

TOMO XI

CAPITULO 5

## **La Crisis Mercantil. La lucha contra el monopolio comercial español en los orígenes de la Revolución de Independencia. El caso de Buenos Aires en el siglo XVIII.**

(fue publicado en parte en 1993 en la Revista Complutense de Historia de América [Madrid: Universidad Complutense de Madrid], 19, pp.149-194);

La naturaleza inconclusa de la revolución de independencia en el Río de la Plata, o en otras palabras, la no resolución de sus contradicciones económicas, políticas, sociales y culturales, habría estado íntimamente vinculada con las sucesivas crisis económicas, políticas, militares, sociales y eclesiásticas que la precedieron. Entre las crisis económicas, las que más habrían incidido en la quiebra de la estructura estamental del Antiguo Regimen (privilegios del fuero, y nepotismo consulares, y del estamento mercantil), habrían sido las crisis comerciales. En cuanto a la historiografía de las crisis comerciales propiamente dichas, estas giraron tradicionalmente alrededor de las tesis que sostienen el rol determinante que jugaron en las mismas factores externos tales como la demanda internacional de plata y cueros y el doble sometimiento del capital comercial local al capital comercial metropolitano, sufrido por el Río de la Plata, desde las metrópolis mercantiles monopolistas de Lima y de Cádiz.<sup>1</sup> El error de las tesis acerca de las plazas mercantiles, mineras y rurales coloniales, ha sido no tomar en cuenta que pese a la circulación transitoria del crédito escriturario y la diferente velocidad de ajuste de demandantes y oferentes, la impotencia política para equilibrar los desfases crónicos de la balanza comercial habría frustrado una movilidad y monetización de sus mercados y una capacidad de engendrar una burguesía comercial autónoma.

La exposición que parcialmente explicaría el porqué de la existencia en las colonias de una marcada impotencia para combatir eficazmente las instituciones del Antiguo Régimen (nepotismos, racismos, patrimonialismos y fueros), y engendrar una burguesía comercial autónoma, habría que buscarla entonces en la naturaleza compulsiva o autónoma de los mercados coloniales y en la diferente velocidad de ajuste de demandantes y oferentes, muchos de ellos de naturaleza especulativa. Según Chaunu (1969) y Mauro (1964), siguiendo la Teoría Cuantitativa del Dinero, existe una concordancia entre los niveles de precios y las fases expansivas y depresivas experimentadas por Europa y los niveles y fases experimentados por el mundo colonial.<sup>2</sup> A la depresión y caída de la tasa de ganancia en la metrópoli correspondía entonces casi siempre, una expansión del colonialismo, que habría desmoronado toda autosuficiencia y pluralidad de actividades en las colonias. La crisis minera en el

siglo XVII y comienzos del XIX carecería, para esta interpretación, de motivaciones propias referidas a la geología del Cerro y al comportamiento del mercado interno colonial, y sería más bien un efecto de la caída de la demanda Europea de metálico.

Por otro lado, debido a la naturaleza del colonialismo mercantilista, cuando en la América colonial regía una fase depresiva, las embrionarias burguesías comerciales locales estaban impedidas, salvo excepciones o permisos reales especiales, de vender sus excedentes no sólo en el mundo Europeo sino incluso en el resto del mundo colonial español y no español. Como las crisis de los desequilibrios negativos no podían ser entonces resueltas con devaluaciones monetarias ni con la manipulación de las tasas de interés ni con degravaciones impositivas que promovieran la sustitución de importaciones,<sup>3</sup> las únicas acciones que le quedaban a un gobierno local colonial para corregir el desequilibrio comercial eran incrementar la producción exportable o reducir el volumen bruto de las importaciones. Las caídas bruscas de los precios internacionales de los productos de exportación no podían ser atenuadas entonces por medio de una devaluación de la moneda nacional y tampoco las ganancias de los exportadores podían ser multiplicadas automáticamente por igual recurso.

El alto costo de la mercancía importada, las altas tasas de interés, la prohibición de envilecer (devaluar) la moneda, y la imposibilidad de discriminar mediante un proteccionismo tarifario la índole de la mercancía importada, estaban íntimamente vinculados con la expansión del crédito mercantil y de las cesiones de crédito. Precisamente, el boom del crédito mercantil se produjo porque existía dinero mercancía o moneda dura y yerba y cueros crudos para extraer y remesar al interior del espacio colonial y a la metrópoli, en pago de la mercancía importada.

La inyección de medios de pago escriturarios privados, descrita en el primer tomo de esta obra, debe haber alentado una reducción relativa de las tasas de interés, comparadas con las vigentes a comienzos del siglo XVIII y con las vigentes en el Alto Perú, aunque siempre superiores a las prevalecientes en Cádiz y los demás puertos de Europa. En cuanto a los productos del mercado interno colonial, impuestos por las burguesías comerciales regionales (dueños de curtiembres y obrajes textiles Tucumanos, de bodegas y viñedos Sanjuaninos, de plantaciones Paraguayas y Misioneras, y de estancias de cría de mulas del litoral), al participar del excedente económico explotado por la burguesía minera, es difícil pensar que el nivel de sus precios de venta siempre permaneciera estancado.

La velocidad diferenciada en el ajuste entre la oferta y la demanda de las partes que concurrían a los mercados dependía de la situación socioeconómica de dichas partes, condicionada en el comercio por el azar político, gobernado este último factor a su vez por los períodos de paz o guerra, o los llamados tiempo muerto y tiempo de navíos. De aquí que la parte, ya fuere demandante u oferente, que pudiese elegir el tiempo o momento para vender o comprar se encontraba en mejor posición negociadora que aquella otra que se veía en la obligación de vender o comprar forzada por la necesidad.<sup>4</sup> Fué Melchor de Soria, un economista del siglo XVI, quien primero distinguió la velocidad de ajuste según fueren oferentes o demandantes quienes la practicaran. Según Gómez Camacho (1986), Soria hablaba de la velocidad con que los oferentes reducían su precio, y de la velocidad con que los demandantes decidían pagar un precio mayor. Cuanto más rápida fuera la velocidad de ajuste asumida por los oferentes, más lenta podía ser la asumida por los demandantes, y viceversa. Cabe entonces preguntarse si las crisis comerciales se hallaban o no relacionados con los procesos de estamentalización y movilidad de la sociedad colonial. Asimismo, en este trabajo nos preguntamos si durante las crisis comerciales aumentó el margen de autonomía de embrionarias burguesías comerciales, por cuanto fué durante las épocas de bonanza que la metrópoli arreció con reformas destinadas a reducir el margen de autonomía de las élites locales. Para estudiar las crisis comerciales y

su impacto en las instituciones del Antiguo Régimen, deberemos de analizar entonces las balanzas comerciales, las remesas de plata a España, y el comportamiento de los mercados de bienes de inversión o de renta, de los precios de los productos de la tierra, de la mano de obra esclava, de los predios urbanos, y del dinero escriturario.

Los desequilibrios positivos en la balanza comercial, al poner en evidencia la escasez de mercancía importada y la abundancia y escaso costo de producción de la mercancía-plata exportada testimoniaba situaciones inflacionarias. Según la Teoría Cuantitativa del Dinero, formulada por Fisher (1911), la inflación o encarecimiento de las mercancías importadas y su impacto en la estructura de precios relativos, no es la producida por el deterioro o envilecimiento de un medio de pago (de metal o papel), sino la producida por la alteración de la relación cuantitativa entre la oferta de moneda y la de bienes importados. La alteración de la oferta de moneda podía ser provocada tanto por un aluvión de metálico como por excesivas emisiones, descuentos y redescuentos de crédito privado. La alteración de la oferta de mercancías importadas podía a su vez ser provocada por cambios en las circunstancias del comercio exterior y en las condiciones crediticias otorgadas. Cuando el monto de lo importado y luego fiado al interior excedía el monto de lo remesado al exterior los precios caían, y cuando por el contrario el monto de lo remesado excedía el monto de lo importado y luego fiado los precios sufrían un proceso inflacionario.

### **Balanza comercial positiva o activa.**

Una balanza comercial, positiva o activa, podía significar atraso y decadencia, si lo que se importaba eran efectos de consumo improductivo y no bienes de capital, y si lo que se exportaba fueren materias primas sin manufacturar y no productos con alto valor agregado.<sup>5</sup> Por lo general, las balanzas comerciales positivas, favorables, o activas en la América Latina colonial, revelaban empobrecimiento y no prosperidad. En el caso del Cono Sur las balanzas comerciales ocultaban el monto y valor de las importaciones clandestinas de mercancía Europea, Africana y Lusitana, así como el monto de las remesas de plata clandestinas exportadas al Brasil y Portugal. Es preciso tener en cuenta para analizar estas balanzas comerciales que antes del Reglamento de Libre Comercio de 1778 las autoridades virreinales autorizaban la extracción de metálico del Alto Perú al Río de la Plata sólo a cambio de licencias de internación de mercadería importada, una suerte de guía, procedentes de permisos de registro autorizados por la corona y de licencias de internación de productos de la tierra (mulas, yerba, textiles, y aguardiente). Sólo a partir de 1778 la relación se invierte, y el Virrey del Río de la Plata prohíbe la extracción del metálico del Alto Perú a Lima o Arica. Asimismo, estas balanzas ocultaban el monto de las remesas destinadas a la corona como consecuencia de su poder fiscal absoluto. La plata de estas últimas remesas no funcionaría como mercancía que salda importaciones sino como divisa que se tributa compulsivamente a un gobierno metropolitano. Por otro lado, la balanza comercial ocultaba el monto total de tabaco brasilero introducido en el mercado colonial al margen del Estanco Real. Revelan estas balanzas comerciales positivas o activas empobrecimiento porque además ocultaban la baja retribución de la mano de obra en la producción de la materia prima exportada y la inversa en la producción de los artículos importados. De aquí que los saldos positivos reales obtenidos por la metrópoli española, como consecuencia del intercambio desigual con sus colonias americanas al no reinvertirse en las mismas, le permitía saldar la crónica balanza comercial deficitaria que mantenía con la Europa nor-occidental (Francia, Inglaterra, Países Bajos).<sup>6</sup>

### **Balanza comercial negativa.**

Una balanza comercial "desfavorable", negativa, o pasiva podía significar el propósito de

alterar radicalmente la estructura económica y social del Antiguo Régimen, si lo que se importaba fueren bienes de capital y no efectos de consumo improductivo y lo que se exportara fueren productos con un alto valor agregado y no simplemente materias primas sin manufacturar. Este último propósito era el único que podía legitimar desequilibrios negativos en la balanza comercial. Es evidente que en la situación colonial que vivía el Río de la Plata al exportar sólo moneda metálica y materias primas como la yerba y el cuero sin curtir, por serle legalmente vedada la manufactura, e importar predominantemente artículos suntuarios que le eran inducidos compulsivamente por el monopolio comercial, las balanzas "desfavorables" sólo podían significar crisis, desempleo y profundización de la economía natural.

### **Déficits comerciales externos.**

Un déficit comercial externo acarrea necesariamente asfixia monetaria pues había fuga del dinero-mercancía (circulante primario) y las tasas de interés se disparaban hacía arriba. Debido a que las crisis de los desequilibrios negativos no podían ser resueltas con devaluaciones monetarias ni con la manipulación de las tasas de interés ni con desgravaciones impositivas que promovieran la sustitución de importaciones, en virtud de que por su condición colonial el Río de la Plata carecía de soberanía monetaria y fiscal, las únicas acciones que le quedaban para corregir el desequilibrio eran incrementar la producción exportable o reducir las importaciones.<sup>7</sup> Las caídas bruscas de los precios internacionales de los productos de exportación tampoco podían ser atenuadas por medio de devaluaciones.<sup>8</sup> La única oferta monetaria interna posible dependía entonces de la producción minera nacional y/o del balance superavitario del comercio exterior.<sup>9</sup> El único tipo de equilibrio de la balanza comercial que podía interesar a países coloniales como el nuestro era entonces aquel que lograra transformar la estructura económica colonial. Ello requería, necesariamente, la expansión de la inversión por encima del ahorro, para lo cual se necesitaba reducir drásticamente las altas tasas de interés vigentes o, de lo contrario, contraer empréstitos en los mercados de capital foráneo, como recién se pudo concretar con resultados escandalosos en los inicios de la república independiente.

La explicación de las balanzas deficitarias en las colonias y de su consecuencia la escasez de metálico, se la suele hallar en el carácter privilegiadamente monopolístico del nuevo grupo exportador, que le permitiría a la metrópoli colonialista pagar precios demasiado bajos a cambio de los frutos del país colonizado. Mediante la sobrevaluación de los productos importados y la subvaluación que le fijaba a las materias primas coloniales, el monopolio comercial español impuso a sus colonias una balanza comercial deficitaria. Estas balanzas deficitarias eran la expresión más genuina de la intensa transferencia de valor sufrida por las colonias y del deterioro de los términos del intercambio experimentado por las mismas.<sup>10</sup>

### **La lucha contra el monopolio mercantil.**

Sin embargo, en las antesalas o prolegómenos de la independencia, a semejanza del macizo andino, el control que en el Río de la Plata la metrópoli española ejercía de su aparato estatal y su comercio distaba de ser monopolístico. Es decir, para Malamud (1985) y Cooney (1986) el monopolio español habría dejado de ser en tiempos de las guerras napoleónicas algo actual pasando a ser sólo algo puramente eventual. La lucha contra el monopolio convirtióse entonces, en los prolegómenos de la Revolución de Independencia, en lucha contra una amenaza puramente potencial, pues en la realidad histórica prevalecía en virtud de las franquicias del comercio con colonias extranjeras y el transporte en buques neutrales, un libre cambio cuasi internacional. A tal extremo eran distintas las condiciones en esta coyuntura bélica que Don Juan de la Rosa, apoderado de la Real Compañía Marítima, manifestaba en el expediente sobre faenar ganado orejano en los campos yermos de la banda oriental del Río de la

Plata que

"...en tan calamitosa época no han decaydo los frutos y cueros...como en otras guerras, pues en la anterior [guerra] fueron abandonados [los cueros] por lo difícil de su conservación, por no sufragar con el valor de los ganados los costos que impendían en su conservación [almacenamiento]".<sup>11</sup>

Es recién después del Reglamento de Comercio Provisorio de 1809, cuando se decreta el Libre Cambio en el comercio exterior, que la lucha contra el monopolio se transfiere del comercio exterior al comercio interno. Halperín (1979), nos advierte cómo, a partir de 1809, los comerciantes españoles ligados al Consulado buscaban preservar el monopolio del comercio interno, vedando la participación de los extranjeros.<sup>12</sup>

### **La contradicción entre terratenientes y burguesía comercial.**

La contradicción entre terratenientes y burguesía comercial nativa era de una naturaleza ambigua. Dicha ambigüedad estribaba en la presencia amortiguadora del mercader-estanciero, una suerte híbrida que conjugaba ambas realidades.<sup>13</sup> La burguesía comercial buscaría en los terratenientes apoyo contra la gran burguesía consignataria del capital monopolista, aliada del capital minero, a fin de controlar una cuota mayor del comercio ultramarino. De manera tal que el resultado de las reformas borbónicas y de la revolución de independencia en el comercio no sería la liquidación de los agentes de los monopolistas, sino la atribución de un estatuto legal al pequeño comercio, y su ampliación.

El simple cotejo entre importaciones y exportaciones y su consiguiente deducción dá lugar a lo que se dió en llamar balanzas comerciales. Estas últimas podían alcanzar superávits o déficits. A partir de 1783, en que se firmó la Paz de Versailles, se registró en Buenos Aires un marcado superávit de la balanza comercial, que hizo caer los precios de los productos foráneos, la importación alcanzó algo más de un millón de pesos y la exportación de plata, liberada de las restricciones Limeñas, excedió los tres millones. Los Agentes de las Casas comerciales de Cádiz vuelven a enviar sus remesas a España.<sup>14</sup> Aquí corresponde que hagamos un compás y nos formulemos la misma pregunta que se hace Bakewell (1976) para el caso de Nueva España ¿a que podía obedecer esta discrepancia en la Balanza Comercial si la plata era el producto que más contribuía al equilibrio del comercio exterior de las colonias? Para responder a su propio interrogante, Bakewell se formuló tres explicaciones hipotéticas: la primera, de que este comercio no hubiera decaído tanto en valor como en volumen; la segunda, la que más se ajustaría a la realidad colonial sufrida en el Río de la Plata, de que con tan abundante plata a su disposición la Nueva España hubiere regresado a su antiguo sistema comercial pagando sus importaciones principalmente con metal precioso y menos con otros productos; y en tercer lugar, de que el incremento de las exportaciones de plata habría obedecido al aumento de las remesas oficiales de plata amonedada dirigidas a la corona y no al aumento de las remesas privadas destinadas a cancelar los adelantos de mercadería fiada en Cádiz.<sup>15</sup> Un par de años más tarde, en 1785, la balanza comercial se vuelve deficitaria, montando lo importado más de 6 1/2 millones de pesos y lo exportado en plata apenas a 4 1/2 millones, registrándose como consecuencia una mayor caída de los precios. En los dos años siguientes los precios se equilibraron porque las importaciones y las exportaciones oscilaron alrededor de los cuatro millones anuales. Es en 1788 que la balanza se vuelve a desequilibrar en cerca de 1 1/2 millones de pesos por haberse reducido las exportaciones de plata a sólo 2 1/2 millones, provocándose como secuela una rápida inflación de los precios. El Cuadro P-A nos ilustra los precios de los textiles en Chuquisaca, Cochabamba, y en San Lorenzo de la Barranca, en el año de 1788, un año de paz en el comercio Atlántico, así como también los precios en Buenos Aires según el aforo asignado por la Aduana. De la diferencia de dichos precios y sin computar los gastos en transporte y

gabelas, el mismo Cuadro nos ilustra acerca de la ganancia obtenida entre ambos mercados. Mientras que con la vara de chamelote se obtenía el margen de ganancia más bajo, entre el 60% y el 140%, con la pieza de breña angosta superfina y la bayeta de Castilla se lograban los márgenes más altos, entre el 220% y el 300% respectivamente. También con productos locales como la yerba, las mulas, el vino, y el tabaco se obtenían grandes márgenes de ganancia. Si una arroba de yerba comprada en Paraguay a 5 reales, costaba 20 reales cuando arribaba a Buenos Aires; 28 reales cuando era introducida en Córdoba, y 75 reales en Santiago de Chile, podemos comprobar que la tasa de ganancia, sin computar los fletes, comisiones, y seguros, alcanzaba al 1500%.<sup>16</sup> De igual modo, si por una mula de tres años comprada en Buenos Aires a \$6, e introducida en el Alto Perú, alcanzaba entre los \$24 y los \$35 podemos estimar que la tasa de ganancia cuadruplicaba los costos iniciales.<sup>17</sup> Pero es evidente que no es el mismo individuo quien hace la compra y quien se beneficia más tarde de la venta: los gastos de transporte, los impuestos y los riesgos de la operación deben ser computados. En el caso del tabaco del Paraguay, relatado por Arias Divito (1976), como en el del vino de Cuyo, al sufrir la competencia externa, sus precios en Buenos Aires no producían beneficio alguno, sino pérdidas.<sup>18</sup>

### **Las declaraciones de guerra.**

Con las declaraciones de guerra, no todos los productos de la tierra o frutos del país sufren una caída en sus precios. Ciertos productos que no eran de exportación, como el aguardiente, sustituto de algunas bebidas que en tiempos de paz se importaban, experimentan alzas hasta del 50%. En efecto, mientras que antes de promulgarse la guerra corría la venta de aguardiente en Buenos Aires a \$14 y 2 reales cada barril, una vez declarada la guerra en 1779 la unidad llegó a costar en Buenos Aires \$20, más \$7 de flete.<sup>19</sup> Don José Aguilar, un vecino de Mendoza, manifiesta en un litigio que sostuvo en 1739 en Buenos Aires con un Alférez de Navío llamado Luis D'Orselles "...no hallar conveniencia de comprar caldos por estar adelantado el tiempo cuando llegue a Mendoza".<sup>20</sup> Si se compraba algún vino al fiado "...era exponerse a perder cuando menos la mitad" por estar cercana la vendimia. Si se compraba de los caldos añejos se reportaba solo pérdidas "...por los subidos precios a que se venden en Mendoza".<sup>21</sup> Guardada la proporción del costo principal y las pérdidas por las quiebras y mermas "...suele valer la botija de vino o aguardiente más en Mendoza que aquí [Buenos Aires]".<sup>22</sup> Es público y notorio, según Aguilar,

"...que la botija de vino añejo y electo...no se sacará [de Mendoza] por menos de 9 o 10 pesos y la de aguardiente por menos de \$12, que con \$2 de sisa el aguardiente, y \$1 el vino, y \$5 de flete, mermas, y quiebras, no baja el vino de \$18 o \$19, y el aguardiente viene a costar más de los \$20".<sup>23</sup>

Casi cuarenta años después, en 1778, un año de paz en Europa, Facundo Prieto y Pulido, en nombre y como apoderado de Pedro Giráldez, infiere en un juicio que la botija de vino no podía valer en Mendoza \$8 cada una, como lo sostiene Alejandro Suárez, "...a influjos de Escalada", pues sumados a este precio "...el flete de cada botija de \$5 y 4 1/3 reales; la alcabala de 2 reales; el derecho de mojón de 1 real; y los de comisión, venta, y almacenaje de 5 reales, ascendería el costo de una botija en Buenos Aires a \$16 y 1/3 reales, cuando "...aquí nunca se ha vendido el vino por más precio, si no por menos", y allá "...no vale la botija de vino si no \$5 cuando más...que es el precio sentado [en Mendoza] para graduar los réditos de las capellanías".<sup>24</sup> Este precio era, según Pulido, más que público,

"...porque en la provincia de Cuyo, no pueden cambiar sus frutos, a otros [frutos], de que necesitan para la vida humana, ni tienen facilidad de adquirirlos, sino extrayendo de allí sus cosechas".<sup>25</sup>

Extrayendo sus frutos de Mendoza, y remitiéndolos a Buenos Aires, lograrían, si no un lucro, al menos "...verían en moneda el precio [de su vino]", con el cual adquirir los otros frutos necesarios para subsistir.<sup>26</sup> No todos los frutos de la tierra producidos en provincias apartadas alcanzaban entonces los mayores precios en los puertos de salida, como el de Buenos Aires. En muchos casos la demanda era mayor, y por ende, su precio, en regiones o ciudades que no eran, precisamente, puertos de salida. Tal era el caso, por ejemplo, con el lienzo de algodón, los ponchos cordobeses, el aguardiente riojano y catamarqueño, el azúcar, la cera y la coca.

También el sebo ofrecía oscilaciones cíclicas por arroba. En 1781 los hacendados apenas lograban por arroba de sebo el bajísimo precio de 3 reales

"...en que no es posible que se costeen, por esta causa desmayan en el fomento de sus estancias y haciendas y las que podían rendir pingüísimos emolumentos para enriquecer a sus dueños y aún a las Provincias se reputan de ordinario como un depósito de caudales muertos sin giro y sin utilidad alguna".<sup>27</sup>

Lo que se ve palpablemente en el mismo precio de 3 reales a que corre el sebo en 1781, es que

"...si antes, en un tiempo regular en que no había luminarias ni Malvinas, ni Poblaciones Patagónicas ni el numerosísimo concurso de gentes que diariamente consumen mucha porción de sebo, su precio corriente era el de dos reales y medio: ahora que sólo ha subido a medio real más de valor desde luego es incomparablemente mayor la abundancia serbaia proporcione".<sup>28</sup>

No obstante el dinamismo del comercio en períodos de paz, no todos los mercaderes salieron airoso de la competencia reinante. Con la intensa competencia existente en los períodos de paz los productos procedentes de Europa sufrieron una innegable tendencia a la baja. Tan era así que a fines de esa época, en 1789, el comerciante Manuel Riesco, vecindado en Santiago de Chile, según revela Villalobos (1968,1990), se quejaba de la abundancia de mercaderías.<sup>29</sup> El poderoso comerciante Gaspar de Santa Coloma le escribía a Agustín Arrivillaga,<sup>30</sup> informándole de la quiebra "maliciosa" de Juan Costa el Catalán,<sup>31</sup>

"...en la que me coxe 3.000 pesos que perderé por ser Balista y si fuere escriturario me sucedería cuasi lo mismo pues de 75.000 pesos que debe ni se han de recoger 25 y si en ésta no se hace un egemplar con estas quiebras maliciosas y de ninguna fé han de seguir muchos este camino",<sup>32</sup>

Como consecuencia de estas quiebras maliciosas Santa Coloma declaró haber perdido 12.000 pesos, pero Juan Antonio de Lezica y Francisco Ignacio de Ugarte y Arrivillaga, este último concañado de Santa Coloma,

"...tendrán mucho mas [de pérdida] por los crecidos caudales que tienen en el Perú y malas cuentas que ban dando nuestros inquilinos, en fin paciencia y bamos cubriendo nuestro crédito que es lo principal".<sup>33</sup>

Asimismo, Santa Coloma declaraba que su concañado Ugarte y el yerno del mismo, Ignacio de Rezabal,

"...están llorando la baxa de la moneda y más aflixidos que el pobre más mísero que a la berdad me dá berguenza oyrlos con que así no extraño pretendan que Vm. los sirva de balde".<sup>34</sup>

Las Tablas P-I y P-II revelan que Ugarte y su socio y suegro Vicente de Azcuénaga habían concertado en tiempos mejores, entre 1752 y 1787, más de un centenar de operaciones (115) de fiado por valor de \$1.209.135. Pero a fines de 1787, Ugarte otorga fiadas a Juan Francisco de Echechippa mercaderías por la increíble suma de \$182.663, la cual sin duda debe haber sido la causante de su ruina.

Mas aún, el antiguo mozo de tienda de Santa Coloma, Martín de Alzaga,

"...camina para el Perú porque su hermano [Francisco Ignacio Alzaga] no le socorre con nada, y contemplo terminarán un pleito en este negocio según beo aparejadas las cosas, y otros varios de esta capital me recelo también tengan que tomar este partido".<sup>35</sup>

A fines de 1789 la actividad comercial se recuperó, dejando un tendal de víctimas, de aquellos que quedaron atados a créditos de compra especulativa. Durante los nueve años que restaron hasta 1797, año de la Guerra de la segunda Coalición contra la Francia revolucionaria, la balanza fué altamente favorable por fluctuar las importaciones en alrededor de dos millones anuales mientras que las exportaciones superaban el promedio de los tres millones anuales y registrándose como reflejo de la misma una prolongada caída de los precios. Sin embargo, los saldos favorables o superavits de la balanza comercial porteña no debe ilusionarnos --como a Levene (1952)-- acerca de la salud económica del virreinato. Una balanza comercial "favorable" puede ser el síntoma de un aumento de la riqueza, pero también puede ser, según lo constata Schumpeter (1984), el síntoma de un proceso de empobrecimiento.<sup>36</sup>

El estudio de la balanza comercial deberá continuar con el de la participación que tuvo Buenos Aires en la renta minera procedente del Alto Perú y Chile, ilustrada por el total de la plata y oro exportada según la información brindada por la recaudación fiscal (Cartas Cuentas) y los registros de caudales. En los años del Asiento Inglés (1720-40), el Gráfico P-III, fundado en la Tabla P-III, demuestra que el porcentaje de plata legalmente enviado a España a través de Buenos Aires alcanzó al 12.2%, a través del Callao al 67.6% y a través de Cartagena al 20.2%, sobre un total de 40 millones de pesos exportados de toda la Sudamérica hispana. Si en su lugar, consideramos a toda la América Latina, de un total de 131 millones, el Gráfico P-IV, fundado en la Tabla P-IV, demuestra que sólo 3.2% fueron enviados a través de Buenos Aires, 17% a través del Callao, 5.7% a través de Cartagena, y 58.9% a través de Veracruz, Acapulco, y Valparaíso.

### **Las exportaciones legales de plata.**

Durante la tercera década de los buques de registro (1740-49) el porcentaje promedio de las exportaciones legales de plata a España a través de Buenos Aires crecieron al 15.3% de un total de 13 1/2 millones para toda Sudamérica excluyendo a Caracas, con Cartagena contando con el 20.2%, y el Callao con el 64.5% (Gráfico P-III fundado en la Tabla P-III). Con los envíos promedio de plata anuales caídos a la mitad (de 2 millones a 1 millón) debido a la Guerra del Rey Jorge o de la Sucesión de Austria (1739-48), entre España e Inglaterra, el incremento relativo de envíos a través de Buenos Aires debe haber tenido, obviamente, un impacto negativo en los comerciantes de Lima. Como resultado de la Real Orden de 1749 y la condiciones de post-guerra en la década del 50, el porcentaje de exportaciones de plata a través de Buenos Aires creció 14 puntos, alcanzando al 29.3% sobre un total de 33 millones para toda Sudamérica, y 5 puntos, o el 7.7% de un total de 126 millones para toda la América Hispánica, habiendo Cartagena caído 7.7 puntos (12.5% y 3.3% respectivamente) y el Callao 6.3% (58.2% y 15.4% respectivamente) mientras que Veracruz, Valparaíso y Acapulco alcanzaban al 60.5% para toda la América Hispánica (Gráfico P-IV fundado en la Tabla P-IV). En la misma década, el porcentaje de exportaciones de oro subió en Buenos Aires al 4.6% y en Cartagena al 55.9% de un total

de 27 1/2 millones en oro para toda la América Hispana (Gráfico P-V fundado en la Tabla P-V).

En la década del 60, como consecuencia de las hostilidades militares con las colonias portuguesas del Brasil, el comercio exterior se vió afectado. El porcentaje de plata a través de Buenos Aires cayó 9.5 puntos, alcanzando al 19.8% de un total de 48 millones para toda Sudamérica, y al 8.3% de un total de 113 1/2 millones para toda la América Hispana. En forma similar, las exportaciones de plata desde Cartagena cayeron 10 puntos, alcanzando al 2.4% y 1% respectivamente, y desde Veracruz y Acapulco alcanzaron al 30% de todas las remesas de la América Hispana, mientras que las exportaciones desde el Callao subieron 19.6 puntos alcanzando al 77.8% y 32.8% respectivamente. En la misma década, las exportaciones de oro desde Buenos Aires subieron 4.6% y desde Cartagena 48% de un total de 26 1/2 millones para toda la América Hispana (Gráficos P-V y P-VI, fundados en las Tablas P-V y P-VI).

Para conocer qué porcentaje de las acuñaciones de Chile y Potosí fueron remesadas a Buenos Aires será preciso desagregar dichas remesas entre las partidas procedentes de ambas regiones citadas. Sabemos que para el período 1757-75, del total de remesas a España \$3.272.624 en monedas de oro y plata vinieron de Chile y \$14.465.624 del Alto Perú. Si promediamos anualmente este total alcanzamos la cifra de \$181.812 extraídos anualmente de Chile y \$803.611 del Alto Perú. En la hipótesis de que estas cifras fuesen fijas para todo el período 1757-75, obtenemos de la cifra total brindada por Romano (1965) y Sierra (1956-59) los porcentajes anuales de las monedas acuñadas en Chile y el Alto Perú que fueron remitidas a Buenos Aires, y de ellas alcanzamos un número promedio de 36% y 12% respectivamente. Consecuentemente, encontramos que de 4 millones de pesos en mercaderías introducidas en Chile desde Buenos Aires, los comerciantes retornaron a Buenos Aires algo más de 3 millones en moneda dura, es decir, dejaron un déficit de casi un millón de pesos. Por el contrario, de un total de 13 millones de pesos en mercaderías introducidas en el Alto Perú desde Buenos Aires, el Gráfico P-VII, fundado en la Tabla P-VII, nos informa que los comerciantes retornaron a Buenos Aires 14 1/2 millones en moneda dura, o un excedente de \$1.350.000. La única explicación posible para tan bajos volúmenes de extracción, es que los comerciantes ocultaban sus remesas de plata y oro a Buenos Aires debido a las extremadamente altas tasas fiscales que tenían que erogar para remesar dichos caudales a España. Estas tasas alcanzaron al 6% para el oro y el 13% para la plata. Amén de las altas tasas fiscales, este período fué golpeado por una depresión general causada, en parte, por términos crediticios más cortos otorgados por el capital comercial inglés en Cádiz y el bloqueo militar de la Colonia del Sacramento.

### **La amenaza militar Portuguesa.**

La amenaza militar Portuguesa impuso un drenaje de plata de tal magnitud a las autoridades españolas en Buenos Aires, que absorbía las ganancias de la clase productora e incluso de la clase intermediaria, atentando así contra la posibilidad del estado colonial de perpetuar su dominación.<sup>37</sup> Los \$130.000, o 12% de la plata acuñada, enviada hasta 1761 como subsidio o situado real, creció considerablemente durante el gobierno de Ceballos, doblando el subsidio Peruano al Panamá. Los ingresos fiscales de la Aduana de Buenos Aires en ese período eran ínfimos. En 1767, con el objetivo de ayudar a la gobernación del Río de la Plata, la corona ordenó enviar además del situado Potosino, el de Oruro y La Paz.<sup>38</sup> En 1770, los ingresos de la Caja de Chucuito tuvieron que ser incorporados con el Situado Real alcanzando un monto de mas o menos un millón de pesos o el 33% de la producción minera del Potosí.

Como consecuencia de la paz firmada entre España y Portugal en San Ildefonso en 1777, y de

la reducción impositiva de las remesas de metálico a España del 5% al 2% en el oro, y del 10% al 5 1/2% en la plata, las remesas de plata se incrementaron. En efecto, en la década que sigue a la inauguración de las Ordenanzas de Libre Comercio (1779-89) y como consecuencia de la prohibición virreinal de extraer metales del Alto Perú vía Lima, el porcentaje promedio de las exportaciones anuales de plata a través de Buenos Aires subieron 19 puntos, o el 34% de las remesas de plata Callao-Buenos Aires, y a través del Callao cayeron 19 puntos, al 66%.

Sabemos también que para el período 1776-1804, del total de remesas enviadas a España 14 1/2 millones de pesos en monedas de oro y plata vinieron de Chile, o un promedio de 1/2 millón de pesos anual, y 44 millones vinieron del Alto Perú, o un promedio de 1 1/2 millón anual. Asumiendo la hipótesis de que el 100% de la mercancía introducida al Alto Perú y Chile (incluidos los esclavos) fué sobre la base de consignaciones otorgadas en Buenos Aires, y que el 76% de la mercadería adelantada notarialmente en Buenos Aires entre 1776 y 1804, fue enviada al Alto Perú y el 24% a Chile a cambio exclusivo de oro y plata y nada a las ciudades intermedias, podríamos concluir que 20 1/2 millones fueron enviados al Alto Perú y 6 1/2 millones a Chile, totalizando 27 millones. De aquí descubrimos que, de 6 1/2 millones de pesos en mercadería presumiblemente introducida en Chile, los comerciantes retornaron a Buenos Aires 14 millones en moneda dura, o un excedente de 8 1/2 millones; y de 20 1/2 millones introducidos en el Alto Perú los comerciantes retornaron a Buenos Aires 47 millones en moneda dura, o un excedente de 23 1/2 millones.

Del sumario general de la Real Hacienda registrado en las Cartas Cuentas enviadas al monarca, sabemos que para el período 1776-1804, 39 millones fueron enviados de Potosí a Buenos Aires como fondos públicos, es decir, el 34.7% de la acuñación potosina. Aún sin tomar en cuenta las remesas privadas de Potosí a Buenos Aires, observamos que lo que el Tesoro de Buenos Aires embarcó para España (47 millones), apenas excedió lo que públicamente recibió de Potosí a través del Real Situado (39 millones). Por lo tanto, aquellos fondos privados recibidos por Buenos Aires por encima del Real Situado (5 millones), constituyen tal como Santamaría (1982) lo ha expresado, la acumulación mercantil interna de Buenos Aires.

En resumen, reconocemos, en el siglo XVIII, la existencia de siete períodos de expansión seguidos por siete crisis comerciales. Los períodos de expansión ocurrían cuando se concretaban Tratados de Paz. Estos fueron los de Alfonza (1701), Utrecht (1715), Madrid (1750), Paris (1763), Versailles (1783), Basilea (1795) y Amiens (1802). Las crisis comerciales ocurrieron en Buenos Aires cuando en Europa se producían las declaraciones de Guerra. Ello ocurrió en 1705, cuando en España se produce --al morir sin herederos Carlos I el Hechizado-- la Guerra de Sucesión; en 1740 cuando tras la caída de Portobello España entró en la guerra de la Oreja de Jenkins; en 1760, cuando entró en la Guerra de los Siete Años, en coalición con Francia y contra Inglaterra; en 1781, cuando volvió a entrar en guerra con Inglaterra por la Independencia de Estados Unidos; en 1794 y 1798, cuando España entró en coalición con Inglaterra contra la Francia Revolucionaria; y en 1804 cuando entró en coalición con la Francia Revolucionaria contra Inglaterra. En estas crisis comerciales muchos comerciantes quedaron atados a créditos de compra especulativa, cuando las mercaderías se sobrevaloraban, motivo por el cual entraban en quiebra cuando comenzaban los procesos de desvalorización o liquidación del capital mercantil sobrante. Si bien las crisis comerciales pudieron haber erosionado las estructuras políticas del Antiguo Regimen no he hallado elemento alguno que me permita afirmar que las mismas incidieron en la transformación de las relaciones de producción vigentes. Esto me lleva a reconocer con Stern (1985) la precedencia de las crisis sociales como motor de la transformación de aquellas.

## NOTAS

<sup>1</sup> ver Saguier, 1992.

<sup>2</sup> Mauro, 1964, 307.

<sup>3</sup> por su condición colonial el Río de la Plata carecía de la soberanía monetaria necesaria para fijar la oferta dineraria interna, para envilecer la moneda de plata con cobre, y para reducir la tasa de interés de los censos contraídos; así como carecía de la soberanía fiscal necesaria para sustituir mediante un proteccionismo tarifario las importaciones de mercancías con alto valor agregado por mercancías con menor valor agregado, y para desgravar la producción de manufacturas.

<sup>4</sup> Gómez Camacho, 1986, 45.

<sup>5</sup> Torres Gaytán, 1972, 381, 390, 394, y 398.

<sup>6</sup> Wilson y Parker, 1985, cap. II.

<sup>7</sup> Halperin Donghi, 1979, 109.

<sup>8</sup> Kalmanovitz, 1983, 69.

<sup>9</sup> Idem, p. 68.

<sup>10</sup> Vitale, 1986, 15.

<sup>11</sup> AGN, Sala IX, Hacienda, Leg. 97, Exp. 2521, fs. 87.

<sup>12</sup> Halperín Donghi, 1979, 74.

<sup>13</sup> Balmori, 1979.

<sup>14</sup> Mastías de Abaroa y Barrena remesa \$82.576; Diego de Agüero \$37.791; Cristóbal de Aguirre \$29.422; Jaime Alsina \$24.489; Joaquín de Arana \$17.853; Manuel de Arana y Torrezuri \$101.551; Vicente de Azcuènaga \$18.839; Isidro J. Balbastro \$10.401; Manuel de Basavilbaso \$66.567; Francisco J. Díaz Vèlez \$12.943; Pedro Díaz e Vivar \$11.317; Juan Bautista de Euba \$14.850; Juan Bautista de Gainza \$15.301; Antonio García López \$30.285; Luis Gardeazàbal \$41.842; Jose Gonzàlez de Bolaños \$55.807; Pedro Gonzàlez de Cueto \$27.860; Bernardo Gregorio de las Heras \$14.435; Bernardo Sancho Larrea \$67.468; Eugenio Lerdo de Tejada \$67.238; Casimiro Francisco de Necochea \$29.393; Manuel de Nobales y Aspiunza \$28.212; Antonio de Obligado \$44.259; Pablo Ruiz de Gaona \$35.361; Miguel Sàenz \$17.335; Gaspar de Santa Coloma \$18.200; Martín de Sarratea \$57.744; Francisco Ignacio de Ugarte \$87.914; Manuel J. Zapiola \$17.748; Miguel de Zuviría \$28.813; y Joaquín Pinto, Agustín Casimiro de Aguirre, Juan Estèban de Anchorena, Juan Antonio de Lezica, Manuel Rodríguez de la Vega, y Francisco de Segurola las increíbles sumas de \$149.320, \$124.865, \$103.413, \$271.745, \$177.643, \$107.621 respectivamente (Fuente: Cuadro A-III del Tomo I de esta obra).

<sup>15</sup> Bakewell, 1976, 319.

<sup>16</sup> de Ramón, 1978, 170, 172.

<sup>17</sup> En conducir sus muebles a Potosí Rafael de los Reyes y Serrano le relata a José Antonio de Alzaga en marzo de 1769, "...hice una gran ventaja porqué gané un 100%, pues habiéndome costado las sillas a \$13 1/2 y servídomes de ellas más de 10 años,...las vendí a \$26 1/2 a Don José de Elorga; que la cuja que costó \$200 la vendí al dicho por \$400; que los espejos que me costaron \$300 los vendí por \$500 a Alvarez; que el Relox de Cuerpo entero que me costó con su caja \$100, por ser de pesas con cuerda de 24 horas, lo vendí a Velarde en cambalache en cosa que valía \$300; y a este tenor todo lo demás con que antes fué negocio favorable a mí, el tren que me supone; y así siempre que yo conociese que de un lugar a otro había de reportar tan crecidas ventajas llevaría triplicado y cuatriplicado tren, a cualquier parte que fuese mas que me expusiera a la censura de Warnes y todo el mundo" (AGN, Sucesiones, Leg. 8125, fs. 50v.).

<sup>18</sup> Arias Divito, 1976, 10

<sup>19</sup> AGN, Sala IX, Interior, Leg. 7, Exp. 6, fs. 54v.

<sup>20</sup> AGN, Sala IX, Tribunales, Leg. H-1, Exp. 11.

<sup>21</sup> Idem.

<sup>22</sup> Idem.

<sup>23</sup> Idem.

<sup>24</sup> AGN, Sala IX, Tribunales, Leg. Q-2, Exp. 8, fs. 61.

<sup>25</sup> Idem.

<sup>26</sup> Idem.

<sup>27</sup> AGN, Sala IX, Hacienda, Leg. 18, Exp. 430.

<sup>28</sup> Idem.

<sup>29</sup> Villalobos, 1990, 110.

<sup>30</sup> tío o primo de Francisco Ignacio de Ugarte.

<sup>31</sup> En viaje al Paraguay y Corrientes había contraído deudas en 1756 con Juan Antonio Ximenez Braga (AGN, Protocolos, Reg.1, año 1756, fs.39). y en 1768 con Manuel Antonio Warnes (AGN, Protocolos, Reg.2, año 1760, fs.213; y Reg.2, 1760, fs.220).

<sup>32</sup> Gaspar de Santa Coloma a Agustín de Arrivillaga, Buenos Aires, 1-V-1789 (AGN, Archivo Santa Coloma, Leg.647, Sala VII, 6-5-14).

<sup>33</sup> Gaspar de Santa Coloma a Agustín de Arrivillaga, Buenos Aires, 1-V-1789 (AGN, Archivo Santa Coloma, Leg.647, Sala VII, 6-5-14).

<sup>34</sup> Gaspar de Santa Coloma a Agustín de Arrivillaga, Buenos Aires, 21-V-1789 (AGN, Archivo Santa Coloma, Leg.647, Sala VII, 6-5-14).

<sup>35</sup> Gaspar de Santa Coloma a Agustín de Arrivillaga, Buenos Aires, 1-III-1789 (AGN, Archivo Santa Coloma, Leg.647, Sala VII, 6-5-14).

<sup>36</sup> Schumpeter, 1984, 326.

<sup>37</sup> Céspedes del Castillo, 1946, 806.

<sup>38</sup> Idem, p.133.