

# COMERCIO LOCAL Y CIRCULACIÓN REGIONAL DE IMPORTACIONES: LA FERIA DE SAN JUAN DE LOS LAGOS EN LA NUEVA ESPAÑA

María Ángeles GÁLVEZ  
*Universidad de Granada*

Antonio IBARRA  
*Universidad Nacional Autónoma de México*  
*El Colegio de México<sup>1</sup>*

## INTRODUCCIÓN: SAN JUAN DE LOS LAGOS Y LAS FERIAS NOVOHISPANAS

EL ESTUDIO DE LAS FERIAS COMERCIALES en la historiografía tradicional sobre la época colonial se ha ceñido, hasta ahora, al análisis de las más importantes como las de Acapulco o Jalapa para el caso de la Nueva España, pero aún no se ha prestado una atención suficiente a ferias celebradas en el interior del virreinato con una cierta periodicidad, como las de San Juan de los Lagos, Saltillo, Chihuahua, Taos y otras menores. Sin embargo, se debe tener en cuenta la importancia que estas ferias comerciales tuvieron, pues hasta principios del siglo XIX buena parte del comercio novohispano a distancia era periódico, es decir, las operaciones comerciales estaban sujetas a tiempos y lugares más o menos fijos,<sup>2</sup> bien por las rutinas estacionales de circulación y la dificultad de las comunicaciones, bien por los tiempos del tráfico naval ultramarino, aunque también hay que decir que éste fue en aumento y se volvió más complejo a lo largo de la colonia.

Por tanto, el análisis de aquellas ferias, de gran tradición en México, constituye una de las piezas clave para entender

<sup>1</sup> La investigación de ambos, de la que este ensayo es un avance, debe mucho a Sempat Assadourian y a Ramón M<sup>a</sup> Serrera, pero obviamente es nuestra la responsabilidad de lo escrito.

<sup>2</sup> CARRERA STAMPA y REAL DÍAZ, 1959, p. 176.

la organización de determinados espacios comerciales.<sup>3</sup> Sin lugar a dudas, la feria de San Juan de los Lagos representó, en el espacio económico de Guadalajara, un mercado de gran importancia para toda su amplia región de influencia, sobre todo a partir de la segunda mitad del siglo XVIII; por ello, hemos decidido emprender su estudio, como representativa de la regionalización que se opera en la Guadalajara colonial y de la articulación de mercados distantes integrados a través del circuito de circulación de mercancías propiciado por la feria de San Juan.

#### FACTORES HISTÓRICOS EN LA CELEBRACIÓN DE LA FERIA

Manuel Payno, uno de los más agudos cronistas del siglo pasado, se interrogaba no sin malicia sobre la feria de San Juan:

¿Por qué se eligió para esta cita anual de todo el comercio de la República un pueblo pequeño, triste, árido con pocas casas para tanta concurrencia, sin paseos, sin teatro, sin portalerías, sin nada que lo pudiera hacer cómodo y agradable, y sin más atractivo religioso que un pequeño santuario en un cerro, y cuya Virgen no tiene, como otras, tanta fama de ser milagrosa?<sup>4</sup>

Varios son los factores que influyeron en el desarrollo y auge de esta "triste" villa. Uno de los principales puntos de debate ha sido determinar en qué medida pudo influir la advocación a la virgen de la Inmaculada Concepción en la formación de la feria y en qué momento San Juan dejó de ser un lugar de fama por las peregrinaciones religiosas

<sup>3</sup> El estudio de los mercados regionales resulta fundamental para conocer la organización de un espacio económico, no sólo por la reconstrucción de la circulación de mercancías y flujos mercantiles interregionales que operaban en el interior de un territorio, sino también porque el estudio de estos mercados internos coloniales permite, como señala Assadourian, "reordenar la discusión sobre los modos de producción en América Latina, dejar de lado la estéril controversia entre modelos abstractos, estáticos", ASSADOURIAN, 1983, p. 16.

<sup>4</sup> PAYNO, 1986, p. 548.

y pasó a convertirse en un sitio de renombre en el virreinato por el desarrollo de su comercio.

Nuestro acercamiento al tema, si bien no ignora la relevancia de las problemáticas social y religiosa en torno a la feria, nos conduce a interrogarnos ¿hasta qué punto pudieron influir las romerías para venerar la imagen de la virgen de San Juan en el comercio del lugar? Ciertamente sabemos que la devoción a una imagen y la existencia de un pequeño santuario en un lugar relativamente remoto en la época, con frecuencia han dado lugar a fenómenos de parecida índole en el pasado. La afluencia de peregrinos daba renombre y fama al foco de atracción, y en consecuencia, riqueza no sólo a la ciudad, villa o pueblo donde estuviera ubicado el santuario o la imagen objeto de veneración, sino también a la región circundante y a los caminos que conducían a ellos.

La idea de desarrollar y perpetuar la devoción popular en México dio lugar a una amplia red de santuarios en gran parte de la región central del virreinato, respondiendo a una forma organizativa ya ideada en Europa, como "giras de promoción", con el fin de extender la fama de la imagen que se venera.<sup>5</sup> Ante la escasez o ausencia de lugares sacros en las regiones del norte era más marcada la necesidad de tal organización; en este sentido, tendrían que adoptar imágenes foráneas para sus prácticas devotas de celebración y culto religioso. Es aquí donde debemos resaltar la importancia que adquiere la imagen y santuario de la virgen de San Juan, que con la de Zapopan fueron las imágenes que posiblemente extendieron más lejos su red de influencia, toda vez que la imagen mariana de San Juan se ajusta al arquetipo de una "virgen de frontera".

Hay que insistir en el hecho de que la advocación mariana goza de una gran tradición en México,<sup>6</sup> y esto, junto al deseo de afianzar la devoción católica en el orden colonial,

<sup>5</sup> "Nuestra Señora de los Lagos parece haber sido particularmente experta en 'relaciones públicas' y disponía de una organización permanente, por medio de dos limosneros, los hermanos Adrián y Blas", CALVO, 1994, p. 124.

<sup>6</sup> En este sentido se debe tener en cuenta el papel que desempeñó la Compañía de Jesús, como principal promotora del culto mariano, al in-

tuvo repercusiones realmente importantes para la población autóctona ya que, como afirma D. Brading, se intentaba “acabar con el anonimato de la parroquia”,<sup>7</sup> integrando a los laicos en diversas formas de culto.

En este proyecto, el pueblo participaría en la celebración de las fiestas principales de la virgen María, como la Anunciación, la Presentación, la Visitación, la Asunción y la Inmaculada Concepción. Cada pueblo tendría sus santos patronos y profesaría una especial advocación hacia una virgen en particular. Por tanto, las manifestaciones religiosas —como las fiestas del santo patrón o de la virgen— calaron muy pronto en la mentalidad popular religiosa. La tradición occidental del culto a los santos y vírgenes fue rápidamente adoptada en tierras del Nuevo Mundo, con una fuerte veneración por las imágenes, las reliquias, las visiones y los milagros, es decir, una religiosidad —en palabras de Antonio Rubial— “ávida de visiones y hechos prodigiosos, de reliquias y de imágenes”.<sup>8</sup>

La importancia que se daba a los hechos prodigiosos y sobre todo a los milagros era, en cierto modo, una forma de exaltación del lugar donde se producían.<sup>9</sup> Cuenta la tradición que el primer milagro de la virgen tuvo lugar en 1623, y a raíz de éste se sucederían otros muchos, como la curación de enfermedades mortales, la salvación en medio de peligros o el vencimiento a la propia muerte.<sup>10</sup> Pero sería, en definitiva, el

---

corporar a su credo la difusión y exaltación de la devoción de la virgen, como respuesta inmediata a las ideas manifestadas por la reforma protestante. Véase GONZALBO AIZPURU, 1994.

<sup>7</sup> BRADING, 1993, p. 28.

<sup>8</sup> RUBIAL, 1994, p. 77.

<sup>9</sup> Para Rubial, la mentalidad popular religiosa fue utilizada por los criollos novohispanos para reafirmar su situación frente a los peninsulares, ya que “una tierra que producía santos era una tierra madura intelectualmente, por lo tanto, la exaltación de personajes autóctonos se convertía en una forma de autoconfirmación”, RUBIAL, 1994, p. 77.

<sup>10</sup> FLORENCIA, 1694. Editado varias veces en la época colonial: en 1706 (2ª, Phelipe de Zúñiga y Ontiveros), 1757 (3ª, Impresos de la Biblioteca Mexicana) y 1801 (4ª, Mariano de Zúñiga y Ontiveros), todas en la Biblioteca Nacional, Fondo *Reservado* (BN/FR), Universidad Nacional Autónoma de México.

propio capellán del santuario, Juan Gómez de Contreras Fuerte, quien trató de difundir generosamente la virtud prodigiosa de la virgen, cuando le tomó declaración como testigo de los milagros el comisionado Juan Gómez de Santiago,<sup>11</sup> encargado de averiguar la verdadera naturaleza de estos hechos.

Por su parte, la afluencia de gente a San Juan revela la temprana importancia del culto y la subsiguiente relevancia de la feria, ya que: “en 1666 concurrían a él 2 000 personas entre fieles y comerciantes, llegando en 1693 a más de 3 000 y en 1736 pasaban de 8 000 almas las que se concentraban para hacer ‘mandas religiosas’ y vender mercaderías”.<sup>12</sup> El auge de la fiesta religiosa a lo largo del siglo XVIII fue tal que para 1776 se instituyó oficialmente la fiesta titular de la virgen de San Juan, el día 8 de diciembre de cada año.<sup>13</sup> Según el visitador José Menéndez Valdés, quien estuvo en la feria de 1792, “el concurso de gente pasa de 35 000 almas con la particularidad de que siendo el lugar muy corto en su población y terreno, todos se colocan, pero con la mayor estrechez”.<sup>14</sup>

Otro factor importante es la situación fronteriza y de privilegio que gozaba San Juan por ser vértice entre distintas regiones mexicanas —la actual zona de los Altos de Jalisco, el Bajío guanajuatense y la extensa región del norte—, lo que también determinó características muy particulares en la sociedad que la conformaba. Es decir, una sociedad rural y minera que alimentaba la fama del sitio, por ser lugar de paso, de encuentro y de peregrinación para venerar a su virgen. Es importante insistir en que la sociedad alteña, cuya economía se basaba en la explotación de las minas y en actividades agropecuarias, conformó una “unidad simbiótica” de regiones ganaderas y mineras.<sup>15</sup>

<sup>11</sup> Licenciado Juan Gómez de Santiago, beneficiado de Xaloztitlán y comisionado del obispo de Guadalajara, Francisco Berdín de Molina.

<sup>12</sup> DÁVILA, 1947, pp. 36-38.

<sup>13</sup> BECERRA JIMÉNEZ, 1983, p. 24.

<sup>14</sup> MENÉNDEZ VALDÉS, 1980, pp. 71-72 y 109.

<sup>15</sup> “[L]a estructura social alteña fue jalonada en el tiempo y en el espacio por hombres del ganado, de tierras y minas; por figuras andariegas, que lo mismo cuidaban de los campos que del ganado”, GUTIÉRREZ, 1991, p. 147.

Adicionalmente merece señalarse la composición demográfica de esta región de la Nueva Galicia cuyo rasgo principal fue el proceso de colonización española característico de la región.<sup>16</sup> Así, hacia 1633 se solicitó a la audiencia de Guadalajara la “españolización” del pueblo de San Juan Mexquitic; dicha concesión supuso un importante flujo migratorio de poblaciones vecinas a San Juan, donde quedaron ampliamente beneficiados españoles y criollos en la entrega de mercedes de tierras por el cabildo de Lagos. Según el censo demográfico de la intendencia elaborado por Menéndez Valdés entre 1791-1793, de una población de 337 723 almas la jurisdicción de Santa María de los Lagos, segunda en importancia tras la de Sayula, reunía a 11%, es decir, más de 37 000 habitantes.<sup>17</sup>

En el mapa de distribución poblacional de la intendencia de Guadalajara se aprecia una gran concentración demográfica en su región noroccidental —compuesta por las jurisdicciones de Lagos, Aguascalientes y Juchipila—, ya que representa la cuarta parte del total de la intendencia, con una significativa proporción de europeos y españoles (36.5%), indios (29.7%), mulatos y castas (33.8%). A ello añadamos que, en particular en la jurisdicción de Lagos, la población indígena tenía un menor peso relativo (22.7%) frente a la española (28.9%) y a los mulatos y castas (48.5%). Lo anterior configura un perfil étnico peculiar que nos sugiere la importancia del asentamiento de población no indígena, la marginalidad de ésta y la llamativa concentración de castas, casi la mitad del total, en una región que se precia de criolla. Pese a ello, la impronta de

<sup>16</sup> Según Antonio Gutiérrez la conquista y la colonia en los Altos determinó un nuevo modelo de organización social y una merma de población autóctona superior a la ocurrida en el centro de México. El hallazgo de las minas de Zacatecas, y de otras en regiones colindantes, también supuso una importante migración de españoles que se vio reforzada en las dos últimas décadas del siglo XVIII con una segunda oleada de inmigrantes, dedicados fundamentalmente al intercambio, siguiendo el auge comercial de la región a fines de la centuria. GUTIÉRREZ, 1991, pp. 101, 135, 143-144 y 244.

<sup>17</sup> MENÉNDEZ VALDÉS, 1980, pp. 135-161.

casi 11 000 españoles y peninsulares persiste en las rutinas de producción y consumo.

La modesta villa de San Juan de los Lagos, específicamente, contaba por entonces con 176 indios, 160 españoles, 193 mestizos y 55 mulatos, lo cual confirma la tendencia en una importante presencia española y mestiza de la región: juntos suman 60% de la población establecida en San Juan. Podemos medir, por tanto, en términos de producción y de consumo las repercusiones de dicho predominio en la región. Las poblaciones española y mestiza, además de ser productoras para el mercado, eran grandes consumidoras, ya que demandaban no sólo productos de la tierra sino también de importación, europeos y asiáticos, lo que favorecía una mayor circulación de mercancías en la región.

Si la afluencia en masa de peregrinos pudo determinar el desarrollo y auge de su comercio, otro factor favorable para la feria fue, como ya se dijo, la situación geográfica claramente privilegiada de San Juan en el triángulo que tenían en Lagos el vértice del cruce de caminos y rutas mineras. Así los Altos era una de las regiones de mayor tránsito de la arriería y principal centro de abastecimiento para las minas, además de hallarse bien conectada con el Bajío mexicano a través del Camino Real si con la ciudad de México y con el septentrión novohispano por el camino de tierra adentro.<sup>18</sup> Por tanto, la circulación de mercancías fue de gran relevancia para la zona, sobre todo porque ésta podía ser utilizada como paso intermedio.

Finalmente, puesto que la centralidad de Guadalajara dependía de la red viaria de toda la región, se le concederá a San Juan, gracias a su importancia comercial, una especial atención en la política de obras públicas, sobre todo en la tarea de construcción y reparación de puentes y caminos. Desde 1717 estaba concluido el camino carretero de Guadalajara a Santa María de los Lagos, "principal vía de acceso a San Juan".<sup>19</sup> Y por real cédula de 8 de octubre

<sup>18</sup> SERRERA, 1992, pp. 39-53.

<sup>19</sup> BECERRA, 1983, p. 28.

de 1788 quedaba aprobada la construcción de tres puentes en la villa de Lagos y pueblos de San Juan y Zapotlán.<sup>20</sup>

#### LA PROGRESIVA IMPORTANCIA DE LA FERIA

Lo cierto es que el comercio fue creciendo tanto en San Juan de los Lagos que para 1792

[...] se contaron sesenta tiendas de ropa de Europa y China, diez de mercería y treinta y una vinaterías, habiendo entrado 4 000 tercios de efectos de Castilla e igual número de la tierra: calculóse prudentemente la venta en reales efectivos, 500 000 pesos y 700 000 al fiado.<sup>21</sup>

Dicha feria comercial llegó a tener una importancia excepcional, comparable a las ferias de Jalapa o Acapulco; incluso parte de la mercancía adquirida en la primera se distribuía posteriormente en San Juan.

Uno de los motivos de la redistribución se debía a que en Jalapa, como en otras ferias importantes del momento, había una tendencia a comprar al por mayor, sobre todo por parte de los ricos comerciantes y almaceneros de México, ya que los exportadores exigían la compra de lotes completos para evitar que una parte de sus mercancías se quedara sin vender.<sup>22</sup> Esto explica, en parte, el giro mercantil hacia otras ferias del interior y en consecuencia, la llegada a la feria de San Juan de gran cantidad de productos extranjeros procedentes de Europa y también de Asia, sobre todo mercería fina y varios tipos de telas de algodón, lino o seda, porque San Juan se había convertido en el cen-

<sup>20</sup> Para levantar el puente de San Juan se dispuso que los fondos se extrajeran de los productos que rendían los arrendamientos de terrenos ocupados por las tiendas y puestos de la feria. Aunque en 1806 dicho puente aún estaba a medio construir, principalmente por problemas presupuestarios. AFRAG, *Civil*, 231-13-3020.

<sup>21</sup> MENÉNDEZ VALDÉS, 1980, p. 109.

<sup>22</sup> BRADING, 1993, p. 138.



tro principal de redistribución para las zonas mineras del norte. Acudían a esta feria anual comerciantes de Querétaro, San Luis Potosí, San Juan del Río, valle de Santiago, Celaya, Guadalajara, Valladolid, Aguascalientes y Zacatecas, con el fin de poder vender las mercancías que habían adquirido en Jalapa o Veracruz, con ganancias hasta de 200 por ciento.<sup>23</sup>

Una estimación para el trienio 1785-1788 señala como valor global de las transacciones controladas fiscalmente en la feria entre 85 y 125 000 pesos, que representaba 71% de la alcabala cobrada por la venta de productos importados, de la cual 56.5% procedía de efectos de Europa y 14.5% de Asia.<sup>24</sup>

Los productos locales, sin embargo, eran los que daban la nota característica a la feria, particularmente el ganado procedente de las más importantes haciendas de la región de Guadalajara. Precisamente, Aguascalientes y Lagos destacaban por la cría y exportación de ganado caballar y mular, cuyas remesas no sólo eran enviadas a esta feria, sino a todas las celebradas en el interior. Ambas jurisdicciones aportaban a fines del siglo XVIII, 82.35% de las mulas y 75.43% de los caballos de la región.<sup>25</sup> Igualmente, ganaderos y comerciantes norteños se daban cita todos los años en San Juan.

Pero también la feria era lugar de intercambio de productos artesanales y textiles. A ella acudían los indios de San Miguel el Grande, Dolores, San Felipe, Celaya y León y los vendedores ambulantes se daban cita anual para reabastecerse de los productos que después vendían por pueblos y caminos.<sup>26</sup> De esta manera, el diverso tipo de intercambio —por calidad, origen y valor— realizado en la feria tenía un “efecto expansivo” en la demanda y produc-

<sup>23</sup> CARRERA STAMPA, 1953, p. 334.

<sup>24</sup> MORIN, 1979, p. 152.

<sup>25</sup> SERRERA, 1977, p. 217.

<sup>26</sup> Para Morin la feria de San Juan sirvió como lugar de concentración y distribución de mercancías extranjeras, y al mismo tiempo como regulador del comercio regional, sobre todo de textiles y animales. MORIN, 1979, p. 156.

ción regionales, era también un “acelerador” de la integración sectorial de la economía y constituía, más que un episodio comercial, un “estimulante regulador” de la actividad económica regional.

#### PRIVILEGIOS FISCALES Y CONTROL CORPORATIVO DE LA FERIA

Dada la fama y el comercio creciente que se operaba en San Juan, en 1794 se solicitó privilegio real para celebrar anualmente una feria con exención de alcabalas. Dicha solicitud dio lugar a la formación de un amplio expediente que tocaba cuatro temas puntuales:<sup>27</sup> primero, la construcción de dos puentes en la villa de Santa María y pueblo de San Juan; segundo, la construcción de una casa de aduana y tiendas para almacenaje; tercero, la estructura de cajones y tiendas mientras durara la feria, y cuarto, el arreglo del cobro de los derechos que se exigen en la misma a título de alcabala.<sup>28</sup>

El punto principal de debate se centró, naturalmente, en la forma que debía cobrarse la alcabala. Se han consultado tres amplios dictámenes que revelan las posiciones encontradas de diferentes esferas del poder por controlar la feria. La Dirección General de Alcabalas y el Tribunal de Cuentas de México se pronunciaron por un mayor control fiscal para evitar los fraudes que habían sido detectados años antes.<sup>29</sup> El interés radicaba en ejercer un amplio control sobre las entradas y salidas de todo tipo de géneros; es decir, se restringía de forma considerable la libertad con la que se había actuado y que permitía, desde luego, varias formas de eludir el pago de la alcabala. Dicho método de control significó un aumento de la recaudación fiscal en el suelo alcabalatorio de la administración de Guadalajara,

<sup>27</sup> AGI, *Guadalajara*, 361.

<sup>28</sup> La alcabala no se exigía en el acto de la venta sino que se cobraban cuatro pesos de cuota a cada uno de los tercios procedentes de Castilla; el hierro, el acero, el aceite y el aguardiente estaban sujetos a diferentes cuotas.

<sup>29</sup> AGI, *Guadalajara*, 361, ff. 71-72v. y 81v.-100.

así como un mayor poder y control por parte de los comerciantes de aquella ciudad sobre los importantes giros comerciales que se introducían al interior del país a través de la feria. Obviamente, los comerciantes capitalinos rechazaron la medida: el consulado de México no sólo se opuso a un cambio en el método empleado, sino que además mostró abiertamente su preferencia por una feria franca.<sup>30</sup>

Para la década de 1790, según fuentes de la época, más de 4000 piezas comerciales entraban con destino a la feria; sin embargo, no existían bodegas ni tiendas adecuadas que resguardaran los productos, sobre todo de las inclemencias del tiempo, además de que se encontraba aún pendiente la construcción de los famosos puentes de la villa de Lagos y San Juan. Ante el dictamen del fiscal de Real Hacienda, completamente favorable a establecer la absoluta franquicia para todos los géneros que fueran introducidos a la feria,<sup>31</sup> la junta superior de Real Hacienda decidió elevar la consulta al rey, que versaba sobre los siguientes puntos:

1º La relevación absoluta de alcabala en todo lo que se comprara y vendiera en la feria durante quince días, con un plazo de otros tres más para sacar todos los productos que hubieran sido introducidos para el comercio; 2º mientras no se aplicara dicha exacción, que continuaran vigentes las tarifas y el sistema de cuotas establecido; 3º que los efectos comprados pagaran cuando fueran sacados para otro suelo alcabalatorio y se dieran por decomiso si no llevaban guía del receptor de Lagos; 4º que quedaran eximidos de la contribución de alcabala aquellos mercaderes que regresaran con sus productos, o parte de ellos, sin vender; 5º que se consultara sobre la construcción de una casa de aduana y tiendas de firme en la parte lateral del santuario que mira hacia el oriente, y 6º que se aplicara el producto de la iguala o tarifa para reintegro del costo de

<sup>30</sup> "...que nos parece menos malo que se toleren algunos fraudes que no que decaiga la feria", Sala del Consulado de México (31 ene. 1794), AGI, *Guadalajara*, 361, ff. 110v.-115.

<sup>31</sup> Dictamen del fiscal de Real Hacienda Posada (México, 25 feb. 1794), AGI, *Guadalajara*, 361, ff. 115-118.

aquellas obras. Que una vez concluidas, se eliminara dicha tarifa y el pago de los tres y dos reales que se exigían en ese momento,<sup>32</sup> pues a partir de entonces bastaría la cantidad que importara el alquiler de las tiendas para reparos, construcción de puentes y mejoras del tránsito de los caminos próximos.

Estas resoluciones fueron comunicadas por el virrey al director general de alcabalas para que éste las remitiera al administrador de Guadalajara y al receptor de Lagos. La Contaduría General, por su parte, se mostró completamente favorable a lo dispuesto por la junta superior.<sup>33</sup>

Por Real Cédula del 20 de noviembre de 1797, finalmente, hacía la concesión definitiva a San Juan de los Lagos para celebrar una feria anual con libertad absoluta del derecho de alcabala. La feria no debía durar más de 15 días, y se concedía a todos los comerciantes un plazo de otros tres para salir de la villa con los productos que no hubieran vendido.<sup>34</sup> El costo de 33 300 pesos que suponía la construcción de 100 cajones estaría a cargo del consulado de Guadalajara, a cuyo beneficio quedaba el “alquiler moderado que se ha de llevar por los cajones, de modo que nunca exceda de 5% del capital invertido”. Igualmente, el consulado construiría por su cuenta la casa de aduana, que debía contar con un almacén, una oficina y dos piezas más para uso de la administración.

Lo anterior nos muestra el giro institucional que permitió el control de la feria a manos de los comerciantes de Guadalajara y la influencia que lograron en aspectos terri-

<sup>32</sup> Por la falta de fondos para construir una casa de aduana y concluir los puentes, se aprobó el arbitrio de exigir cuatro reales por cada tercio de efectos de Castilla, y dos reales por los procedentes del reino. Aunque dicha resolución no llegó a tener ningún efecto, y sí en cambio un acuerdo del receptor de Lagos con los comerciantes de pagar, por razón de almacenaje, tres reales por cada pieza de ropa y dos reales por toda clase de abarrotos. De tal modo que en 1792 se llegó a recaudar por este impuesto 1 560 pesos.

<sup>33</sup> Informe de la Contaduría General (2 jun. 1796). AGI, *Guadalajara*, 36i.

<sup>34</sup> En 1807 se concedió un plazo de ocho días para sacar todas las mercancías de la feria. Véase REAL DÍAZ Y CARRERA STAMPA, 1959, p. 230.

toriales, fiscales y comerciales sobre el tráfico anual; por tanto, convendría analizar la magnitud y la evolución del comercio de San Juan para descubrir la dimensión de las disputas y el juego de intereses que explican la relevancia de la feria.

#### LA FERIA COMO EPISODIO ECONÓMICO: ANÁLISIS CUANTITATIVO

Como hemos advertido, las discusiones relativas a los privilegios fiscales revelaban la importancia y magnitud del giro de mercaderías en la feria. Lo que no sabemos aún es la dimensión económica de lo negociado y su impacto en el mercado regional de Guadalajara en un doble sentido, a saber: primero, la feria como mecanismo de redistribución de larga distancia y, segundo, los intercambios entre la feria y Guadalajara, debido a la intermediación de mercaderías del comercio de la capital del que obtuvo ingresos suplementarios por las liquidaciones en plata de sus distantes clientes ocasionales del norte.

En relación con el primer aspecto de relevancia económica regional, el radio de redistribución desde la feria, hemos perdido una importante fuente fiscal —los registros de alcabala de la feria— al autorizarse la libre salida de efectos a los distantes mercados norteños, a las redes regionales del Bajío y en torno a su propio medio local. En cambio, para el segundo aspecto de la circulación, la introducción de mercaderías a San Juan y su retorno dinerario, podemos estimar el valor fiscal de lo enviado desde Guadalajara a la feria mediante las guías de comercio expedidas en aquella capital. La relevancia de la información proviene del hecho de que Guadalajara era el principal abastecedor de manufacturas e importaciones de la región; por tanto, podremos advertir con ello la magnitud de sus “giros” comerciales.

Gracias a este instrumento fiscal, los *Libros de guías*,<sup>35</sup> podemos conocer la identidad de los comerciantes que envia-

<sup>35</sup> Los *Libros de guías* que hemos utilizado, para los años de 1795-1808, pertenecieron a la Real Aduana de Guadalajara y se conservan en el

ron a la feria “tercios” de efectos del país, Europa y China —en algunos casos se mencionan productos específicos—, pero también de valores aproximados del cargamento a partir del aforo del mismo, el comerciante a quien va destinado —en muchos casos en comisión de agentes o para sí— y sus especificaciones secundarias, como si son conducidos a otros puntos más allá de la feria.

Si bien podemos tener dudas sobre la precisión del aforo comercial de los cargamentos, debido a que los precios de mercado no se expresan sino en el intercambio, proponemos considerar que su tasación fiscal mantiene una proporción relativamente aproximada con los primeros. Por tanto, las fuentes utilizadas nos permiten comparar, en términos relativos, el peso específico del tráfico con la feria en el total comercial despachado legalmente desde Guadalajara a su mercado regional.

Dicho de otra manera, si bien no podemos estimar el valor total de lo negociado durante la feria, en razón de la carencia de testimonios fiscales de la localidad así como de la diversidad de sus canales de aprovisionamiento y destino, sí podemos precisar, en cambio, el impacto de la feria en el comercio regional y su proporción en el valor total de lo distribuido desde Guadalajara para su territorio comercial.

Así entonces, para el periodo estudiado (1792-1808), el valor de lo remitido a la feria se acercó a 2 000 000 de pesos, lo que significó en promedio un cuarto del valor fiscal de lo despachado por Guadalajara a toda su región. Lo anterior cobra mayor relevancia si se considera que la feria era un episodio quincenal en el ciclo comercial anual y que el número de despachos no representaron ni 5% del total distribuido (véase cuadro 1).

Por otra parte, el ritmo de despachos con destino a la feria resultó ser consistente con el total distribuido desde Guadalajara, según se puede apreciar en su patrón cíclico.

---

AFRAG, para los años de 1792-1801 y 1804-1808. Agradecemos a M<sup>a</sup> de la Luz Ayala la generosa noticia sobre el contenido del material trabajado.

## Cuadro 1

TOTAL DE DESPACHOS DEL COMERCIO DE GUADALAJARA A DIFERENTES DESTINOS EN EL REINO  
Y RELACIÓN CON LOS ENVIADOS A SAN JUAN, 1792-1808

Años	Despachos de Guadalajara		... a San Juan		Relativos a San Juan	
	Guías	Valor anual** (pesos)	Guías	Valor anual** (pesos)	Guías porcentaje	Valor anual porcentaje
1792	1 468	407.7	37	66.1	2.5	16.2
1793	1 487	517.9	53	113.8	3.6	22.0
1794	1 316	381.5	38	69.1	2.9	18.1
1795	1 346	499.8	57	107.5	4.2	21.5
1796	1 290	325.1	47	43.5	3.6	13.4
1797	1 253	428.1	44	120.4	3.5	28.1
1798	1 129	301.0	45	52.9	4.0	17.6
1799	1 261	349.0	56	85.2	4.4	24.4
1800	1 210	455.5	64	152.4	5.3	33.5
1801	1 206	286.8	74	125.1	6.1	43.6
1802	1 092	336.3	69	123.7	6.3	36.8
1803*	1 275	243.3				
1804	1 521	595.5	60	123.0	3.9	20.7
1805	1 317	625.2	97	223.6	7.4	35.8
1806	1 206	702.4	78	176.9	6.5	25.2
1807	1 210	732.1	85	187.4	7.0	25.6
1808	1 060	710.9	89	219.8	8.4	30.9
Total	21 647	7 897.9	993	1 989.6	5.0	25.8

\* En este año no aparecen los meses de noviembre y diciembre en el libro.

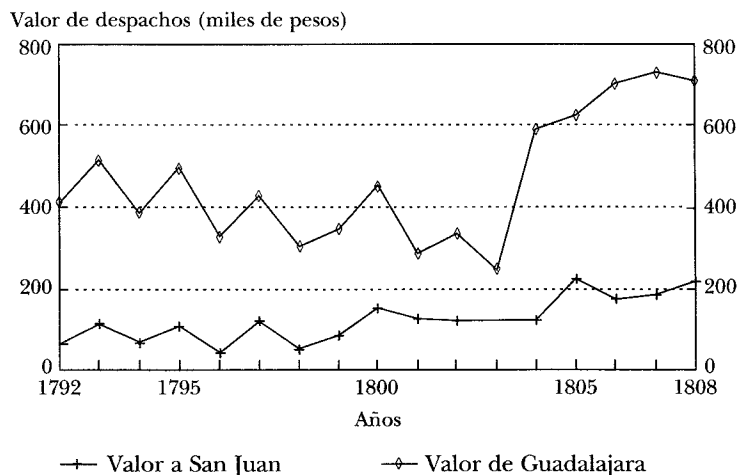
\*\* El valor está en miles de pesos.

FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

Esta asociación, nos señala ya la estrecha relación entre el comercio de la capital y la feria, además de marcarnos sus ciclos específicos (véase gráfica 1).

Gráfica 1

EVOLUCIÓN PROPORCIONAL DE LO DESPACHADO DESDE GUADALAJARA  
Y DE LO DIRIGIDO A LA FERIA DE SAN JUAN, 1792-1808



FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

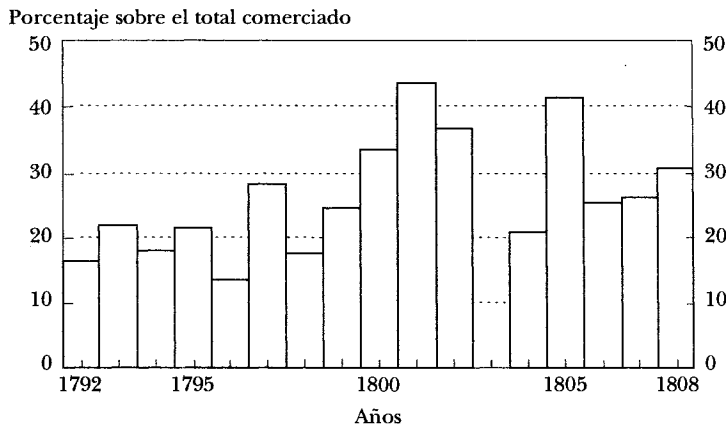
De la misma manera, su evolución relativa muestra la importancia que tuvieron los flujos de mercancía de Guadalajara a la feria para el comercio de la capital: de una quinta parte a cerca de la mitad del valor total negociado. Este peso se expresa, asimismo, en un movimiento cíclico que acusa marcadas oscilaciones, pero con una tendencia ascendente en el periodo (véase gráfica 2).

De esta forma, resulta relevante notar el desigual comportamiento, en el largo plazo, de los despachos a la feria sobre todo en dos momentos claramente diferenciados, a saber: el primero, entre 1792-1799, en el que se aprecia un acusado "oleaje" en sus fases alternas de aumento y con-



## Gráfica 2

PORCENTAJE DEL VALOR DE LO REMITIDO A LA FERIA DE SAN JUAN  
EN EL COMERCIO DE GUADALAJARA, 1792-1808



FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

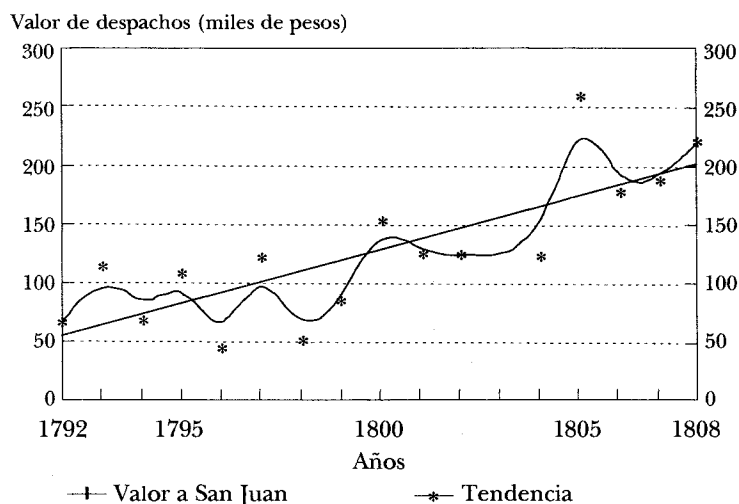
tracción, probablemente debido a la irregularidad del suministro de importaciones, la contingencia agrícola del año o la inconsistencia del aumento en la demanda regional; el segundo, desde principios de siglo hasta 1808, en el que se aprecia que la reducción de la oferta de Guadalajara no frena el crecimiento neto de la demanda y de las ventas en la feria, lo cual puede mostrar que el aumento progresivo del comercio en la feria es el resultado de su creciente influencia espacial, esto es, que atrae a compradores de lugares cada vez más lejanos, particularmente del norte (véase gráfica 3).

En suma, en ambos ciclos puede distinguirse una creciente participación de la feria en el importe global del comercio regional de Guadalajara y, por extensión, en el radio de distribución del comercio de la capital.

Estos dos momentos pueden advertirse, también, en la progresiva relevancia comercial de la feria desde el punto

Gráfica 3

## VALOR DE LOS DESPACHOS DE GUADALAJARA A SAN JUAN, 1792-1808



FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

de vista del valor de lo negociado: entre 1792-1799 se enviaron desde Guadalajara 376 despachos por un total de 657 000 pesos, con un valor promedio anual de 82 000 pesos; mientras que entre 1800-1808 el número de despachos aumentó en dos tercios respecto al periodo anterior, el número de remisiones llegó a 617, y el valor fiscal se duplicó —a poco más de 1.3 000 000 de pesos—; así también el valor promedio de los envíos se duplicó —a 166 000 pesos— llegando a calcularse en más de 200 000 pesos el valor fiscal de los despachos entre 1805-1808 (véase cuadro 2).

Lo anterior revela la importancia que para el comercio de Guadalajara adquirió la celebración de la feria de San Juan. Una mejor explicación, en nuestra opinión, se encuentra en las características de lo enviado: importaciones con alto valor unitario dirigidas, sobre todo, a mercados distantes del norte y a satisfacer la demanda minera de la región.

## Cuadro 2

## IMPORTANCIA DE LOS DESPACHOS DE GUADALAJARA PARA SAN JUAN, 1792-1811

	1792-1799	1800-1808*	1792-1808*
<i>Total de despachos desde Guadalajara</i>			
Número de guías	10 550	11 097	21 647
Valor aforado	\$3 209 986	\$4 687 881	\$7 897 867
<i>Total de despachos a San Juan</i>			
Número de guías	376	617	993
Valor aforado	\$657 702	\$1 331 904	\$1 989 606
Relativo guías a San Juan	3.6%	5.6%	4.6%
Relativo valor a San Juan	20.5%	28.4%	25.2%

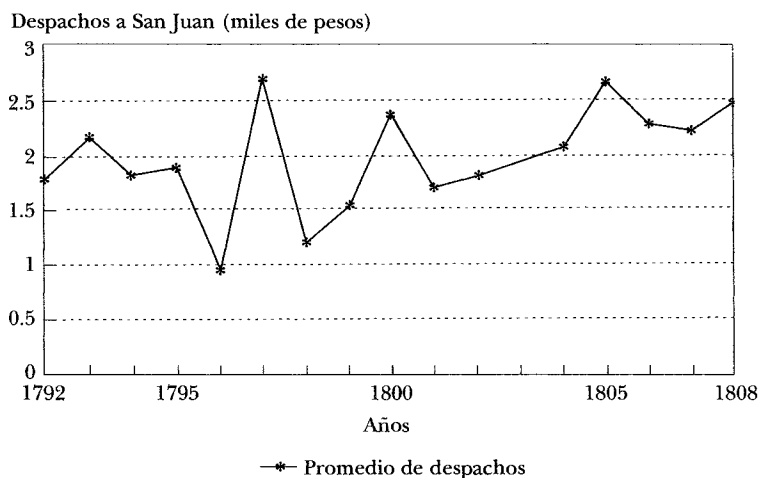
\* Se excluye el año de 1803, para los datos de la feria.

FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

Ello sugiere, entonces, que otro aspecto relevante de este tráfico es la estructura de demanda que nos expresa una alta liquidez monetaria, particularmente para el pago de importaciones, que al transitar por la feria ingresan a un circuito de larga distancia. Lo anterior se desprende del valor promedio de los despachos dirigidos a la feria en relación con otros destinos regionales: la marcada diferencia de valor unitario favorece a San Juan y con ello permite la disminución de los costos de circulación (véase gráfica 4).

Gráfica 4

VALOR UNITARIO PROMEDIO DE LOS DESPACHOS DE GUADALAJARA  
A LA FERIA DE SAN JUAN, 1792-1808



FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

En el periodo analizado, 1792-1808, de los casi 2 000 000 de pesos de lo despachado desde Guadalajara, 67% superaba los 5 000 pesos de valor unitario y más de la mitad del total aforado (50.9%) entre 5 y 25 000 pesos, incluso hubo despachos con un valor unitario superior a los 40 000 pesos, lo que en la época era una verdadera fortuna (véase cuadro 3).

Cuadro 3  
DISTRIBUCIÓN DE INTRODUCCIONES A SAN JUAN SEGÚN VALOR, 1792-1808\*

Rangos	Introducciones	Valor total** (pesos)	Valor promedio (pesos)	Relativo (porcentaje)
Hasta 5 000	89	648.1	0.7	32.6
Más de 5-10 000	47	327.1	7.0	16.4
Más de 10-15 000	25	310.3	12.4	15.6
Más de 15-20 000	15	263.2	17.5	13.2
Más de 20-25 000	5	114.3	22.9	5.7
Más de 25-30 000	6	166.0	27.7	8.3
Más de 30-35 000	1	33.5	33.5	1.7
Más de 35-40 000	0	0.0	0.0	0.0
Más de 40-45 000	3	127.5	42.5	0.4
Total	996	1 989.9	20.5	100.0

\* Se excluye el año de 1803, no registrados los meses de la feria.

\*\* Los valores están dados en miles de pesos.

FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

Un examen detallado por periodos muestra claramente esta tendencia: entre 1792-1800, 71.2% del valor total de lo enviado a la feria fue embalado en 34 tercios, de entre más de 5 000 y 45 000 pesos; así también, entre 1800-1808 se concentró en 67 facturas 65% del valor de lo enviado (véase cuadro 4).

Lo anterior indica que, en términos sustantivos, el gran comercio de la ciudad de Guadalajara controlaba la oferta de importaciones a la feria y las colocaba en el mercado ocasional con un respaldo financiero considerable.

Ahora bien, esta oferta de alto valor unitario no agotaba la demanda ya que, como testificaban los contemporáneos, había una gran concurrencia de tratantes y compradores. El tráfico menudo, reflejo de la actividad económica local, se expresaba en multitud de envíos de modesto valor unitario, tanto por la calidad de los productos (artesanías, textiles, corambres, bebidas y cacao, entre otros) como por su limitada escala. Este tráfico menudo, menor a 5 000 pesos, representó cerca de 90% de las remisiones (894 guías) despachadas a la feria entre 1792-1808, aun si su valor no llegaba a un tercio de lo enviado.

Este abasto adquiere mayor relevancia con el nuevo siglo, ya que si bien entre 1792-1800 se asentaron 342 guías con destino a la feria con valores inferiores a 5 000 pesos, la década siguiente mostrará un incremento en más de 60% en el número de despachos, llegando a 551 guías. El tejido económico de estos envíos expresa con claridad la importancia de la feria para el mediano y pequeño comercio y, con ello, para la producción regional.

De este comercio menudo participaban tanto comerciantes de "corto caudal" como grandes mayoristas, que lo mismo enviaban despachos con alto valor unitario (entre 10 y 45 000 pesos) que guías de comercio al menudeo (menores de 500 pesos) y que, en conjunto, reflejan las estructuras del mercado regional: un doble flujo circulatorio entre productos de la tierra e importaciones (véase cuadro 5).

Un caso ejemplar es el de don Francisco Vicente Partearroyo, el principal comerciante tapatío, que colocó en la

Cuadro 4

## DISTRIBUCIÓN DE INTRODUCCIONES A SAN JUAN SEGÚN VALOR, 1792-1799

<i>Rangos</i>	<i>Introducciones</i>	<i>Valor total (pesos)</i>	<i>Valor promedio (pesos)</i>	<i>Relativo (porcentaje)</i>
Hasta 5 000	342	189 194	55	28.8
Más de 5-10 000	16	114 346	7 147	17.4
Más de 10-15 000	7	85 467	12 210	13.0
Más de 15-20 000	5	90 036	18 007	13.7
Más de 20-25 000	2	47 812	23 906	7.3
Más de 25-30 000	2	55 274	27 637	8.4
Más de 30-35 000	1	33 463	33 643	5.1
Más de 35-40 000	0	0	0	0.0
Más de 40-45 000	1	42 110	42 110	6.4
Total	376	657 702	1 749	100.0

FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.

Cuadro 5

## DISTRIBUCIÓN DE INTRODUCCIONES A SAN JUAN SEGÚN VALOR, 1800-1808\*

<i>Rangos</i>	<i>Introducciones</i>	<i>Valor total (pesos)</i>	<i>Valor promedio (pesos)</i>	<i>Relativo (porcentaje)</i>
Hasta 5 000	551	458 686	832	35.4
Más de 5-10 000	31	175 643	5 666	13.6
Más de 10-15 000	18	224 788	12 488	17.4
Más de 15-20 000	10	173 176	17 318	13.4
Más de 20-25 000	2	66 456	33 228	5.1
Más de 25-30 000	4	110 683	27 671	8.5
Más de 30-35 000	0	0	0	0.0
Más de 35-40 000	0	0	0	0.0
Más de 40-45 000	2	85 358	42 679	6.6
Total	618	1 294 789	139 882	100.0

\* Se excluye el año de 1803, no registrados los meses de la feria.

FUENTE: AFRAG, *Libros de guías*.



feria, mercancía por más de 170 000 pesos, y cuyos despachos fueron menores de 500 pesos entre 1795-1797, mientras que entre 1802-1808 iban de 10 000 a 43 000 pesos. Ello muestra, también, que paralelamente con la progresiva importancia regional de la feria los comerciantes de Guadalajara fueron ampliando la escala de sus giros e intereses en el tráfico con San Juan.

EL CONTROL OLIGOPÓLICO DE LA FERIA POR LOS COMERCIANTES  
MAYORISTAS DE LA CAPITAL

No hay que perder de vista, sin embargo, que el factor primordial de este dinámico flujo de efectos de la tierra era el tráfico de importación, esto es, las operaciones de gran escala. Ello sugiere la existencia de un "control oligopólico" del mercado interregional de importaciones y, como hemos venido explicando, el comercio de Guadalajara fue uno de sus beneficiarios. Así, un examen de los comerciantes involucrados en el abasto de la feria, para los años ya señalados, revela esta estructura oligopólica: 55 de ellos enviaron mercancía con un valor unitario superior a 5 000 pesos, por lo que podemos considerarlos como mayoristas con un fuerte respaldo financiero en sus operaciones.

En conjunto, este grupo de mayoristas colocó valores superiores a 1 500 000 pesos, esto es, 80% del valor nominal del comercio entre Guadalajara y la feria, en el periodo estudiado. De ellos, una veintena concentró más de la mitad del valor de lo negociado con la feria, equivalente a 1.24 000 000 de pesos en mercancías en 191 despachos. Esta alta concentración de valor en un número limitado de comerciantes merece una mejor distinción por periodos.

Así, a fines del siglo XVIII la concentración de valor en un reducido grupo expresa claramente el control del gran comercio: 20 mayoristas despacharon a la feria las tres cuartas partes del valor total, casi 500 000 pesos, y, de ellos, sólo una decena controló más de la mitad del tráfico, por un valor fiscal superior a 355 000 pesos fuertes.

Con el nuevo siglo, el valor total de lo despachado a la feria se duplicó, pero no cambió la estructura de control oligopólico: una docena de comerciantes concentró la mitad del valor fiscal de lo despachado, casi 660 000 pesos, y una veintena manejó las tres quintas partes del total, casi 850 000 pesos en mercancía negociada.

Si bien no se modificó en lo fundamental la estructura del comercio, sus rutinas y magnitudes, sí ocurrió un cambio generacional que marcó la diferencia en la escala de valor y frecuencia de los envíos. En el siglo XVIII, entre 1792-1799, de la decena de mayoristas que manejaron la mitad del comercio con la feria sólo dos, Matías Vergara y Ángel Antonio Mazón, se mantuvieron en este selecto grupo una década después, el resto disminuyó notablemente su participación o desapareció del mercado (véase cuadro 6).

Los dos mayoristas que más valor despacharon a la feria, Ventura Rubio Escudero y Francisco Vicente Partearroyo, reflejan este relevo. Rubio Escudero, que envió más de 103 000 pesos en cinco despachos entre 1792-1799, disminuyó el valor de sus remesas en 20 000 pesos y después de 1805 no volvería a enviar cargamento alguno. Por su parte, Vicente Partearroyo prácticamente se dedicó al menudeo entre 1793-1801, ya que no envió más de 10 000 pesos en cargamentos, mientras que después de este año y hasta 1808 colocó más de 150 000 pesos en mercaderías. Este desplazamiento generacional de comerciantes se expresó, también, en la magnitud de los envíos: los mayoristas del siglo XIX fueron, sin duda, más audaces en sus negocios, posiblemente beneficiados por la creciente importancia comercial de la feria (véase cuadro 7).

Por otra parte, los mayoristas que ejercieron el control mercantil de la feria de San Juan tuvieron significativos cargos en el recién erigido Consulado de Comercio de Guadalajara. De los 20 mayoristas, 18 participaron en el Consulado en 64 cargos, la mitad de los cuales con carácter de propietarios (véase cuadro 8).

De igual manera, esto se reflejó en la importancia del control corporativo de la feria por parte del Consulado de Comercio y sus funcionarios, a partir de 1795. La evi-

dencia colectiva muestra que los comerciantes de la segunda generación ocuparon el mayor número de puestos en correspondencia al incremento de sus giros comerciales. De los 18 grandes mayoristas con cargos en el Consulado, cuatro representan a la generación dieciochesca, once a los comerciantes en ascenso y tres se mantuvieron a lo largo del periodo.

Entre los puestos más significativos resaltan los de prior, cónsul y síndico, así como el cuerpo colegiado de conciliarios. Como priores se desempeñaron en su titularidad, de la primera generación, Francisco Pacheco Calderón (de 1800-1811) y, de la segunda, José Moreno Tejeda (1805); en tanto que como cónsules titulares nada más Ventura Rubio Escudero (1807), de la primera generación, ocupó el cargo y sólo una vez que hubo hecho sus mejores negocios en la feria. José Moreno Tejeda (1799), Manuel López Cotilla (1800), Matías Vergara (1804), Francisco Partearroyo (1806), Domingo Ibarrondo (1818) y Francisco Venancio del Valle (1815) ocuparon el cargo de cónsul y reflejan mejor el tránsito generacional.

El conjunto de comerciantes prósperos del nuevo siglo ligado al Consulado de Comercio, diez de los más acaudalados, se desempeñaron con mayor frecuencia como conciliarios y desde allí arribaron a mejores puestos de representación. Así lo muestra, entre otros casos, el de Francisco Partearroyo, quien fue elegido, primero, como conciliario teniente (de 1798-1800), luego como síndico teniente (1804) y finalmente como cónsul propietario en 1806.

Este último aspecto es relevante, ya que muestra el enlace institucional con la economía regional, sus especializaciones productiva y comercial, la interacción entre control corporativo y manejo oligopólico del mercado, que significó un descenso considerable en los costos de transacción y un aumento en los beneficios.<sup>36</sup>

<sup>36</sup> "Las instituciones —afirma North— proporcionan la estructura del intercambio que (con la tecnología) determina el costo de la transacción y el costo de la transformación. [...] Las instituciones necesarias para realizar el intercambio económico varían en cuanto a su complejidad desde aquellas que resuelven problemas de intercambio simple

Cuadro 6  
RELACIÓN DE MAYORISTAS DE LA FERIA DE SAN JUAN, 1792-1799

<i>Comerciante</i>	<i>Guías</i>	<i>Valor (pesos)</i>	<i>Suma (pesos)</i>	<i>Relativo (porcentaje)</i>	<i>Acumulado (porcentaje)</i>
D. Ventura Rubio Escudero	4	103 456		15.7	
D. Antonio Pacheco Calderón	7	42 501	145 958	6.5	22.2
D. Francisco Escobedo y Daza	5	39 922	185 879	6.1	28.3
D. Matías Vergara	8	38 402	224 281	5.8	34.1
D. Ramón Fernández Durán	4	28 770	253 051	4.4	38.5
D. Ángel Antonio Mazón	5	28 459	281 510	4.3	42.8
D. Martín Dávila	1	20 000	301 510	3.0	45.8
D. Rafael Santos	8	18 649	320 159	2.8	48.7
D. Antonio Morgota	2	18 292	338 451	2.8	51.5
D. José Ventura Sancho	2	16 900	355 351	2.6	54.0
D. Eusebio Núñez	1	16 720	372 071	2.5	56.6
D. Ramón Durán	3	16 395	388 466	2.5	59.1
D. Manuel López Cotilla	2	13 838	402 304	2.1	61.2
D. Timoteo Dávila	3	13 437	415 740	2.0	63.2
D. Manuel Iglesias	6	13 309	429 049	2.0	65.2
D. Vicente Sáenz Terrones	1	13 028	442 077	2.0	67.2
D. Pascual Fernández Rubio	5	12 746	454 823	1.9	69.2

D. José Joaquín Pérez	2	12 562	467 584	1.9	71.1
D. José Monasterio	2	12 560	479 944	1.9	73.0
D. Antonio Ortiz de la Torre	2	12 240	492 184	1.9	74.8
D. Antonio Gil y Arana	3	10 234	502 418	1.6	76.4
D. Francisco Vicente Partearroyo	7	7 681	510 099	1.2	77.6
D. Gregorio de la Fuente	2	7 176	517 275	1.1	78.6
D. Ramón Rucabado	9	5 754	523 029	0.9	79.5
D. Pablo Robles	5	5 702	528 731	0.9	80.4
D. José Lorenzo Blanco	1	5 515	534 246	0.8	81.2
D. Domingo Pérez	3	5 496	539 742	0.8	82.1
D. Pedro Ponce de León	1	5 338	545 080	0.8	82.9
D. Antonio Zavala	4	5 190	550 269	0.8	83.7
D. José Francisco Villaseñor	9	3 982	554 251	0.6	84.3
D. Manuel García Quevedo	1	2 840	557 091	0.4	84.7
D. Joaquín Gómez Corral	2	1 471	558 562	0.2	84.9
D. Domingo Ibarrondo	2	940	559 502	0.1	85.1
D. Andrés Vizcarra	8	671	560 172	0.1	85.2
D. Manuel Frayle	2	624	560 796	0.1	85.3
D. Antonio Iriarte	2	414	561 210	0.1	85.3
D. Antonio Mazorra	1	85	561 295	0.0	85.3
Total del periodo	136	561 295			
Total	191	657 702		85.3	

FUENTE: AFRAG, *Libros de guías.*

Cuadro 7

## RELACIÓN DE MAYORISTAS DE LA FERIA DE SAN JUAN, 1800-1808\*

Comerciante	Cuías	Valor** (pesos)	Suma (pesos)	Relativo (porcentaje)	Acumulado (porcentaje)
1. D. Francisco Vicente Partearroyo	7	162.3		12.2	
2. D. José Moncalián y Cotilla	13	67.3	229.6	5.1	17.2
3. D. Ramón Murúa	13	53.6	283.2	4.0	21.3
4. D. Manuel Murúa	15	52.7	335.9	4.0	25.2
5. D. Mañas Vergara	9	50.1	385.9	3.8	29.0
6. D. Ramón Rucabado	5	47.9	433.9	3.6	32.6
7. D. Domingo Ibarrondo	6	47.5	481.4	3.6	36.1
8. D. Pascual Fernández Rubio	6	44.0	525.4	3.3	39.4
9. D. Ángel Antonio Mazón	6	39.1	564.5	2.9	42.4
10. D. José Francisco Villaseñor	4	36.2	600.7	2.7	45.1
11. D. Joaquín Gómez Frayle	4	30.2	630.9	2.3	47.4
12. D. Francisco Venancio del Valle	5	28.7	659.6	2.2	49.5
13. D. José Moreno Tejada	1	25.6	685.1	1.9	51.4
14. D. Juan Francisco Goyzueta	5	25.4	710.5	1.9	53.3
15. D. Plácido Casada	21	24.6	735.1	1.9	55.2
16. D. Agustín Mendiola	3	23.3	758.4	1.7	56.9
17. D. Manuel López Cotilla	4	21.8	780.2	1.6	58.6
18. D. Ventura Rubio Escudero	3	20.9	801.1	1.6	60.1
19. D. Antonio Mazonra	7	20.5	821.6	1.5	61.7
20. D. Pablo Robles	7	20.1	841.6	1.5	63.2

21. D. Andrés Vizcarra	10	18.2	859.8	1.4	64.6
22. D. Ramón Fernández Durán	2	16.6	876.4	1.2	65.8
23. D. José Manuel Marroquín	1	16.1	892.5	1.2	67.0
24. D. Martín Sáenz	1	15.9	908.4	1.2	68.2
25. D. Pedro Manuel Gutiérrez Higuera	3	14.7	923.1	1.1	69.3
26. D. Manuel Frayle	11	14.0	937.2	1.1	70.4
27. D. Joaquín Gómez Corral	3	13.4	950.5	1.0	71.4
28. D. Antonio Iriarte	4	13.3	963.8	1.0	72.4
29. D. Juan Ruiz Orgarrio	2	9.3	973.1	0.7	73.1
30. D. Manuel García Quevedo	6	9.2	982.3	0.7	73.7
31. D. Diego Solís	4	8.7	991.0	0.7	74.4
32. D. Andrés Fernández Alonso	1	7.9	998.9	0.6	75.0
33. D. Francisco Gómez Barredo	2	7.3	1 006.1	0.5	75.5
34. D. Manuel García Saicho	2	5.7	1 011.9	0.4	76.0
35. D. Antonio Gil y Arana	1	5.5	1 017.4	0.4	76.4
36. D. Antonio Zavala	2	5.0	1 022.4	0.4	76.8
37. D. José Monasterio	3	4.2	1 026.6	0.3	77.1
38. D. Ramón Durán	2	3.4	1 030.0	0.3	77.3
39. D. Rafael Santos	4	2.7	1 032.7	0.2	77.5
40. D. Francisco Escobedo y Daza	2	2.4	1 035.1	0.2	77.7
41. D. Antonio Morgota	3	1.2	1 036.3	0.1	77.8
42. D. Antonio Pacheco Calderón	1	0.5	1 036.9	0.0	77.8
43. D. Domingo Pérez	1	0.2	1 037.1	0.0	77.9
Total	215	1 037.1		77.9	

\* No se incluye el año de 1803.

\*\* Los valores están dados en miles de pesos.

FUENTE: AFRAG, *Varios libros*.

Cuadro 8

MAYORISTAS DE SAN JUAN Y SUS CARGOS EN EL CONSULADO DE GUADALAJARA, 1795-1821

Nombre del mayorista	Prior		Cónsul		Conciliario		Sindico		Total
	Propietario	Teniente	Propietario	Teniente	Propietario	Teniente	Propietario	Teniente	
D. Francisco Partearroyo	...	...	1	...	...	2	...	1	4
D. Ventura Rubio Escudero	...	...	1	1	...	...	1	...	3
D. Maías Vergara	...	...	1	1	1	...	...	...	3
D. Ángel Antonio Mazón	...	2	...	...	1	...	1	...	4
D. José Moncalian y Cotilla	...	...	...	...	...	1	...	...	1
D. Ramón Durán	...	...	...	...	2	2	...	1	5
D. Ramón Fernández Rubio	...	...	...	...	...	1	...	...	1
D. Ramón Rucabado	...	...	...	...	2	2	...	...	4
D. Ramón Murúa	...	...	...	...	3	1	1	...	5
D. Domingo Ibarro	...	...	1	...	2	3	...	...	6
D. Antonio Pacheco Calderón	3	1	...	...	1	1	...	...	6
D. Francisco Escobedo y Daza	...	...	...	...	...	1	...	...	1
D. Manuel López Cotilla	...	...	1	2	...	2	...	...	5
D. Francisco Venancio del Valle	...	1	1	...	2	...	...	2	6
D. José Moreno Tejada	1	...	1	...	1	...	...	...	3
D. Juan Francisco Goyzueta	...	...	...	...	2	2	1	...	5
D. Plácido Casada	...	...	...	...	1	...	...	...	1
D. Agustín Mendiola	...	...	...	...	...	1	...	...	1
Total de cargos	4	4	7	4	18	19	4	4	64

FUENTE: Libros de elecciones del Consulado (Ramírez Flores).



Dicho de otra manera, la feria con su sistema de libertad arancelaria y discreta fiscalización de los valores nominales del comercio fue una recompensa a las gestiones, empeños y estrategias institucionales de los comerciantes de Guadalajara que, con propiedad, defendieron el aprovisionamiento de importaciones para la gran feria del septentrión mexicano: San Juan.

#### EL FIN DE LA FERIA

La feria, como gran episodio anual de distribución regional, pasaba por su mejor momento cuando fue suprimida por instrucción virreinal en 1810. Esto es, la tendencia al incremento del comercio en la feria no se vio interrumpida por una disminución en la demanda, sino como resultado de una medida política y, en cierto modo, militar ya que no sólo era una reunión de fieles y tratantes, sino también una peligrosa concentración de gente expuesta al contagio insurgente. De hecho, Hidalgo y los conspiradores que se reunieron en Querétaro pensaron inicialmente en la feria de San Juan de los Lagos como el lugar y el tiempo más adecuados para promover un movimiento insurgente.<sup>37</sup> El factor religioso podría ser otra circunstancia favorable para la insurrección, pues aprovechando el fervor de los peregrinos se podría haber inducido fácilmente al levantamiento contra la presencia de los comerciantes españoles en la feria. Así lo señaló Hugh Hamill, para quien la virgen de la Candelaria habría estado a la cabeza del movimiento, y no la de Guadalupe, de haber prosperado tal proyecto de alzamiento en San Juan de los Lagos.<sup>38</sup>

---

hasta las que extienden a través del espacio y del tiempo a individuos numerosos. El grado de complejidad del intercambio es una función del nivel de contratos necesario para realizar el intercambio en economías de varios grados de especialización. La no especialización es una forma de seguro que los costos y las incertidumbres de las transacciones son muy elevados." NORTH, 1993, pp. 51-52.

<sup>37</sup> HAMNETT, 1990, p. 29.

<sup>38</sup> HAMILL, 1970, pp. 113-114.

La medida de suspensión de la feria, consecuente con las circunstancias de la época, vino a cerrar un largo ciclo secular de importancia macrorregional de la advocación y el comercio. Su restauración, una década después, presencié otro momento económico y quizás modificó su papel en el arreglo institucional y económico de la circulación interior de importaciones.

La importancia de San Juan como centro religioso y comercial no tardó en recuperarse, pero sus enlaces regionales y su función en el esquema de circulación interior se vio modificado por las condiciones económicas del nuevo país y la generalización del contrabando por las porosas fronteras y litorales de México, que fijó en San Juan el lugar ideal para negociar las mercancías introducidas y absorber la plata que debía cubrir las. Por ello, quizás, la sorpresa de Manuel Payno, que citamos al principio de este trabajo, deba entenderse más que como una paradoja como una intencionada ironía sobre la continuidad colonial en la economía del nuevo país.

#### SIGLAS Y REFERENCIAS

- AFRAG Archivo Fiscal de la Real Audiencia de Guadalajara, Guadalajara, Jalisco.  
 BN/FR Biblioteca Nacional, Fondo *Reservado*, México, D.F.  
 AGI Archivo General de Indias, Sevilla, España.

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

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

BECERRA JIMÉNEZ, Celina Guadalupe

- 1983 *Historia de San Juan de los Lagos en el siglo XIX a través de un padrón*. Guadalajara: Gobierno de Jalisco.

BRADING, David A.

- 1993 *Miñeros y comerciantes en el México borbónico (1763-1810)*. México: Fondo de Cultura Económica.  
 1994 "La devoción católica y la heterodoxia en el México borbónico", en GARCÍA AYLUARDO y RAMOS, vol. 1, pp. 17-39.

CALVO, Thomas

- 1994 "El zodiaco de la Nueva Eva: el culto mariano en la América Septentrional hacia 1700", en GARCÍA AYLUARDO y RAMOS, vol. 2, pp. 117-130.

CARRERA STAMPA, Manuel

- 1953 "Las ferias novohispanas", en *Historia Mexicana*, n:3(7) (ene.-mar.), pp. 319-342.

DÁVILA, Vicente

- 1947 *Rincones de México*. México [s.p.i.].

FLORENCIA, Francisco de

- 1694 *Origen de los dos célebres Santuarios de la Nueva Galicia, obispado de Guadalajara en la América Septentrional. Noticia cierta de los milagrosos favores que hace la Santísima Virgen a los que en ellos y en sus dos imágenes la invocan. Sacada de los procesos auténticos que se guardan en los archivos del Obispado: de orden del ilustrísimo y reverendísimo señor Dr. D. Juan de Santiago León Garabito. Por el padre ... de la Compañía de Jesús (1ª ed., Juan Joseph Guilleno Carrasco).*

GARCÍA AYLUARDO, Clara y Manuel RAMOS (coords.)

- 1994 *Manifestaciones religiosas en el mundo colonial americano*. México: Centro de Estudios de Historia de México-Instituto Nacional de Antropología e Historia-Universidad Iberoamericana.

GONZALBO AIZPURU, Pilar

- 1994 "Las devociones marianas en la vieja provincia de la Compañía de Jesús", en GARCÍA AYLUARDO y RAMOS, vol. 2, pp. 105-116.

GUTIÉRREZ GUTIÉRREZ, José Antonio

- 1991 *Los Altos de Jalisco. Panorama histórico de una región y de su sociedad hasta 1821*. México: Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

HAMILL, Hugh

- 1970 *The Hidalgo Revolt Prelude to Mexican Independence*. Gainesville: University of Florida Press.

HAMMETT, Brian R.

- 1990 *Raíces de la insurgencia en México. Historia regional, 1750-1824*. México: Fondo de Cultura Económica.

## MENÉNDEZ VALDÉS, José

- 1980 *Descripción y Censo General de la Intendencia de Guadalajara, 1789-1793, dedicada al Real Consulado y Cuerpo del comercio de la ciudad de Veracruz. Por el Capitán Don..., Secretario por su majestad del mismo Real Consulado, año de 1840.* Ramón M<sup>a</sup> Serrera (coord.). Guadalajara: Gobierno de Jalisco.

## MORIN, Claude

- 1979 *Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial.* México: Fondo de Cultura Económica.

## NORTH, Douglass C.

- 1993 *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico.* México: Fondo de Cultura Económica.

## PAYNO, Manuel

- 1986 *Los bandidos de Río Frío.* México: Porrúa.

## QUIROZ, José María

- 1986 *Guía de negociantes. Compendio de la legislación mercantil de España e Indias.* México: Universidad Nacional Autónoma de México.

## REAL DÍAZ, José Joaquín y Manuel CARRERA STAMPA

- 1959 *Las ferias comerciales de Nueva España.* México: Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

## RUBIAL GARCÍA, Antonio

- 1994 "Los santos milagreros y malogrados de la Nueva España", en GARCÍA AYLUARDO y RAMOS, vol. 1, pp. 71-105.

SERRERA CONTRERAS, Ramón M<sup>a</sup>

- 1977 *Guadalajara ganadera. Estudio Regional Novohispano, 1760-1805.* Sevilla: Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- 1992 *Tráfico Terrestre y Red Vial en las Indias Españolas.* Madrid, Dirección General de Tráfico. Madrid: Lunwerg Editores.