

<http://dx.doi.org/10.18232/20073496.1553>

Traducción de artículo

Comercio, instituciones y capital mercantil. La apertura de México en perspectiva (1750-1850)

Commerce, institutions et capital marchand. L'ouverture du Mexique mise en perspective (1750-1850)

Trade, Institutions, and Merchant Capital. The opening of Mexico put in perspective (1750-1850)

Arnaud Bartolomei¹, *  0000-0001-6775-0226

¹ Université Côte d'Azur, Centre de la Méditerranée Moderne et Contemporaine, Niza, Francia.

* Correspondencia: Arnaud.BARTOLOMEI@univ-cotedazur.fr

Resumen. En 1821, las nuevas autoridades de un México independiente abolieron el antiguo sistema de la Carrera de Indias, que reservaba el comercio exterior del país exclusivamente a los súbditos de la corona española, y proclamaron la “libertad de comercio”, lo que significaba que los puertos y plazas del país quedaban abiertos a todas las banderas y mercaderes del mundo. A pesar de su importancia, este acontecimiento ha sido generalmente poco estudiado por la historiografía, que prefiere centrarse en las experiencias previas de apertura de México a lo largo de su historia colonial (privilegios de la South Sea Company, comercio de neutrales, contrabando), o en la nueva “dependencia” en la que se encontró respecto al Reino Unido tras su independencia. Sin embargo, los diversos datos comerciales utilizados aquí para el periodo

CÓMO CITAR: Bartolomei, A. (2025). Comercio, instituciones y capital mercantil. La apertura de México en perspectiva (1750-1850). *América Latina en la Historia Económica*, 32(3), e1553. <https://doi.org/10.18232/20073496.XXXX>



Esta obra está protegida bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial 4.0 Internacional

1750-1850 son inequívocos: mientras que la naturaleza y el volumen de los productos comerciados entre México y Europa experimentaron pocas modificaciones en las primeras décadas del siglo XIX, la configuración general del comercio exterior del país cambió profundamente. A partir de entonces, los nacionales de varios países se encontraron compitiendo en el comercio atlántico de México. Más allá de esta diferencia fundamental, las dos configuraciones comerciales así destacadas convergen en un punto esencial: ninguna de las dos puede leerse como la simple expresión de un proyecto imperial predeterminado ni, en el otro extremo, como el producto de fuerzas comerciales estrictamente autónomas; al contrario, ambas parecen ser el resultado de una estrecha interacción entre dinámicas institucionales y sociales que se determinaron y reforzaron mutuamente.

Palabras clave: comercio; Atlántico; México; 1750-1850; Carrera de Indias; imperio informal.

Abstract. In 1821, the new authorities of independent Mexico abolished the old system of the *Carrera de Indias*, which reserved the exclusivity of the country's foreign trade to the subjects of the Spanish crown, and proclaimed "freedom of trade", i. e. the opening of the country's ports and trade places to all flags and merchants of the world. Despite its importance, this event has generally been little studied by a historiography that prefers to highlight the previous experiences of openness that Mexico had during its colonial history (privileges of Sea South Company, neutral trade, smuggling), or even the new "dependency" it fell into with the United Kingdom after its independence. The trade data mobilised here for the period 1750-1850, however, are clear: While the nature and volume of products traded between Mexico and Europe changed little in the first decades of the nineteenth century, the overall pattern of the country's foreign trade did change significantly. Henceforth, nationals of several countries competed in Mexico's Atlantic trade. Beyond this fundamental difference, the two commercial configurations thus highlighted are nevertheless similar on one essential point: neither of them can be read as the simple implementation of a predetermined imperial project or, on the contrary, as the strict result of the free play of commercial forces; on the contrary, both appear to be the result of a close interplay between institutional and social dynamics that determine and reinforce each other.

Key words: trade; Atlantic; Mexico; 1750-1850; *Carrera de Indias*; informal empire.

JEL: N16; N46; N76; N66.

Recibido: 21 de noviembre de 2024.

Publicado: 3 de julio de 2025.

Nota del editor: Este artículo es una traducción de Arnaud Bartolomei (2023). Commerce, institutions et capital marchand. L'ouverture commerciale du Mexique mise en perspective (1750-1850). *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine*, 70(1), 115-141. <https://doi.org/10.3917/rhmc.701.0117>

Agradecimiento: Agradecemos los comités de redacción de las revistas *Revue d'Histoire Moderne et Contemporaine* y de *América Latina en la Historia Económica* por haber permitido la publicación traducida en español, así como a Guillermina del Valle Pavón, quien aceptó revisar esta traducción.

INTRODUCCIÓN

Al final del capítulo dedicado al Reino de España, los autores de la edición de 1817 del *Almanach du Commerce de Paris* se limitaron a enumerar los nombres de "las principales plazas comerciales de España en América" de la siguiente manera: "La Havane, La Vera Cruz, Le Mexique, Guatimala, Carthagène, Buenos-Ayres et Monte Video, Guadalaxara, Le Chili, Caracas, Les Canaries, Lima, Manile", precisando que proporcionarían información más detallada sobre estos lugares "en cuanto [tuvieran] ocasión" (Tynna, 1817, p. 922). La escasez de la información proporcionada

sobre los mercados coloniales españoles se hace aún más patente si comparamos estos datos con los ofrecidos para un centro comercial español de segundo orden como Alicante, por ejemplo. En este último caso, los editores dedican una página entera a describir el lugar, su puerto, su población, el tipo de productos que pueden encontrarse o venderse en él y las unidades de medida utilizadas. También proporcionan los nombres de una veintena de casas comerciales establecidas localmente y los de los diez cónsules de las “potencias extranjeras” instalados en la ciudad por Inglaterra, Portugal, Suecia, Austria, Dinamarca, Prusia, Roma, Estados Unidos, Países Bajos, Nápoles y Francia (Tynna, 1817, p. 922). Las secciones dedicadas a Barcelona, Cádiz, Madrid y Valencia contenían el mismo tipo de datos, revelando de forma particularmente llamativa la asimetría informativa en la que se encontraba el público europeo francófono cuando se trataba de centros comerciales “españoles”: estaba muy bien informado sobre los situados en la Península Ibérica, pero no sabía casi nada de los del otro lado del Atlántico. También hay que añadir que cuando por fin se le informó de estos últimos en la edición de 1825 –cuatro años después de que se proclamara la independencia de México y Perú– fue de forma extremadamente vaga y errónea, ya que las cuatro líneas que describían “Nueva España, o México”, en una sección dedicada a las “Colonias españolas”, indicaban que el país era rico en “minas de oro” y que “Vera Cruz” era su capital... (Tynna y Bottin, 1825). Sin embargo, a pesar de la escasez de esta información, cientos de comerciantes, artesanos y pequeños traficantes europeos ya acudían a México en esta fecha y, dos años después, casi todo el comercio marítimo de la joven república había quedado bajo el control no sólo de la navegación británica, como lo ha postulado toda una generación de historiadores del imperialismo británico, sino de un número muy elevado de barcos extranjeros que enarbolaban las banderas de Estados Unidos, Francia, Gran Bretaña, Génova y Hamburgo. La apertura y conquista de los puertos y plazas de México por los extranjeros fue, pues, espectacular.

Poco se sabe sobre el uso que los mercaderes y comerciantes europeos hacían de la información obtenida en publicaciones como el *Almanach du Commerce de Paris*. Probablemente no hay que sobrestimar su importancia, ni imaginar que un comerciante pudiera organizar una expedición comercial basándose únicamente en ella. Sin embargo, los almanaques, al igual que la prensa mercantil, gozaban de un innegable auge editorial en la época, por lo que podemos suponer que quienes los compraban tenían alguna razón para hacerlo (Bartolomei, 2007). Lo que nos interesa aquí, sin embargo, es el hecho de que constituían un indicador, probablemente bastante significativo, del alto grado de incultura que debió prevalecer en la opinión pública mercantil francesa (o europea francófona), acerca de las antiguas posesiones americanas de España, a pesar de los estrechos y antiguos vínculos comerciales que existían entre los mercaderes y fabricantes europeos y los mercados del otro lado del Atlántico.¹

Dicha observación plantea dos problemas, tanto históricos como historiográficos, que discutimos en este artículo. El primero se refiere a la naturaleza real de las relaciones comerciales entre España y sus posesiones americanas, sobre las cuales las opiniones de los historiadores han variado mucho. ¿Eran, como postulaba el derecho positivo de la época (las Leyes de Indias),² “colonias”,

¹ Sobre el papel de las posesiones hispanoamericanas como salida para el comercio exterior francés, véanse Albert Girard (1932), Michel Zylberberg (1993), Arnaud Bartolomei (2017). Sobre el papel de las plazas de comercio francesas en la redistribución de los productos coloniales españoles, véanse Courdurié Rebuffat, (1966) y Trichaud y Buti (2021).

² Las Leyes de Indias son el corpus de leyes que regían las posesiones extraeuropeas de la corona española en la época moderna. Fueron recopiladas en 1681 en la siguiente obra: *Recopilación de las Leyes de los Reynos de las Indias*, Madrid, Julián de Paredes (1681).

regidas estrictamente por normas formales que reservaban el comercio exclusivo en estos territorios a los súbditos de la corona española y –entre ellos– a los comerciantes de un solo puerto? ¿O se trataba, por el contrario, de territorios dotados de un alto grado de autonomía, en los que la estrecha connivencia entre las elites mercantiles y la administración imperial había vaciado por completo la substancia de los privilegios decretados por la corona, contribuyendo a situarlos tempranamente en la órbita comercial de Francia y el Reino Unido?³ Es esta segunda idea, que se ha defendido sobre todo en las últimas décadas (véanse, por ejemplo, Bernal, 2005; Delgado, 2007), la que la información encontrada en el *Almanach du Commerce de Paris* parece contradecir frontalmente y la que, por tanto, debemos examinar en primer lugar. El segundo problema que plantea la cuestión de la apertura comercial de México está directamente relacionado con el primero. Si, como creemos y trataremos de demostrar, México había permanecido relativamente cerrado a las influencias comerciales extranjeras hasta que obtuvo su independencia, ¿cómo explicar entonces que se abriera tan rápidamente en los años siguientes, y qué significado debemos atribuir a esta apertura? ¿Es una consecuencia lógica del triunfo de la “libertad de comercio”, largamente reclamada por los opositores al sistema colonial español y que inspiró a la primera generación de dirigentes mexicanos a adoptar una nueva legislación comercial en las semanas que siguieron a la proclamación de la independencia?⁴ ¿O fue, por el contrario, un síntoma de la nueva dependencia en la que se sumió el recién emancipado Estado mexicano, esta vez en relación con las potencias marítimas y, en primer lugar, con el Reino Unido (Ortiz de la Tabla, 1978)?

Dichos problemas no son nuevos; sin embargo, las respuestas de los historiadores a los mismos adolecen de tres grandes sesgos. El primero es ideológico. Tanto la supuesta vacuidad de la dominación imperial española en el siglo XVIII como el excesivo énfasis en la dominación comercial británica en el siglo siguiente son el resultado de construcciones ideológicas, que pretenden explicar las singulares y divergentes trayectorias seguidas por España y el Reino Unido en el siglo XIX sobre bases en gran medida culturalistas y esencialistas. Es porque la burguesía hispana “traicionó” a España por lo que esta no supo aprovechar su vasto imperio colonial y por lo que “fracasó” en su revolución industrial en el siglo siguiente, antes de hundirse en el subdesarrollo durante toda la época contemporánea.⁵ En cuanto al dominio comercial ejercido por el Reino Unido sobre su imperio informal latinoamericano, unas veces fue presentado por los promotores del liberalismo británico como una prueba evidente de la superioridad de las instituciones y del genio empresarial de todo un pueblo (Platt, 1977); otras, por el contrario, fue presentado por sus críticos como el resultado del despliegue de una nueva forma de imperialismo, conocido como informal o del libre comercio (Gallagher y Robinson, 1953; Stein y Stein, 1970).

El segundo sesgo es más específicamente historiográfico, y es en gran medida el resultado de la falta de intercambio científico entre los historiadores del comercio colonial del siglo XVIII y los que estudian el comercio internacional del siglo XIX, por un lado, y los especialistas del comercio marítimo europeo y los de las economías latinoamericanas, por otro. Sin embargo, de un siglo a otro y de un lado a otro del Atlántico, circularon los mismos productos, a menudo desde y hacia los mismos lugares de producción y consumo, por lo que el principal cambio a lo largo del periodo fue

³ El carácter “colonial” de la dominación española de América ha sido tratado en los artículos de Annick Lempérière y Carmen Bernand (2005). Véase también, más recientemente, Philippe Castejón (2016). Desde el punto de vista del comercio exterior, el carácter colonial de la dominación española nos parece indiscutible.

⁴ La decisión de abrir los puertos y plazas del país se decretó el 9 de noviembre de 1821 (Tardiff, 1968, p. 189).

⁵ Esta es la base de la tesis defendida por García-Baquero (1988). Una revisión historiográfica radical en Ringrose (1996).

la reconfiguración de los canales de distribución de estos productos. Por lo tanto, sólo la adopción de una amplia perspectiva diacrónica y conectada permite formular tal observación y llevar a cabo una reflexión verdaderamente convincente sobre los factores que han sido decisivos en los cambios y resiliencias así destacados. Por último, el tercer sesgo es archivístico. Las fuentes que documentan la dinámica comercial del Atlántico hispánico durante este periodo son a menudo fragmentarias y susceptibles de cuestionamiento. Sin embargo, tienen el mérito de existir y permiten reconstruir series estadísticas bastante aceptables sobre la dinámica de la época. Las estadísticas recogidas por los primeros cónsules franceses instalados en México son un complemento útil de las balanzas comerciales publicadas por el Consulado de Veracruz al final de la época colonial (1796-1820),⁶ por el Ministerio de Hacienda del México independiente (1825-1828) y por los gobiernos francés y británico en la misma época (*Tableau général du commerce* y *Parliament papers*). Además, en el Archivo General de Indias (sobre todo en la serie Consulados), así como en los fondos de las redes consulares y diplomáticas establecidas por los países europeos en el México independiente y por la república mexicana en Europa, existe también una abundante documentación que arroja luz sobre las lógicas sociales e institucionales que subyacían a estas dinámicas.⁷ No obstante, a menudo esas fuentes han sido descuidadas por los historiadores que han trabajado con ellas, en la medida que no se ajustaban perfectamente a los esquemas interpretativos dominantes. Por ejemplo, Antonio García-Baquero, a pesar de ser el autor de la única serie existente de inventarios *post mortem* de cargadores andaluces, y a pesar de que esta serie atestigua el espectacular enriquecimiento de estos mercaderes especializados en el comercio colonial español, defendió la idea de que no habían sido más que los testaferros de los mercaderes europeos de Cádiz y que, por tanto, eran los responsables directos del fracaso de la revolución industrial en España (García-Baquero, 1988, p. 510). Del mismo modo, Javier Ortiz de la Tabla, al tiempo que realizaba una notable edición de las series estadísticas elaboradas por el Consulado de Veracruz entre 1796 y 1820, las cuales dan fe de la sorprendente resistencia de los intereses comerciales españoles en el puerto mexicano, no dejaba de demostrar en la misma obra que México había caído bajo la dependencia comercial del Reino Unido desde finales del siglo XVIII (Ortiz de la Tabla, 1978).

Nuestro primer objetivo será, pues, reconsiderar los diversos datos disponibles para llegar a una descripción lo más realista posible de las dinámicas comerciales en juego en el Atlántico hispánico durante el periodo considerado. Se trata de un trabajo que ya hemos tenido ocasión de realizar para la década de 1820, y cuyas principales conclusiones retomaremos aquí ampliando el enfoque aguas arriba y aguas abajo de esta década central (Bartolomei, 2021b). Nuestro segundo objetivo será poner de relieve lo que una lectura conectada y diacrónica del comercio entre Europa y México durante el periodo considerado puede aportar a una mejor comprensión de los mecanismos sociales, políticos e institucionales en juego detrás de las diferentes configuraciones experimentadas por uno de los principales circuitos comerciales atlánticos del periodo.

⁶ Un consulado era una corporación mercantil encargada de representar los intereses de los comerciantes ante la corona y, en primera instancia, dirimir los litigios comerciales dentro de la jurisdicción de la ciudad en la que tenía su sede. Un resumen muy útil sobre este tema puede encontrarse en Smith (1944). En este artículo, para evitar cualquier confusión con los consulados extranjeros que se desarrollaron a ambos lados del Atlántico en el siglo XIX, utilizaremos el término “consulados” para referirnos a estos últimos y “Consulados” para referirnos a las corporaciones mercantiles hispanas.

⁷ Los fondos depositados por mercaderes en quiebra o fallecidos *ab intestam* complementan los archivos de las sociedades mercantiles, que fueron mucho menos objeto de depósitos privados en el mundo hispánico que en el europeo o estadounidense.

LO QUE DICEN LOS DATOS A PROPÓSITO DE LA APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO

Si bien la denuncia de los monopolios supuestamente disfrutados por España y el puerto de Cádiz en el comercio de las Indias Occidentales es un tópico de la literatura administrativa y polémica del siglo XVIII, así como de la economía política entonces en ciernes, los historiadores contemporáneos han tendido a destacar la vacuidad del dominio comercial ejercido por España sobre sus posesiones americanas. El comercio intérllope realizado en América por los contrabandistas y el comercio fraudulento llevado a cabo desde Cádiz por los testaferros españoles habrían contribuido a desviar la mayor parte de los beneficios de la Carrera de Indias hacia las grandes potencias marítimas y comerciales europeas de la época –Francia, las Provincias Unidas y el Reino Unido en primer lugar (García-Baquero, 1988 ; Bernal, 2005; Delgado, 2007).⁸ En su versión más avanzada, esta visión de las cosas ha llegado a describir a la Nueva España como un mercado “abierto” desde principios del siglo XVIII –cuando, en tiempos del Tratado de Utrecht, se concedieron al Reino Unido los privilegios del asiento y el navío de permiso– y al puerto de Veracruz como una especie de *port of trade* polariano, cosmopolita y totalmente minado por el contrabando y la corrupción.⁹ Fue durante las guerras hispano-franco-británicas de finales del siglo XVIII y los primeros años del XIX (conocidas como *French wars*) cuando se retomó la política de otorgar licencias, la cual habría alcanzado su punto culminante, al autorizarse el “comercio neutral” (noviembre de 1797) y negociarse contratos exclusivos de exportación de pesos fuertes entre la corona española y unos pocos comerciantes británicos o norteamericanos (Jiménez, 1991). Fue entonces cuando México habría “cambiado de dependencia” y pasado de la dominación formal española a la informal británica, situación que se prolongaría hasta el siglo XIX (Ortiz de la Tabla, 1978).

Sin embargo, los datos disponibles no avalan tales consideraciones. Por el contrario, permiten establecer tres realidades mucho menos discutibles: *a*) en la segunda mitad del siglo XVIII, la mayor parte del comercio mexicano se realizaba dentro del marco formal de la Carrera de Indias, y los mercados mexicanos estaban casi totalmente cerrados a los comerciantes extranjeros; *b*) aunque esta situación se puso en tela de juicio en la época de las *French wars*, y aunque el monopolio español fue entonces objeto de infracciones importantes, y en algunos casos sin precedentes, el cierre siguió siendo la norma, y hasta cierto punto la realidad, hasta principios de la década de 1820, e incluso hasta 1825; *c*) después de esta fecha, en cambio, los mercados mexicanos se abrieron muy rápidamente a la competencia internacional.

⁸ La Carrera de Indias era el nombre que se daba a las principales rutas comerciales que unían la España peninsular con sus posesiones americanas y, por extensión, a todo el entramado institucional y jurídico que regulaba dichas rutas (exclusividad del comercio para los súbditos españoles, navegación en convoyes, designación de un determinado número de puertos autorizados para el comercio transatlántico, etc.).

⁹ Cuando se firmó el Tratado de Utrecht en 1713, el Reino Unido obtuvo dos privilegios exclusivos para sus súbditos: por un lado, el derecho a enviar un barco cada año a puertos autorizados de la América española (conocido como navío de permiso) y, por otro, el privilegio de llevar cautivos africanos a puertos de la América española (conocido como privilegio del asiento). Sobre la historia de estos privilegios, confiados a la Sea South Company y vigentes hasta 1739, véase Walker (1979). Sobre la idea, que creemos errónea, de que propiciaron la apertura comercial de la América hispana y en particular del puerto de Veracruz, véase García de León (2011). Sobre el concepto de *port of trade*, véase Addobbati (2012).

Antes de 1797, unos mercados cerrados dominados por los miembros de los consulados de Cádiz y México

Sería tan erróneo afirmar que los mercados de Nueva España estaban herméticamente cerrados a cualquier influencia extranjera antes de 1797, como lo sería afirmar lo contrario. En efecto, además de la conocida experiencia de los privilegios de la Sea South Company, que durante 30 años permitió a los intereses británicos entrar legalmente en el puerto de Veracruz y a veces incluso aventurarse hasta la ciudad de México (Walker, 1979), los puertos de Nueva España también habían estado muy abiertos a los navegantes y comerciantes franceses en la época de la guerra de Sucesión española (Malamud, 1986) y lo estuvieron de nuevo durante la guerra de Sucesión austriaca (o guerra del Asiento, 1739-1748).¹⁰ Sin embargo, tales episodios no se repitieron en la segunda mitad del siglo XVIII. Tampoco el comercio de contrabando con extranjeros fue necesariamente tan activo como a menudo se lo ha afirmado. Los datos disponibles sobre los puertos de las Antillas británicas para el periodo posterior a 1766 –es decir, tras la creación de puertos libres por la corona británica– relativizan en gran medida la magnitud de este comercio “directo” entre Nueva España y el Reino Unido.¹¹ Por un lado, no era más “directo” que el vía Cádiz, ya que pasaba por los *free ports* de las Indias Occidentales; por otro, se trataba principalmente de cargamentos de escaso valor e importancia comercial secundaria (mulas y víveres, mucho más que plata en moneda y cochinilla, en el sentido Nueva España/Indias Occidentales, por ejemplo); por último, fue realizado en gran parte por mercaderes y capitanes hispanos –que acudían a los puertos francos para abastecerse– y no por los propios británicos (Pearce, 2007).

Lo que sabemos de los puertos antillanos franceses, que se beneficiaron al mismo tiempo del sistema de “*Exclusif mitigé*”, sugiere una situación muy similar (Tarrade, 1972). En contraste con los limitados resultados obtenidos por el comercio clandestino, las cifras recogidas por Antonio García-Baquero, John Fisher y Michel Morineau sobre el comercio oficial realizado en la Carrera de Indias dan fe de un vigor insolente: en las décadas de 1770, 1780 y 1790, las exportaciones mexicanas de pesos de plata y cochinilla a España alcanzaron cotas históricas (García-Baquero, 1988, Fisher, 1985, Morineau, 1985).

Más aún, las fuentes y estudios más recientes muestran que aun cuando los barcos extranjeros tenían acceso a los puertos de Nueva España –específicamente Veracruz–, los mercaderes que acompañaban los cargamentos no tenían posibilidades de participar en la feria de Jalapa o de penetrar directamente en los circuitos del comercio interior, que vinculaban el litoral a las provincias de Nueva España (el norte minero, las mesetas centrales y el sur, donde se cultivaba la cochinilla). Las escasas incursiones británicas en la feria de Jalapa fueron denunciadas de inmediato y quedaron en anécdota (Walker, 1979, p. 168). Aunque los extranjeros estaban presentes en número significativo en el interior de Nueva España, se les prohibía establecer un negocio en ciudades como México o Veracruz.¹² Incluso a principios del siglo XIX, en la época de los contratos Ouvrard

¹⁰ Por lo que se refiere a la década de 1740, el cónsul francés en Cádiz menciona la llegada al puerto entre 1741 y 1747 de 23 navíos de regreso de América bajo pabellón extranjero y el embarque de 42 navíos bajo pabellón extranjero en sentido contrario (cartas del cónsul de Francia a Cádiz, 1741-1748, París, AE, BI, cajas 255-264, Archives Nationales, en adelante AN).

¹¹ Sobre la noción de “comercio directo”, véase Malamud (1981).

¹² Nunn (1979). Los expedientes conservados en el Archivo General de Indias (en adelante AGI) arrojan luz sobre los motivos que llevaron a las autoridades mexicanas a conceder la naturalización a los extranjeros. Por ejemplo, al modesto comerciante de origen francés Pedro Guzmán de Luna se le permitió mantener su tienda en Zacatlán con la

y Murphy, los comerciantes británicos y norteamericanos que operaban desde Veracruz trataban con extranjeros naturalizados españoles (Tomás Murphy) o extranjeros que se hacían pasar por españoles (Armand Pierre Lastapis, conocido como Gabriel de Villanueva) (Jiménez, 1991).

Todos los ejemplos sugieren que, aunque los comerciantes extranjeros pudieron entrar al interior de la Nueva España, no tuvieron la posibilidad de establecerse, de vender a crédito o de recurrir a la justicia comercial. Esto limitaba considerablemente su margen de maniobra en unos mercados en los que las ventas a plazo a un gran número de contrapartes eran la norma, dada la fragmentación de la clientela y la escasez crónica de liquidez. De hecho, incluso los comerciantes españoles de la península –los famosos cargadores y flotistas registrados en el consulado de Cádiz– tuvieron dificultades para acceder al mercado interior mexicano, que durante todo el periodo siguió siendo coto exclusivo de los poderosos mercaderes de México y sus intermediarios (Real, 1959). Del mismo modo, el consulado de Cádiz luchó durante todo el siglo para impedir que los llamados comerciantes criollos pudieran actuar como consignatarios de mercancías enviadas por terceros a través del Atlántico (García-Baquero, 1988, p. 129). Al final, los miembros de los dos Consulados estaban muy contentos con tal división de los mercados que habían conseguido, ya que les protegía de cualquier competencia que pudiera ser perjudicial para sus intereses. Por eso defendieron constantemente esta organización contra todos los intentos de revisarla, sobre todo en la época de las reformas borbónicas (García-Baquero, 1998; Valle, 2001); y también por eso, en cierto modo, el sistema se perpetuó hasta principios de la década de 1820.

Fechar la apertura del comercio mexicano: ¿1797, 1821 o 1825?

Tradicionalmente, los historiadores han utilizado la promulgación de los decretos que proclamaban la libertad de comercio para los neutrales en la Carrera de Indias, en noviembre de 1797, para fechar el fin de este sistema monopolístico que tenía tres siglos de antigüedad. A partir de entonces, no más obstáculos legales habrían existido para el establecimiento de relaciones comerciales directas entre los países europeos y las posesiones americanas de España. Aunque los decretos fueron rápidamente suspendidos, esa apertura resultó definitiva en ciertas provincias (como las del Río de la Plata y la isla de Cuba) que nunca volvieron realmente al dominio exclusivo español (García-Baquero, 1977; Silva, 1993). Sin embargo, la situación fue muy diferente en las provincias de Nueva España, que siguieron siendo bastiones para los comerciantes españoles, tanto peninsulares como “criollos”, hasta principios de la década de 1820.

Los balances del comercio publicados ininterrumpidamente entre 1796 y 1820 por el Consulado de Veracruz demuestran que, a pesar de todas las quejas procedentes de ambos lados del Atlántico sobre las infracciones cometidas en contra de los principios del monopolio a partir de 1797, el grueso del comercio del puerto siguió realizándose bajo el pabellón español, el control de comerciantes españoles y en conexión con los puertos peninsulares españoles –Cádiz y Barcelona en primer lugar–. En total, el comercio con puertos europeos o norteamericanos no españoles durante estos 25 años representó sólo 10 % del valor total del comercio oficial registrado.¹³ Es cierto que estas cifras han suscitado reservas. No es absolutamente seguro, por ejemplo, que el comercio de neutrales, realizado al amparo de licencias concedidas por la corona, se contabilizara como

condición de que no pretendiera establecerse en un puerto. En cambio, al comerciante Juan Malibrán, emparentado con una poderosa familia francesa de Cádiz y establecido en Veracruz, le resultó mucho más difícil legalizar su situación (expedientes sobre licencias de extranjeros para residir en Indias, 1752 y 1758, México, leg. 650, AGI).

¹³ Quirós (1853). Los principales datos de este cuadro se reproducen en el apéndice 1.

comercio extranjero, pero tampoco se ha demostrado lo contrario. También se sabe que, en esta época, gran parte del comercio exterior de Nueva España se trasladó a nuevos puertos situados en las costas del Atlántico (Tampico) o del Pacífico (San Blas), que fueron mucho más abiertos que Veracruz (Trujillo, 2013; Parrón, 1993). Y en todos estos puertos, tanto en Veracruz como en otros lugares, la cuestión del contrabando se plantea naturalmente con la misma agudeza que en el siglo XVIII. Pero, no obstante, todas esas certidumbres, queda el hecho que, aún en 1820, no menos de 45 barcos, casi todos españoles, salieron de Cádiz con destino a Veracruz, y que los barcos que regresaron de las Indias ese año llevaban cargamentos que el cónsul francés en Cádiz estimó en 265 000 000 de reales de vellón.¹⁴ Sea cual fuere la parte del comercio que tuvo lugar fuera de este canal oficial de la Carrera de Indias, es innegable que siguió siendo sustancial y a niveles, a la postre, bastante elevado en comparación con los picos que había alcanzado a principios de la década de 1790.¹⁵ En cuanto a la situación de los comerciantes extranjeros en los mercados internos de México, es muy probable que se produjeran pocos cambios en comparación con el periodo anterior.

Por último, cabe señalar que esta situación de relativa clausura se prolongó durante varios años, más tras la proclamación de la independencia de México en septiembre de 1821 y la publicación por las nuevas autoridades de decretos que formalizaban la apertura del país. El puerto de Veracruz, que había permanecido bajo el control de los ejércitos leales acantonados en el fuerte de San Juan de Ulúa, siguió acogiendo a los barcos españoles y ofreciéndoles condiciones comerciales privilegiadas hasta que fue tomado por las tropas mexicanas en 1825. Aunque para entonces los barcos extranjeros se habían acostumbrado, en gran medida, a utilizar los puertos vecinos de Tampico y Alvarado o los de la costa del Pacífico, puede considerarse que México no alcanzó la plena soberanía comercial sobre la totalidad de su territorio hasta esta fecha tardía. Después, sin embargo, los indicadores que muestran que los puertos (incluido Veracruz) y los mercados (incluidos los del interior) de México se abrieron en gran medida, no dejan lugar a dudas: la independencia del país, que se hizo plenamente efectiva en 1825, dio lugar a una profunda reconfiguración de sus relaciones comerciales exteriores. Sin embargo, esta apertura no tuvo todos los efectos beneficiosos que esperaban quienes, desde hacía ya varias décadas, denunciaban con virulencia las consecuencias negativas del monopolio español sobre la economía mexicana.

La apertura sin el crecimiento: la nueva configuración del comercio atlántico de México después de 1825

En 1853, el historiador (y político liberal) mexicano Miguel Lerdo de Tejada publicó una importante obra sobre la historia del comercio exterior mexicano, en la que resumía todos los datos estadísticos disponibles para los periodos colonial y posterior a la independencia (Lerdo de Tejada, 1853). Para este último periodo, se basó sobre todo en las cifras extraídas de las balanzas del comercio de los principales países socios de México (*British Parliament Papers, Tableau Général du Commerce*, estadísticas aduaneras de Estados Unidos y de las ciudades hanseáticas), ya que la aduana mexicana había dejado de publicar estadísticas sobre el comercio exterior del país en 1829. Aunque muy útiles, estos datos tuvieron sin embargo un efecto duradero al sesgar nuestra visión

¹⁴ Libro registro de las aperturas de registros y entrada y salida de buques para ultramar (1817-1822), Arribadas, leg. 368, AGI; Etats de navigations (1820), La Courneuve, Correspondance Consulaire et Commerciale (en adelante ccc), Cadix, reg. 102, Archivo Diplomático, Ministerio de Asuntos Exteriores (en adelante AD-MAE).

¹⁵ Las importaciones en 1820 ascendieron a 13 500 000 pesos, sea la cifra media del siglo XVIII y más o menos la mitad de los récords establecidos entre 1778 y 1796, durante el apogeo del comercio libre.

de la realidad del comercio exterior de México en el siglo XIX, ya que Lerdo de Tejada cometió un grave error al incluir datos relativos a México en las estadísticas aduaneras británicas.¹⁶ Estas cifras, que sugieren una abrumadora dominación británica del comercio exterior mexicano, fueron posteriormente ampliamente utilizadas tanto por autores liberales, que ilustraban así los beneficios del libre comercio así como la superioridad comercial e industrial británica, como por quienes seguían las tesis del “imperialismo del libre cambio” británico (postulando que la dominación comercial británica se basaba en el poder naval del país) o la teoría de la dependencia (afirmando que México había pasado de la dependencia colonial formal española a la dependencia informal británica). Los nuevos datos corregidos por Araceli Ibarra Bellón no son perfectos, pero se ajustan mucho más a las cifras que nosotros mismos hemos podido recabar de fuentes consulares francesas (véanse apéndices 2 y 3). De hecho, nos conducen a una profunda revisión de nuestra visión de las cosas: lejos de estar dominado exclusivamente por los intereses británicos, el comercio exterior mexicano fue el escenario de una feroz competencia entre varios grupos nacionales. La superioridad de los comerciantes británicos, que se beneficiaron de un apoyo institucional muy importante por parte de su gobierno, sigue siendo bastante clara en los datos estadísticos revisados, pero es mucho menos marcada de lo que sugerían las cifras comunicadas por Lerdo de Tejada y, sobre todo, es totalmente inexistente en ciertos sectores.

Lo anterior, es particularmente obvio en el caso del transporte marítimo, para el que disponemos de la serie más completa gracias a las balanzas comerciales publicadas por el gobierno mexicano para los años 1825-1828 (Maniau, 1827-1829). A partir de 1825, los capitanes norteamericanos dominaron el comercio atlántico de México, no sólo en las relaciones entre puertos mexicanos y estadounidenses, sino también en el comercio transatlántico con Europa. Detrás de este dominio norteamericano, Francia y el Reino Unido compartían el segundo puesto, muy por delante de las banderas hanseáticas, piamontesas y nórdicas (y españolas, cuando estas últimas volvieron a ser autorizadas en puertos mexicanos a partir de 1836).¹⁷ El panorama es más heterogéneo en lo que se refiere a las exportaciones de manufacturas europeas a México. Entre sus socios comerciales destacan cuatro países, que se mantuvieron más o menos en pie de igualdad durante todo el periodo: el Reino Unido, Francia, Estados Unidos y los puertos hanseáticos –por los cuales transitaba la mayoría del comercio de Prusia y sus ricas provincias manufactureras de Silesia y Sajonia–.¹⁸ Al final, sólo un sector fue mucho más claramente monopolístico: las exportaciones de plata mexicana. Durante todo el periodo, los barcos y puertos británicos representaron 80 % de las exportaciones de plata mexicana. Este dominio se basaba en gran medida en la movilización de la armada británica, mientras que la marina francesa, por el contrario, se negaba sistemáticamente a participar en el transporte de metales preciosos, en particular para no perjudicar los intereses de los

¹⁶ El error revelado por Robert Potash en un artículo publicado en 1953 ha sido corregido posteriormente por Ibarra (1998, p. 97).

¹⁷ De los 2 782 barcos que entraron y salieron de puertos mexicanos entre 1825 y 1828, 1 721 eran de pabellón estadounidense, 425 británico y 289 francés. Las cifras completas figuran en el apéndice 4.

¹⁸ Un informe consular francés atribuye casi la totalidad de los aproximadamente 15 000 000 de pesos de importaciones mexicanas en 1827 al Reino Unido (6 200 000), Estados Unidos (4 400 000) y Francia (3 000 000), Nantes, 432PO, México, serie 1, caja 165, AD-MAE. Las cifras recogidas por Araceli Ibarra Bellón confirman ampliamente estos órdenes de magnitud para el conjunto del periodo. En 1841, por ejemplo, la mayoría de las importaciones mexicanas provenían del Reino Unido (4 900 000 de pesos, o 36.9%), Francia (18.7%), Estados Unidos (14.9%) y Hamburgo (10.9%), (Ibarra Bellón, 1998, p. 164).

armadores bordeleses en el sector.¹⁹ Contribuyó en gran medida a alimentar la acusación contra el imperialismo británico y la dominación “informal” ejercida por Reino Unido. Sin embargo, desde un punto de vista estrictamente comercial, su importancia debe relativizarse, ya que los pesos exportados a Inglaterra no pertenecían necesariamente a súbditos británicos, y luego eran ampliamente redistribuidas por toda Europa entre los industriales y armadores que habían exportado sus productos a México. Es más, cuando dejamos a un lado la plata para fijarnos en otros productos exportados por México, la dominación británica se difumina una vez más. Por ejemplo, el centro europeo de la cochinilla mexicana no era entonces Liverpool, sino Burdeos.

La estructura del comercio atlántico de México fue sin duda mucho más abierta y competitiva después de 1825 de lo que había sido en la época colonial. Esto no significaba, sin embargo, que se ajustara realmente a la estricta “libertad del comercio” predicada por los pioneros de la economía política. Como demuestran las intervenciones del gobierno británico en el sector exportador de plata, y como veremos más adelante para las demás ramas del comercio exterior mexicano, esta configuración era ante todo una cuestión de sutil equilibrio entre las diversas fuerzas políticas implicadas en el asunto –entre las cuales el gobierno mexicano no era nada desdeñable–. Esta configuración abierta y competitiva tampoco fue un factor decisivo para el crecimiento o la diversificación del comercio mexicano. Por supuesto, son muchos los relatos que se refieren a la caída de los precios de los textiles importados en México y del hundimiento consecutivo de las industrias artesanales mexicanas, y han alimentado la idea de que los mercados nacionales se vieron repentinamente inundados por productos importados (Chávez, 1965; Bernecker, 1988). Sin embargo, si comparamos las cifras del comercio exterior para el siglo XIX –lo que sólo es posible para ciertos productos, como los pesos–, pronto nos damos cuenta de que el comercio mexicano no creció significativamente tras la proclamación de su independencia, ni durante las tres décadas siguientes. Es más, parece que la estructura del comercio siguió siendo prácticamente idéntica a la del final de la época colonial: hasta alrededor de 1850 (o incluso 1880), México siguió importando casi exclusivamente textiles manufacturados de Europa (hasta 80 %) y exportando principalmente plata a Europa (Kuntz, 2006). A fin de cuentas, la apertura comercial mexicana no supuso una gran transformación de su comercio exterior, sino más bien una importante redistribución de las cartas entre los distintos actores implicados. A continuación, abordamos los factores sociales e institucionales que determinaron esta reconfiguración del comercio atlántico mexicano.

MÁS ALLÁ DEL IMPERIO Y DEL MERCADO, LAS FUERZAS INSTITUCIONALES Y SOCIALES

Ni antes ni después de la proclamación de la independencia en 1821, las sucesivas configuraciones del comercio atlántico de México pueden asimilarse a los principios del “libre comercio” planteados por los pioneros de la economía política, ni a los de un mercado *disembedded*, cuyos inicios Karl Polanyi creyó detectar precisamente en esa época, ni mucho menos a los de una “competencia libre y sin distorsiones”, a la cual pretenden llegar las organizaciones internacionales actuales encargadas de regular el comercio internacional.²⁰ Esto es obvio para el periodo colonial, cuando las

¹⁹ Cartas de Guillermo Murphy (París) a Jacques Galos (Burdeos), 6 de marzo y 16 de abril de 1827, leg. 6, exp. 48, Archivo de la Secretaría de Relaciones Exteriores (en adelante ASRE).

²⁰ Sobre los debates que suscitó entonces en el mundo hispano la adopción de los principios de “libertad de comercio” y el desmantelamiento de los sistemas monopolísticos, y sobre las esperanzas suscitadas por estas nuevas ideas, véase Tandrón (1976). Sobre la idea de una “desvinculación” y autonomización de las esferas económica y comercial de las formas de regulación estatal en Europa entre 1750 y 1850, la referencia sigue siendo Karl Polanyi (1989).

rutas comerciales estaban fuertemente determinadas por la existencia del sistema de monopolio, que favorecía a ciertos comerciantes en detrimento de otros e imponía costosos desvíos vía Cádiz (o Jamaica) a las mercancías comercializadas. Pero esto siguió siendo así después de 1821. Aunque la configuración global que surgió en esta época era más abierta que en la época colonial, no dejaba de estar fuertemente estructurada por una serie de centros, nuevos o ya bien establecidos (como Burdeos, Hamburgo, Liverpool o Gibraltar en Europa, Veracruz, La Habana, Nueva Orleans o Tampico en América), así como por diversos grupos de comerciantes mejor situados que otros para ocupar posiciones dominantes en el Atlántico español.

Se trata, ahora, de determinar si la preponderancia adquirida por dichos lugares y actores se basó, como en la época moderna, en la movilización de poderosos apoyos institucionales, o si fue simplemente reflejo de la superioridad estrictamente económica y comercial que habían adquirido para entonces (mejor dotación en capital financiero o mayor productividad). A primera vista, estos nuevos centros y actores del comercio atlántico mexicano no gozaron del mismo poderoso apoyo institucional que el que habían tenido los cargadores de Cádiz y los mercaderes de México en el periodo colonial. Por ello, no parece exagerado contraponer una época mercantilista, en la que la configuración de los circuitos comerciales venía dictada principalmente por la lógica política del imperio español, a una época liberal o más liberal, en la que lo que primaba era la dotación de capital (financiero, relacional y cultural) de los actores mercantiles. Esta es, por ejemplo, la postura adoptada por Desmond Platt y los críticos de la teoría del *imperialism of free trade* cuando minimizan la importancia de la intervención estatal británica en los resultados comerciales de Reino Unido en el siglo XIX y, en su lugar, hacen hincapié en las ventajas estrictamente comerciales de que disfrutaron sus comerciantes (Platt, 1968). Un examen atento de las dos situaciones revela, sin embargo, que las cosas fueron más complejas.

El sistema monopolístico español no se basaba sólo en el poder ejecutivo de la monarquía hispánica, por lo que la Carrera de Indias no puede reducirse a un mero corpus de leyes, escrupulosamente aplicadas por los administradores y respetadas por los comerciantes. Del mismo modo, en la época del “imperialismo del libre comercio”, parece difícil sostener que las cámaras de comercio, los tratados diplomáticos, los cónsules y las flotas de guerra no desempeñaron ningún papel en el auge o la caída de los distintos centros mercantiles y grupos de actores mercantiles implicados en el comercio atlántico en el siglo XIX (Shawcross, 2018; Todd, 2020). En ambos casos, la fortaleza o debilidad de los diversos grupos que dominaron el comercio atlántico de México se basó en una singular combinación de factores institucionales y sociales, entre los cuales sigue siendo difícil distinguir claramente cuál fue el criterio decisivo para el éxito. Nuestro análisis no permite jerarquizar formalmente entre estos dos factores, pero sí demuestra que hubo siempre una interacción muy estrecha entre las dinámicas institucionales y sociales en los dos periodos considerados. La razón por la cual las instituciones mercantiles (coloniales o poscoloniales) fueron operativas es porque se construyeron y se administraron en colaboración con los mercaderes más potentes, y que estos invirtieron en ellas y las defendieron; y, de la misma manera, fue cuando estos mercaderes pudieron respaldar sus intervenciones en los mercados sobre el control de las instituciones de regulación que obtuvieron unas posiciones privilegiadas y rentas elevadas (las cuales, luego, pudieron reinvertir en la consolidación de su control institucional del mercado).

Consulados y redes mercantiles: los fundamentos de los “monopolios” en la Carrera de Indias

Los Consulados de Sevilla (trasladado a Cádiz en 1717) y México suelen describirse como instituciones centrales en el funcionamiento de la Carrera de Indias, del mismo modo que la Casa de la Contratación o el Consejo de Indias, dos organismos que la monarquía hispánica había creado en el siglo xvi en Sevilla y Madrid para controlar y regular las relaciones entre España y sus posesiones ultramarinas. Los “privilegios” de estos dos Consulados fueron cada vez más sistemáticamente presentados en la literatura polémica del siglo xviii como monopolios perjudiciales para el interés general, y la denuncia de la “voracidad” de sus miembros se convirtió incluso en un *leitmotiv* de esta literatura (Baskes, 2013). Sin embargo, en su origen, los Consulados eran meros gremios mercantiles, creados para dirimir los litigios comerciales dentro de su jurisdicción y para representar políticamente los intereses de sus miembros ante la monarquía. Sobre esta base jurídica relativamente estrecha fueron construyendo, poco a poco, las posiciones monopólicas de las que llegaron a gozar en la segunda mitad del siglo xviii: la de Cádiz en el comercio colonial transatlántico y la de la México en el comercio interior de Nueva España. Los mecanismos políticos mediante los cuales estos Consulados consiguieron aumentar sus poderes jurisdiccionales administrativos y sus prerrogativas comerciales han sido largamente estudiados: a través de la concesión periódica de préstamos y “donativos” a una corona española estructuralmente deficitaria, los Consulados obtuvieron privilegios cada vez mayores y nuevas delegaciones de la soberanía política, que luego utilizaron para excluir a sus competidores potenciales de ciertos segmentos del mercado (Álvarez, 2003; Valle, 2016).

Las acciones de los Consulados no se basaban únicamente en la mencionada estrategia financiera, sino que eran mucho más difusas y diversificadas. En cierto modo, todo era pretexto para restringir la competencia, e incluso se libraban las batallas aparentemente las más insignificantes. En 1791, por ejemplo, un influyente miembro del Consulado de Cádiz, consultado sobre la conveniencia de autorizar el comercio de vinos entre los puertos de Perú y los de la costa del Pacífico mexicano, se declaró firmemente en contra, argumentando que tal posibilidad perjudicaría a los viticultores de la Baja California, ya enfrentados con los “indios gentiles” de la región. Pero en realidad lo que defendía eran los intereses de los exportadores peninsulares, algo que no ocultaba al señalar que, inevitablemente, el vino peruano importado a Mazatlán o San Blas acabaría en las mesas de las elites de la capital mexicana, donde competiría con los vinos andaluces y catalanes importados desde Cádiz y Barcelona.²¹

Sin embargo, los Consulados no siempre ganaron cuando se enfrentaron a sus rivales en los pasillos del poder: aunque consiguieron restablecer la navegación en convoy y la feria de Jalapa en 1754, dos dispositivos que favorecían a sus miembros y que habían sido suspendidos en 1739 al estallar la guerra con Reino Unido, no pudieron evitar la creación de nuevos consulados en Nueva España en la década de 1790 (en Veracruz y Guadalajara). Asimismo, aunque consiguieron mantener a Nueva España fuera del programa de reforma del comercio libre en 1778, no pudieron evitar su inclusión en 1789, a pesar de la virulencia de la campaña que llevaron a cabo ante la corona (García-Baquero, 1998). Estos diversos fracasos demuestran que los “monopolios” de que disfrutaban los Consulados de Cádiz y México no eran estrictamente una cuestión de derecho positivo, sino más bien una compleja construcción institucional, pacientemente construida a lo

²¹ Informe dado por don Miguel de Iribarren a solicitud del Consulado de Cádiz sobre el comercio libre de los frutos del Reino del Perú con el de Nueva España, 1791, Archivo Marqués de Purullena, caja 56, exp. 25, Archivo Histórico Provincial de Cádiz (AHPG).

largo de múltiples negociaciones con la corona. Los Consulados también desempeñaron un papel central en la defensa del monopolio colonial español de los que eran los principales beneficiarios. En la segunda década del siglo XIX, por ejemplo, el Consulado de Cádiz se convirtió en el actor central de la Comisión de Reemplazo, una organización cuya misión era recaudar recursos públicos para financiar la reconquista de las colonias insurgentes. De este modo, pudo organizar numerosos convoyes armados que contribuyeron a demorar el desmantelamiento del monopolio español, pero también, que permitieron a los armadores de la ciudad seguir comerciando con América a pesar de la guerra (Malamud, 2007). Aún a principios de 1822, cuando todo estaba perdido para España, el Consulado de Cádiz seguía planeando complicados arreglos institucionales destinados a impedir la entrada de barcos extranjeros en los puertos de la América hispana y proponía recrear el sistema de convoyes para proteger de los corsarios insurgentes a los barcos enviados desde Cádiz.²² Al mismo tiempo, en Veracruz estallaba el debate entre las elites mercantiles del Consulado de la ciudad, que defendían el mantenimiento de la exclusividad comercial española, y un creciente número de *outsiders* que abogaban por la proclamación de la “libertad de comercio” (Tandrón, 1976, p. 118).

Los Consulados fueron, por tanto, una ventaja comercial evidente para los comerciantes de las ciudades que contaban con tales instituciones, y desempeñaron un papel clave en el establecimiento del dominio comercial que estas plazas disfrutaron, con sus altibajos, a lo largo del periodo colonial. Sin embargo, los Consulados tampoco pueden ser considerados como los únicos recursos de las comunidades mercantiles de México y Cádiz, ya que, en la década de 1780, cuando muchos de los privilegios de los que habían disfrutado anteriormente habían sido abolidos, los comerciantes de estas dos ciudades conservaron su supremacía sobre sus rivales. Esto fue especialmente obvio en el caso de Cádiz, cuyo puerto siguió representando más de las tres cuartas partes del comercio oficial entre la España peninsular y sus posesiones americanas hasta principios de la década de 1820, mientras que otros quince puertos de la península habían sido autorizados a participar en el comercio colonial desde 1765 (Fisher, 1985, 1993). Eso sugiere que el dominio gaditano residía en la importancia del capital mercantil que se había ido acumulando en la ciudad a lo largo del siglo XVIII, lo que daba una clara superioridad a sus comerciantes. No sólo eran muy ricos, como ha demostrado el citado trabajo de García-Baquero, además poseían un valioso capital relacional y cultural.

En efecto, los cargadores de Cádiz mantenían estrechas relaciones con los mercaderes extranjeros que se habían asentado en el puerto desde finales del siglo XVII y quienes actuaban como enlace entre el comercio colonial español y sus proveedores y clientes europeos. Del mismo modo, los cargadores gozaban de facilidades para realizar transacciones comerciales en América. A menudo se habían formado en su juventud viajando en la Carrera de Indias, y conocían mejor que nadie el intrincado funcionamiento del sistema de convoyes y ferias. Cuando este sistema fue abolido, siguieron estando facultados para comerciar en el Atlántico hispano debido a las poderosas redes de corresponsales que sólo ellos poseían en América (Hausberger, 2011; Lamikiz, 2010). A través de sus agentes comerciales en Madrid, también mantenían estrechas relaciones con la corte, en donde se tomaban todas las decisiones importantes relativas al comercio colonial. La fuerza del Consulado de Cádiz residía, por tanto, en el importante capital financiero, relacional y cultural que poseían sus miembros, quizá tanto o más que en su influencia política como corporación. En gran medida, lo mismo podría decirse del Consulado de México, que mantuvo un amplio dominio sobre el

²² Acta de la Junta del 29 de julio de 1822, Consulados, libro 24, AGI.

comercio interior mexicano hasta el final de la época colonial, incluso después de la creación de los Consulados de Veracruz y Guadalajara. En este caso también influyó, la posición hegemónica que los mercaderes de México ocupaban en la circulación de pagos y créditos dentro de Nueva España, particularmente en relación con los propietarios y proveedores de los productores argentíferos en los espacios mineros, lo que les preservó en gran medida de la competencia de los mercaderes de los nuevos consulados (Pérez, 1989).

¿Es posible distinguir el factor decisivo entre el poder del capital mercantil y la influencia corporativa para explicar el éxito comercial de estos dos centros comerciales? Esto resulta difícil, dada la estrecha interrelación entre estos dos factores. Sin embargo, el periodo estudiado ofrece dos respuestas a esta pregunta. En primer lugar, se observa que la posición dominante de los mercaderes de México y Cádiz continuó tras la abolición de los privilegios legales formales de que gozaban sus Consulados, lo que sugiere que el capital era esencial para su dominio comercial y los privilegios legales meramente accesorios. En cambio, la súbita desaparición de la posición de Cádiz en el comercio atlántico en los años inmediatamente posteriores a la independencia de México sugiere lo contrario: una vez privados del marco legal que les protegía de la competencia extranjera, los cargadores se vieron rápidamente marginalizados por sus rivales.²³

No obstante lo anterior, un estudio detallado de la secuencia de los acontecimientos revela una vez más el carácter inextricable de las realidades políticas y sociales. Después de que México prohibió la introducción de productos españoles en su territorio en 1823 y todas las conexiones marítimas con España, las relaciones comerciales entre los cargadores españoles y sus socios americanos se mantuvieron durante un tiempo, a través de unas rutas tortuosas: Burdeos se convirtió por ejemplo en el centro de las exportaciones vascas de hierro, Gibraltar y los patrones de barcos norteamericanos sirvieron de relevo a los comerciantes gaditanos, y los vinos catalanes siguieron enviándose a México bajo la denominación de vinos languedocianos o napolitanos.²⁴ El golpe definitivo a las exportaciones catalanas y andaluzas surgió finalmente más tarde, con el desmantelamiento de las redes mercantiles hispanas cuando se expulsaron los comerciantes peninsulares de la república (Ruiz de Gordejuela, 2006). Primero los aduaneros peninsulares fueron excluidos de la administración mexicana –privando así a sus compatriotas de contactos útiles en los puertos de Veracruz y Tampico– y después fueron los comisionistas y los tenderos vascos y cántabros, dispersos por las provincias del interior, los que tuvieron que abandonar el país. A partir de ese momento, los actores peninsulares quedaron desvinculados de las cadenas relacionales en las que se basaban sus transacciones, y dejaron de tener una ventaja comparativa obvia frente a sus competidores, que operaban desde los puertos de Burdeos, Londres o Liverpool. En consecuencia, desaparecieron rápidamente de los circuitos del Atlántico español, salvo, por supuesto, en el comercio cubano, donde la continuación de la dominación colonial española les permitió salvaguardar algunas de sus posiciones. Sin embargo, sería ilusorio creer que los comerciantes británicos, franceses y hanseáticos que los suplantaron en el comercio atlántico mexicano después de 1825 sólo pudieron confiar en su propia fuerza para imponerse. El ascenso y supremacía de estos comerciantes se basó también en una inextricable combinación de factores institucionales y sociales, comparables en todos los sentidos a los disfrutados por los comerciantes españoles hasta entonces.

²³ Según el boletín marítimo del puerto (*Parte Semanal de la Vigía de Cádiz*), el número de barcos procedentes de Veracruz descendió de 24 en 1821 a uno en 1824. A partir de 1825, no se registra ningún barco procedente de Cádiz en los balances comerciales publicados por México para los años 1825-1828.

²⁴ Estos tráficos fueron descritos por los cónsules mexicanos establecidos en los puertos franceses a partir de 1825 (serie Francia, legs. 1-22, 1823-1838, ASRE).

Barcos de guerra y cónsules. Los apoyos institucionales de los mercaderes británicos y franceses en el comercio atlántico de México

Después de 1825, México siguió exportando a Europa casi exclusivamente plata y cochinilla, a cambio de productos textiles. Entre estos últimos hubo pocos cambios: mientras que las telas de algodón británico sustituyeron rápidamente a las indianas de Barcelona, se mantuvieron las sedas importadas de León (Lyon) y las telas de lino de Silesia. En cambio, las rutas y redes comerciales por las que transitaban estos diferentes productos se vieron profundamente transformadas. En Europa, Burdeos, El Havre, Londres, Liverpool y Hamburgo suplantaron rápidamente a todos sus rivales y se convirtieron en los principales puertos de redistribución para el comercio con México, sustituyendo a Cádiz y Barcelona. Lugares como Gibraltar, La Habana y Nueva Orleans también adquirieron posiciones decisivas en estos intercambios, aunque de forma fugaz en los dos primeros casos. En México, Veracruz conservó sólo una parte de su antiguo tráfico, que se desvió parcialmente hacia los puertos de Tampico y Matamoros, más al norte, y los de la costa del Pacífico: Mazatlán, San Blas y Guaymas. En estos seis puertos mexicanos surgió una reducida elite de grandes comisionistas británicos, franceses o alemanes, junto con unos pocos agentes locales, que acapararon rápidamente los rentables mercados de las consignaciones marítimas y las exportaciones de plata. Barron & Forbes, por ejemplo, con sede en Tepic, cerca de la costa oeste, tenía prácticamente el monopolio de las exportaciones de plata desde los tres puertos vecinos y se convirtió en uno de los principales actores del comercio exterior mexicano.

Sin embargo, la invasión de comerciantes extranjeros no se limitó a los puertos. A principios de la década de 1830, aproximadamente 400 empresarios franceses se habían establecido como comerciantes o fabricantes en la ciudad de México y las provincias del centro y norte del país, incluso en los rincones más remotos. Las ferias de San Juan de Lagos y Saltillo eran frecuentadas por decenas de pequeños traficantes franceses, norteamericanos o españoles, que desembarcaban de Burdeos o Nueva Orleans con cargamentos de productos manufacturados comprados a crédito a exportadores de estos dos puertos. Los capitanes norteamericanos, los “cargadores” de Burdeos, Liverpool y Hamburgo, los comisionistas extranjeros de Veracruz y Tampico, y los tenderos franceses se convirtieron así en las nuevas figuras del comercio atlántico en México.

Los historiadores que han estudiado estos nuevos canales y actores del comercio mexicano han destacado a menudo las ventajas comerciales de que gozaban. Gracias a las cualidades intrínsecas de sus productos, los exportadores de algodones británicos, de sedas lionesas y de paños silesianos pudieron imponerse; porque sus costos eran los más bajos, los capitanes de navíos estadounidenses se convirtieron en los principales transportistas del comercio atlántico mexicano; y los grandes comisionistas británicos establecieron su hegemonía en los puertos mexicanos debido a su riqueza y a la ubicuidad de sus redes de corresponsales. Nuestra lectura cruzada de las fuentes consulares de los distintos países implicados en esos intercambios revela, sin embargo, que detrás de los éxitos comerciales de esos grupos, había muchas veces un apoyo institucional, más o menos eficaz, por parte de sus gobiernos. Esto es particularmente claro en el caso de la dominación comercial británica. Por ejemplo, el éxito de los tejidos de algodón británicos en el mercado mexicano no se basaba únicamente en su calidad propia y bajo coste. También se beneficiaron del hecho de que sus principales competidores –las indianas de Barcelona– habían sido eliminadas del mercado, de que sus rivales más serios, los tejidos de Normandía y Alsacia, fueron penalizados en la década de 1820

por aranceles aduaneros muy desfavorables, y de que las ambiciones proteccionistas expresadas por los productores mexicanos fueron combatidas eficazmente por los diplomáticos británicos en ciudad de México.

En efecto, los mencionados diplomáticos obtuvieron la suspensión de las medidas proteccionistas adoptadas por el gobierno de Guerrero y pudieron contar entonces con la benevolencia de Lucas Alamán hacia ellos a lo largo de la década de 1830.²⁵ Esta situación sólo se invirtió cuando se promulgaron los aranceles de 1836 y 1837, los cuales provocaron un claro vuelco en la actitud de la diplomacia británica, que se puso menos amigable con los gobiernos mexicanos. La hegemonía de los británicos en el sector exportador de plata también debió mucho a la acción de su gobierno, que no dudó en poner todo el arsenal de la armada británica al servicio de este comercio. En la costa oeste, los buques de guerra británicos realizaban viajes regulares y recibían casi todas las existencias de plata que comisionistas como Barron & Forbes acumulaban en los puertos entre dos pasajes.²⁶ En los puertos de la costa atlántica, la plata se cargaba en los paquebotes de Falsmouth, que también enarbolaban la bandera de su gobierno y se beneficiaban así —a diferencia de sus rivales franceses— de las exenciones arancelarias reservadas a los buques de guerra en los puertos mexicanos. Los armadores de Burdeos no dejaron de denunciar esta competencia desleal y, a través de los diplomáticos franceses en ciudad de México, exigieron una mayor equidad al gobierno mexicano.

La fuerte posición de los intereses comerciales franceses en el México independiente es *a priori* más difícil de explicar. Con la excepción de las sedas de León, los productos franceses no gozaban de ninguna superioridad comercial sobre sus competidores europeos: los tejidos de algodón eran demasiado caros (Alsacia) o de calidad inferior (Normandía) a los ingleses, y estaban sobrecargados de impuestos; los tejidos de Bretaña hacía tiempo que habían sido superados por sus competidores silesianos en las tiendas mexicanas; e incluso los productos vinícolas luchaban por competir con los de la península, que seguían entrando de contrabando en México. Pero, a pesar de estas debilidades, México se había convertido en el cuarto socio comercial de Francia a principios de la década de 1830, según los cálculos —quizá algo optimistas— del embajador Deffaudis en 1833.²⁷ A primera vista, este éxito debía poco a la acción del gobierno francés: Francia había sido uno de los últimos países de Europa en reconocer la independencia de México; hasta 1839, ni siquiera contaba con un tratado internacional que le garantizara formalmente la cláusula de nación más favorecida; no había obtenido ninguna ventaja para sus productos cuando se negociaron los aranceles mexicanos; y, hasta la intervención militar de 1838, su marina había permanecido especialmente discreta en los puertos del país.

²⁵ Bajo la presión de la diplomacia británica, el Congreso mexicano aprobó un decreto el 6 de abril de 1830, cuyo artículo 1 permitía “la importación en los puertos de la República de tejidos de algodón prohibidos por la ley de 22 de mayo del año pasado hasta el 1 de enero de 1831” (carta del cónsul de Francia, 20 de abril de 1830. La Courneuve, CCC, México, reg. 2, fol. 652, AD-MAE).

²⁶ Una buena descripción de este sistema puede encontrarse en una petición enviada por los comerciantes franceses de la ciudad de México al embajador francés (carta al barón Alley de Cyprey, 20 de marzo de 1841, Nantes, 432PO, México, serie 1, caja 191, AD-MAE).

²⁷ Para alcanzar el resultado de 37 000 000 de francos, que convertía a México en el cuarto receptor de exportaciones francesas por detrás del Reino Unido, Estados Unidos y España, el barón Deffaudis sumó a los 20 000 000 de francos de mercancías exportadas directamente desde Francia, 17 000 000 de francos de mercancías francesas que habrían transitado por puertos norteamericanos antes de ser introducidas en México (carta del barón Deffaudis, 15 de julio de 1833, La Courneuve, CCC, México, reg. 4, fol. 129, AD-MAE).

El análisis de Deffaudis, con el cual estamos de acuerdo, destaca en cambio la densidad de la red de pequeños comerciantes y traficantes que cubría el territorio mexicano para explicar la buena posición ocupada por los intereses franceses. Según Deffaudis, 438 comerciantes y tenderos estaban repartidos en ciudad de México y las principales ciudades de provincia, y disponían de un capital comercial total de 20 000 000 de francos, compuesto principalmente por mercancías francesas suministradas por los cargadores de Burdeos y El Havre.²⁸ Los cientos de traficantes franceses y españoles que viajaban entre Burdeos, Nueva Orleans y los puertos mexicanos también comerciaban principalmente con mercancías francesas. Esta miríada de pequeños actores contribuyó a impulsar los resultados del comercio exterior francés con México. Sin embargo, no podemos tampoco considerar este fenómeno como estrictamente espontáneo y desvinculado de toda determinación política. De hecho, estos comerciantes podían contar con la protección de la red consular francesa desplegada en el país. Esto se puso de manifiesto cuando, a finales de la década de 1820, varios estados mexicanos promulgaron leyes para excluir a los extranjeros del comercio de detalle. El personal diplomático francés reaccionó con firmeza, tanto en ciudad de México, donde actuó para impedir la promulgación de una ley federal en este sentido, como en París, donde la presión orquestada a través de las cámaras de comercio de Burdeos, El Havre y Marsella acabó dando sus frutos. Al final, la lucha contra la prohibición del comercio minorista fue una de las principales motivaciones de la intervención militar francesa de 1838, que la historia ha decidido recordar como la guerra de los Pasteles (Bartolomei, 2021a). Así, los intereses comerciales británicos y franceses en el México independiente, al igual que los de los cargadores en la época colonial, se basaron en gran medida en unos importantes apoyos institucionales, generados en gran medida por los propios comerciantes.

CONCLUSIÓN

La adopción de una perspectiva diacrónica y conectada en el estudio del comercio atlántico de México demuestra que el país experimentó una auténtica apertura comercial, sin precedentes en su historia, en los años posteriores a su independencia. El antiguo sistema de regulación del comercio colonial, la Carrera de Indias, fue abolido y sustituido por una normativa mucho más liberal, que abrió los puertos y mercados del país a la competencia de todas las banderas y mercaderes del mundo. Aunque inspiradas en parte por las nuevas ideas surgidas de la economía política y los principios del “libre comercio”, las reconfiguraciones operadas en el comercio atlántico mexicano no pueden interpretarse, sin embargo, como estrictos síntomas de un proceso más general de autonomización de la esfera económica (*disembeddedness*), que Karl Polanyi sitúa precisamente en esta época, y menos aún como precursoras de la globalización librecambista que se despegó unas décadas más tarde. De hecho, más que el resultado de un verdadero proceso de autonomización de la actividad comercial, el nuevo sistema comercial que estaba emergiendo en el Atlántico hispánico se asemejaba más a unas nuevas formas de inserción del comercio en un marco institucional y social profundamente redefinido. Este nuevo sistema, como el que existía en la época de la Carrera de Indias, no fue creado ni impuesto por una autoridad soberana superior. Por el contrario, fue el resultado de estrechas interacciones entre las nuevas fuerzas sociales del momento –los círculos

²⁸ Carta del barón Deffaudis (30 de enero de 1834). La Courneuve, ccc, México, reg. 4, fol. 162, AD-MAE.

mercantiles de Burdeos, Liverpool y Hamburgo, recién llegados, así como los de Veracruz y ciudad de México, profundamente renovados— y las autoridades soberanas que se impusieron después de la caída de la dominación española (principalmente los gobiernos mexicano, británico y francés).

De una época a otra, algunas realidades comerciales han cambiado poco (como la naturaleza y los volúmenes de los productos comercializados), mientras que otras se han transformado por completo. La segmentación social de los mercados, antes de todo, difiere fundamentalmente entre los dos contextos estudiados. En la época colonial, esta segmentación era esencialmente geográfica, ya que los mercaderes de la ciudad de México se centraban en el comercio dentro de Nueva España, los cargadores de Cádiz en el comercio transatlántico y las comunidades mercantiles europeas de Cádiz en las conexiones entre la Carrera de Indias y el resto del mundo. Después de 1820, la división de tareas fue muy diferente, ya que ahora era sectorizada: los capitanes norteamericanos dominaban el transporte marítimo, los cargadores de Burdeos, Hamburgo, El Havre, Londres y Liverpool dominaban los envíos de productos manufacturados europeos, los comisionistas británicos de México las exportaciones de plata y los comerciantes franceses luchaban con sus homólogos españoles por el control del comercio minorista dentro de México. Las configuraciones son, pues, diferentes, pero se parecen en que se basan en ambos casos en una segmentación social bastante clara de los mercados, fruto a su vez de una estrecha colaboración entre los grupos mercantiles implicados y los poderes públicos. No es fácil distinguir quién manipula a quién en este juego entre comerciantes y gobiernos. Del mismo modo, no es realmente posible identificar formalmente el papel real que desempeña la movilización de la fuerza pública en el éxito o el fracaso de un determinado grupo de comerciantes, junto a otros factores más estrictamente comerciales (como la dotación de capital de los agentes). Por otra parte, es particularmente interesante observar que, en ninguno de los dos periodos considerados, un grupo mercantil pudo establecer una posición comercial dominante en un sector determinado sin el apoyo de la autoridad pública. Esto sugiere, como propuso Jeremy Baskes en relación con el comercio colonial español, que el marco institucional del comercio era una condición *sine qua non* para la existencia misma del beneficio comercial en el Atlántico hispano, al menos en vísperas de las grandes revoluciones tecnológicas (navegación a vapor, adopción del telégrafo) que iban a transformar profundamente las condiciones del comercio en la segunda mitad del siglo XIX. Sin embargo, antes de poder validar y generalizar tal observación, sería necesario compararla de forma más sistemática con otras experiencias comerciales que tuvieron lugar simultáneamente en el comercio atlántico en la misma época, tanto en un contexto colonial como poscolonial. También debería compararse con las observadas en el comercio internacional después de 1860, en el contexto de lo que los economistas denominan la “primera globalización”, e incluso en el contexto de la globalización actual. Nada hace pensar, *a priori*, que las condiciones en las que se desarrolló el comercio a distancia en estos últimos casos fueran o sean radicalmente distintas —es decir, efectivamente autónomas de la esfera política— de las que observamos en el Atlántico hispánico entre 1750 y 1850, y muchos indicios sugieren, por el contrario, que son muy similares.

LISTA DE REFERENCIAS

- Addobbati, A. (2012). L'espace de la guerre et du commerce: réflexions sur le Port of Trade polanyien à partir du cas de Livourne. *Cahiers de la Méditerranée*, 85, 233-250. <https://doi.org/10.4000/cdlm.6751>

- Álvarez, C. (2003). Instituciones y desarrollo económico: la Casa de Contratación y la Carrera de Indias (1503-1790). En A. Acosta (ed.), *La Casa de la Contratación y la navegación entre España y las Indias* (pp. 21-51). Universidad de Sevilla.
- Bartolomei, A. (2007). La publication de l'information commerciale à Marseille et Cadix (1780-1820): la fin des réseaux marchands. *Rives Nord-Méditerranéennes*, 27, 85-108. <https://doi.org/10.4000/rives.2053>
- Bartolomei, A. (2017). *Les marchands français de Cadix et la crise de la Carrera de Indias (1778-1828)*. Casa de Velázquez. <https://doi.org/10.4000/books.cvz.3904>
- Bartolomei, A. (2021a). Formaliser l'empire pour favoriser le commerce. Les stratégies institutionnelles de la pénétration européenne du marché mexicain (1821-1867). *Outre-Mers*, 410-411(1), 37-61. <https://doi.org/10.3917/om.211.0037>
- Bartolomei, A. (2021b). Nueva España, el último bastión del comercio imperial español en el proceso de apertura de la Carrera de Indias (1815-1825). *Illes i Imperis*, 99-126. <https://doi.org/10.31009/illesimperis.2021.i23.05>
- Baskes, J. (2013). *Staying afloat: Risk and uncertainty in Spanish Atlantic world trade, 1760-1820*. Stanford University Press.
- Bernal, A.-M. (2005). *España, proyecto inacabado: los costes/beneficios del imperio*. Marcial Pons [u. a.].
- Bernard, C. (2005). De colonialismos e imperios: respuesta a Annick Lempérière. *Nuevo Mundo Mundos Nuevos* [en línea]. <https://doi.org/10.4000/nuevomundo.438>
- Bernecker, W. (1988). Foreign interests, tariff policy and early industrialization in Mexico 1821-1848. *Ibero-Amerikanisches Archiv*, 14(1), 61-102. <https://core.ac.uk/reader/35097656>
- Castejón, P. (2016). "Colonia" y "metrópoli": la génesis de unos conceptos históricos fundamentales, 1760-1808. *Illes i Imperis*, 18, 163-179. <https://raco.cat/index.php/IllesImperis/article/view/20.8050.02.7>
- Chávez, L. (1965). *El comercio exterior y el artesano mexicano, 1825-1830*. Banco Nacional de Comercio Exterior.
- Courdurié, M. y Rebuffat, M. (1966). *Marseille et le négoce monétaire international (1785-1790)*. Chambre de Commerce et d'Industrie de Marseille.
- Delgado, J. (2007). *Dinámicas imperiales (1650-1796): España, América y Europa en el cambio institucional del sistema colonial español*. Edicions Bellaterra.
- Fisher, J. (1985). *Commercial relations between Spanish and Spanish America in the era of free trade, 1778-1796*. Universidad de Liverpool.
- Fisher, J. (1993). *El comercio entre España e Hispanoamérica: 1797-1820*. Banco de España, Servicio de Estudios.
- Gallagher, J. y Robinson, R. (1953). The imperialism of free trade. *The Economic History Review*, 6(1), 1-15. <https://doi.org/10.2307/2591017>
- García de León, A. (2011). *Tierra adentro, mar en fuera: el puerto de Veracruz y su litoral a Sotavento, 1519-1821*. Fondo de Cultura Económica.
- García-Baquero, A. (1977). Estados Unidos, Cuba y el comercio de neutrales: los inicios del intervencionismo económico norteamericano en la América española. *Revista de la Universidad Complutense*, 26(107), 117-142.
- García-Baquero, A. (1988). *Cádiz y el Atlántico (1717-1778)*. Diputación Provincial de Cádiz. (Trabajo original publicado en 1976).

- García-Baquero, A. (1998). *El libre comercio a examen gaditano: crítica y opinión en el Cádiz mercantil de fines del siglo XVIII*. Universidad de Cádiz.
- Girard, A. (1932). *Le Commerce français à Séville et à Cadix au temps des Habsbourg. Contribution à l'étude du commerce des étrangers en Espagne aux XVI^e -XVII^e siècles*. E. de Boccard.
- Hausberger, B. (2011). Una historia cotidiana de la Carrera de Indias. El viaje del comerciante Tomás Ruiz de Apodaca a Veracruz, 1759-1760. En N. Böttcher, B. Hausberger y A. Ibarra (eds.), *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII* (pp. 171-206). Vervuert.
- Ibarra, A. (1998). *El comercio y el poder en México: 1821-1864: la lucha por las fuentes financieras entre el Estado central y las regiones*. Fondo de Cultura Económica.
- Jiménez, E. (1991). *La Gran Bretaña y la Independencia de México 1808-1821*. Fondo de Cultura Económica.
- Kuntz, S. (2006). El patrón del comercio exterior entre México y Europa, 1870-1913. En S. Kuntz y H. Pietschmann (eds.), *México y la economía atlántica siglos XVIII-XX* (pp. 143-172). El Colegio de México.
- Lamikiz, X. (2010). *Trade and trust in the eighteenth-century Atlantic world: Spanish merchants and their overseas networks*. Royal Historical Society.
- Lempérière, A. (2005). La "cuestión colonial". *Nuevo mundo mundos nuevos*. <https://doi.org/10.4000/nuevomundo.437>
- Leardo de Tejada, M. (1853). *Comercio exterior de México*. Impreso por Rafael Rafael.
- Malamud, C. (1981). El comercio directo de Europa con América en el siglo XVIII. Algunas consideraciones. *Quinto Centenario*, 1, 25-52.
- Malamud, C. (1986). *Cádiz y Saint Malo en el comercio colonial peruano (1698-1725)*. Diputación provincial de Cádiz.
- Malamud, C. (2007). "Sin marina, sin tesoro y casi sin soldados". *La financiación de la reconquista de América, 1810-1826*. Centro de Estudios Bicentenario.
- Maniau, A. (1827-1829). *Balanza general del comercio marítimo en el año de 1825* [1826, 1827, 1828, 1929]. Secretaría de Hacienda.
- Morineau, M. (1985). *Incroyables gazettes et fabuleux métaux: les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises: XVI^e-XVIII^e siècles*. Cambridge University Press, Éd. de la Maison des sciences de l'homme.
- Nunn, C. (1979). *Foreign immigrants in early Bourbon Mexico, 1700-1760*. Cambridge University Press.
- Ortiz de la Tabla, J. (1978). *Comercio exterior de Veracruz: 1778-1821, crisis de dependencia*. Escuela de Estudios Hispano-Americanos. <https://digital.csic.es/handle/10261/303291>
- Parrón, C. (1993). La dislocación del comercio americano y las últimas tentativas normalizadoras (1808-1818). *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, 30(1), 153-181. <https://doi.org/10.7788/jbla-1993-0108>
- Pearce, A. (2007). *British trade with Spanish America, 1763-1808*. Liverpool University Press.
- Pérez, P. (1989). *Plata y libranzas: la articulación comercial del México borbónico*. El Colegio de México.
- Platt, D. (1968). The imperialism of free trade: Some reservations. *The Economic History Review*, 21(2), 296-306. <https://doi.org/10.2307/2592437>
- Platt, D. (1977). *Business imperialism 1840-1930: An inquiry based on British experience in Latin America*. Clarendon Press.
- Polanyi, K. (1989). *La gran transformación*. Ediciones de la Piqueta. (Trabajo original publicado en 1944).

- Quirós, J. (1853). Estado o Balanza General de comercio reciproco, hecho por este puerto con los de España y América y algunos extranjeros en los 25 años corridos desde el de 1796, primero después de la erección de este Consulado, hasta el de 1820 inclusive. En M. Lerdo de Tejada, *Comercio exterior de México*. Impreso por Rafael Rafael.
- Real, J. (1959). Las Ferias de Jalapa. *Anuario de Estudios Americanos*, 16, 167-281. <https://digital.csic.es/handle/10261/183317>
- Ringrose, D. (1996). *Spain, Europe, and the "Spanish miracle", 1700-1900*. Cambridge University Press.
- Ruiz de Gordejuela, J. (2006). *La expulsión de los españoles de México y su destino incierto, 1821-1836*. Universidad de Sevilla.
- Shawcross, E. (2018). *France, Mexico and informal empire in Latin America, 1820-1867: Equilibrium in the New World* (1st ed. 2018). Palgrave Macmillan.
- Silva, H. (1993). *El comercio entre España y el Río de la Plata: 1778-1810*. Banco de España.
- Smith, R. (1944). The institution of the Consulado in New Spain. *The Hispanic American Historical Review*, 24(1), 61-83. <https://doi.org/10.2307/2508114>
- Stein, S. J. y Stein, B. H. (1970). *The colonial heritage of Latin America: Essays on economic development and perspective*. Oxford University Press.
- Tandrón, H. (1976). *El comercio de Nueva España y la controversia sobre la libertad de comercio, 1796-1821*. Instituto Mexicano de Comercio Exterior.
- Tardiff, G. (1968). *Historia general del comercio exterior*. s. e.
- Tarrade, J. (1972). *Le commerce colonial de la France à la fin de l'ancien régime. L'évolution du régime de l'Exclusif de 1763 à 1789* [Doctoral]. Université de Paris.
- Todd, D. (2020). *A velvet empire: French informal imperialism in the nineteenth century*. Princeton University Press.
- Trichaud, D. y Buti, G. (2021). *Rouge Cochenille: Histoire d'un insecte qui colora le monde XVIIe-XXIe siècle*. CNRS Éditions.
- Trujillo, M. (2013). *La vida portuaria en Tampico: su comercio exterior, movimiento marítimo y concurrencia de casas-mercantiles, 1800-1870*. Ediciones del Lirio.
- Tynna, J. de la (1817). *Almanach du commerce de Paris, des départements de la France et des principales villes du monde*. Bureau de l'Almanach du Commerce.
- Tynna, J. de la y Bottin, S. (1825). *Almanach du commerce de Paris, des départements de la France et des principales villes du monde*. Bureau de l'Almanach du Commerce.
- Valle, G. (2001). Antagonismo entre el Consulado de México y el virrey Revillagigedo por la apertura comercial de Nueva España, 1789-1794. *Estudios de Historia Novohispana*, 24, 111-137. <https://doi.org/10.22201/iih.24486922e.2001.024.3533>
- Valle, G. (2016). *Donativos, préstamos y privilegios. Los mercaderes y mineros de la ciudad de México durante la guerra anglo-española de 1779-1783*. Instituto Mora.
- Walker, G. (1979). *Spanish politics and imperial trade, 1700-1789*. Palgrave Macmillan UK.
- Zylberberg, M. (1993). *Une si douce domination: les milieux d'affaires français et l'Espagne vers 1780-1808*. Comité pour l'histoire économique et financière de la France.

Archivos

AD-MAE Archivo Diplomático, Ministerio de Asuntos Exteriores, La Courneuve y Nantes, Francia.
AHPC Archivo Histórico Provincial de Cádiz, Cádiz, España.



AGI Archivo General de Indias, Sevilla, España.

AN Archives Nationales, Pierrefitte, Francia.

ASRE Archivo de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Ciudad de México, México.

APÉNDICES

Apéndice 1. El comercio exterior del puerto de Veracruz (en pesos fuertes, 1796-1820)

	<i>Importaciones de</i>	<i>Exportaciones para</i>	<i>Total</i>
España	186 125 113	197 853 585	383 978 698
Puertos extranjeros	21 972 643	32 292 457	54 265 100
América [hispana]	51 008 190	48 388 246	99 396 436
Total	259 105 946	278 534 288	537 640 234

Fuente: Quirós (1853).

Apéndice 2. El comercio exterior de México según las estadísticas aduaneras colectadas por Miguel Lerdo de Tejada y Araceli Ibarra Bellón (valor total de las importaciones por países de origen, en millones de pesos fuertes, 1840-1846)

	1840	1841	1842	1843	1844	1845	1846	Total
Reino Unido (según Lerdo de Tejada)	14.4	10	12.1	11.5	10.5	12.6	10.9	82.2
Reino Unido (según Ibarra Bellón)	6.5	5.3	3.7	5.1	4.9	4.3	3.3	33.1
Francia (según los dos autores)	2.8	2.5	2.2	2.3	2.7	2.5	2	17
Ciudades hanseáticas (según los dos autores)	1.7	1.4	s. d.	3.1				
Estados Unidos (según los dos autores)	2.5	2	1.5	1.4	1.7	1.1	1.5	11.7
Total (según Lerdo de Tejada)	21.4	15.9	15.8	15.2	14.9	16.2	14.4	114
Total (según Ibarra Bellón)	13.5	11.2	7.4	8.8	9.3	7.9	6.8	64.9

Fuentes: Lerdo de Tejada (1853, tablas 37-41); Ibarra (1998, pp. 119, 142, 163).

Apéndice 3. El comercio exterior de México según las estadísticas colectadas por el cónsul de Francia en ciudad de México (en millones de francos, 1825-1830)

	1825	1826	1827	1828	1829	1830
<i>Francia</i>						
Mercancías exportadas a Francia	s. d.	s. d.	5.4	6.7	8	5.9
Numerario exportado a Francia	s. d.	s. d.	6.3	20.7	13.5	10.6
Total de las exportaciones a Francia	s. d.	s. d.	11.7	27.4	21.5	16.5
Total de las importaciones desde Francia	s. d.	s. d.	15	10	9.7	23.2
De las cuales importaciones de productos nacionales (commerce spécial)	s. d.	s. d.	13.7	7.8	7.6	18.3
<i>Reino Unido</i>						
Mercancías exportadas a Reino Unido (numerario excluido)	3.8	2.5	3.6	s. d.	s. d.	s. d.
Total de las exportaciones a Reino Unido	s. d.					
Total de las importaciones británicas	35.5	16.8	30.9	s. d.	s. d.	s. d.
De las cuales importaciones de productos nacionales	29.3	15.4	29.1	s. d.	s. d.	s. d.
<i>Estados Unidos</i>						
Mercancías exportadas a Estados Unidos	s. d.	s. d.	6.4	4.1	3.5	s. d.
Numerario exportado a Estados Unidos	s. d.	s. d.	21.3	20.4	23.1	s. d.
Total de las exportaciones a Estados Unidos	s. d.	s. d.	27.7	25.5	26.6	s. d.
Total de las importaciones de Estados Unidos	s. d.	s. d.	22.1	15.3	12.3	s. d.
De las cuales importaciones de productos nacionales	s. d.	s. d.	4.7	2.7	2.6	s. d.

Fuente: Nantes, 432PO, México, serie 1, caja 165, AD-MAE.

Apéndice 4. Pabellones de los navíos entrados en los puertos de México (1825-1828)

	1825	1826	1827	1828	Total
Austriaco	2	0	0	0	2
Bremenese	3	3	3	3	12
Británico	127	95	133	70	425
Chiliano	3		1	2	6
Colombiano	6	6	11	10	33
Danese	0	8	18	8	34
Francés	66	86	76	61	289
Hamburguese	1		6	9	16
Holandés	5	4	5	2	16
Mexicano	34	27	44	18	123
Peruviano	0	4	1	2	7
Prusiano	2	3	0	0	5
Sarda	5	10	13	7	35
Sueco	0	2	0	0	2
Estadunidense	514	474	464	269	1 721
Sin indicación	20	33	2	1	56
Total	788	755	777	462	2 782

Fuente: Maniau (1827-1829).