

**Ponencia para el Seminario Internacional Globalización Comercial, Corporaciones y  
Redes de Negocios en Hispanoamérica, siglos XVIII – XIX.**

**Presenta: Sergio Tonatiuh Serrano Hernández.**

**Título: *Comercio local, red global. El oro de San Luis Potosí en la primera mundialización de la economía.***

La presente ponencia explora la manera en que se estructuraron los diversos mercados regionales en América durante la primera mitad del siglo XVII. Estos espacios mercantiles fueron producto de la primera mundialización de la economía. Considero que la mejor manera de abordar esta temática es mediante un estudio de caso, y por ello analizaré el mercado regional de las minas de San Luis Potosí en la Nueva España. Después de abordar algunos conceptos generales que guiarán el trabajo, procederé a mostrar, de manera muy sucinta, la forma en que se reconstruyó la red que permitió el flujo de minerales hacia la capital virreinal. La finalidad del trabajo realizado a lo largo de este proyecto ha sido delimitar los grupos que actúan como la bisagra que une a este mercado local con el intercambio a escala global.

## 1. Introducción.

A lo largo del proyecto de investigación que hoy llega a su fin, el grupo de trabajo se ha conformado en torno a la exploración de la manera en que se estructuraron los diversos mercados regionales. En el curso de este proyecto he analizado la manera en que las minas de San Luis Potosí en la Nueva España se integraron dentro de la llamada primera globalización de la economía. Después de abordar algunos conceptos generales que guiarán la presente ponencia, procederé a mostrar, de manera muy sucinta, la forma en que se reconstruyó la red que permitió el flujo de minerales hacia la capital virreinal. Esta labor se ha logrado apoyándose en dos pilares: la información desprendida directamente del archivo, y el modelado de la misma a partir de las herramientas que proporciona el Análisis de Redes Sociales (A.R.S.).<sup>1</sup>

Posteriormente, se analizarán los elementos que componen la red de comercio. Es imprescindible mostrar en ella las características que permitieron su funcionamiento, ya que este análisis permite identificar algunos elementos de la estructura del mercado de minerales potosinos a comienzos del siglo XVII, para de esta manera, plantear algunas hipótesis que permitan acercarse a la composición de éste, su grado de complejidad, y al comportamiento de aquellos personajes que articularon el trasiego de minerales entre el pueblo de San Luis Potosí y la Ciudad de México.

Por último, se realizará un análisis de los grupos mercantiles previamente identificados dentro del sistema de intercambio. El esfuerzo previamente realizado permite identificar los elementos que se encuentran más cercanamente vinculados. Debo aceptar que la temática aquí presentada se encuentra lejos de estar agotada. Lo que en este seminario presento es

---

<sup>1</sup> Aunque no se puede abordar de manera profunda la manera en que se entiende aquí el A.R.S., sí se pueden señalar algunas obras de fácil consulta y que explican de manera detallada los conceptos básicos de esta propuesta metodológica. Bertrand, Guzzi-Hebb y Lemerrier, "Introducción", 2011, pp. 1-23. También se puede revisar: Rodríguez Treviño, "Cómo utilizar", 2013, pp. 102-141. Apunto de manera rápida que en este modelo de análisis los actores se representan como nodos en un grafo, mientras que sus relaciones son vectores que los tocan por sus extremos.

apenas un esbozo del trabajo que se habrá de llevar a efecto en futuras investigaciones, pues la identificación de los personajes que participaron en este mercado se encuentra vinculada directamente a posibles, y posteriores esfuerzos de investigación en los diversos archivos de América, Europa y Asia, con la finalidad de vincular el pequeño mercado de minerales potosinos al mercado mundial; los grupos que se delimitan al final de la ponencia son la bisagra que une a este mercado local con el intercambio a escala global.

## **2. Mercado y red.**

La apertura de las rutas comerciales hacia América, así como los viajes realizados más tarde entre el Nuevo Mundo y Oriente marcaron el inicio de la primera globalización de la economía. Los comerciantes salidos de la Península Ibérica ayudaron a construir el primer mercado mundial a comienzos del siglo XVI. Las diversas redes de comercio que se establecieron en América y en Europa fueron los actores centrales del proceso.

Los estudios clásicos sobre este tema ya han señalado que el surgimiento del comercio entre territorios muy lejanos entre sí, generó una nueva clase de mercaderes especializados en explotar las muchas oportunidades de obtener ganancias extraordinarias, mediante la compra de metales preciosos y otras mercaderías en distintas partes del globo. Las particularidades que las comunicaciones y el crédito tenían en aquella época permitían a los actores explotar las diferencias existentes en los diversos espacios mercantiles, que todavía no se encontraban totalmente integrados. Braudel, por ejemplo, llamó a este nuevo tipo de relación social el “contramercado”.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> “En cuanto nos elevamos en la jerarquía de los intercambios, es el segundo tipo de economía el que predomina y dibuja ante nuestros ojos una «esfera de la circulación» evidentemente distinta. Los historiadores ingleses han señalado la creciente importancia, a partir del siglo XV, -y junto al mercado público tradicional, el *public market*- de lo que ellos llaman *private market*, o sea, el mercado privado; yo lo llamaría más bien, para acentuar la diferencia, el *contramercado*. ¿Acaso no trata éste, en efecto, de desembarazarse de las reglas del mercado tradicional, en exceso paralizadoras a veces?” Braudel, *La dinámica*, 1985, p. 65.

En la actualidad, gracias a numerosas investigaciones,<sup>3</sup> sabemos la manera en que algunas de estas redes desarrollaron su actividad mercantil, conectando espacios productivos en Europa, África, Asia y América. Tal es el caso de los mercaderes portugueses -la mayoría de ellos judíos sefardíes-, quienes tejieron un nicho privilegiado dentro de las redes comerciales hispánicas a partir de la unión de las Coronas en 1580, e incluso desde muchos decenios antes.<sup>4</sup> La importancia de estas redes es que, de acuerdo a Antonio García de León, se encargaron de hacer pequeño un mundo que era descomunamente grande.<sup>5</sup>

El funcionamiento de las redes de comercio mundial, se encontró estrechamente vinculado al desarrollo de redes de comercio a escala local. Así, de acuerdo a la historiografía, el sistema - mundo que se estableció a comienzos de la Edad Moderna se encontraba motivado en gran medida por los diferenciales en el poder de compra de los metales preciosos en Europa y China: la plata tenía un valor mucho mayor en oriente que en occidente. Por supuesto, la diferencia en el precio de los metales preciosos era causada por las distancias, así como por las diferencias de escala y articulación de los mercados a nivel global.<sup>6</sup>

Además, al no existir medios masivos de comunicación, la información fluía mucho más lentamente que en la actualidad; el principal capital de los mercaderes especializados en el comercio a larga distancia era el conocimiento; saber el precio del oro en los mercados de Londres y Ámsterdam; el valor de las telas en China, de la plata en Potosí; el contenido de

---

<sup>3</sup> Se deben mencionar los trabajos iniciales de: Chaunu, *Seville et l'Atlantique*. 1959. El impresionante trabajo realizado por: Morineau, "En medio del vado", 2000, pp. 181-202. También los más recientes trabajos emprendidos por: Ibarra y Valle Pavón, *Redes sociales*, 2007. Es importante señalar aquí el trabajo realizado en: Bonialán, *El Pacífico*, 2012.

<sup>4</sup> Studnicky-Gizbert, *A nation Upon the Ocean Sea*, 2007.

<sup>5</sup> "De hecho, es ésta una forma particular de mundialización del XVII, la clave del proceso de modernización de ese siglo, a cargo de grupos pequeños que se encargan de hacer pequeño el mundo..." García de León, *Tierra adentro*, 2011, p. 530.

<sup>6</sup> "No sorprende que un cambio tan masivo en la demanda de plata causara una revalorización del metal blanco en toda el área de influencia. Si usamos proporciones bimetálicas como indicador, el valor de la plata dentro de China se elevó para, aproximadamente, doblar el nivel de equivalencia en América, Japón, Europa y la mayor parte del resto del mundo. La diferencia del valor de la plata en China con respecto al resto del mundo creó, en la primera Edad Moderna, enormes oportunidades para ejercer un comercio provechoso. Era un caso clásico de mediación y oportunidad. Había que «comprar» en mercados donde la plata era barata, por ejemplo, Potosí, Ciudad de México, Ámsterdam o Nagasaki, y venderlo en mercados que ofrecían un mayor precio. Ya que China ofrecía doble precio que el resto del mundo para la plata, el metal blanco gravitó irremisiblemente hacia aquella región del globo." Sanz Ayán, *Los banqueros*, 2013, pp. 76-77.

fino en las monedas a escala global. Todos estos ejemplos constituían los más preciados secretos del oficio.

Dentro de este sistema mundo había que movilizar muchos recursos: para obtener plata que se pudiese intercambiar en el oriente era necesario inyectar mercaderías en América, y exportar el mineral así obtenido hacia China. La plata había de ser trasladada desde los reales mineros hacia las grandes ciudades y puertos, para permitir su exportación. Toda esta operación implicaba necesariamente el desarrollo de mercados a escala local, que permitiese el encadenamiento de las actividades productivas que terminasen llevando el mineral a las manos de los grandes comerciantes asentados en Lima y en la Ciudad de México.

El vertiginoso desarrollo del comercio a escala local en América puede ser visto como un efecto secundario de la primera mundialización de la economía. Los mercados locales, a su vez, se encontraban conectados con el trasiego de mercancías a nivel mundial; las macro-redes de intercambio tenían bifurcaciones en los espacios locales. En América, estos mercados regionales proporcionaban la necesaria plata y el oro que hacían eficiente el sistema a nivel global.

Ahora bien, aunque se conoce la manera en que operaban los mercados a nivel global, todavía queda mucho por hacer para el caso de los espacios locales. Sobra decir que al conocer el punto de contacto entre el gran mercado mundial y los mercados locales se puede entender mejor la manera en que se creó y desarrolló esa primera Edad Moderna; la articulación en estos dos niveles permite mostrar la creación de ese *contramercado* moderno, incluso a nivel micro.

### **3. Circulación, crédito y avío en la minería potosina.**

Hasta 1628, año en que se estableció la Caja Real de San Luis Potosí, el mineral debía dejar el pueblo para ser apartado y quintado en la Ciudad de México. A partir de esta necesidad, se generó toda una estructura de circulación de la plata y el oro potosinos, pues los dueños

de los minerales en San Luis Potosí debían contratar a algún arriero para que llevarse el mineral hacia la capital. También debían declarar a qué persona enviaban el mineral en la Ciudad de México. Este particular proceso de producción introdujo una serie de problemas que no habían sido abordados por la administración colonial: los impuestos sobre la producción minera debían ser pagados, de acuerdo a ordenanzas, *in situ* y en especie, pues se encontraba prohibido sacar barras sin registro de los reales mineros. Pues bien, esto era imposible en el caso potosino; como ya se dijo, para separar los metales, las barras debían pasar primero por el apartado y esta tecnología sólo existía en la capital.

Sucedió que la legislación se debió adaptar para que el mineral potosino fluyera de manera continua y más o menos legalmente hacia México, mediante la concesión de un permiso para transportar barras de plata y oro. El 19 de noviembre de 1610, el virrey marqués de Salinas mandó que el alcalde mayor de San Luis Potosí llevarse un libro con el registro de las barras de mineral que eran enviadas a la ciudad de México.<sup>7</sup> Esta excepción generó una estructura que permitió el intercambio de mineral en pasta sin quintar. Alrededor de dicha estructura se articuló una red comercial, que permitió el flujo de plata hacia la Ciudad de México, así como su intercambio por metal amonedado y mercancías.

Gracias a las manifestaciones realizadas ante el alcalde mayor de San Luis Potosí, el mineral en pasta era libre de recorrer a lomo de mula el camino hacia la Ciudad de México. Las enormes recuas avanzaban lentamente por el altiplano mexicano; primero se tomaba el camino que unía a San Luis Potosí con el valle de San Francisco, y después se atravesaba hasta el pueblo de San Felipe; ahí se encontraba ya el Camino Real de Tierra Adentro, que bajaba hasta San Miguel el Grande y posteriormente atravesaba la hacienda de Chichimequillas y Querétaro. A partir de ese punto la ruta llevaba a San Juan del Río, lugar en que las recuas descansaban un poco antes de atravesar la sierra de Tepeji a través de Aculco. Posteriormente, se llegaba al valle de México por Tepoztlán y Cuautitlán, para

---

<sup>7</sup> Archivo General de Indias (en adelante A.G.I.), Gobierno, Audiencia de México, 373, f. 40 frente.

finalmente arribar a la Ciudad de México. Este viaje duraba alrededor de 15 días. Al finalizar el mismo, el arriero debía entregar el mineral a las personas que lo recibirían en la capital.<sup>8</sup>

Las barras de San Luis, desde el comienzo de la explotación del Cerro de San Pedro se encontraba mezclada la plata con algunas cantidades de oro. Este hecho no sólo era problemático para las autoridades fiscales de la Nueva España: para los mineros potosinos suponía un problema con agudísimos filos; por principio de cuentas, los productores no sabían el precio real que tenían sus barras. Aunque el ensaye se estableció en San Luis Potosí a comienzos del siglo XVII, y esto permitió que los mineros conocieran de manera aproximada la cantidad y calidad de sus minerales, la problemática era que las barras debían ser sujetas al proceso de separación para poder considerarse como productos finalizados; los rendimientos del apartado no eran regulares e implicaban un cálculo de corte casi marginal, ya que el minero debía saber muy bien qué barras debían apartarse, y cuáles debían ser vendidas por su estricto valor en plata. Existían barras en las cuales el oro contenido se encontraba inmerso en tanta plata, que no justificaban sobrellevar los costos del apartado. El cálculo de los márgenes y las ganancias era muy complejo en este mercado de minerales; aunque se podían hacer negocios con tasas de ganancia altísimas, también se podían hacer malas inversiones.

Todo lo anterior concatenaba con un problema de orden financiero: para obtener el pago por sus minerales, el productor debía esperar largo tiempo, pues incluso una vez que las barras se encontraban ya en la Ciudad de México, había que esperar a que los minerales se quebrasen en los vidrios del apartado y fuesen nuevamente fundidos en cada especie; ya separada la plata del oro, era necesario llevar los minerales a quintar en la Caja Real de la Ciudad de México; concluido este trámite, había que cambiar los minerales por mercaderías,

---

<sup>8</sup> El 25 de mayo de 1628 se contrató al arriero Luis Camacho para que llevase los valores de la Caja Real de San Luis Potosí a la Ciudad de México. De acuerdo a la información recabada, para el día 10 de junio se encontraba en la Caja de México haciendo la entrega del mineral y monedas recaudadas en S.L.P. Las remisiones a Caja Real central desde San Luis casi siempre tardaron 15 días en llegar a la capital virreinal. A.G.I., Contaduría, Cajas Reales de la Nueva España, 922, exp. 1, f. 12 frente, Ramo: Remisiones a Caja Real de México.

o bien llevarlos a la Casa de Moneda para convertir los géneros en amonedado. Ya que se había concluido este larguísimo proceso, se debían enviar de vuelta a San Luis los resultados: mercaderías y/o monedas. En resumen, el productor debía esperar, cuando menos, dos meses para obtener el retorno de su inversión.<sup>9</sup> Sin embargo, debía continuar sufragando los gastos que suponía el continuo trabajo en las minas. Es evidente que se requería crédito y financiamiento para sostener este tipo de producción.

Como ya se ha señalado en la historiografía mexicanista, las fuentes de crédito tradicionales, como los censos, se encontraban casi vedadas para la explotación minera.<sup>10</sup> En cambio, eran los grandes mercaderes quienes se encargaban de conceder créditos a la minería, mediante el sistema de avío.<sup>11</sup> En general, los préstamos eran de corto plazo y con réditos altos respecto a las fuentes tradicionales de crédito. Para el caso potosino, en 1627 el minero Lucas Fernández Majón señalaba lo siguiente:

En las dichas minas [de San Luis Potosí] hay veinte y dos mineros, con veinte y dos haciendas fundadas, en que benefician los metales, los cuales dichos mineros no tienen sal, azogue, ni otros materiales, sino que los necesarios para sacar la plata, como son leña, carbón, y otros los compran a excesivos precios, pagándolos adelantados, y de contado: para lo cual es preciso *buscar, y tomar su valor a daño*, que es causa de total ruina, y de venir en gran disminución, y en particular *por ser el daño que allí corre excesivo y riguroso*.<sup>12</sup>

De acuerdo a los términos de la época, tomar reales<sup>13</sup> y mercancías “a daño” es, precisamente, obtenerlos a crédito. Fernández Manjón está denunciando ante el Consejo de Indias el hecho de que los intereses cobrados a los mineros por los mercaderes eran “excesivo[s] y riguroso[s]”. En otra parte del memorial, se comenta lo siguiente:

---

<sup>9</sup> Si se calcula el viaje de ida en 15 días y el de vuelta en otros 15 días, más un mes de espera en la Ciudad de México, para el paso del mineral por el apartado y la Caja Real.

<sup>10</sup> Ver, por ejemplo: Martínez López-Cano, *En torno a la plata*, 2006, pp. 21-72.

<sup>11</sup> Schell, *Mexico's Merchant Elite*, 1991, loc. 1720-2169.

<sup>12</sup> A.G.I., Real Patronato, núm. 5, r. 19, f. 2 frente.

<sup>13</sup> El real era la moneda de plata que circulaba en toda América. 8 reales equivalían a 1 peso de oro común.



También le ha parecido advertir, que por ser la plata de aquellas minas envuelta con oro, y no haber en ellas los apartados, que son muy necesarios y convenientes para dividirlo, no es corriente la plata, ni se contrata por ropa, bastimentos, ni otras cosas de las que el minero ha menester para su avío, y *sólo tiene salida trocándole por reales, con que precisamente se vive con opresión, y cuartados, y restringidos la comodidad y voluntad de los mercaderes de México que quieran, o no enviar reales que esto lo hacen como y cuando a ellos les es más útil* de tal manera, que valiendo por precio común y corriente en la dicha ciudad de México un marco de esta plata a nueve pesos, en aquellas minas no se halla sino a ocho y cuatro tomines...<sup>14</sup>

Es muy importante comprender este punto: el mineral de San Luis era muy interesante para los grandes mercaderes de la Ciudad de México porque contenía oro. La plata potosina, aunque se beneficiaba en volúmenes importantes, no podía competir con los que año con año daba Zacatecas. El negocio potosino se encontraba en la calidad de las barras, no en su cantidad; en el trato y contrato de las minas de San Luis, las tasas de ganancia se podían disparar mediante dos mecanismos.

En primer lugar, por lo que se ha podido observar, son pocos los mineros que aparecen en la red de intercambio para los años 1618 - 1623: sólo 27 mineros, por 147 mercaderes en total; ¡el mineral potosino se encontraba en manos de los mercaderes, incluso antes de que partiese hacia la Ciudad de México! La manera de proceder era la siguiente: el mercader pagaba el mineral en San Luis Potosí a su valor en plata, dando metal amonedado y obteniendo el oro como parte del “daño”. Aunque hay algunos indicios respecto de esto, no puedo demostrarlo todavía fehacientemente, y es necesario tomar este mecanismo como una hipótesis de trabajo.

El segundo mecanismo era adelantando mercaderías necesarias para la explotación de las minas, y tomando después el mineral a precios de descuento como parte del “daño”. En realidad, había *mercaderes de plata* que por un lado se especializaban en comprar directamente la plata en San Luis Potosí a los pequeños mineros y operarios de minas (plata del rescate), cambiándola directamente por moneda de plata (y después pasándola en México

---

<sup>14</sup> A.G.I., Real Patronato, núm. 5, r. 19, f. 3 vuelta.

como plata del diezmo), mientras que al mismo tiempo adelantaban mercaderías a los grandes mineros, que eran sujetos de crédito, y después cobraban mediante el mineral remitido desde San Luis. Los detalles de este modelo de negocios pueden encontrar en el próximo apartado.

De acuerdo a lo que se ha podido observar, la minería potosina muestra subordinación del capital productivo al financiero. La historiografía ha declarado que el minero se encontraba en una posición desventajosa al momento de recibir financiamiento por parte de los mercaderes. Esta situación no debe asustarnos, pues la dominancia del capital financiero sobre el productivo constituía uno de los rasgos del naciente capitalismo en el siglo XVII. Por lo demás, esta es también una de las características de nuestra época. ¿Acaso los honrados y trabajadores mineros potosinos eran explotados por los rapaces bodegoneros capitalinos? Si se ha de hacer caso a las representaciones gremiales que las diversas diputaciones de minería enviaron a la Audiencias de Guadalajara y México, así como al Consejo de Indias, la respuesta es absolutamente afirmativa. Es más, creo que este discurso ha sido asimilado sin muchos cuestionamientos por la historiografía que trata la economía del siglo XVII, que mayoritariamente ha estudiado la minería.

En contra de esta interpretación, creo que es interesante hacer notar cuatro puntos que el particular sistema de producción y circulación del mineral potosino pone en relieve. Por principio de cuentas, es cierto que el mineral de San Luis Potosí se encontraba mayoritariamente en manos de los mercaderes desde que abandonaba el pueblo y era trasladado a México, pero en las listas de remitentes aparecen también varios mineros.<sup>15</sup> Y no sólo mineros, en realidad, al poner atención en los nombres que aparecen en la fuente, aparecen personajes de diversos oficios y capacidad económica. Resaltan, por supuesto, algunos mineros potosinos que podían mantener el control sobre su plata y su oro; no todos los de ese gremio parecen haber sido víctimas del pérfido mercader.

El segundo punto tiene que ver con la apreciación del papel jugado por el mercader al interior de la empresa minera. Se debe hacer notar que el riesgo en la minería era muy alto,

---

<sup>15</sup> En las listas de remitentes aparecen mineros como Pedro Arizmendi Gogorrón, Martín Ruiz Zavala, etc.

pues durante el siglo XVII esta actividad dependía de muchos factores ajenos a la voluntad de los participantes en la producción porque las capacidades técnicas de época eran limitadas: ciclos de lluvia que causaban la inundación de las minas, agotamiento de los minerales de alta ley, derrumbes en los socavones de las minas, etc. Debe recordarse que muchos avances técnicos en minería, como la utilización de sofisticados sistemas mecánicos de desagüe, así como la introducción de la pólvora para hacer excavaciones, son fruto del Siglo de las Luces, y no existían en el XVII. Se entiende que si se participa invirtiendo en un negocio con tantas probabilidades de fracaso, la prima de riesgo es alta y el crédito es caro. Esto era verdadero en el siglo XVII, como también lo es en nuestra época. Pues bien, los mercaderes que invertían en la minería potosina cobraban altos réditos. Muchas veces los negocios fracasaron, y tanto mercaderes como mineros se arruinaron. Además, la actividad financiera durante el periodo colonial se encontraba bajo la sospecha de ser judaizante; aquellos que se dedicaban a prestar dinero siempre estuvieron bajo la vigilancia del Tribunal de la Inquisición. Por lo demás, la regulación del crédito en la época, ponía un teórico límite del 5%. Estas limitaciones institucionales, por supuesto, hacían que las primas de riesgo fuesen todavía más altas.

En tercer lugar, se debe ponderar que la participación del capital mercantil en la empresa minera permitió repartir los riesgos de la misma entre más participantes. Al final del día, las tasas de ganancia en este negocio eran muy altas; tanto los mineros como los mercaderes recibían pingües ganancias. Si la “explotación” a que estaban sujetos los mineros fuese tan fuerte, creo que las minas hubiesen dejado de ser trabajadas. Y pese a todo, en Nueva España hubo dinastías mineras locales que desarrollaron mercados locales, construyeron iglesias y conventos, crearon haciendas de minas y fundaron nuevas poblaciones. ¿De dónde procedía el dinero que permitió realizar todo esto, si la producción minera era anti-económica? Como ya señalé antes, los mineros podían hacer crecer sus márgenes de ganancia si reducían el costo de la inversión en capital variable, y precisamente fue el mecanismo que utilizaron a lo largo del siglo XVII.

En cuarto y último lugar, creo que es preciso ponderar un elemento que los mercaderes aportaban a la minería novohispana, el cual normalmente era desconocido por todos los otros grupos sociales; este elemento es la red. Para que el metal beneficiado en los reales de minas fuese algo más que simple tesoro, había que valorizarlo en el mercado que, a comienzos del siglo XVII, era por primera vez mundial. La plata, así como el oro, debían circular y cambiarse por mercancías. El único grupo social con las conexiones necesarias para hacer circular la mercancía producida en las minas, eran los mercaderes. A través de redes de negocios que unían a los grandes mercaderes de la Ciudad de México con pares y correspondientes en Filipinas, la plata se embarcaba hacia el pacífico y era cambiada por bienes provenientes de China en Manila; el oro y la plata eran remitidos hacia Europa, a través del atlántico, con la finalidad de pagar las copiosas importaciones de telas y otros bienes de lujo que demandaba la élite colonial.

Ahora bien, también se debe investigar más acerca de los costos de producción del mineral. Mientras no se tenga suficiente información acerca de los insumos y costos necesarios para producir el metal precioso, fuera de los cálculos que se han realizado para el siglo XVIII, será muy difícil entender la manera en que se repartían las ganancias al interior de la empresa minera, explicar la fuerza de arrastre que este sector tuvo en la economía novohispana, así como su centralidad en la conformación de las diversas economías regionales que comenzaron a desarrollarse a partir del primer ciclo minero de los siglos XVI - XVII. Esta exploración también ha mostrado la diversidad de las minas novohispanas, al alumbrar un sistema productivo carente de azogue y que no era, de ninguna manera, marginal dentro de la economía novohispana.

Por otro lado, al observar el sistema de circulación del mineral potosino, se ha podido mostrar que aquellos metales preciosos que recorrieron el camino hacia México, se encontraban en el centro de un sistema de intercambio que abarcaba dos océanos (como mínimo), y que tenía uno de sus epicentros en la Ciudad de México. Por lo que se ha podido aprender, eran los grandes comerciantes de la Ciudad de México quienes se encargaban de

llevar a los obradores de apartado el mineral potosino; es decir, a comienzos del siglo XVII, los principales dueños del mineral áureo producido en San Luis Potosí eran agentes del Consulado de Comercio de la Ciudad de México. Este hecho nos muestra que la producción mineral de San Luis Potosí, se encontraba estrechamente vinculada al comercio internacional a gran escala, pues el metal amarillo era el patrón de cambio preferido por los mercaderes en el comercio internacional. Este es un campo de investigación muy fértil, ya que quedan una gran cantidad de preguntas por responder: se debe trabajar intensivamente en los archivos notariales de la Ciudad de México, con la finalidad de reconstruir la red de circulación del oro potosino, más allá de la capital virreinal.

La reconstrucción de los modos del mercader, permitida gracias a la documentación analizada a lo largo del proyecto Globalización Comercial, me ha permitido mostrar que mediante este sistema de intercambio, el minero transfería el riesgo financiero hacia el mercader.<sup>16</sup> Creo que el sistema de circulación del mineral potosino muestra que el minero se encontraba en una posición cómoda para seguir explotando las vetas de metales preciosos, y manteniendo el control sobre la fuerza de trabajo en las minas. Estas eran las ventajas que tenía al participar en el gran mercado de minerales. Había, sin embargo, ciertos costos, siendo el más importante de ellos la renuncia a participar en el jugoso negocio del intercambio internacional.

Mientras no hubo apartados y Caja Real en San Luis Potosí. Es decir, entre 1592 y 1628, este sistema de intercambio funcionó sin muchos problemas. Los participantes tenían muy claros sus papeles. Sin embargo, a petición del gremio de mineros, hacia la tercera década del siglo XVII una Caja Real y un apartado fueron establecidos en el pueblo de San Luis Potosí: los mineros querían controlar el mineral que producían. Creo que la mayor cantidad de los muchos problemas que se experimentaron a partir de la creación de esta tesorería,

---

<sup>16</sup> “Finance, even in basic settings, performs the same functions throughout history... mobilize savings, allocate resources, monitor investments, provide payments, and mitigate risk.” Caprio, “Introduction”, 2013, pp. xix.

fueron consecuencia de pugnas entre los grandes mercaderes de la Ciudad de México y los principales exponentes de la minería local.

#### **4. El mercado potosino y la economía de mercado.**

Una vez realizados estos planteamientos, procedí a la reconstrucción de la red. Los resultados se presentan en la *Ilustración 1*. Este es un grafo en el que he realizado un análisis de componentes débiles, acomodando en el lienzo los nodos mediante el modelo *Kamada-Kawai-Separate Components*, con algunos ajustes manuales para mejorar la legibilidad.<sup>17</sup> En esta imagen se pueden encontrar un total de 75 elementos diferentes. Los colores están dados por los oficios de cada uno de los participantes. El tamaño del componente más pequeño es de 1 vértice; es decir, un personaje que manifestó minerales para llevarlos por cuenta propia a la Ciudad de México, y se encuentra completamente desvinculado del resto de los nodos. En contrapunto, el componente más grande tiene 209 nodos. En la *Tabla 1* se puede ver un resumen con el tamaño y número de los componentes encontrados:

---

<sup>17</sup> El análisis de componentes débiles busca caminos entre los nodos, identificando en dónde se “quiebran” las redes. Es muy útil para identificar la cantidad de elementos que componen las redes cuyos elementos no se encuentran unidos en un solo elemento central.

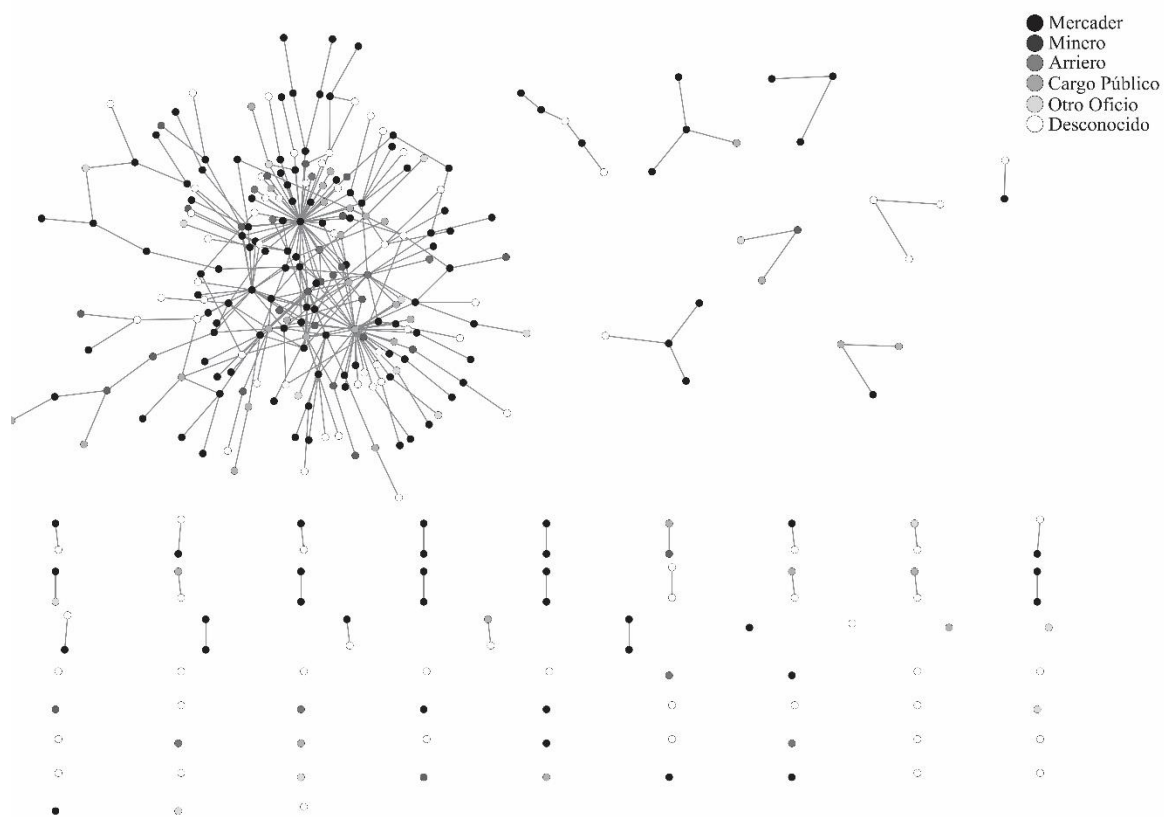


Ilustración 1. red de intercambio de minerales.<sup>18</sup>

Tamaño de componente (nodos)	Número de Componentes
1	43
2	24
3	4
4	2
5	1
209	1

Tabla I. Componentes de la red.<sup>19</sup>

Tanto la *Ilustración 1* como la *Tabla I* dejan muy claro que en la red aquí presentada, coexisten dos tipos de economía de mercado. Esta distinción es idéntica a la esbozada por

<sup>18</sup> Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la red remitente - receptor de minerales potosinos.

<sup>19</sup> Fuente: elaboración propia a partir de los datos de la red remitente - receptor de minerales potosinos.

Fernand Braudel en su *Dinámica del Capitalismo* cuando pregunta: “¿cómo puedo distinguir aceptablemente el capitalismo de la economía de mercado, y viceversa?”.<sup>20</sup> La respuesta a esta interrogante es muy interesante para poder caracterizar la presente red comercial:

Supongo, desde luego, que no esperarán ustedes de mí que lleve a cabo una distinción perentoria del tipo de “el agua debajo y el aceite encima”. La realidad económica no trata nunca de cuerpos simples. Pero aceptarán sin demasiada dificultad que pueda haber al menos dos tipos de economía llamada de mercado (A y B), discernibles si les prestamos un poco de atención... En la primera categoría (A) incluiría de buen grado los intercambios cotidianos del mercado, los tráficos locales o a corta distancia... e incluso los que tienen lugar en un radio más amplio, siempre que sean regulares, previsibles rutinarios y abiertos, tanto a los pequeños, como a los grandes comerciantes.<sup>21</sup>

Creo que esta primera economía de mercado puede ser casi perfectamente observada, en el caso que aquí se presenta, a través de los 74 componentes que abarcan el tamaño del 1 al 5. Se debe agregar que éstos se encuentran compuestos por 46 mercaderes, 4 mineros, 4 arrieros, 12 cargos públicos, 7 personajes de oficios varios y 43 desconocidos; 116 personajes en total. Además, el valor de los minerales mercados por estos 74 componentes de la red es de apenas \$292 842.81 pesos; una magra cosecha, pues representa apenas el 4.3% del valor total del mercado.

En esta categoría de economía de mercado, es muy fácil que los personajes aparezcan para realizar apenas una o dos operaciones, y enseguida desaparezcan. Los actores portan por sí mismos sus barras hacia la Ciudad de México, o bien las envían a través de algún contacto en la capital virreinal. Por su parte, los contactos en México, una vez que han recibido las barras, también desaparecen del mercado. Casi todos los contactos aparecen de manera casi espontánea; son relaciones que apenas existen para realizar una transacción; la frecuencia, si acaso existe, es poca. Se debe considerar, sin embargo, que la mayoría de los personajes

---

<sup>20</sup> Braudel, *La dinámica*, 1985, p. 63.

<sup>21</sup> *Ibidem*.



seguramente operaban también dentro de otro rubro de actividades, pues la mayoría de ellos no se encontraban especializados en el trasiego de minerales.

Lo anterior también implica que el mercado de minerales no se encontraba cerrado a un espectro muy grande de la población (cuando menos la hispánica), tanto en las minas de San Pedro como en la Ciudad de México. La operación típica de este espacio de mercado es la barra de ocasión en poder del zapatero potosino, quien corre a cambiarla por su propia mano en la capital porque le dejará una ganancia alta para los estándares de los mercados locales. También aparece aquí el ganadero del ámbito local que envía a un mercader pequeño de la Ciudad de México una o dos barras de alto valor por su cantidad de oro. Es una actividad rutinaria, hasta cierto punto, y de poco riesgo.

Creo que el comportamiento de los personajes enmarcados dentro de estos 74 componentes es precisamente el esbozado por Braudel; las operaciones son “carentes de sorpresas, «transparentes», cuyos pormenores conoce todo el mundo de antemano y cuyos beneficios siempre moderados podemos calcular aproximadamente.”<sup>22</sup> Es una categoría en que los elementos son tradicionales, y en la cual hay poca mediación en las relaciones entre productor y cliente; aunque hay participación de los mercaderes locales, ellos no dominan precisamente el mercado, pues cualquiera puede manifestar y llevar minerales hacia la capital. Todas estas características son fácilmente observables gracias a la fragmentación de la red; los vínculos unen a cinco personajes como máximo, pero casi todos los grupos que se forman unen únicamente a dos nodos (24 componentes), o bien los nodos aparecen individualmente llevando su mineral a cuevas hasta la Ciudad de México (43 componentes).

No hay que olvidar, sin embargo, que por muy fragmentada y “tradicional” que parezca, los personajes que participan aquí tienen como finalidad la persecución de la ganancia; lo que los mueve a participar en el trasiego de minerales es la ganancia que se puede obtener, no solamente la *tradicción*. Aunque no expongo aquí todos los datos, se debe ver la calidad de los minerales que se transaron al interior de esta categoría: son de la más alta gama, y el

---

<sup>22</sup> Ibid., pp. 64.

ratio oro / participante es altísimo. Se debe subrayar que este es un elemento propio del septentrión novohispano: la ciudad domina sobre el campo y, cuando menos para el caso potosino, apenas hay autarquía; son los polos de desarrollo mercantil, como los reales mineros, los que establecen su señorío; la persecución de la ganancia es el *leitmotiv* de los mercados locales.

Ahora bien, la primera categoría, según Braudel, ha existido desde hace mucho tiempo y tiene poco de moderna. Pero,

En cuanto nos elevamos en la jerarquía de los intercambios, es el segundo tipo de economía el que predomina y dibuja ante nuestros ojos una “esfera de circulación” evidentemente distinta. Los historiadores ingleses han señalado la creciente importancia, a partir del siglo XV –y junto al mercado público tradicional, el public market- de lo que ellos llaman private market, o sea, el mercado privado; yo lo llamaría más bien, para acentuar la diferencia, el contramercado. ¿Acaso no trata éste, en efecto, de desembarazarse de las reglas del mercado tradicional, en exceso paralizadoras a veces?... Es evidente que se trata de intercambios desiguales en los que la competencia –ley esencial de la llamada economía de mercado- no desempeña apenas ningún papel, y en los que el mercader cuenta con dos ventajas: ha roto las relaciones entre el productor y el destinatario final de la mercancía (él es el único que conoce las condiciones del mercado a ambos extremos de la cadena y, por lo tanto, el beneficio contable) y dispone de dinero en efectivo, lo que constituye su argumento principal.<sup>23</sup>

Creo que este tipo de economía de mercado, la cual prefigura la génesis del capitalismo y el mundo moderno, se puede observar en la conformación del componente central de este mercado de minerales. Hay dos indicios que me mueven a hacer esta afirmación. En primer lugar, el componente es muy complejo, y comienza ya a parecerse a redes comerciales típicas del siglo XVIII. Como ya se ha visto en la *Tabla I*, el componente se encuentra conformado por los 209 nodos participan en ella. De estos, 101 son mercaderes, 23 son mineros, 6 son arrieros, 23 ostentaban cargos públicos, 9 tenían oficios varios y de 47 desconozco sus oficios. Aquí se trataron minerales por un valor de \$6 481 468.12 pesos. Es prácticamente el

---

<sup>23</sup> Ibid, pp. 64-65.

total de los minerales que se mercaron dentro de la red. La escala de los negocios presente aquí, así como el grado de conexión alcanzado por algunos nodos de la red, muestran un mercado altamente especializado y dan visos de una modernidad que, sinceramente, no esperaba encontrar al comienzo de la investigación.

Existe un grupo duro de personajes especializados en el *cambio de platas*, quienes por el lado de la demanda dominan el mercado potosino de minerales. Este grupo es el que tiene en su poder el conocimiento que permite valorizar los minerales en el espacio del mercado mundial; sabe cómo calcular las ganancias desprendidas del trato de los minerales (y estos cálculos son muy especializados), conoce que el poder de compra de la plata en China es mucho mayor que en Europa, y que el mercado Europeo, dominado en aquel momento por la bolsa de Ámsterdam y los banqueros genoveses, se encuentra demandando oro para acelerar las transferencias de mercancías a nivel internacional. La complejidad de este mundo, precisamente, cierra la puerta a aquellos que no se encuentran especializados en el trato.

En segundo término, se debe subrayar que este espacio mercantil es apenas un eslabón más de esa cadena de un mercado que, a partir del siglo XVI, se encontraba por primera vez mundializado. Algunos de los nodos descritos en el párrafo anterior muestran precisamente cómo la plata y el oro de San Luis Potosí se canalizan como medio de pago en China y en Europa, actuando como bisagra entre dos estos enormes mercados. Además, este trasiego permite activar el crédito para el mercado interno, encadenando espacios productivos a nivel local (tanto en el Perú como en Nueva España).

En el piso tradicional de este mercado, los personajes acuden al mercado de manera esporádica con la finalidad de obtener alguna ganancia extra. Una vez obtenida, por muy grande que sea, esta ganancia va a ser retirada de la circulación. Esto es evidente por la precariedad de los nodos en la red; es decir su baja conectividad. A diferencia de este comportamiento, la finalidad de la mayoría de los participantes inmiscuidos en el componente central (cuando menos en su núcleo central), es el dinero por el dinero mismo.

La ganancia no sale del espacio mercantil, se reutiliza como capital en el mercado mismo; aquí hay reproducción ampliada, en sus formas más básicas.

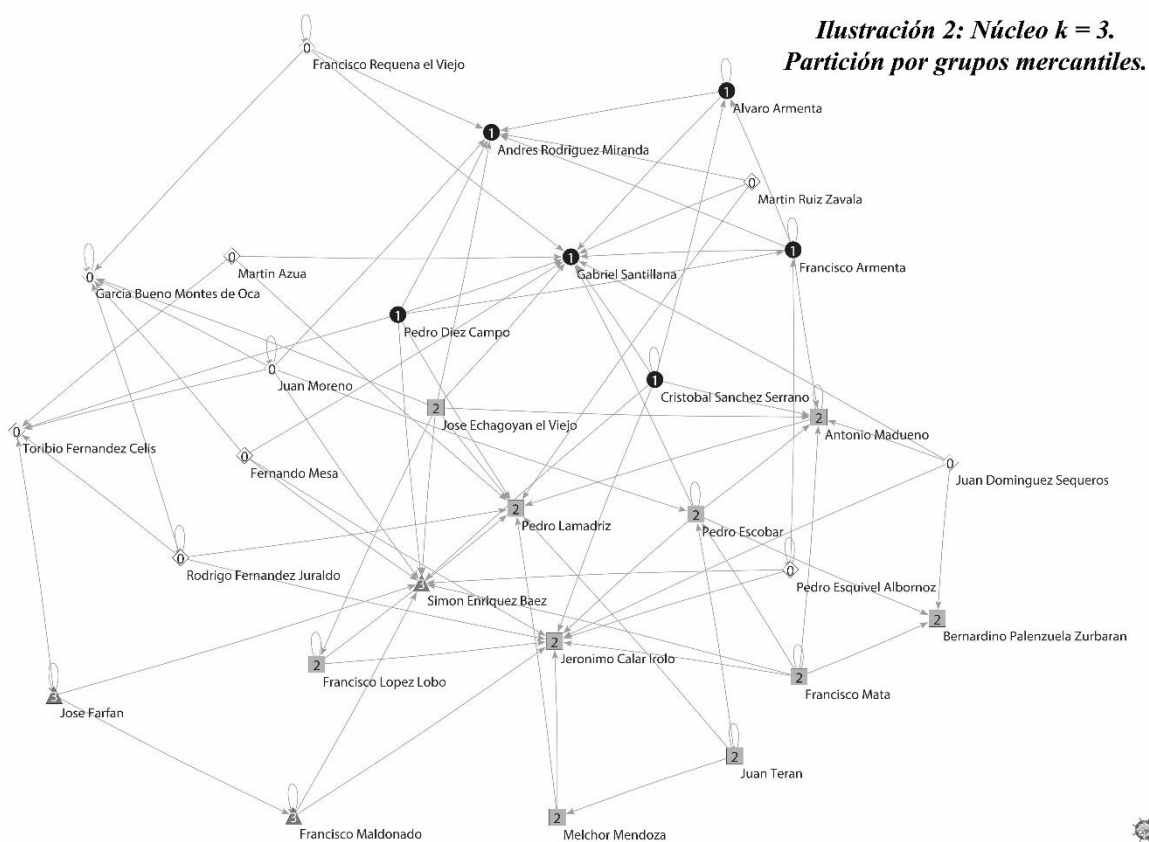
Es evidente que el límite de la red aquí presentada se toca con otras redes de mayor importancia a nivel mundial, y que encaminarán esta investigación *a posteriori*. Empero, creo que el debate aquí planteado es sugerente: ¿acaso es posible calificar como “capitalista” este mercado de minerales?, ¿la evidencia empírica es suficiente como para dar cauce a estas preocupaciones de nivel teórico?

## **5. Conclusión: Las redes comerciales locales y globales.**

El trabajo llevado a cabo a lo largo del seminario, ha permitido la reconstrucción de los contactos entre los personajes que participaron dentro del mercado. Pero el tupido bosque de relaciones sociales que se puede observar en la *Ilustración 1* debe ser analizado de alguna manera. Precisamente por esta razón he reducido la red hasta su estructura más simple. La simplificación de la misma ha permitido encontrar la parte más densa; la estructura sobre la cual se construye el *contramercado*. Ésta se encontraba compuesta por los grupos mercantiles que se establecieron en torno al trasiego de minerales. Son precisamente estos círculos sociales quienes dan piso y certeza al espacio de intercambio, durante una época en que las relaciones sociales capitalistas se encontraban apenas en proceso de desarrollo y expansión.

Ahora bien, una vez que se ha abstraído de la totalidad esos círculos sociales que estructuran la red, es necesario reintegrar esa estructura en la totalidad. La *Ilustración 2* presenta los resultados obtenidos de aplicar análisis de núcleo k sobre la red resultante. En los vectores mostrados he utilizado aquí la red dirigida y los vínculos en el ortogonal, restituyendo a ésta la información que había perdido en aras de aplicar el modelo de núcleo y la búsqueda de triadas. Segundo: presento una partición con números que permite identificar los grupos mercantiles procedidos del análisis de triadas; los números se

corresponden con la partición. Tercero, los nodos han sido clasificados con formas distintas para ayudar a su fácil identificación.



A partir de aquí se pueden elaborar unas cuantas líneas acerca de los personajes que han sido identificados al interior de cada uno de los círculos sociales. En primer lugar, la partición cero ha sido marcada con nodos en forma de rombo. Es la parte en que no se encontraron triadas, y que se puede clasificar como la más débil -por sus contactos- dentro del núcleo de la red de comercio. Es interesante ver cómo la mayoría de sus nodos se agrupan en la parte izquierda del grafo. Estos son los personajes que, por una u otra razón, no alcanzaron a establecer triadas al interior del núcleo de la red y fueron rechazados por el análisis posterior. El no ubicarlos dentro de un grupo mercantil puede ser un procedimiento algo arbitrario

porque aparecen aquí personajes de importancia como los mineros Arizmendi Gogorrón y Zavala, o el importante bodegonero de la Ciudad de México Toribio Fernández de Célis.

Comienzo con el grupo que ha quedado marcado con el número uno y cuyos vértices aparecen dibujados con círculos. Los participantes se agrupan en el grafo arriba y al centro - derecha. Es evidente que el círculo se estructura en torno de la figura de Gabriel Santillana. Este personaje compró el 20 de mayo de 1617 el oficio de escribano público de Guadalcázar,<sup>24</sup> unas minas ubicadas al norte de San Luis y que en esa época se encontraban controladas por el alcalde mayor de San Luis Potosí -poco después se fundaría una nueva alcaldía mayor con sede en Guadalcázar-. Ante todo, Santillana se especializó en recibir minerales enviados desde San Luis y en 1623 obtuvo licencia para acuñar directamente en la Casa de Moneda,<sup>25</sup> lo cual lo hacía mercader de plata y parte de la élite entre la élite de los mercaderes novohispanos. Como se puede ver en el grafo, todas las flechas apuntan hacia su nodo. Terminó recibiendo minerales por un valor de \$1,049,811.56 pesos. La cifra es la segunda más alta del mercado.

Dentro de este círculo social existe otro acaparador de minerales preciosos: Andrés Rodríguez Miranda, quien además se desenvolvía como apartador en la Ciudad de México. Su posición en el mercado le permitía obtener materia prima para su obrador de apartado; también fue asentista de la pólvora hacia 1621. Llama la atención que los dos personajes que se desempeñaron como acaparadores del mineral en este grupo hayan ostentado oficios públicos.

Dentro de este grupo existe un personaje que sólo envió barras desde San Luis: Pedro Díez del Campo. Fue un prominente minero del espacio local, pero también ejerció como escribano público en San Luis Potosí ¿acaso el hecho de que ambos fuesen escribanos determinó el hecho de que las barras producidas por Díez fuesen enviadas a Santillana en México? Habrá que buscar más información en los archivos acerca de la manera en que se

---

<sup>24</sup> A.G.I., Gobierno, Audiencia de México, 181, núm. 75.

<sup>25</sup> Archivo General de la Nación México (en adelante A.G.N.M.), Archivo Histórico de Hacienda (en adelante AHH), vol. 1421, exp. 7.

estructuran las relaciones entre los personajes; además, el hermano de Pedro, Matías Díez del Campo fue contador y posteriormente tesorero de la Caja Real de San Luis.

Los restantes personajes dentro del grupo comercial son también muy interesantes, porque constituyen la parte más dinámica de la red: tanto Francisco Armenta, como su hermano Álvaro y Sánchez Serrano jugaron tres papeles distintos dentro del mercado; enviaron barras desde San Luis Potosí, en otro momento recibieron en la Ciudad de México, y finalmente las llevaron ellos mismos. El ejemplo más claro de este proceder es Francisco Armenta; recibió en la capital minerales por un valor de \$39,928.75 pesos, de los cuales \$22,686.25 fueron transportados por él mismo y los restantes le fueron enviados por su hermano Álvaro. Desde San Luis envió \$94,260.35 pesos a Gabriel Santillana y a Andrés Rodríguez Miranda. En suma, los tres constituyen los agentes más dinámicos que se puede esperar dentro del mercado. Son personajes como éstos los que permiten entender la vinculación entre los demás nodos que confluyen en el grupo mercantil y también son mercaderes que se mueven en todo el espacio que implica el mercado local.

Para terminar los apuntes sobre este grupo comercial hago tres señalamientos: primero, todo parece indicar que en éste se incorporan los personajes más jóvenes, y tal vez más enraizados en San Luis Potosí. Esta afirmación se debe tratar como una hipótesis que el trabajo sobre archivos en México y España deberá aceptar o rechazar. Empero, la carrera de estos personajes parece terminar hacia mediados de siglo, que es mucho más allá de lo que sucede con los demás personajes del núcleo. Segundo; todo parece indicar que los intereses de este grupo se encuentran más enraizados en el espacio local que en el mundial. Tercero; los negocios de Santillana, quien recibió una encomienda en Filipinas,<sup>26</sup> se pudieron haber enfocado hacia el pacífico. Queda aquí identificado el mercader que se encarga de la operación, y en una futura investigación se deberá seguir la pista al mineral potosino cuando se enfile desde Acapulco hacia Oriente.

---

<sup>26</sup> A.G.I., Gobierno, Indiferente General, 453.

El siguiente grupo se encuentra identificado con el número dos, mientras que el dibujo de vértices es un cuadro. El grupo se agolpa en la parte baja y un tanto cargado a la derecha de la *Ilustración 2*. Este es el mayor círculo social que he encontrado al aplicar la reducción por triadas, conteniendo un total de diez personajes. La estructura del mismo, con dos puntos de quiebre en los nodos de Lamadriz y Madueño -como ya he explicado antes-, induce a pensar que el grupo se puede fragmentar en dos cliqués.

En realidad, la fragmentación tal vez aparezca porque hay dos grandes acaparadores de metales preciosos en este círculo: Pedro Lamadriz y Jerónimo Calar. Lamadriz es el acaparador más importante del mercado; por su parte, si bien el nivel de negocios de Calar no es tan grande, se encuentra muy bien conectado dentro de la red. Complementan este grupo Antonio Madueño, un personaje que tanto envió como recibió minerales y otros elementos que articularon el grupo porque eran los más dinámicos dentro de éste, como Juan Terán y Pedro Escobar -quienes cumplieron las tres funciones posibles en el mercado; enviaron barras, recibieron otras en México y las llevaron ellos mismos desde San Luis-.

Debo también apuntar que este grupo es el que se conoce mejor, porque era el más importante desde el punto de vista del comercio novohispano. Por un lado, es muy probable que Pedro Lamadriz haya sido un mero agente destacado dentro del negocio potosino del grupo comercial encabezado por Toribio Fernández de Célis, identificado como el hombre de negocios más importante que había en el virreinato en esa época. En 1610 el propio Lamadriz declaró que era “vecino de la Ciudad de México y residente en la tienda de Toribio Fernández de Célis”.<sup>27</sup> Pero sólo el trabajo sobre los registros del Archivo Histórico de Notarías de la Ciudad de México habrá de revelar si este grupo social es en realidad perteneciente a Fernández de Célis -quien aparece en el núcleo del mercado pero queda fuera del análisis de cliqués-. La imagen extraída de las fuentes, sin embargo, es precisamente la que aquí se presenta y que deja fuera del análisis final al bodegonero capitalino.

---

<sup>27</sup> AHESLP, AMSLP, 1609, leg. 6, exp. 2, f. 7 frente.



Ahora bien, la escala de los negocios emprendidos dentro de este grupo, así como la importancia de los nodos, lo catapultan al mismísimo centro del comercio novohispano. Por ejemplo, Calar y Fernández de Celis son mencionados por Louisa Schell Hoberman en su libro *Mexico's merchant elite*. Creo que este grupo mercantil ha sido identificado plenamente por la autora norteamericana, y la información que aquí se contiene sirve para completar la estructura de la red que se mostró en ese libro. Por ejemplo, Jerónimo Calar de Irolo se encuentra ubicado como comerciante en el tráfico de Filipinas;<sup>28</sup> lo que se ve en mi *Grafo 5* es apenas la parte potosina de la red de comercio que dominaba en la Nueva España durante el primer cuarto del siglo XVII. Este grupo comercial representa a la crema y nata del comercio a escala virreinal.

No abundaré más sobre el tema dentro del presente artículo, pues el espacio se acaba. Termino este comentario señalando que se debe estudiar más a fondo la manera en que la red comercial establecida en la Ciudad de México dominó las relaciones con los reales mineros. Una investigación posterior debe integrar tanto lo aquí expuesto, como la manera en que se estructuraron los flujos de metales preciosos hacia afuera -o hacia dentro- del virreinato. Empero, aquí están ya bien identificados los puntos de inflexión; la forma en que los minerales pasan a manos de los grandes mercaderes en México, y los nombres de los peces gordos inmiscuidos en el trato. Habrá que seguir investigando.

Finalmente, abordo el componente más pequeño: la tríada perfecta que he marcado con el número tres, con forma de triángulo, y que se ubica en la parte baja de la *Ilustración 2*. Aquí se encuentran conectados en un cliqué prístino los nodos de Simón Enríquez Báez, Francisco Maldonado y José Farfán. Pese a ser un grupo pequeño, constituye un grupo de negocios sumamente interesante, porque es precisamente el eslabón que falta dentro de los grandes grupos comerciales de la época; si el grupo uno representaba, muy probablemente a los comerciantes enraizados en el espacio regional -aunque con un punto de fuga hacia el gran comercio pacífico-, y el grupo dos al gran comercio novohispano, este grupo representa

---

<sup>28</sup> Hoberman, *Mexico's Merchant Elite*, 1991, loc. 1512.

claramente a la red de comerciantes portugueses que dominaron el comercio atlántico durante la primera mitad del siglo XVII. El nodo clave aquí es el de Simón Enríquez Báez, quien era regidor en el ayuntamiento de la Ciudad de México, y quien ha sido plenamente identificado por Jonathan I Israel como perteneciente a la red de cripto-judíos portugueses.<sup>29</sup> Es muy probable que naciese en Tánger, y se haya encontrado vinculado a alguna de las casas de comerciantes de esclavos. ¿Acaso el oro de San Pedro servía para comerciar con esclavos en el norte de África? También se puede plantear que el oro potosino fue pieza central en el desarrollo de las plantaciones de cacao en Venezuela, pues los portugueses eran decididamente los principales inversores en ese trato.

La mesa se encuentra puesta: el análisis de la estructura de la red comercial potosina permite encontrar los límites de la misma, y la manera en que se toca con otras redes. Es momento de dar el paso hacia el mundo; explorar la manera en que el humilde real minero de San Pedro, en las lejanas minas de San Luis, contribuyó a la primera globalización mundial. En el trayecto, se aprenderá mucho acerca de la manera en que estas redes comerciales se estructuraron y hacia dónde se orientaron las ganancias a nivel global.

## **6. Bibliografía.**

Bertrand, Michel, Sandro Guzzi-Hebb, Claire Lemerrier, “Introducción: ¿en qué punto se encuentra el análisis de redes en Historia?” en *Redes. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*. XXI, no. 2 (2011): 1-23.

Bonialián, Mariano, *El Pacífico hispanoamericano: política y comercio asiático en el Imperio español (1680-1784): la centralidad de lo marginal*, México D.F., El Colegio de México, Colegio Internacional de Graduados Entre Espacios, 2012.

---

<sup>29</sup> Israel, *Empires and Entrepts*, 1990, pp. 325-326.

- Braudel, Fernand, *La dinámica del capitalismo*, Madrid, Alianza Editorial, 1985.
- Caprio, Gerard, “Introduction” en *Handbook of key global financial markets, institutions and infrastructure*, San Diego, 2013, Elsevier, pp. xvii-xix.
- Chaunu, Pierre, *Seville et l’Atlantique. Deuxième partie: partie interprétative. Structures et conjoncture de l’Atlantique espagnol et hispano-américain (1504-1650)*, Paris, Institut des Hautes Études de l’Amérique Latine, 1959.
- García de León, Antonio, *Tierra adentro, mar en fuera. El puerto de Veracruz y su litoral a Sotavento, 1519 – 1821*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, Universidad Veracruzana, Secretaría de Educación del Estado de Veracruz, 2011.
- Ibarra, Antonio, Guillermina del Valle Pavón, (coords.), *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX*, México D.F., Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2007.
- Israel, Jonathan I., *Empires and Entrepots: Dutch, the Spanish Monarchy and the Jews, 1585-1713*, London, The Hambledon Press, 1990.
- Martínez, López Cano, María del Pilar, “En torno a la plata: notas sobre el crédito y el financiamiento en la minería en la Nueva España en el siglo XVI” en Flores Clair, Eduardo (Coord.), *Crédito y financiamiento a la industria minera. Siglos XVI – XX*, México D.F., Plaza y Valdés, 2006, pp. 21-72.

Morineau, Michel “En medio del vado: gold is beautiful,” en Bernal, Antonio M., (ed.), *Dinero, moneda y crédito en la Monarquía Hispánica*, Madrid, Marcial Pons, Fundación ICO, 2000, pp. 181-202

Rodriguez Treviño, Julio César, “Cómo utilizar el Análisis de Redes Sociales para temas de historia”, *Revista Signos Históricos*, n° 29, enero-junio 2013, pp. 102-141.

Sanz Ayán, Carmen, *Los banqueros y la crisis de la Monarquía Hispánica de 1640*, Madrid, Marcial Pons Historia, 2013.

Schell Hoberman, Louisa, *Mexico's Merchant Elite, 1590 – 1660: Silver, State and Finances*, Durham, N.C., Duke University Press, 1991.

Studnicky-Gizbert, Davicken, *A nation Upon the Ocean Sea. Portugal's Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire, 1492 - 1640*, New York, Oxford University Press, 2007.