajones, o una tienda, disponía –en apariencia– la calificación en este escalafón y con ello la capacidad de la empresa mercantil y, por tanto, la condición económica y social del comerciante. Ciertamente el emporio mercantil era mayor cuando se alcanzaba la categoría de dueño de almacén, y probablemente se había adquirido de antemano un cajón o una tienda, pero no era una condición indispensable para mantener una diversidad de tratos mercantiles y para llevar a cabo operaciones de gran envergadura. Cuando menos así lo revelan las formas de negociar de los hermanos Francisco y Vicente González Guerra, renombrados hacia 1760 por el cuantioso monto de sus adquisiciones en mercancías de importación y que entonces se preciaban, más que de distinguidos dueños de almacén, de ser propietarios de una tienda de géneros de España y de Manila y de varios cajones situados en la Plaza Mayor de la capital del virreinato.⁸

Resulta claro entonces que –le llamaran almacén, cajón, bodega o tienda, y en sus tratos y contratos dispusieran de variadas capacidades de inversión– los comerciantes de la ciudad de México, reunidos bajo la figura genérica de *almaceneros*, buscaron la manera de fusionar sus negocios comerciales individuales

⁶ Pedro Pérez Herrero, *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, El Colegio de México, México, 1988 (Centro de Estudios Históricos).

⁷ Francisco Ignacio de Yraeta expresaba “mi casa” para ofrecer servicios mercantiles a comerciantes de Nueva España. *UIA*, Archivo Yraeta-Yturbe, diversos copiadores. Asimismo, hacia 1800 se habla ya de la Casa de Comercio Peredo y Ceballos, Archivo General de la Nación, ramo Consulados, vol. 289, exp. 23

⁸ Archivo de Notarías (México) [en adelante AN], notario Diego Jacinto de León, vol. 2293, fs. 381v-385, Compañía, 11 de mayo de 1762.

en torno a un concepto de empresa que cumplía las funciones específicas de una casa de comercio; a la vez, respaldaron importantes proyectos mercantiles, fueran éstos con comerciantes residentes en México o en la provincia, bajo el recurso normativo de una compañía de comercio escriturada legalmente. De este modo, encontramos a la compañía de comercio como una asociación temporal para ajustar un trato mercantil entre particulares, trato que por otro lado podía encerrar motivos diversos, tales como designar un apoderado responsable de la empresa mercantil; restablecer una asociación comercial heredada; fincar una sociedad entre un padre y un hijo para instruir a éste en los asuntos del comercio y para que formara un caudal propio; fundar una empresa comercial entre un suegro y un yerno como medio de inversión para asegurar la dote y las arras depositadas en el matrimonio y, con el capital acrecentado, poner el yerno su propio negocio; o bien, para extender a las provincias novohispanas sus negocios de comercio, mediante la creación de compañías de ámbito local.

Detallar algunos ejemplos de compañías de comercio ajustadas bajo escritura formal y bajo cláusulas y condiciones expresamente convenidas, revela con claridad la visión de los comerciantes de la ciudad de México para promover y para controlar empresas mercantiles, así como para respaldar sus acciones de mercado y asegurar íntegramente la mayor parte de los beneficios; arriesgaban al inicio un capital proporcional al tamaño de la empresa; indicaban importantes señalamientos sobre lo que no se debía hacer en el manejo del negocio y consignaban un buen número de garantías en caso de pérdidas o malos manejos.

La sociedad comercial de un almacenero con su cajero

En julio de 1770, Manuel Rodríguez Saenz de Pedroso, conde de Jala, y Manuel Rodríguez de Pinillos, ambos vecinos y del comercio de México, declararon el establecimiento formal de una compañía de comercio. Esta compañía se fundó a raíz de la muerte de José Julián Rodríguez García de Arellano, primogénito del conde de Jala y, hasta su muerte, administrador –mediante compañía– de los intereses mercantiles de su padre, razón por la cual, no incluyó en el naciente convenio el monto de las dependencias incobrables dejadas por José Julián. La compañía se formó con un capital estimado en 592 809 pesos, entre efectos reales y dependencias cobrables. Las cláusulas de establecimiento señalan que Rodríguez Saenz de Pedroso aportaba el capital y Rodríguez de Pinillos “la industria y el trabajo personal”; “que las pérdidas y ganancias se dividirían en cuatro partes iguales, de las cuales, tres corresponden al conde, dueño del capital, y una sola parte a Manuel Rodríguez de Pinillos”. El convenio no establecía el tiempo de duración de la compañía, establecía que del caudal manejado saldrían los gastos de manutención de la familia –aclarando que ambas partes vivían en la misma casa– y explicitaba que quedaban fuera de sus

utilidades los productos de las haciendas del conde de Jala y del rancho propiedad de Rodríguez de Pinillos.⁹

La compañía de comercio por sucesión testamentaria

En enero de 1762, Pedro Gabriel y Damián Gutiérrez de Terán, vecinos y comerciantes de México, como herederos de su difunto tío Pedro de Terán, procedieron a hacer un balance final de la tienda de géneros y demás efectos situada en la calle de Santo Domingo que, desde 1736, tenían en compañía, a mitad de ganancias, su difunto tío y el señor Francisco Martínez Olivares, ambos vecinos y del comercio de México. Hecho el balance y la división de los intereses correspondientes a las partes: 30 000 pesos a cada una, se dio por finalizado ese trato y se acordó la creación de una nueva compañía, con los mismos fines, para lo cual los hermanos Gutiérrez de Terán aportaron 25 000 pesos; Francisco Olivares contribuyó con su industria y trabajo personal, y 5 000 pesos más, “que se hallan entre los bienes de la referida tienda, provenientes de un depósito con obligación en réditos”.¹⁰

La asociación mercantil de padre e hijo

En diciembre de 1773, Francisco David, propietario de una tienda en la calle de la Monterilla y con licencia y consentimiento de su padre, José David, vecino y del comercio de México, firmó una escritura conjunta con el señor Joaquín Granados para hacer una compañía por tiempo de tres años y “pasar a traficar” en una tienda de géneros y efectos de España, China y de la tierra, que se establecería en la provincia de Sonora. La compañía se acordó con el capital dispuesto por los David: 3 500 pesos Francisco, y 1 543 pesos José. Se convino que la aportación de este último y las demás contribuciones que pudiera hacer, habrían de cubrirse –hasta su liquidación– con los réditos respectivos de un interés anual de 5%. Las cláusulas de establecimiento de la compañía señalaban que Joaquín Granados pasaría a Sonora a instalar la tienda; que sólo podía fiar hasta 100 pesos, y en caso contrario, él corría con el riesgo; que del capital, Granados sólo podía tomar dinero para la casa y tienda, la comida y ropa limpia. Se estipulaba la prohibición a Granados para “gravarse en fianzas, abonos y seguros”, y si así lo hiciese, Francisco David pediría la disolución de la compañía. Las ganancias serían repartidas en partes iguales y se pagarían “en reales o en especie”; si hubiera pérdidas, “por las dificultades de los tiempos, ambos las absorberían”,

⁹ AN, notario Diego Jacinto de León, vol. 2299, fs. 344-346, Compañía, 8 de junio de 1770.

¹⁰ AN, notario José de Molina, vol. 2657, fs. 5-6v, Compañía, 24 de enero de 1762.

pero si fueran resultado de la mala administración de Granados, sería él quien las pagara.¹¹

La compañía de comercio de un suegro y un yerno

En julio de 1759, Francisco Ramírez y Diego Ignacio Sáenz de Escobosa, ambos vecinos y del comercio de México, concertaron un pacto de compañía “para todos los negocios de almacén de ropas de Castilla, China y una cerería, por tiempo de tres años”. Francisco Ramírez aportó un capital aproximado de 93 000 pesos, mientras que Diego Ignacio Saenz proporcionó 19 000 pesos. Las condiciones de establecimiento fueron, entre otras: que Diego Ignacio Saenz se hiciera cargo de la administración de la compañía; que las ganancias y pérdidas se repartiesen en partes iguales, a menos que los faltantes se debieran a una mala administración; la autorización para que el administrador pudiera causar dependencias activas y pasivas; la libertad de Francisco Ramírez para finiquitar el convenio antes de los tres años, si a su juicio no le era ventajoso. De modo sobresaliente indica: “se usarán los libros de caja y borradores que venía usando don Francisco, sin necesidad de usar nuevos”. Asimismo, el acuerdo establecía que del monto de la compañía se pagaran los gastos de manutención de la familia del administrador Diego Saenz de Escobosa, casado con Teresa Ramírez, hija del inversionista principal, y de cuya dote provenía la mayor parte del capital aportado por Diego Saenz. Finalmente mencionaba que, al término de la compañía, se pagara a cada uno lo que en proporción le correspondiera.¹²

La compañía de comercio provincial

En diciembre de 1767 José González Calderón, almacenero de México, y Joaquín de la Vara, vecino, acordaron “como personas que son inteligentes en toda especie de géneros y efectos”, trabajar en compañía en una tienda de mercaderías en la ciudad de Celaya. La compañía se formó con el capital aportado por González Calderón, 9 400 pesos, mientras que Joaquín de la Vara contribuiría con “su industria y trabajo personal”, como administrador de la compañía. Las cláusulas de establecimiento asientan que Joaquín de la Vara no podría, bajo ninguna razón, fiar ninguna cantidad ni tendría derecho de causar ninguna dependencia pasiva, bajo pena de considerarlo por su cuenta y riesgo. Asimismo, le quedaba restringida la acepción de fiador o de abonador, sobre advertencia de disolución de la compañía y de que González Calderón no se haría responsable de las deudas generadas.

¹¹ AN, notario Diego Jacinto de León, vol. 2301, fs. 724v-727v, Compañía, 2 de diciembre de 1773.

¹² AN, notario Diego Jacinto de León, vol. 2290, fs. 283-293, Compañía y Matrimonio, 3 de julio de 1759.

El tiempo de duración de la compañía se estableció voluntario y se convino en que el administrador tendría derecho a la mitad de las utilidades, y si hubiera pérdidas “debido a lo adverso de los tiempos”, se dividirían; pero si fueran por mala administración, Joaquín de la Vara debería remunerar a González Calderón.¹³

Cabe señalar que todas las escrituras acotaban el modo de recabar la información contable señalando, por lo general, que el administrador responsable debería entregar cada año un balance y reconocimiento de las cuentas para su aprobación, y a su vez el dueño o propietario de la compañía podía mandar hacer un reconocimiento o balance cuando lo juzgara conveniente.

LAS FUENTES

Emprender el estudio de los comerciantes de la ciudad de México en el siglo XVIII y adentrarse tanto a las formas diversas de llevar a cabo sus negocios mercantiles como al manejo de lo que en términos generales denominamos “casa” y/o compañía de comercio, implica necesariamente aplicarse a revisar distintas fuentes documentales tanto por su origen como por su localización, que nos permitan, por sus características, develar asuntos y tratos privados.

En este sentido, la fuente primera es la de los protocolos localizados en el Archivo de Notarías de la ciudad de México, que mejor puede conducirnos por este camino, en la medida que estos documentos dan cuenta exacta de los eventos económicos y sociales que a título personal adquirieron y comprometieron los comerciantes de México. Del conjunto de escrituras notariales válidas para introducirnos a la integración de casas y compañías de comercio, lógicamente el primer paso es la revisión de las escrituras calificadas como compañías, que formalmente remiten “a un contrato que se hace entre dos o más personas en virtud del cual se obligan recíprocamente por cierto tiempo y en ciertas condiciones y pactos a hacer y proseguir conjuntamente uno o varios negocios”.¹⁴

Las escrituras de estas compañías permiten establecer el motivo de creación y el tiempo de duración; los participantes y tipo de participación; las condiciones de establecimiento y las aportaciones individuales (en metálico y en trabajo); las cláusulas de rescisión de un convenio; la forma en que se repartirían las ganancias y pérdidas entre las partes, entre otras. Sin embargo, también puede ser útil y provechosa, la consulta de otro tipo de protocolos notariales, que en conjunto permitan reunir información suficiente y amplia acerca de la conformación de las empresas comerciales. Estos documentos son, entre los más importantes, enunciados como: separación de compañía y finiquito de

¹³ AN, notario Diego Jacinto de León, vol. 2297, fs. 738-740v, Compañía, 22 de diciembre de 1767.

¹⁴ Ma. del Pilar Martínez (coord.), *La política de escrituras de Nicolás Yrolo Calar*, Instituto de Investigaciones Históricas-UNAM, México, 1996, p. XLIV.

cuenta, finiquito de compañía, depósito, obligación de pago, carta de pago y finiquito, poder, poder especial, recibo, cancelación, testamento, codicilo y carta de dote.

Existe también otro tipo de documentos de carácter institucional, que permiten investigar en la conformación diversa de las empresas de los comerciantes, y que debido a las razones que les dieron origen como tales, se conservan dispersos, repartidos en varios ramos del Archivo General de la Nación. En este sentido, la primera mención importante nos conduce al ramo de Vínculos y Mayorazgos. En este ramo podemos localizar noticias referidas a inventarios de bienes sucesorios, inventarios de bienes vinculados, división de bienes, embargos de bienes y concurso de acreedores, que en más de una ocasión remiten a un particular que desarrolló, además de actividades productivas, empresas comerciales, aunque documentos de estas características pueden localizarse también en los ramos Civil, Historia y Tierras. De la documentación conservada en el Archivo General de la Nación, es el ramo de Consulados el que alberga mayor número de papeles referidos a casas y compañías de comercio, entre otras razones, por ser el Tribunal de la corporación el que desahogaba, a solicitud, todos los pleitos mercantiles originados por alcance de cuentas, concurso de bienes, concurso de acreedores, cuentas de compañía, separación de compañía, resultas por liquidación de compañía, expedientes de quiebras, cesión de bienes, ventas al fiado, administración y salarios de tiendas de pulperías, balances de compañías (principalmente negocios menores como tiendas de mercancías, pulperías o panaderías), y libros de caja de algunos comerciantes. De todos estos documentos sobresalen, por su contenido, los llamados expedientes de quiebra, escasamente consultados por los investigadores.

Por último es necesario referir la riqueza documental del Archivo Yraeta-Yturbe.¹⁵ Este acervo conserva toda la correspondencia epistolar y algunos libros contables de los comerciantes de México, Francisco Ignacio de Yraeta y de su sobrino y yerno Gabriel de Yturbe, permitiendo reconstruir, casi con perfección, la multiplicidad de negocios mercantiles desarrollados por este emporio familiar en un largo periodo comprendido entre 1767 y 1850.¹⁶ De particular interés, el fondo contable guarda libros de caja, de ventas y cuentas corrientes, así como libros de ventas de memorias de mercancías, adquiridas por, o consignadas a la casa de comercio. La diversidad documental permite estudiar en profundidad tanto el modo de negociar como los ámbitos y regiones de negociación, y propicia identificar espacios mercantiles y patrones de comportamiento, dentro y fuera de Nueva España, dispuestos por los miembros de esta empresa.

Como podrá verse, el estudio de las casas y compañías de comercio en la ciudad de México sólo ha sido delineado en términos generales y a grandes ras-

¹⁵ Universidad Iberoamericana, Archivo Histórico.

¹⁶ De algún modo, el fondo conserva información anterior a Yraeta; referida a su suegro Pedro de Ganuza, manifiesta en el momento que por muerte de éste, Yraeta se hace cargo de la compañía.

gos. Sobre las formas de negociación, ante todo privadas, de los comerciantes de la ciudad de México y el modo de conducir sus casas y compañías de comercio, nos falta por conocer y detallar muchos aspectos. Los acervos mexicanos contienen rica información y constituyen, en este sentido, una rica veta por descubrir.

Hay que precaverse en
la estación de lluvias

Para ello nada más apropiado que un buen **IMPERMEABLE**
de los que acaba de recibir

“El Nuevo Mundo”

donde encontrará también lo mejor en **PARAGUAS** y
ZAPATOS DE HULE.

Esta Casa se permite llamar su atención
respecto a su surtido en **CASIMIRES** de todas clases
en estilos enteramente nuevos.

TRAJES CONFECCIONADOS de elegante corte y perfecto acabado

Invitamos a usted a visitar nuestra Exposición de

MUEBLES y TAPICERIA,

en la que podrá admirar los más bonitos Juegos para **SALAS,**

RECAMARAS y **COMEDORES.**

ALFOMBRAS de todas clases, **CORTINAS** y **TAPETES** de todos tamaños.

Precios razonables