

Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII*

Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century

Luisa Consuelo Soler Lizarazo**

Resumen

Este artículo demuestra cómo a través de las complejas redes mercantiles se crearon las condiciones de transporte, circulación y comercio de vinos y aguardientes. Se representan algunos casos de comerciantes que desde España buscaron las instancias del estado para colocar este fruto en las Indias y en su defecto, quienes en suelo americano abogaron por la limitación de las importaciones de caldos por ser contrarias a los intereses regionales. Sobre documentos manuscritos de comerciantes y documentos institucionales se interpretan las relaciones comerciales establecidas en torno al tráfico de licores en el conjunto peninsular- americano, buscándose desentrañar redes específicas del comercio de vinos.

Palabras clave: Vinos; Aguardientes, Redes; Comercio; Monopolios.

Abstract

This article shows how through the complex mercantile networks created the conditions of transport, circulation and trade of wines and aguardientes. They represent some cases of traders that from Spain looked for the instances of the state to place this fruit in the Indians and in his defect, those who in American floor pleaded for the limitation of the imports of broths for being contrary to the regional interests. About handwritten documents Institutional documents wholesalers and trade relations established around the liquor traffic in the mainland American set are interpreted, seeking to unravel specific networks of trade in wine.

Key words: Wines; Spirits, Networks; trade; Monopolies.

* Proyecto Fondecyt iniciación No. 11130190

** Chilena, Doctora en Historia, docente-investigadora del Programa Académico Regular Internacional de la Universidad Autónoma de Chile, responsable del proyecto Fondecyt iniciación No. 11130190 "Contribuciones al comercio hispánico. Comerciantes chilenos de fines del siglo XVIII", 2014-2015. Contacto: lsolerl@uautonoma.cl

Introducción

Una expresión manifiesta del principio de racionalidad económica es cuando el individuo toma la mejor decisión posible dentro de los límites que le imponen las posibilidades que enfrenta, de tal forma que las decisiones en materia de negocios sean capaces de preservar y consolidar intereses individuales y grupales. A partir de esta premisa el presente texto da cuenta de las lógicas imperantes de los hombres de negocios de finales del siglo XVIII, quienes decidieron en sus intercambios comerciales incluir al apreciable género producto de la vid: el vino.¹ Es decir aquellos hombres que sin ser exclusivamente productores comerciantes “viñateros”, especializados en el cultivo y producción del vino, se declararon en primer renglón al “comercio”. Esto no quiere decir, que se plantee una desvinculación de los comerciantes con la actividad productiva, y/o la exclusión de categorías hacendados y comerciantes. De hecho, en este documento la expresión “hombres de negocios” incluye a todos aquellos quienes en su diversificación económica visualizaron en el negocio del vino una oportunidad de comercialización y beneficio, incluyéndolo dentro de otros tráficó mercantiles.

Por extraño que parezca, esta investigación adolece de estadísticas, cifras, y seriales propiamente cuantitativos, entonces ¿Cómo intentar explicar comercialización y beneficio? Una posibilidad para suplir de alguna manera esta limitación, es la interpretación sobre los funcionamientos y las prácticas penetrando en la trama de relaciones y tensiones alrededor del tráfico del vino. No sin razón se dieron apuestas comunes; alianzas recíprocas; resistencias y conflictos entre grupos, situaciones que revelan la importancia de los caldos dentro de sus negocios.

Evidentemente para esta herramienta metodológica de buscar e interpretar signos visibles relacionados la comercialización del vino y sus implicancias es imprescindible contar con un *corpus* documental sobre redes específicas de comercio. En efecto, los documentos históricos revisados (manuscritos privados e institucionales) permiten interpretar las estrategias persuasivas y las disposiciones/acciones tanto de la corona como de la esfera privada para regular la producción y comercialización; además de conocer las actuaciones de las redes de comerciantes y sus intervenciones en el transporte, distribución y comercialización. En síntesis facilitan interpretar las difusas tramas comerciales tejidas alrededor de los licores.

¹ Hombres de negocios es una categoría compleja y multifacética. En ellos entran a participar pequeños comerciantes al por menor (tenderos, mercaderes, tratantes, arrieros, etc.); intermediarios (agentes, factores, comisionistas con mediana capacidad de giro comercial); y grandes comerciantes (financistas, inversores, prestamistas, con altas capacidades de giro y negociación). Este texto acota a hombres de negocios a este último grupo sin dejar de reconocer la pluralidad de categorías dentro de los mismos.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

Dada su complejidad, por ahora nos limitaremos de manera sucinta a referir la importancia del tráfico del vino tanto para la corona como para los particulares, deteniéndonos en algunos casos de comerciantes que desde España buscaron las instancias del estado para colocar este fruto en las Indias, y en su defecto de quienes en suelo americano abogaron por la limitación de las importaciones de caldos por ser contrarias a los intereses regionales. Estrategias políticas de negociación a instancias del Estado: Vinos para los reinos de Indias; vinos en Indias

La apuesta hacia la producción y comercialización de caldos en América bajo una temprana regulación del Estado surgió en el marco de una serie de reformas fiscales encausadas al aumento del erario de la Real Hacienda. En efecto, hacia 1720 se estableció el impuesto de un real por botija de vino y de 37 reales para la pipa de aguardiente que fuera enviada desde España a América. (García-Baquero, 1976: 201). Tres décadas después, los vinos foráneos debían contribuir en Nueva España con diez pesos y dos reales por cada barril de vino y con 9 pesos y un real por el de aguardiente, además del ocho por ciento del pago de alcabala.

...Ante tan "crecidos y exorbitantes derechos" como lo manifestó el ministro Arriaga de la Casa de Contratación, poco se favorecía el tráfico de licores; por tanto, aconsejaba el funcionario, estos debían moderarse para que fuera más frecuente el comercio de caldos con Nueva España, "en lícito aprovechamiento de los poseedores de viñas...". (AHNE, consejos, 20201, 1, 1753).

Si bien los altos importes habían frenado el comercio legal de caldos, otra medida también afectó su tráfico: el sistema controlado de flotas y de registro suelto. Este fue un método que en la práctica significó alteraciones en el mercado a conveniencia de quienes controlaban el comercio. Aun así, con ventajas -o sin ventajas- la práctica demostró que en la carrera comercial por el vino, tanto Estado como particulares apostaron al mercado de ese producto. De hecho, el proyecto Real sobre producción y comercialización de vinos estuvo apoyado en el discurso político de protección a los plantíos de viñas en beneficio general. En efecto, ante esta apuesta común, los viñateros de San Lúcar no dudaron en representar ante su majestad, sus contribuciones a los crecidos aportes fiscales: "...se ha tenido en pocos tiempos, por el más principal del Real herario de VM así por su importe, que es crezidissimo, como por lo seguro y que diariamente se contribuye..." (AHNE, consejos, 20201,1, 1753).

Al parecer las condiciones proteccionistas ofrecidas por la misma corona al dictaminar prohibiciones sobre los plantíos en tierras americanas a decir de aquellos hombres de negocios les había facilitado

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

... el comercio de estos a aquellos Reynos, en jeneros (sic) tan preciosos, - refiriéndose a los vinos- siendo tan grande esta importancia (sic), que les está prohibido (sic), por Reales Ordenes, a los vezinos (sic) de aquellos reynos (sic) que puedan hazer (sic) plantíos, como inviolablemente (sic) se ha observado, de que se ha seguido, los buenos efectos, que tiene acreditados la experiencia, en veneficio (sic) común, de unos y otros Reynos (sic) y vasallos... (AHNE, consejos, 20201,1, 1753).

Es probable que esa idea general de los cosecheros viticultores sobre la efectividad de las restricciones impuestas por las Corona española para hacer plantíos en suelo americano, se convirtiera en un importante estímulo para enviar sus vinos a aquellas tierras lejanas, respaldados, además, por la autorización del tráfico regular de caldos y frutos hacia reinos americanos mediante la tercia parte de buque. Pronto estos anhelos se esfumaron porque en la práctica la tercia parte no fue más que un pase entregado a los monopolios comerciales y a grupos de poder dificultando al pequeño viticultor embarcar sus cosechas. Los navieros en confabulación con la burocracia y los grandes cosecheros sobre todo de Sevilla realizaban el repartimiento de buque de acuerdo con sus conveniencias. Por ello, -así lo denunciaron los viñateros - "se havían (sic) resistido -a- recibir (sic) los frutos de los cosecheros" (AHNE, consejos, 20201,1, 1753). En consecuencia, no es de extrañar que el repartimiento de buque estuviese controlado por intereses particulares, sobre todo si se tiene en cuenta que el comercio de ida y vuelta entre núcleos monopolísticos sostenía los intercambios.

En el transcurso del siglo XVIII viñateros, cargadores y comerciantes de España establecieron alianzas, pero también vivieron pugnas internas. Por ejemplo, en el repartimiento de buque puede seguirse el juego de intereses y de tensiones siendo emblemático el litigio de 1757 entre los viñateros de las ciudades del puerto de Santa María de Jerez de la Frontera y San Lucas de Barrameda contra los cosecheros de Sevilla; en el que también resultaron involucrados los intereses de cargadores y navieros, quienes presionaron constantemente por rebajas de aranceles para los productos exportados. Desde 1712 los maestros de las Naos habían solicitado disminuir el importe de averías, sin obtener una respuesta favorable por parte la corona porque según su resolución la "primera atención -era- el ynterés común de unos y otros y la conserbazion, y aumento de sus Haziendas y comercios..." (AHNE, consejos, 20201,1, 1753).

Ante los elevados aranceles y las órdenes de embarcar la tercia parte de buque con caldos, los navieros mercantes se rehusaban a acatar tales disposiciones "...por el perxuzio que les siguen de no husar libremente de todo el buque de sus Naos...", (AHNE, consejos, 20201,1, 1753), sobre todo porque el mercado americano les representaba enviar variedad de productos altamente demandados. Ante tales circunstancias, no quedaba otro remedio que buscar el mejor beneficio de este producto comercial; después de todo, un tráfico como este entraba en la cadena de comercialización y de intercambios permitiendo efectuar múltiples negociaciones.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

En efecto, la dinámica de quienes ejercían el comercio en "la Carrera de Indias" estaba amparada bajo múltiples intereses asociados a funciones como prestamistas, financistas, navieros, agentes y factores entre otros, en los que se prefería el negocio de tipo especulativo con beneficios rápidos y a corto plazo. Al tener a su disposición productos generosos como el vino, esta clase de cargadores y comerciantes mayoristas no vieron la necesidad de entrar en los largos procesos de la industria vinatera. Sus funciones polifacéticas, actuando al amparo de compañías y por cuenta propia se encargaban del tráfico y comercialización en redes estratégicamente ubicadas.

Estos sujetos no especializados en los procesos industriales vinateros terminaron sumándose a quienes realmente sí se habían especializado en producir licores, estableciendo también una estrecha relación con el capital comercial. (Gamero Rojas, 1993; Bohórquez Jiménez, 1998; Maldonado Rosso, 1998).

Cadenas de producción, distribución, tráfico y comercialización operativamente necesitaron de redes y agentes comerciales, sobre todo cuando en suelo español a finales del siglo XVIII los viñedos habían ganado espacio en las zonas más alejadas de la Andalucía del monopolio. En la actual provincia de Málaga² la vid sustituyó al cereal, extendiéndose al litoral granadino y almeriense, incluso en algunos lugares en el último tercio del siglo XVIII se registraron problemas de sobreproducción (Gámez Amián, 1995).

En un contexto de creciente competencia, abastecer reinos lejanos y extraños -que según los peninsulares "carecían enteramente de vinos y aguardientes de uva"- sería una buena oportunidad para aquellas redes conectadas con centros externos negociando los vinos de manera ventajosa. Así, funcionaría como la coartada perfecta para mantener las políticas proteccionistas y de exclusividad del vino peninsular para las Américas.

No sin razón, cargadores y comerciantes de Sevilla disputaron los mercados regionales para abastecer las Indias, intentando tomar bajo su control la comercialización americana de caldos. El disputado monopolio en relación con este tráfico consistiría en comprar directamente a los cosecheros, regular los precios, la distribución y el consumo, además de erradicar las bebidas que se destilaban ilícitamente en territorio novohispano.

No es de extrañar que la propuesta del portugués Agustín Ramírez Ortuño para hacer asiento de caldos y frutos en Nueva España por tiempo de diez años tuviese una reacción inmediata en el consejo del comercio de Sevilla. Este proyecto consistía en controlar la destilación de los licores en México mediante la instalación de dos factores: uno en Cádiz y otro en Veracruz. El artículo XIII de la propuesta literalmente expresa: "...desterrar las fabricas, que de aguardientes de caña se executan en aquel reyno, contra la salud pública de aquellos habitantes" (AHNE, sic 1700-1-1/sic 1799,-12-31: 18).

² Según Gámez, Málaga se convirtió en centro de exportación de vinos y aguardientes, no todos procedentes de su propio hinterland, sirvió de almacén para los productos catalanes de la vid, que utilizaban la ciudad para recalar y ser enviados después hacia el mercado local y hacia el nuevo mundo, utilizando sus propios barcos y tripulaciones.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

Con agentes estratégicamente instalados podría regularse no solamente los precios, sino su distribución y consumo, tal como lo declaraba el artículo XII:

... Que no ha de tener arbitrio él ni sus factores para alterar el precio de los caldos, en perjuicio de los moradores del Reyno de Nueva España, prefiriendo el de 75 pesos por barril de aguardiente, 65 el de vino... en tiempo de paz, y en el de guerra a 95 pesos,-y- 85... (AHNE, sic 1700-1-1/sic 1799-12-31: 18).

Es probable que una propuesta tan tentadora para la Corona de asegurar ingresos fiscales bajo una administración asentista haya ocupado largas horas de debate en la agenda gubernamental, sobre todo por la resistencia de los comerciantes de Sevilla quienes enviaron al Rey un acuerdo que advierte sobre los graves perjuicios al Real Erario y a la causa común del comercio. El reparo principal fue el peligro de caer en el monopolio de un sujeto, en detrimento de un comercio de los que por diferentes manos se comercian. Un producto tan generoso debía mantener según las réplicas de los sevillanos "regulares y equitativos -precios-", que ellos sí mantenían, en tanto que la propuesta de Ramírez Ortuño "lejos de merecer esta graduación...son exorbitantes y gravosos, pues en las más de las flotas se encontrará por los precios desde 34 hasta 70 pesos cuando más el barril de aguardiente, desde 25 hasta 55 el del vino..." (AHNE, sic 1700-1-1/sic 1799-12-31: 18).

En el fondo, no fue más que una serie de juegos de poder que dejaron entrever el interés por controlar mercados más allá de la península y más aún, una propuesta diseñada para Nueva España, primer centro de negocios americanos. De hecho, los grandes comerciantes instalados en los diferentes reinos americanos también enviaron agentes o dependientes al territorio novohispano; facultados en poder realizaron transacciones comerciales aprovechando redes estratégicas con capacidad de pago. En consecuencia la concurrencia de mercaderes de todas las latitudes a territorio novohispano ocasionó una importante circulación de mercaderías y de caudales, significando grandes ventajas al comercio de Nueva España convirtiéndola en una importante plaza cosmopolita (Soler, 2010).

En el caso concreto del tráfico del vino y de aguardientes desde la península, Nueva España fue un importante centro importador. Según un estudio efectuado a la Compañía Ustáriz San Ginés sobre el transporte de Caldos de Cádiz a América entre 1772-1781, el primer puerto de importación fue Veracruz, seguido del puerto de Buenos Aires, con diferencias importantes en el número de cargas (Herrero Gil, 2013:155).

A Veracruz llegaban los cargamentos de aquellos caldos previamente solicitados por los grandes comerciantes, generalmente por cruce de negociaciones; así como también registros de aventureros cuyo objetivo era venderlos directamente buscando una mayor ganancia. A este respecto, es ilustrativo el caso de un comerciante español que introdujo caldos por Veracruz, su propósito era venderlos y con el producto líquido comprar en La Habana, azúcar y tabaco para embarcarlos hacia Cádiz. Contrariamente a sus intenciones, la

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

venta del vino y del aguardiente no le fue fácil, replicando: "no obstante que me sale superior el vino como el aguardiente, conservan silencio los compradores". Al final logró vender en Veracruz 500 barriles de aguardiente a 50 pesos y entregando en consignación "229 barriles de tino, 60 dichos blancos de la mejor calidad y 11 dichos de aguardiente de prueba de aceite" (Hausberger e Ibarra, 2011: 186-191).

Al parecer realizar ventas de vino al contado en Nueva España surtiría mayor efecto si se pactaba dentro de redes de comercio, intercambiando por los productos que finalmente se querían retornar; en caso de querer venderlo al contado, serían los grandes almaceneros quienes contaban generalmente con líquido a su favor. El problema era que los grandes almaceneros regateaban los precios aprovechando la llegada sistemática y constante de flotas con caldos. La declaración del almacenero novohispano Francisco Ignacio de Yraeta en una misiva enviada a sus corresponsales en Cádiz en 1782, representa esta situación: "... han traído abundante desde el año pasado, a principios de este mes llegaron a Veracruz tres registros y de un día a otro se esperan otros cuatro con muchos caldos y ropas, y a estos seguirán otros..." (UIA, comercio, 2.1.9, 1782, 8r).

Si bien el pago en líquido de las negociaciones era atractivo, la escasez del caudal circulante generó un complejo sistema de intercambios funcionales para el mismo comercio. Esta funcionalidad estaba dada dentro de engranajes comerciales y redes estratégicas que dinamizaban sus propios negocios. En el caso del tráfico del vino existen ejemplos comerciales en que se pactó previamente este producto a cambio de cacao. Veamos el siguiente trato: "Remití cierta porción de caldos para que su producto me lo enbiase (sic) en cacao y habiendo llegado dicha fragata me dio abiso (sic) por medio de su carta con fecha en la Ciudad de Caracas a 19 de mayo de este año, no haber podido remitirme ni llenar más buque que el de 53 fanegas de cacao, que con sus mermas parece quedar nectas cinquenta (sic) y una fanega y quarenta (sic) y cinco libras de a ciento y diez cada una..." (AHNE, consejos, 2083, 3, 1769).

El estilo y práctica en este comercio era entregar en el retorno cargamentos de cacao, una buena estrategia para posesionar los vinos y aguardientes peninsulares en América y a su vez colocar las materias primas americanas en el exterior. En estas condiciones, el tráfico del vino dinamizaría los mercados internos/externos es decir entre reinos/metrópoli.

En relación con los vinos producidos en Nueva España, hacia finales del siglo XVIII la industria vinatera había logrado asentarse en Santa María de las Parras, un pueblo, villa y posteriormente ciudad ubicada en el centro-sur del norteño estado de Coahuila. Sus vinos, aguardientes y licores tenían una fuerte demanda desde Texas hasta la capital del virreinato, la ciudad de México. Los vinateros fabricaban mistelas a base de aguardiente puro de orujo, frutas y azúcar, saborizados con anís o canela (Corona Páez, 2004).

Entre tanto en solo Guadalajara y su comarca hacia 1782 se fabricaban y consumían 12 bebidas diferentes: Bingarrote o binguí, cerveza, charape, chinguirito, mezcal, ponche de pulque, pulque de tlachique, tejuino, tepache, tuba y vino de caña. De hecho, la producción

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

del vino mezcal o tequila era una práctica común en la región de Tequila en abierta competencia con otras bebidas alcohólicas y brebajes fabricados en zona alcabalaría de Guadalajara (Memorias de la Academia Mexicana, 1958:315).

Con todo y a pesar de la abundancia de bebidas no faltaron comerciantes que remitieran vinos desde América del sur a Nueva España. Por cuentas comerciales se sabe que el conde Isidro Abarca desde Lima vía a Acapulco remitió a Francisco de Yraeta en la ciudad de México, vino y aceites no teniendo éxito en su venta: "...el vino se vende con mucha lentitud... además de las mismas el flete de tierra desde Acapulco es de veinticuatro pesos carga de dos barriles, así no se puede sacar el costo, pues de España han traído abundante desde el año pasado..." (UIA, comercio, 2.1.9, 1782, 8). Los vinos desde España y América del Sur, abastecieron los almacenes y pulperías complementados con producciones de la misma Nueva España; en América septentrional habría suficiente vino y licores.

Entre tanto, en América del sur la viticultura había sido liderada por el virreinato peruano desde el siglo XVI (Lacoste, 2004). En la costa peruana el cultivo de la vid y de la producción de vinos y aguardientes se había extendido a lo largo de mil kilómetros desde los valles de Chincha, Pisco, Ica, Palpa y Nazca, en el actual departamento de Ica, hasta los de Arequipa y Moquegua, que comprendía los territorios de Tacna y Tarapacá (Polvarini, 2005:182). A su vez en el último cuarto del siglo XVIII, el reino de Chile pasó a ser el principal enclave de cultivo de la vid y elaboración del vino; paralelamente, la región Cuyo, en el virreinato del Río de La Plata consolidó una viticultura de calidad, la cual había comenzado hacia la primera mitad del siglo XVIII (Lacoste, 2013: 138).

Hacer vino y aguardiente de calidad siempre estuvo en el entredicho europeo. En el caso del vino chileno era cuestionado por su gusto amargo, según el viajero científico Frezier era por "no saber barnizar las botijas" recubriéndolas con una especie de betún; sumado al olor de las pieles de chivo en las que lo transportaban. Con todo, no faltaron quienes reconocieron la superioridad de los vinos producidos en tierra austral en relación con los que se elaboraban en Perú, por lo menos así lo manifestaron los dos jóvenes marinos españoles Jorge Juan de Santacilla y Antonio de Ulloa de la Torre-Giral en un informe sobre su recorrido por América (Muñoz, 2012:169).

En tanto que en el caso de los caldos mexicanos, bien puede citarse la expresión literal de don Julián de Arriaga, Presidente de la Casa de Contratación, refiriéndose al abundante comercio de caldos americanos en México y Veracruz: "Aguardiente (sic) misturado con otras especies ponsoñosas nocivas a la salud pública" (AGS, Guerra, 6799, 1753, 155). Lo cierto es que el problema de la calidad de la vinificación sigue siendo objeto de discusión, lo que sí no puede desconocerse son los trasfondos de corte monopólico peninsular: plantar, producir, traficar y comercializar bajo exclusividad el vino en indias.

La defensa sudamericana de sus vinos y aguardientes

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

Todos aquellos vinculados con la comercialización de vino debieron enfrentar disposiciones restrictivas como la dictada por Real Cédula de 20 de enero de 1774 sobre la prohibición para traficar vinos, aguardientes y otros frutos del Perú y Chile hacia Nueva España, Tierra firme y Santa Fe, con el fin de controlar el comercio entre reinos americanos.

En América hispánica el Estado trató de monopolizar la producción de aguardiente desde comienzos del siglo XVIII, pasando por diferentes etapas en que particulares y posteriormente el Estado administraron estancos. De ahí que, destilar licores en América se convirtió en el siglo XVIII en una fuente fiscal de primer orden. A este respecto pueden seguirse las políticas reguladoras en el comercio de caldos del virreinato de la Nueva Granada, las cuales estuvieron en constante revisión y ensayo bajo la figura del estanco (Mora de Tovar, 1988:92). De hecho, el embarque de aguardiente español estuvo sometido a periodos de restricciones y liberaciones: La prohibición comenzó en 1736 con la creación del estanco hasta 1767 mediante una introducción restringida; entre 1779 y 1789 se prohibió el embarque de origen español en defensa de las reales rentas neogranadinas. No sin razón, se lee la siguiente disposición imperial de 1779:

... para que por ningún título se perjudique la renta de aguardiente de caña, se ha prohibido en estos reinos el embarco del de uva en barriles permitiendo que solo se pueda conducir en frasqueras para remedios o regalos en los puertos de los Reynos de Santa Fe y así se ha prevenido en los puertos habilitados para el libre comercio...(AHNB, 1779).

Esta protección duró hasta finales de la última década del siglo XVIII cuando se dictaminó su libre introducción (Mora de Tovar, 1988: 210). No obstante, estas regulaciones de importaciones de aguardientes desde la península, y o las restricciones del comercio entre reinos de 1774, en la práctica, no impidieron un continuo y sistemático tráfico subrepticio. Por su inoperancia y por el manejo de intereses particulares estas medidas terminaron por no acatarse en su totalidad. Es significativa la siguiente representación del virrey del Perú Don Manuel de Guirior al ministro don Joseph de Gálvez sobre este aspecto:

... No puedo menos que hacer presente a VS en cumplimiento de mi deber los graves inconvenientes que resultarían de haberse puesto en práctica algunos de los puntos expresados en el citado artículo: Guayaquil no tienen otro medio de proveerse de vinos que los de este reynos (sic), por los excesivos costos que padecerían sus naturales, y avitantes (sic) y aun faltas totales si hubiesen de consumirlos de Europa solamente llevándolos de Cartagena, graves inconvenientes que resultarían a la agricultura, comercio y consumidores... (AGI, Lima, 655, No 13).

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

El Real dictamen de consumir vinos y aguardientes de Europa introducidos por Cartagena en nada favorecían a los naturales de las provincias del Chocó y de Guayaquil pertenecientes al virreinato de la Nueva Granada. En términos rentables era inoperante: el viaje entre Cartagena y Quito y su correspondiente retorno, sumaba 180 días aproximadamente y en circunstancias normales, es decir, contando con una buena navegación por el río Magdalena, sin accidentes y con buen tiempo (Nuñez, 2010:60).

Si bien este factor distancia es de gran importancia, no puede desconocerse que Guayaquil histórica y comercialmente mantuvo nexos directos con Lima. La operatividad y funcionalidad de las redes comerciales en la región peruana productora del aguardiente de uva (Pisco, Ica y Nazca), les facilitó la comercialización del aguardiente. En efecto, comerciantes principalmente de origen portugués instalados en Lima y Guayaquil, controlaban la llegada del producto al puerto quiteño, desde donde era transportado y distribuido hacia el interior por arrieros y comerciantes portugueses que traficaban por las rutas de Naranjal hacia Cuenca, o por las rutas de Chimbo, con dirección al callejón interandino (Nuñez, 2010:61).

La organización y dirección del tráfico comprendía una amplia red de circuitos locales y o regionales conectados con el comercio exterior. El tráfico del vino y del aguardiente complementaba todos aquellos productos que las diferentes zonas requerían; en el caso de Guayaquil afectado en su producción agrícola por el monocultivo del cacao, los comerciantes abastecían con productos serranos de Quito como frutas, harina y azúcar, entre otros; en tanto que de los valles del Perú comercializaban trigo, azúcar, menestras, garbanzos, dulces, confituras, y por supuesto aguardiente y vino (AGI, Quito, 470-472 y 478-482, 1775).

Si para Guayaquil comercializar los vinos de Europa por Cartagena -como pretendía la Corona- era inoperante en términos de tiempos y distancias, rentabilidades y costos, para Mendoza su mayor traba eran los impuestos fiscales y su dependencia administrativa con la Audiencia de Chile y de esta con el virrey del Perú, hasta antes de 1776, cuando se creó el virreinato del Río de La Plata. Ante estas dificultades, en 1771 los cabildantes de Mendoza remitieron al virrey Amat sus pretensiones sobre rebaja de los derechos marcados al comercio de vinos y aguardientes por ser gravosos y en detrimento de sus negocios. Este es el acuse de recibo de virrey e información del curso de la petición:

...Esta solo sirve de noticias a ese cabildo tener remitida su pretensión, cerca de los perjuicios que padecen en ese distrito con los menos cabos en el comercio de vinos y aguardientes del señor presidente de la Real Audiencia de Chile, para que cerciorado con la justificación necesaria de quanto me alega el cabildo me informe sobre todo, con que proveer decisivamente lo que convenga (AGPM, exterior, documento 3, carpeta 49, 1771, 15).

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

En el fondo la región del Cuyo, para la segunda mitad del siglo XVIII, buscaba consolidar su propia autonomía, que había comenzado con la misma libertad que se le había dado a los eclesiásticos en la viticultura. No sin razón, años después el teniente corregidor de San Juan de la Frontera alertó sobre vencer las "...oposiciones, fraudes y advitrios (sic) con que eclesiásticos y seculares anhelaban la libertad con que havian (sic) vivido y la inobservancia de los reales derechos". Por disposiciones imperiales los frutos debían traer tornaguía luego de haber pagado los derechos y sisas municipales y reales correspondientes a las cargas. Este método fue extendido en todos los efectos que salieran de Mendoza para "...Tucumán, Reyno del Perú y demás ciudades, lugares y minerales a donde se acarrear para su venta y consumo" (AGPM, exterior, documento 3, carpeta 49, 1771, 16).

Al intentar controlar el modo de las licencias con que debían salir los frutos de las ciudades de San Juan y Mendoza para las provincias en que se expedían, por su superior gobierno se mandó practicar aforos en toda la provincia con el fin de precaver los fraudes que se cometían en la internación de sus vinos y aguardientes. Las licencias y el uso de guías para el tráfico del fruto como sistema de control no lograron su objetivo. En la práctica, los negocios del vino siguieron su curso bajo lógicas racionales buscando ventajas y beneficios. (AHNE, Consejos, 20427, 1770-1777, 15).

No obstante la aceptación y prestigio de los vinos elaborados en el Cuyo, el valor de estos disminuyó en la segunda mitad del siglo XVIII. En la década de 1770 el valor promedio de vino corriente era de 15,9 reales; lo mismo sucedió con el aguardiente en Cuyo oscilando entre dos y cinco pesos la arroba, mientras que en Buenos Aires se transaba a poco más de seis pesos (Lacoste, 2013: 123).

A su vez, a pesar de la creciente actividad vitivinícola sudamericana la región seguía recibiendo vinos desde Europa. (AGI, Correos, 17.4, 2b).³ Ante estas circunstancias, en 1771 el cabildo de Mendoza emitió un memorándum enviado a Santiago acerca del perjuicio por la introducción de vinos de procedencia de España (AGPM, gobierno, documento 109, carpeta 40, 1771). El mencionado documento expresa las dificultades de los comerciantes de esa provincia para sostener precios competitivos en relación con los que arribaban por el puerto de Buenos Aires:

... porque no siéndoles a sus conductores tan costosa su traslación como a los vecinos de la expresada provincia, y abundando con la frecuencia de los correos por acto necesario practican sus ventas a tan moderado precio que no pueden los vecinos por aquella regla expender los suios (sic) respecto a que no conseguirían ni aun los indispensables gastos de su conducción, ni poder satisfacer los derechos que se tienen impuestos en aquellos lugares para mantener la guardia y tropas que los defienden de las imbasiones (sic) de qualesquiera (sic) enemigos infiriendo de esta decadencia la ruina total de la

³ A este respecto puede seguirse los arribos sistemáticos de vinos y aguardientes de la Rioja y Cataluña embarcados en los paquebotes correos con destino a Buenos Aires. Véase AGI, Correos, expediente de la Administración de Buenos Aires, 1769-1777.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

provincia y otras consecuencias (sic) contrarias a su mejor conservación...
(Santiago, 16 de mayo de 1771. Francisco Xavier de Morales)

Al no obtener remedio para sus males años después hacendados y comerciantes iniciaron gestiones directamente con la metrópoli solicitando la exoneración del pago de impuestos entre provincias y el impedimento del comercio de vinos desde España al Río de la Plata (AGPM, exterior, documento 28, carpeta 49, 1785). Esta última petición fue considerada como una osada pretensión según lo manifestó Martín de Soto Mayor⁴ porque según él iba a contracorriente con el proyecto Real de tráfico de vinos desde la península. Estos fueron sus comentarios:

...En cuanto a la pretensión de que no pasen vinos de estos reynos, a Buenos Aires, que la ciudad se abstenga de semejante solicitud. Esta es la orden del Rey cuyo despacho llevo conmigo, ó remitiré si acaso me demorare; pues juzgo salir el mes que viene para Buenos Aires...es despreciable...qualesquiera representación fundada en prohibir se introduzcan en América los efectos que con abundancia producen estos reynos, pues creo firmemente según la experiencia que he adquirido del modo de pensar por acá, que sí la Eucaristía se pudiera conducir de estos países para la vuelta traer dinero o su equivalente, no se administraría en América..." (AGPM, exterior, documento 28, carpeta 49, 1785).

Las estrategias para controlar los volúmenes de caldos en América del Sur según Soto Mayor debían ser aplicadas de otra manera.

...he pensado –decía él- si de algún otro modo puedo dar estimación a sus efectos, -es-logrando prohibir las cosechas en otras partes que no las necesitan para su subsistencia pues tienen muchos advitrios, obligándose esa ciudad a proveerlas del único fruto con que pueden subsistir (AGPM, exterior, documento 28, carpeta 49, 1785).

En síntesis se trataba de aplicar el mismo método proteccionista español al territorio mendocino; para alcanzar esta propuesta les comentó que además de sus buenos oficios se requería de dinero para hacer los respectivos trámites:

...para todo esto se necesita no solo la persona que haga con eficacia las diligencia, sino de algún dinero lo que había poder providenciado VS pues me parece que demasiado hago con cansar a los sujetos que se pueden

⁴ Al parecer Martín de Soto Mayor pertenecía al Consejo de Madrid. La carta posee contenidos y apreciaciones personales, siendo factible pensar que la respuesta no es institucional.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

interesar en mis particulares, exponiéndome a dos mil desaires y desatenciones... (AGPM, exterior, documento 28, carpeta 49, 1785).

A su vez advirtió que el cabildo de la ciudad de San Juan había "...remitido dinero; creo que dicho agente no habrá dado paso alguno según me he informado en la Secretaria...". Lo cierto es que, los mendocinos recomendados por don Miguel de Gálvez, hermano del señor ministro, fueron apoyados en los informes de gobierno por el virrey de Buenos Aires, Marques de Loreto (AGPM, exterior, documento 28, carpeta 49, 1785).

Las redes y alianzas en el tráfico del vino. Una trama de relaciones difusas

Los comerciantes en general desempeñan un papel fundamental en la dinámica económica adaptando estrategias para atender escenarios regionales desiguales, en dirección a la obtención de ganancia. Los sectores dominantes territorializados estratégicamente bajo redes de comercio conocían los particulares comportamientos y las demandas reales tan fundamentales para garantizar comercios de ida y de retorno, disminuir riesgos y asegurar los esperados beneficios.

Para poder disponer de giro comercial establecieron alianzas con círculos mineros. Se importaban mercaderías europeas con destino a Potosí recibiendo en pago caudales líquidos. No sin razón, González de Socasa refirió en relación con los caudales privados de mineros y comerciantes que le habían sido encomendados: "Miles (de pesos) han circulado en mi mano, venidas de las remesas de plata en pasta que me han comisionado por muchos mineros del Perú" (Aillón, 2009: 69).

A la par de la alta demanda de los centros mineros el aguardiente ocupó un importante renglón. Entre los hombres de negocios que lideraron esa protoindustria pueden referenciarse a los dueños de los ingenios de Potosí Juan Bautista Ybieta de Endeiza; Gregorio Barragán y Joaquín de la Quintana; los diputados del Consulado de Chuquisaca Manuel Fernández de Alonso y Domingo de Achaval; los porteños José Ramón de Ugarteche, Manuel Alejandro Obligado, Ramón de Aramburu Zavala, Juan González y Torres y José Miguel de Tagle (Aillón, 2009: 67).

Los comerciantes mayoristas coloniales fueron grandes proveedores de variados productos en los diversos espacios americanos. Algunos comerciantes que actuaron estratégicamente en Potosí, Salta y Buenos Aires fueron: Los potosinos Manuel Balucúa, Juan Bautista Elorreaga, Nicolás Ponte, Nicolás de Oviden, Francisco Zenavilla y Domingo de Escurra; el salteño Pedro de Ugarteche; y los porteños Anselmo Sáenz Valiente, Juan Esteban de Anchorena, Domingo Achicarro y Martín de Gainza (Aillón, 2009:71).

En la organización y dirección de los negocios comercializaron utilizando una amplia red de circuitos locales y o regionales conectados con el comercio exterior. Los intereses

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

económicos compatibles les permitieron conformar circuitos comerciales tanto en ciudades grandes como en pequeñas urbes provinciales, tanto al interior de sus mismos reinos como entre los demás virreinos. Contactos comerciales en Acapulco, Guatemala, Realejo, Quito, Guayaquil, La Paz, La Plata, Potosí, Oruro, Cochabamba, Salta, Tucumán, Valparaíso, Santiago y Buenos Aires, entre otros.

El modelo de organización de sus redes distribuidas en toda América hispánica fue la misma que emplearon los audaces comerciantes que competían por el control de los mercados; mediante coaliciones entre quienes operaban en diferentes zonas económicas se garantizaba el tráfico de mercados. Asociados al tráfico del vino algunos explotaron y comercializaron copé, una especie de nafta o betún natural, también conocida como brea o alquitrán (aunque no lo era propiamente) que se empleaba para la impermeabilización de botijas de aguardiente y vino, siendo usado también en la construcción naval como sustituto de la brea para calafatear los navíos.

Para el desarrollo del tráfico comercial del vino se requirieron alianzas corporativas y redes comerciales particulares para promover y fortalecer esta actividad productora y comercializadora tanto en América como en España, siendo este un tema complejo que ocupará investigaciones futuras. Por ahora, es posible referir los aportes de Nuñez (2010) sobre algunos agentes de comercio que actuaban en la región de Pisco: Alvaro Mendes y Garcia Mendes de Donas, traficaban vino y aguardiente estableciendo negocios con otros portugueses que comerciaban en la zona de Cañete, Pisco e Ica.

A su vez en Lima el comerciante Manuel Bautista Pérez, desarrolló el tráfico negrero y de vinos mediante contactos en Guayaquil, México, España y Portugal. En Guayaquil, el portugués Antonio Sánchez Navarrete dio origen en el siglo XVII a una poderosa familia de navieros y comerciantes que controlaron en el siguiente siglo los negocios claves de la región porteña: la sal, el copé, el vino y el aguardiente (Nuñez, 2010). Otro portugués apellidado Rodríguez, fue al parecer ancestro de Miguel Rodríguez de Bejarano padre de Jacinto Bejarano, este último uno de los mayores navieros y comerciantes guayaquileños de fines del siglo XVIII y comienzos del XIX.

Paralelamente en Chimbo el negocio de la sal, el vino y el aguardiente lo manejaban portugueses de origen sefardí apellidados Nuñez, González, Tovar, Gaibor, Coloma, De los Reyes, Bragança, Mariño y Carjaval. Queda por establecer cuáles eran los agentes de ese tráfico comercial en la región interandina y particularmente en Quito (Nuñez, 2010).

Consideraciones finales

Este artículo demostró cómo se conformaron complejas redes de comerciantes en forma simultánea a la creación de condiciones de transporte, circulación y comercio de vinos y

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

aguardientes en América. Gracias a las alianzas entre redes tanto internas como externas el tráfico de caldos adoptó diversas dinámicas mercantiles conforme a los requerimientos del mercado. De hecho, la organización y dirección del tráfico de vinos y aguardientes comprendían una amplia red de circuitos que operaban a diversas escalas. En esas condiciones, el tráfico de vinos y aguardientes dinamizó más de lo que se piensa los mercados locales internos; los mercados regionales entre reinos; y los mercados exteriores. Al ser un comercio altamente controlado por cargadores, navieros y comerciantes mayoristas ubicados a ambos lados del imperio, además de transportar y comercializar este producto, se aseguraban tráficos en contrapartida de otras materias primas, manufacturas y de capitales líquidos. Estas ventajas explican en parte la disputa comercial y el control de mercados entre los diferentes tratantes de vinos y los comerciantes integrantes de los Consulados de comercio y/o entre cosecheros de viñas y cargadores.

En futuros estudios, se espera desentrañar redes de monopolio entre traficantes de vinos, siendo fundamental examinar las alianzas entre comerciantes y cosecheros vitivinícolas para comercializar el vino en suelo americano. Así como también las respuestas de aquellas redes que operaban entre reinos frente a los desafíos de tráficos de vinos foráneos. En consecuencia, dentro de las perspectivas de investigación las más puntuales corresponden a interpretar las alianzas entre compañías y redes del comercio de los vinos tanto en suelo americano como en suelo español. Se espera avanzar en el rastreo de redes con conexiones de carácter internacional cuyas dinámicas mercantiles permitan entender cómo y porqué orientaban, restringían y o distorsionaban su tráfico y comercialización

No obstante estas ambiciosas pretensiones deben enfrentar el mayor desafío: la articulación de estudios desde perspectivas complementarias. El dilema está en ¿Cómo pensar estudios globales y generales cuando aún no se considera la suma de comprobaciones particulares? (Grendi, 1972). Si bien hasta la fecha son escasas las articulaciones de resultados investigativos que bien podrían dar una visión de conjunto sobre las lógicas imperantes en el tráfico y comercialización de vinos durante el siglo XVIII, este podría ser el mejor momento para emprender esa ardua tarea, aprovechando los nutridos aportes historiográficos locales y regionales.

Bibliografía

Aillón, Esther. *Vida, Pasión y negocios. El propietario de la viña San Pedro Mártir Indalecio Gómez de Socasa (1755-1820)*. Bolivia, Fundación Cultural Banco Central de Bolivia, 2009.

Bohórquez Jiménez "La transformación del paisaje agrario de la Bahía de Cádiz al impulso americano: Chiclana de la Frontera" En: Ramos A y Maldonado, J. (Eds.): *El comercio de vinos y aguardientes andaluces con América (siglos XVI al XX)*. Cádiz, Universidad de Cádiz, 1998.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

Corona Páez, Sergio. *La viticultura en el pueblo de Santa María de las Parras. Producción de vinos, vinagres y aguardientes bajo el paradigma andaluz, (siglos XVII y XVIII)*. Torreón, Ayuntamiento de Torreón, 2004.

García-Baquero, Antonio. *Cádiz y el Atlántico 1717-1778*. Sevilla, 1976.

Gamero Rojas, Mercedes. *El mercado de la tierra en Sevilla en el siglo XVIII*. Sevilla, Editorial Universidad de Sevilla, 1993.

Gámez Amián, Aurora. "El comercio de Málaga con América (1765-1820. Una ocasión perdida". *Revista de Indias*, vol., 55 No. 205 (Madrid, 1995): 635-656.

Ginzburg, Carlo, "Indicios. Raíces de un paradigma de inferencias indiciales", *Ginzburg Mitos, emblemas, indicios*. Barcelona, Gedisa, 1989.

Grendi, Eduardo. (ed.), *L'antropologia economica*. Einaudi, Turín, 1972.

Hausberger, Bernd y Antonio Ibarra (coord.). *Comercio y Poder en la América colonial, los Consulados de comerciantes siglos XVII-XIX*. Madrid/ Frankfurt, Iberoamericana/Vervuert, 2003.

Herrero Gil, Dolores. *El mundo de los negocios en Sevilla*, Madrid. Consejo Superior de Investigaciones científicas, 2013.

Lacoste, Pablo. "La vid y el vino en América del Sur: el desplazamiento de los polos vitivinícolas (siglos XVI al XX). *Revista Universum* No. 19, vol., 2, (Talca, 2004): 62-93.

Lacoste, Pablo. *Vinos de capa y espada*. Argentina, Antucura Editorial, 2013.

Maldonado Rosso, Javier. "Sobre los orígenes del Fino: un vino singular entre los generosos". *Douro Estudos e Documentos* 18, (Porto, 2004): 251-263.

Maldonado Rosso, Javier. *La formación del capitalismo en el marco del Jerez. De la vitivinicultura tradicional a la agroindustria vinatera moderna (siglos XVIII-XIX)*. Madrid, Huerga y Fierro Eds, 1998.

Memorias de la Academia mexicana, "Brebajes en la colonia. La fontana mexicana del siglo XVIII en la mezcla de licores". Tomo XVII, julio-septiembre, núm. 3 (México, 1958): 315.

Mora de Tovar, Gilma. "El comercio de aguardientes catalanes en la Nueva Granada (siglo XVIII)". *Universidad Nacional*, (Bogotá, 1988): 209-230.

Luisa Soler Lizarazo. "Hombres de negocios e intereses económicos asociados con el tráfico de vinos entre España y América a finales del siglo XVIII / Business and economic interests associated with wines traffic between Spain and America in the late eighteenth century" *RIVAR* Vol. 1, N° 2, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, mayo 2014: pp. 39-55

Muñoz Correa, Juan Guillermo. "Vinos malos, buenos y excelentes, en el reino de Chile. Estudios Avanzados, 18 (Santiago, 2012): 163-175.

Núñez, Jorge. *Regiones y sociedades regionales*, Guaranda, Casa de la Cultura ecuatoriana. CCE Núcleo de Bolívar, 2010.

Polvarini de Reyes, Alicia. "Las haciendas de vid y el mercado de aguardientes en el Perú entre los siglos XVIII y XIX" En Margarita Guerra y Denisse Rouillon Almeida. *Historias paralelas: actas del primer encuentro de historia Perú- México*. Lima, Pontificia Universidad Católica del Perú, El Colegio de Michoacán, 2005: 171-209.

Soler Lizarazo, Luisa Consuelo. *Tráfico mercantil entre España y Guayaquil. Francisco de Yraeta y sus corresponsales, 1770-1797*. Tesis doctoral, México, Universidad Iberoamericana de México, 2010.

Archivos consultados:

Archivo Histórico Nacional España (AHNE)

Archivo General de Indias, (AGI)

Archivo General de Simancas, (AGS)

Archivo Histórico Nacional Bogotá, (AHNB)

Archivo General de la Provincia de Mendoza, (AGPM)

Archivo de comercio Universidad Iberoamericana, (UIA)

RECIBIDO: 8-01-2014

ACEPTADO: 9-04-2014