

De mercachifle a gran comerciante:

los caminos del ascenso
en el Río de La Plata Colonial.

JORGE DANIEL GELMAN



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE ANDALUCIA
SEDE IBEROAMERICANA DE LA RABIDA

Colección Encuentros Iberoamericanos

De mercachifle a gran comerciante.

Los caminos del ascenso
en el Río de la Plata Colonial

De mercachifle a gran comerciante
Los caminos del ascenso
en el Río de la Plata Colonial

Jorge Daniel Gelman



UNIVERSIDAD INTERNACIONAL de ANDALUCÍA
SEDE IBEROAMERICANA. LA RÁBIDA
Universidad Internacional de Andalucía
Sede Iberoamericana de La Rábida



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Universidad Nacional de Buenos Aires

Edita:



Universidad Internacional de Andalucía
Sede Iberoamericana de La Rábida

Colabora: *Universidad de Buenos Aires*

Colección: *"Encuentros Iberoamericanos", nº 4*

Dirección Colección: *Juan Marchena Fernández*

Secretaría Colección: *Felipe del Pozo Redondo y María Dolores Lobo García*

De mercachifle a gran comerciante.

Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial

De mercachifle a gran comerciante.

Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial

© *De la edición: Universidad Internacional de Andalucía.*

Sede Iberoamericana de la Rábida

© *De la dirección: Jorge Daniel Gelman*

DL: H-194-96

ISBN: 84-7993-012-8

Autoedición: Imprenta Ortega

Diseño cubierta: ARS/Sevilla

Impresión y encuadernación: Imprenta Ortega/Huelva

Editado en España. Printed in Spain

1ª edición: Julio de 1996

Índice

• PRÓLOGO.....	9
• INTRODUCCIÓN.....	11
• CAPÍTULO 1: Don Domingo Belgrano Pérez, un gran comerciante de Buenos Aires y del Virreinato del Río de la Plata ...	25
• CAPÍTULO 2: Los mecanismos de dominación del capital comercial y del comerciante	41
• CAPÍTULO 3: Patrones de inversión y beneficios del comerciante.....	121
• CAPÍTULO 4: Los riesgos del comercio	135
• CAPÍTULO 5: El poder político, pieza clave del dominio de los comerciantes	141
• CONCLUSIONES	151
• NOTAS	156
• BIBLIOGRAFÍA CITADA	177
• APÉNDICE	183

De Mercachifle a gran comerciante.

Los caminos del ascenso en el Río de la Plata Colonial

JORGE DANIEL GELMAN

El presente libro fue escrito hace ya unos ocho años y los avatares de las dificultades económicas y las políticas editoriales en la Argentina impidieron que vea la luz hasta el presente, salvo algunos aportes parciales en forma de artículos. En este caso, gracias al compromiso y la lucha quiijotesca de un grupo de historiadores y amigos, encabezados por Juan Marchena, la Universidad Internacional de Andalucía emprende una labor editorial cuyo riesgo las empresas comerciales ya no parecen estar dispuestas a afrontar. A ellos mi más profundo agradecimiento.

Agradezco los comentarios y críticas a versiones preliminares de este manuscrito a Ruggiero Romano, Enrique Tandeter, Samuel Amaral y Zacarías Moutoukias. Versiones parciales del mismo fueron discutidas en algunos seminarios en el Instituto de Historia Argentina y Americana 'Dr.E.Ravignani' y en el Instituto T. Di Tella de Buenos Aires. Agradezco asimismo al Centro de Formación del Banco de España, sin cuya ayuda financiera, parte de esta investigación, así como la redacción definitiva del libro hubie-

ran sido tareas imposibles. Igualmente al Instituto de Historia Argentina y Americana 'Dr. E. Ravignani', de la UBA, y en especial a su director José Carlos Chiaramonte, cuyo apoyo al trabajo académico serio e independiente es digno de imitación.

A mis grandes amores, María Teresa, Julián y Francisco.

Julio de 1996

Introducción

El objetivo central de este trabajo es estudiar, a partir de un caso específico, algunas características del comercio y los mecanismos utilizados por los mercaderes en la sociedad colonial americana del siglo XVIII.

Mucho se ha discutido en los últimos años sobre el rol del capital comercial en Hispanoamérica y si algo parece haber quedado en claro es que el desarrollo del comercio no es sinónimo ni causa obligada del desarrollo del capitalismo (1).

El habernos liberado de esta traba para la investigación histórica de una realidad concreta, no nos soluciona sin embargo el problema de comprender el rol específico del capital comercial y los comerciantes en esta sociedad.

Estudiando el caso del comercio en Europa en la época moderna, Pierre Vilar señala que aquél siempre busca lo mismo: comprar barato para vender más caro. Pero también indica que los mecanismos y posibilidades de ganancia del capital comercial son muy diferentes en la sociedad feudal y la capitalista. En aquella la ganancia es típicamente especulativa, se basa en usuras, acopios, monopolios, especulaciones sobre la escasez, desequilibrios entre mercados lejanos y que se desconocen, mientras que

en ésta el beneficio del comerciante tiende a convertirse en la «retribución regularizada de un simple servicio distributivo» (2).

Siguiendo esta línea de pensamiento, nos interesa estudiar el carácter concreto del capital comercial en Hispanoamérica colonial, los mecanismos específicos que desarrolló y en que se apoyó para obtener ganancias. Más aún, estudiar cuales eran concretamente las ganancias que se podían obtener en el comercio y por qué.

Casi todas las investigaciones sobre las sociedades precapitalistas europeas coinciden en señalar que en la medida en que el proceso de circulación se autonomiza de la producción y los productores, aquél tiende a dominar a éste (3). Los productores comienzan a depender del comerciante que les abastece con materias primas, les da créditos y se hace cargo de la distribución, apoyado en un amplio conocimiento de los mercados de demanda (4). Estos mercados, por lo general, son distantes, se desconocen entre sí e intercambian productos de poco volumen y alto valor. Uniendo estos puntos distantes el comerciante puede conseguir enormes ganancias.

Esta problemática ha comenzado a ser estudiada en el ámbito americano, en el cual, amén de algunas características similares en el funcionamiento del capital comercial al europeo, se agrega un elemento decisivo que modifica y refuerza al mismo tiempo algunas de sus características: **la dominación colonial**.

En un ensayo ya bastante viejo, J. C. Garavaglia, citando a C. Sempat Assadourian, define tres formas fundamentales en los mecanismos de apropiación del excedente americano por la metrópoli conquistadora: a) la vía fiscal (impuestos, tributo, etc); b) la del aparato religioso (diezmo, explotación directa de mano de obra, etc); y c) el monopolio comercial, forma exacerbada de dominación del capital comercial, posible en gran parte por la situación colonial del continente americano (5).

Es decir que además de las características propias de los beneficios del capital comercial en las sociedades no-capitalistas, se suma aquí un factor extraordinario, la dominación política, que otorga a un grupo reducido de mercaderes (los españoles y sus socios en las grandes ciudades comerciales americanas) la posibilidad de aumentar aún esos beneficios ejerciendo un verdadero oligopolio y oligopsonio (6).

Las características del funcionamiento del capital comercial y los mercaderes en América colonial, han sido estudiadas en algunas buenas monografías recientes, así como en algunos trabajos más generales.

J. C. Chiaramonte, analizando las últimas investigaciones sobre Nue-

va España, señala claramente como conclusión el dominio del capital mercantil sobre el conjunto de la economía, así como describe algunos de los mecanismos que lo permiten (7). Señala en particular que las distancias, la dispersión de los mercados, la escasez monetaria y otros factores permiten al comerciante sacar provecho a través de las disparidades de precios, de la utilización del crédito, la habilitación, etc (8).

Este dominio lo ejerce el gran comerciante sobre el pequeño y ambos sobre los productores, sean mineros, hacendados, artesanos o pequeños agricultores indígenas o mestizos (9).

A conclusiones similares llegan algunos estudios sobre el área sur de Hispanoamérica, entre los cuales los trabajos de Garavaglia sobre el Paraguay y de Carmagnani sobre Chile, que además de señalar este dominio del capital comercial estudiaron en detalle algunos mecanismos de esa dominación, sobre lo que volveremos a lo largo de este trabajo (10). El primero en sus conclusiones señala «...el comercio domina sobre la producción. Ya sea que hablemos de mineros, de hacendados o de campesinos, cada uno a su nivel, se ve obligado a dejar una parte sustancial de sus ganancias (o de su trabajo) en manos de los mercaderes» (11).

Ahora bien, si casi todas las investigaciones recientes coinciden en señalar el papel dominante del capital comercial y los mercaderes, muy pocos han intentado estudiar los mecanismos económicos y extraeconómicos que les permite jugar ese rol (Carmagnani, Garavaglia o Chiaramonte son mas bien una excepción que la regla); por otra parte, entre aquellos que han incursionado en el estudio de estos mecanismos, existen puntos oscuros o discrepancias que es necesario resolver. Amén de que los patrones de comportamiento del capital comercial y los mercaderes no son idénticos en toda Hispanoamérica y se requieren, por lo tanto, estudios monográficos que permitan comparar y sintetizar sobre ello.

Uno de los problemas en discusión es el de la circulación monetaria, de la escasez de moneda en circulación en el interior de América y de las consecuencias que ello generaba.

Casi todos los autores coinciden en señalar que, a pesar de la enorme producción de plata y oro y de la acuñación de moneda en Hispanoamérica, existió allí una recurrente escasez de circulante, debido en gran parte a que éste era dirigido rápidamente hacia España o hacia las naciones europeas que realizaban contrabando (12).

Decimos casi todos, porque algunos autores, en trabajos recientes, tienden a cuestionar esta supuesta escasez monetaria, por lo menos para el siglo XVIII tardío y en particular para regiones como el Río de la Plata (13).

Por lo tanto es, aún, un tema a resolver.

Pero además de si existió o no escasez monetaria y quizás más importante que ello, es ver que implicancias tenía en la economía americana y que sectores se beneficiaban de esta situación.

De la misma manera sabemos que existían diferentes niveles de circulación, que utilizaban diferentes medios de intercambio (trueque, «monedas de la tierra», monedas metálicas pero unas buenas y otras malas, fichas, etc), pero sabemos poco de las razones de ello y de sus implicancias para distintos sectores de la sociedad (14).

Otro problema en discusión y que está intimamente ligado al anterior es el del crédito.

En una economía con tan poco circulante, pero a la vez con una intensa actividad comercial, el crédito juega un rol fundamental. Sin embargo han sido muy pocos los historiadores que se han ocupado sistemáticamente de este problema, más allá de que muchos de ellos hayan visualizado la importancia de este mecanismo, como forma de dominio sobre los productores, para imponer los términos del intercambio (precios de venta al productor y de compra, tipo y calidad de los productos que entregan y reciben, así como los plazos de pago, etc) (15).

J. Kicza ha señalado en su reciente estudio sobre la ciudad de México que «...la mayor parte del valor total de los establecimientos comerciales de cualquier tamaño y carácter en la ciudad consistía en dependencias activas (es decir deudas a favor, J.G.)...» (16).

A pesar de este tipo de afirmación, hay muy pocos estudios sistemáticos sobre el crédito. Quizás la mejor excepción es el trabajo de L. Greenow sobre el crédito en la región de Guadalajara (17), que nos permite seguir a lo largo de un siglo y para toda una región del México colonial las diversas corrientes del crédito y sus implicancias. Pero incluso en este importante trabajo se desliza un problema que impide conocer realmente ciertos mecanismos económicos de la colonia: se confunde el crédito monetario y la venta al fiado, poniendo a ambos al mismo nivel.

Si bien estos tienen evidentemente algo en común que es el otorgamiento de ciertos valores mercantiles por un determinado tiempo con pago diferido, se diferencian porque el fiado implica una doble operación simultánea: venta de bienes y operación de crédito (18), mientras que el primero es una operación crediticia pura en que el deudor toma dinero para realizar una operación posterior (compra, inversión, pago de deuda, etc).

Esta diferencia es fundamental, ya que es justamente la escasez monetaria la que reduce considerablemente la existencia de crédito monetario y obliga al uso permanente y universal del fiado como forma de facilitar las transacciones. Y la falta de dinero y de crédito, y por lo tanto la

unión en una misma operación y en una misma persona (como veremos, en general el comerciante) de crédito y venta de bienes, confiere a esa persona, el comerciante, una situación ventajosa para imponer los términos de intercambio a los compradores-deudores.

Por lo tanto es necesario aclarar este problema de crédito o fiado y realizar estudios sistemáticos sobre el uso de ambos en la sociedad colonial.

Una segunda confusión en relación a este tema es acerca de las fuentes del crédito o fiado, es decir acerca de la importancia relativa de ciertas instituciones o personas en el otorgamiento de los mismos.

Hasta hace poco, se creía que la Iglesia era casi la única institución o persona que otorgaba créditos en la sociedad colonial, pero gracias a algunos trabajos recientes esto se está revisando y empieza a destacarse el rol de otros agentes en el mercado del crédito, en particular los grandes comerciantes, por lo menos en la segunda mitad del siglo XVIII (19).

L. Greenow señala que sobre el total de los créditos otorgados en la región de Guadalajara entre 1721 y 1821, la parte de las instituciones religiosas fue descendiendo desde un 70,7% en 1721-40 hasta un modesto 24,6% en 1798-1820, aumentando consecuentemente la parte de los individuos, en especial comerciantes (20).

Además en este porcentaje de la Iglesia están incluidas las capellanías que ocupan un 17,2% del total, y que en realidad no son créditos, sino obligaciones contraídas por particulares hacia la Iglesia sin contrapartida crediticia (establecidas para mantener curas, hacer cantar misas por un difunto, etc).

Una parte de esta visión que sobrevaluaba la importancia de las instituciones religiosas en el mercado del crédito, quizás tenga que ver no con la confusión entre crédito monetario y fiado, sino por el contrario con el desconocimiento del fiado como instrumento también crediticio. En efecto, la que dispone mayormente de moneda para otorgar créditos es la Iglesia y no tanto los comerciantes, que invierten la mayor parte de ella en operaciones comerciales con España-Europa; pero si consideramos el fiado de los comerciantes como operaciones de venta y también de crédito, la relación cambia fundamentalmente.

Teniendo en cuenta estas consideraciones, aparece como un elemento clave para la comprensión de la sociedad colonial el estudio de los mercaderes, su función en la sociedad y los mecanismos utilizados por ellos para extraer un máximo de excedentes. Existen ya algunos estudios clásicos sobre el tema (21), aunque quedan todavía muchos puntos oscuros, entre los cuales, por ejemplo, si los grandes comerciantes americanos eran

independientes o simples comisionistas de casas españolas (22), o sobre el rol de ciertos mecanismos utilizados por ellos muy frecuentemente como la compañía, o sobre sus patrones de inversión o aún sobre los beneficios concretos que obtenían en las diferentes operaciones comerciales y la comparación de la tasa de beneficios en esta actividad con el interés de los créditos monetarios, o con la tasa en otras inversiones (tierra, propiedad urbana, artesanía, minas, etc).

En cuanto a esto último, existe una serie de trabajos basados en fuentes descriptivas que tienden a considerar las tasas de ganancias como enormes en el comercio (hasta 1.000% y más), mientras que algunos pocos trabajos basándose en fuentes contables de casas comerciales tienden a moderar las conclusiones (23). Pero aún faltan estudios sistemáticos sobre este tema, que evidentemente solo pueden basarse en las escasas, pero existentes fuentes contables de casas comerciales y que por supuesto deben incluir no solo la diferencia de precios de un lugar y momento a otro, sino todos los costos de la operación (impuestos, fletes, manutención, salario de empleados, y por supuesto tasa de riesgo de la operación y/o seguros).

Teniendo en cuenta que el capital mercantil y los comerciantes son los principales vehiculizadores del excedente colonial a España y Europa en general, sería igualmente importante estudiar los cambios de comportamiento de éstos en períodos de convulsiones y guerras europeas, cuando se cortan las relaciones normales a través del Atlántico.

Un último elemento que nos parece fundamental analizar, para comprender los mecanismos que permiten a los comerciantes ocupar un lugar tan peculiar en la sociedad colonial, es su relación con el poder político.

Es conocido que toda una serie de factores favorecieron que los sectores más poderosos en la colonia pudieran controlar franjas importantes del poder político local.

La vastedad del territorio ocupado por los españoles, la lejanía de las instancias superiores del poder, las dificultades de comunicación, la corrupción «estructural» de la burocracia real, la venta de los cargos de la Administración que se inicia a mediados del siglo XVI y se amplía cada vez más hasta mediados del XVIII, son sólo algunos de los factores que lo explican.

Se va a ir tejiendo así una profunda interrelación entre las élites económicas y la Administración que abarca desde las instancias locales del aparato burocrático, los Cabildos (24), hasta las más altas y generales, Audiencias y Virreynatos, pasando por corregidores, gobernadores, oficiales reales y administradores de todo tipo, incluyendo en ello a la organización eclesiástica (25).

Algunos de los más recientes trabajos sobre el tema plantean que con las Reformas Borbónicas de mediados del siglo XVIII, que incluyeron la supresión de la venta de la mayoría de los puestos de la Administración, la Corona tiende a recuperar una parte importante del poder que había perdido anteriormente (26).

Sin embargo esto es necesario estudiarlo más detalladamente. Por un lado la legislación difícilmente cambie las razones estructurales que explican la influencia de las élites en el poder y la llamada corrupción, y por otro lado la forma de acceder al poder por parte de las élites americanas no era sólo a través de la compra de los puestos, sino también de la influencia sobre funcionarios fácilmente corruptibles, resultado entre otras cosas, de la escasez de sus salarios y de la necesidad de pagar altas fianzas para hacerse cargo de sus puestos en América. Y las reformas Borbónicas no solucionaron el problema de los bajos sueldos en la Administración, ni suprimieron las fianzas (27).

Por lo tanto se hace necesario retomar el estudio de este problema, en especial para la segunda mitad del siglo XVIII, y no sólo estudiar si las personas que ocuparon los principales puestos de la Administración colonial pertenecían a las élites americanas, cosa que probablemente no fuera cierto (por lo menos en los niveles más altos de la Administración luego de la supresión de la venta de los cargos), sino sobre todo investigar los otros mecanismos por los cuales estos sectores sociales podían influir y controlar esa administración, en especial a través de las fianzas y las transacciones de todo tipo (préstamos, ventas de mercancías, etc), así como de redes familiares y clientelares.

Además de realizar este estudio empírico, es necesario reflexionar sobre las causas e implicancias de la estrecha relación que se entabló entre poder económico y poder político, en particular entre los comerciantes y este último. Creemos que había causas en la propia estructura de la sociedad colonial que reforzaban el interés de las élites en buscar el poder político, y a su vez este último concedía a las élites nuevas y poderosas herramientas para maximizar la cuota de excedente extraído a la sociedad.

En resumen, he aquí un vasto programa de investigación al que esperamos contribuir con un estudio de una región americana en particular, el Río de la Plata y su área de influencia, que por razones de comodidad vamos a denominar el Virreinato del Río de la Plata (si bien nuestro estudio arranca desde antes de la creación de este virreinato y se extiende más allá de los límites formales de él, por ejemplo a Lima) en la segunda mitad del siglo XVIII, y a través de la actividad de un gran comerciante de Bue-

nos Aires que operó en todo este área y del cual contamos con una muy abundante y rica documentación: Don Domingo Belgrano Pérez, padre del prócer de la independencia argentina, Manuel Belgrano.

El área de estudio: Buenos Aires y su hinterland. Su comercio y comerciantes

Nuestro área de estudio es entonces una vasta región de América del Sur, que se va a extender un poco más allá de los límites del virreinato del Río de la Plata y que va a centrarse en Buenos Aires, donde tiene su sede un grupo de poderosos comerciantes, entre los cuales Belgrano Pérez, que van a tender a controlar y apropiarse a través de sus actividades de una porción importante del excedente producido en todo esta área, y por supuesto vehiculizar una buena parte de él a la metrópoli.

En el siglo XVII, Buenos Aires es aún un poblado marginal del área peruana, que tiene como ejes centrales articuladores la minería de plata potosina y la sede comercial-administrativa en Lima.

Todo el espacio que después conformará el Virreinato del Río de la Plata se mueve al compás de este eje, sobre todo en función de la plata producida en el Alto Perú y del enorme mercado de Potosí u otros como Lima, promoviéndose una cierta especialización y mercantilización en la producción en las áreas marginales destinadas a abastecer estos mercados con productos tales como la yerba del Paraguay, los tejidos y las mulas de Córdoba, los productos agrícola-ganaderos de Chile, etc, que promovieron una intensa actividad de comercio inter-regional (28).

Dentro de este esquema, Buenos Aires (en adelante BA) es sobre todo una puerta abierta al contrabando, para que puedan participar directamente del comercio algunas naciones europeas (portugueses, holandeses, etc) y para satisfacer ciertas necesidades de los mercados desde Potosí hacia el sur, en particular en la obtención de mercaderías europeas más baratas, esclavos, y para poder exportar clandestinamente y por lo tanto en mejores condiciones (sin impuestos, en mejores términos de intercambio) los metales preciosos producidos en este espacio.

Con razón decía ya hace muchos años A.P. Canabrava que BA era desde principios del XVII un puerto de Potosí (29), aunque por supuesto aún un puerto marginal ya que lo esencial del tráfico mercantil del área seguía transitando por el camino oficial hacia Lima.

Al calor del contrabando va a surgir en BA un poderoso grupo de comerciantes-contrabandistas que van a comenzar a disputarle la apropiación del excedente a la capital del Virreinato del Perú (30).

Pero esto no se va a verificar hasta bien entrado el siglo XVIII. Garavaglia sostiene que es entre 1744 y 1778 que se va «a reafirmar definitivamente el papel de BA como mercado, polo de arrastre y centro de distribución para un vasto conjunto regional» (31). Es decir que la creación del Virreinato del Río de la Plata en 1776, con capital en BA y todas las medidas que lo acompañaron, fueron más que el origen, la confirmación legal de una realidad que ya empezaba a existir y que por supuesto fue así acentuada al máximo. Desde ese momento los mercaderes de BA van a dominar indiscutidamente sobre toda una vasta área que abarcaba desde el Paraguay hasta Chile, desde BA hasta el Alto Perú y aún un poco más allá...

Este mismo autor, refiriéndose al Paraguay y a la cadena de operaciones que se realizan hasta llegar a la producción de la yerba afirma: «...en la parte más alejada de esta cadena se hallan ahora los comerciantes porteños que adelantan a sus homólogos en Asunción las diversas partidas de efectos, una vez estos en el Paraguay, los mercaderes locales adelantan a pequeños y medianos traficantes que recorren la campaña en búsqueda de un capataz dispuesto a organizar el beneficio y será ese capataz el que a su vez enganche a los peones adelantándoles una corta partida de efectos. Y finalmente, como ya veremos, serán los peones los que, con su trabajo, generen la ganancia sobre la que se asienta todo este edificio, al intentar levantar la deuda beneficiando las arrobas de yerba necesarias...» (32).

Esta situación de dominio creciente de BA es confirmada por investigaciones sobre otras áreas del espacio del virreinato del Río de la Plata.

Por ejemplo Córdoba, que tiende a reorientar su producción y comercio hacia el Atlántico (33), pasando a depender en gran medida del crédito-fiado de los comerciantes porteños, a su vez que los porteños comienzan a captar una buena parte del crédito monetario barato que otorgan las instituciones eclesíásticas de Córdoba (34).

En Potosí también se nota la importancia de los comerciantes porteños. En un trabajo sobre el mercado de la Villa Imperial en 1793, comprobamos que de todos los productos que entran al mercado, aproximadamente un 35% son los que pagan alcabalas y sobre los cuales se puede efectuar un estudio cuantitativo serio. De estas mercancías que pagan alcabala, el 45% son «efectos de Castilla y mixtos» por 685.646 pesos. De estos últimos el 75,4% proviene de BA, a lo cual sumado lo que viene de Salta y Jujuy (cuyo origen es también BA) se llega hasta un 80% aproximadamente. Además estas operaciones de venta de «efectos de Castilla» a diferencia de la de algunos «efectos de la tierra» está muy concentrada en las manos de unos pocos comerciantes. Es decir que el abastecimiento del mercado de Potosí en este importante rubro, está controlado casi completa-

mente por un puñado de comerciantes porteños. Pero además BA es responsable del ingreso de algunos productos americanos importantes, como la yerba, ya que un 93,3% proviene de allí (35).

Este crecimiento de BA en la segunda mitad del XVIII, se nota también claramente en la expansión de su comercio atlántico.

Entre 1785 y 1796, de lo que exporta Cádiz a Hispanoamérica, le corresponde al Río de la Plata el 10,8% del total (36). A su vez de lo que sale de América a España entre 1782 y 1796 le corresponde al Río de la Plata el 12,2% (37).

Estamos aquí muy lejos de la imagen de marginalidad de BA en el siglo XVII.

¿Qué es lo que comercia BA por el Atlántico? En cuanto a importaciones, salvo algunas partidas de esclavos que sólo en época de guerra europea (cuando se corta el tráfico regular Europa-América) representan porcentajes importantes, la totalidad está constituida por lo que se denominaba «efectos de Castilla», esto es tejidos y otros productos manufacturados que provenían de toda Europa y aún más allá, y que llegaban a través de España (38).

En las exportaciones para el período 1779-84, la parte más importante estaba representada por el metálico con un 82,1%; seguido de lejos por los cueros y otros productos, entre los cuales quizás el más importante era uno que provenía del Noroeste y era reexportado por BA, la lana de vicuña (39).

Es decir que a pesar de la creciente incorporación de productos del hinterland más cercano a BA en las exportaciones (los cueros), el esquema del comercio atlántico sigue siendo el clásico del período colonial: exportación de metálico a cambio de manufacturas de alto valor europeas y algunos esclavos.

Estas mercancías que BA importa por el Atlántico son en parte para abastecer el mercado local, cada vez más importante, pero sobre todo para ser redistribuidas en el interior del virreinato del Río de la Plata. A través de la venta de estos efectos de Castilla, así como de la redistribución de los «efectos del país o de la tierra» (ponchos cordobeses, yerba paraguaya, vinos y aguardientes cuyanos, etc), BA va a buscar principalmente recoger la moneda metálica en todo este vasto espacio para ser reexportada a Europa y recomenzar así el ciclo (40).

Sin lugar a dudas el mejor trabajo existente sobre los comerciantes de BA en el siglo XVIII es el de Susan Socolow (41). Hablando sobre las actividades que desarrollaban éstos, la autora afirma:

«...importaban artículos de lujo, telas y hierro, a la vez que exportaban plata, cueros y productos animales a España, estos mismos comerciantes también tenían un complejo tráfico interno que llegaba al Alto Perú, Chile, Paraguay, La Banda Oriental y las ciudades del noroeste argentino. Compraban yerba mate en el Paraguay y la enviaban a Chile y al noroeste. Desde Cochabamba, Córdoba, Potosí y Jujuy importaban ponchos, telas nativas y lana; de Mendoza y San Juan traían vinos, uvas y pasas, de Corrientes venía la miel y de Santa Fe y Tucumán otros alimentos. Todos estos productos se vendían en el mercado local o bien eran enviados a mercados del interior». (42)

La descripción que realiza Socolow sobre los patrones de comportamiento social, religioso, matrimonial, político, sobre las modalidades de acceso al grupo de los grandes comerciantes son de un gran provecho, y por otra parte son comparables a otro gran trabajo sobre los comerciantes y la élite en una gran ciudad comerciante-centro administrativo colonial de esa época, como el realizado por D. Brading sobre México.

Sin embargo algunos puntos nos parece que deben ser estudiados con profundidad. En particular sobre las actividades económicas de estos grandes comerciantes y los mecanismos económicos o extraeconómicos que utilizaban para extraer ese máximo de excedente de que hablamos antes.

En cuanto a la relación de estos comerciantes con el poder político, si bien en el trabajo de Socolow se ve muy bien la relación estrecha que tenían a nivel local en BA, ya sea controlando el Cabildo u ocupando puestos importantes en el aparato militar local (43), no se han explorado las vinculaciones de los comerciantes con el poder político fuera de la ciudad, cuestión que nos parece fundamental, ya que como vimos lo principal de sus negocios se realiza en regiones alejadas del puerto, desde Potosí y Lima o Santiago del Estero, Asunción, hasta Europa. Y tan importante como esto es analizar las causas de esta alianza de los comerciantes con el poder político y sus consecuencias.

En cuanto a sus actividades económicas, algunos de los puntos que nos parecen oscuros y que discutiremos a lo largo del trabajo, tienen que ver con una supuesta especialización de los comerciantes en un área geográfica (por ejemplo en el Paraguay o la Banda Oriental, etc) y por lo tanto en algún tipo de producto (44), con los patrones de inversión de este grupo, con la visión de que el crédito generalizado hacía muy frágil la posición del comerciante porteño, que para pagar sus deudas debía primero cobrar lo que le debían a él (45). Y aún sobre la tasa de beneficio de la actividad comercial y sobre si «...los comerciantes de BA, a diferencia de sus pares de Lima, no se dedicaban a especulaciones monetarias de gran cuantía, quizás porque en el siglo XVIII el peso de plata se hizo común a

través de las colonias» (46).

Pero en fin, este no es un trabajo de discusión con S. Socolow, cuyo trabajo cumplió de manera excelente con el objetivo de estudiar los patrones de comportamiento social, familiar, religioso, de movilidad social del grupo de los grandes comerciantes porteños, sino un intento de analizar un terreno menos explorado de su actividad, los **mecanismos** económicos y extraeconómicos que permitieron a este grupo dominar y extraer un máximo de excedente de un vasto espacio americano.

Para realizar este estudio creímos el mejor camino emprender un trabajo monográfico sobre un gran comerciante de BA en la segunda mitad del XVIII, del cual disponíamos de una abundante y especialmente rica documentación.

Las fuentes

La documentación en que nos basamos para reconstruir las actividades económicas de Don Domingo Belgrano Pérez, tiene uno de sus pilares en una colección de correspondencia privada y comercial de este personaje, que se halla en el Archivo General de la Nación de Buenos Aires (en adelante AGN) y que comprende tres legajos con más de 1.000 folios de correspondencia incluidos resúmenes de cuentas corrientes con otros comerciantes y personas, en España y América (47).

Esta correspondencia abarca cerca de 40 años de la actividad de este comerciante hasta fines del siglo XVIII. A esta información se han incorporado otras de no menor importancia como es cerca de medio centenar de expedientes judiciales referidos a la actividad de Belgrano y que, para desgracia suya y suerte nuestra, hemos hallado gracias a que Belgrano se vio involucrado en un sonado affaire de fines de la década del 80: la quiebra del Administrador de la Aduana de BA, Don Francisco Ximénez de Mesa, a raíz de lo cual Belgrano es apresado y sus bienes embargados a lo largo y ancho de todo el territorio americano (48). Esto ha sido completado con el estudio de los protocolos notariales de BA, de los cuales hemos elegido algunos años para hacer un muestreo de la cantidad y calidad de las operaciones del comerciante en diferentes períodos (tres períodos «normales»: 1764-66, 1776-78 y 1784-86 y uno de guerra europea 1780-82), así como un auto sucesorio muy frondoso, en el cual tenemos el detalle de sus propiedades al morir, así como el total de sus deudas activas y pasivas (49).

Creemos que solo la combinación de este conjunto de fuentes nos puede permitir acercarnos a la realidad de los mecanismos utilizados por un comerciante. A falta de libros de cuenta completos e inteligibles, es

evidente que sólo las actas notariales pueden permitirnos tener una cierta idea cuantitativa de sus actividades, pero esta única fuente es muy parcial, ya que por el carácter mismo de las actividades de un gran comerciante porteño, solo una pequeña parte de sus negocios era protocolizada en BA.

Además las actas notariales, bajo el empleo de ciertas fórmulas corrientes, muchas veces ocultan el verdadero carácter de una operación. Es por ello que tanto la correspondencia como los expedientes judiciales han sido de inestimable valor para el objetivo que perseguíamos. Es sobre todo a través de ellos que podemos descubrir la compleja red de actividades de Belgrano en un vasto espacio, en particular los mecanismos utilizados por él en el comercio, así como los avatares de la actividad comercial ligada íntimamente a coyunturas tan cambiantes como lo son las de esta segunda mitad del siglo XVIII, plagada de guerras marítimas, levantamientos en el interior del continente, reformas políticas, económicas, contrabando, etc.

Por último hemos consultado las fuentes de una estancia rioplatense, a la que está vinculada Belgrano Pérez, para incorporar también los problemas de la circulación en el mundo rural.

CAPITULO 1: DON DOMINGO BELGRANO PEREZ, UN GRAN COMERCIANTE DE BUENOS AIRES Y DEL VIRREINATO DEL RIO DE LA PLATA

Si consideramos únicamente la enorme riqueza que dejó al morir, comprobamos que Don Domingo Belgrano era sino el mayor, uno de los 4 o 5 mayores comerciantes de BA hacia fines del siglo XVIII y por lo tanto una de las personas más ricas de la ciudad y quizás del virreinato del Río de la Plata.

Su patrimonio neto al morir (es decir descontado todo lo que debía) llegaba a la cifra de 370.686 pesos $5 \frac{5}{8}$ reales (50), lo cual comparado con los datos que tenemos para otros grandes comerciantes porteños de la misma época, lo ubica apenas un poco después del más rico, Segurola, con un patrimonio de 395.077 ps y bastante antes que el tercero, Tellechea, con 308.399 ps (51).

Una de las principales preguntas que vamos a tratar de responder en este trabajo, es de que manera un modesto inmigrante como Belgrano llega a convertirse luego de unos 40 años de actividad en este gran personaje de fines del período colonial.

Contestar esta pregunta significa no sólo reconstruir la vida y carrera de un comerciante, sino tratar de comprender los mecanismos que apoyados en una cierta estructura de una sociedad, permiten acumular tales riquezas, riquezas que por supuesto no fueron producidas por nuestro comerciante.

Don Domingo Belgrano Peri (o Pérez que es su apellido luego hispanizado) era oriundo de Oneglia en Italia, de una familia de cierta importancia allí desde hacía muchas generaciones, quién por

razones que desconocemos decide emigrar a Cádiz hacia 1750 y de allí prepara su viaje a BA en los años siguientes, donde contraerá matrimonio el 4/11/1757 con María Josefa González Casero, oriunda de Santiago del Estero y de una familia no muy rica (52).

Si bien viaja a BA con licencia real, recién va a obtener su «carta de Naturaleza» estando ya en la ciudad portuaria y poco a poco va a iniciarse en la actividad comercial. Aparentemente su casamiento no es un apoyo en el lanzamiento de la carrera comercial de Belgrano, por lo menos considerando los datos de que disponemos, que indican que la única herencia que recibe de parte de sus suegros es una parte de una casa que éstos poseían en BA (53), aunque probablemente sí le haya ayudado a este inmigrante italiano a establecerse y sobre todo a legalizar su situación.

Para reconstruir cuantitativamente la carrera de este comerciante, careciendo de sus libros de cuenta, hemos optado por analizar las actas notariales de BA en las cuales participa, durante cuatro trienios desde 1764 a 1786 cuando ya es uno de los más grandes comerciantes de la ciudad. Si bien estos trienios no son equidistantes entre sí, los hemos elegido por razones particulares: 1764-66 porque 1766 parece haber sido el primer año relativamente importante en su carrera comercial en BA; 1776-78 porque es un período clave para el comercio de BA entre la creación del Virreinato del Río de la Plata y la proclamación del «comercio libre»; hemos optado por 1784-86 y no 1786-88 porque en este último año Belgrano es apresado y embargado sus bienes, con lo cual interrumpe su actividad normal, y por fin el trienio 1780-82, por haber sido éste un período de guerra europea y poder estudiar las consecuencias de ello en la actividad de Belgrano.

Por supuesto que con estas actas notariales no pretendemos abarcar el conjunto de actividades de Belgrano, ya que por una parte las ventas minoristas en la ciudad no son protocolizadas (y Belgrano como veremos las realizaba a través de una tienda) y sobre todo no considera las operaciones que se realizan fuera de la ciudad y que, como veremos, también son fundamentales. De todas maneras estas cifras nos permiten tener una cierta idea de la evolución de sus negocios, así como de ciertos mecanismos utilizados en él.

CUADRO 1: TOTAL DE OPERACIONES COMERCIALES DE BELGRANO PROTOCOLIZADAS EN B.A. DURANTE 3 TRIENIOS «NORMALES» Y UNO DE GUERRA EUROPEA (1780-1782). (En pesos corrientes)

Fuentes: AGN, Protocolos, R1 a R6 para los años correspondientes.

AÑO	TOTAL VENTA Y CREDITO OTORGADO	TOTAL COMPRA Y CREDITO RECIBIDO
1764	350	2.925
1765	2.583	4.947
1766	21.412	15.679
1776	10.016	18.611
1777	18.541	0
1778	50.723	0
1780	37.756	5.400
1781	35.725	10.350
1782	9.378	33.681
1784	44.249	1.200
1785	108.907	62.735
1786	63.180	34.620

Si observamos el Cuadro 1 que considera el total de operaciones comerciales de Belgrano, registradas en BA en estos cuatro trienios y excluimos por ahora el trienio de guerra 1780-82, notamos en primer lugar el crecimiento importante de sus actividades en la ciudad: en 1764-66 realiza operaciones por 47.896 ps, en 1776-78 por 97.891 ps y por último en 1784-86 por 314.891 ps (54).

Las operaciones del primer trienio son muy poco importantes, sobre todo si consideramos que de ese total casi el 78% es realizado en el último año 1766. Es decir que en este último año tendríamos un nivel de operaciones similar al del trienio 1776-78. Sin embargo creemos que ese buen año 66 constituye mas bien una excepción en la pobreza de las operaciones de Belgrano, que el verdadero arranque en su carrera (55).

Este punto se ubicaría mas bien en el trienio 76-78, coincidiendo con los grandes cambios político-comerciales que implanta la Corona Borbónica. Esto nos lo muestra por una parte el Cuadro

1, con un volumen de negocios respetable y por otro lado se confirma con dos datos suplementarios fundamentales: por un lado Belgrano desarrolla una buena estrategia familiar, de cuya importancia ya sabemos gracias a los estudios realizados sobre las élites americanas(56). En 1776 va a casar a una de sus hijas, María Florencia, con un gran comerciante-estanciero, Julián Gregorio Espinosa, cuyo capital en el momento de casarse es de 212.042 ps 4 7/8 reales (57). No sabemos que edad tenía Espinosa en este momento, pero inferimos que por el monto de sus riquezas y multiplicidad de actividades, así como por el hecho de que muere unos pocos años después del matrimonio, se trataba de una persona mayor y sin hijos (por lo menos legítimos) (58).

La alianza familiar con Espinosa va a ser importante en la carrera posterior de Belgrano y la primer prueba de ello la encontramos en que en el mismo año que casa a su hija con Espinosa, éste va a otorgar a su suegro, fiado y en condiciones muy ventajosas (a dos años sin interés y a pagar en cueros) 18.331 ps 1 3/4 rls en «efectos de Castilla y ferreterías» para que Belgrano pueda incrementar el hasta entonces magro volumen de sus operaciones comerciales(59).

El segundo dato que nos confirma que este trienio es decisivo en el lanzamiento de la carrera de Belgrano, es que coincidiendo con la apertura del «comercio libre», éste comienza en 1778 a realizar operaciones directas con España (60).

¿Cuál era la geografía y el contenido de los negocios comerciales de Belgrano una vez que ingresa al rango de los grandes comerciantes de BA?

CUADRO 2: GEOGRAFIA Y CONTENIDO DEL COMERCIO DE BELGRANO PEREZ

LUGAR	PRODUCTO VENDIDO POR BELGRANO	COMPRADO POR BELGRANO
ESPAÑA Cádiz	plata, oro, cueros, lana de vicuña (carne salada)*	«efectos de Castilla» (1)
Coruña Málaga	plata, oro, cueros cueros	«efectos de Castilla» (2)
BRASIL Río Grande Río Janeiro	(azúcar) plata	esclavos (2)
FRANCIA París (vía Brasil)	plata	letra de cambio sobre París (3)
INGLATERRA Londres (vía Cádiz)	cueros	«efectos de Castilla» (4)
ISLAS MALVINAS	(esclavos)	(5)
BANDA ORIENTAL	«efectos de Castilla y de la tierra»	cueros, sebo, grasa (6)
PARAGUAY	«efectos de Castilla», cera, ponchos, hierro, harina	yerba, tabaco, (azúcar), (madera) (7)
MISIONES	«efectos de Castilla»	yerba (8)
GUALEGUAYCHU		ganado (cueros) (9)
CORRIENTES	«efectos de Castilla y de la tierra»	madera «efectos del país» (10)
SANTE FE (ROSARIO)	«efectos de Castilla»	yerba, tabaco (plata, cueros, lentejas, xerga) (11)
SAN NICOLAS	«efectos de Castilla»	cueros, lanas, (plata) (12)
CORDOBA	«efectos de Castilla»	plata, «ropa de la tierra», (cal) (13)
SGO. DEL ESTERO	«efectos de Castilla»	plata, (lana, cueros, cera negra, miel) (14)
SALTA	«efectos de Castilla», yerba	plata, (oro, mantas, abanicos, garbanzos) (15)
JUJUY	hierro	plata, lana de vicuña (16)
TUCUMAN	«efectos de Castilla»	«ropa de la tierra», plata (17)
CATAMARCA		lana, vicuña y guanaco (18)
ALTO PERU	«efectos de Castilla», yerba	plata y oro (19)
CUYO	esclavos, «efectos de Castilla», yerba	vino, frutas, plata (20)
CHILE	esclavos, «efectos de Castilla», yerba	oro (21)
BAJO PERU	esclavos, «efectos de Castilla»	plata, oro, aguardiente (para llevar a Potosí) (22)

Notas

* Los productos que están entre paréntesis aparecen poco frecuentemente y en operaciones de poco valor.

(1) AGN, Casavalle, Leg. 17: 31/7/78, 18/11/78, 21/1/79, 4/9/78, 30/10/78, 25/1/79, 20/3/79, 1/10/79, 28/8/81, 21/11/85, 5/7/85.

Leg. 16: 14/6/84

Leg. 18: 15/12/84, 14/10/86, 14/2/87, 28/11/87, 29/12/87, 27/3/88,

14/7/91, 5/2/93.

AGN, IX, 33.2.1. Exp. 504.

AGN, IX, 33.4.1. Exp. 947

(2) Casavalle, Leg. 16: 20/6/68; Leg. 17: 28/4/82

(3) Casavalle, Leg. 17: 21/1/83

(4) Casavalle, Leg. 17: 20/9/84, 11/10/84, 8/11/84, 3/12/84, 10/8/84

(5) Casavalle, Leg. 17: 21/11/68

(6) Casavalle, Leg. 17: 18/2/66, 8/3/78, 22/1/79, 6/2/79, 23/3/79, 31/12/84

Leg. 18: 6/2/94, 15/7/94

(7) Casavalle, Leg. 17: 13/7/66, 26/10/67, 2/7/70, 28/11/72, 9/2/80. Leg. 18: 13/2/88

AGN, IX, 37.3.1. Exp. 1

(8) Casavalle, Leg. 18: 13/1/91, 2/3/93

(9) Casavalle, Leg. 18: 1/7/93

(10) AGN, IX, 36.6.7. Exp. 11; AGN, IX, 32.4.4., Exp. 13.

(11) Casavalle, Leg. 17: 4/10/65, 19/9/69, 17/4/84/ 17/8/84, 2/10/84

(12) Casavalle, Leg. 18: 13/10/87, 24/5/91

(13) Casavalle, Leg. 17: 6/2/78, 8/8/78. AGN, IX, 34.9.4. Exp. 2

(14) Casavalle, Leg. 17: 1/11/67, 2/8/86, 3/11/86

Leg. 18: 2/3/88, 12/1/88, 2/5/88, 2/6/88, 2/8/88, 1/11/88

(15) Casavalle, Leg. 17: 20/10/72, 7/12/75, 24/12/78, 25/5/85

Leg. 16: 25/8/89, 25/4/85

Leg. 18: 25/11/87. AGN, IX, 36.9.4. Exp. 6

(16) Casavalle, Leg. 17: 21/8/74, 22/6/77, 23/9/77, 22/1/78

(17) Casavalle, Leg. 17: 3/7/77

(18) AGN, IX, 30.9.9. Exp. 14

(19) Casavalle, Leg. 17: 16/6/87. Leg. 18: 16/1/87, 16/1/88, 25/5/95

(20) Casavalle, Leg. 17: 11/9/67, 18/4/68, 21/1/69, 29/12/77. Leg. 16: 9/2/68

(21) Casavalle, Leg. 16: 2/11/77, 31/12/77

Leg. 17: 4/5/85, 8/6/85, 6/7/85, 12/9/85, 5/11/85, 4/11/87

(22) Casavalle, Leg. 17: 16/6/83, 10/12/83, 5/5/86. Leg. 18: 8/5/87, 16/12/87

Hemos resumido en el Cuadro 2 los datos relativos a estos temas, con la deficiencia de que no podemos evaluar exactamente la importancia relativa de cada región y mercadería, ya que la información proviene mayoritariamente de la correspondencia, así como de algunos pocos resúmenes de cuentas. La única precaución que hemos tomado es de indicar entre paréntesis las mercancías que aparecen como marginales, es decir que son mencionadas solo 1 o 2 veces en las fuentes y por cantidades poco significativas.

Lo que observamos en primer lugar en este Cuadro es que el radio geográfico de operaciones de Belgrano es muy amplio: con Europa comercia fundamentalmente con España como era de esperar y en primer lugar con Cádiz y La Coruña, pero también tiene relaciones directas con Francia, por lo menos en una oportunidad en que intercambia plata por letras de cambio sobre París a su favor (61) y con Inglaterra comerciando con una casa comercial vía Cádiz (62). También tiene relaciones directas con Brasil hacia donde lleva plata para comprar esclavos.

En Hispanoamérica sus operaciones abarcan prácticamente todas las ciudades y regiones importantes del Virreinato del Río de la Plata, desde la Banda Oriental, el Litoral hasta Misiones y Asunción, el centro desde Córdoba hacia el norte hasta Potosí y el oeste en Cuyo y luego Chile, pasando los límites del virreinato ya que realiza operaciones con el Bajo Perú, en especial con Lima.

En cuanto al contenido de los negocios también es muy amplio, ya que abarca todo tipo de mercaderías: «efectos de Castilla», esclavos, «efectos del país», oro y plata.

El sentido en que dirige estos múltiples productos no es sin embargo idéntico en todas las regiones.

En Europa obtiene «efectos de Castilla» a cambio de oro y plata, seguidos en importancia por los cueros vacunos y la lana de vicuña. De Brasil obtiene esclavos a cambio de plata. Hacia el litoral del Río de la Plata hasta el Paraguay, envía sobre todo «efectos de Castilla» y en menor medida «de la tierra» (ponchos, harina, etc) y recoge sobre todo efectos de la tierra (yerba, tabaco, cueros y madera en especial). Con el resto del territorio el contenido de las operaciones se modifica, ya que si bien envía también fundamentalmente «efectos de Castilla» y luego «de la tierra», se incorpora en el sentido Mendoza-Chile-Lima los esclavos como un elemento fundamental y el regreso es totalmente distinto ya que Belgrano va a recoger sobre todo oro y plata y en menor medida, desde donde llegan carretas (Jujuy al norte y Mendoza al oeste) algunos productos de la tierra.

Es decir que en definitiva notamos en la actividad de Belgrano, que si bien no hay una especialización regional (en el sentido de dedicarse a comerciar sobre todo con una o dos regiones [63]), sí hay una marcada especialización en qué tipo de producto se envía y recoge de cada región, que tiene que ver por supuesto con el tipo diferenciado de demanda de cada región (metálico en Europa, esclavos en Lima, efectos de Castilla en casi todas las regiones americanas, etc) y sobre todo con el tipo de producción en cada área y la posibilidad de obtener términos de intercambio favorables, trasladando esa producción de su lugar de origen a otro.

Pero el radio geográfico de operaciones, en el caso de este comerciante, no se limita de ninguna manera a una o dos áreas sino que se extiende a lo largo de todas las regiones posibles.

Sin embargo esta amplitud del área geográfica no es un dato dado de una vez y para siempre, sino que es parte de la propia evolución en la carrera del comerciante y de la progresiva importancia de sus actividades. Si observamos el Cuadro 2 y las fechas de la correspondencia que dan cuenta de la actividad comercial (en las notas del cuadro), notamos lo siguiente: sus relaciones con el litoral y con el interior del virreinato hasta Jujuy y Mendoza, existen desde muy temprano y son permanentes. Pero los negocios directos con España comienzan recién en 1778, período en el cual también inicia un contacto directo con Chile. Con Brasil y Francia sus relaciones se desarrollan en momentos de la guerra de España contra Inglaterra, con ésta última después de finalizada esta guerra y por fin en los últimos años, cuando ya es un gran comerciante de BA, entabla también relaciones directas con el Alto Perú (Potosí en especial) y con el Bajo Perú (sobre todo Lima).

Es decir que la ampliación del área geográfica es progresiva, extendiéndose cada vez hacia los puntos más distantes e importantes como mercados de demanda y oferta. Y es interesante notar que si bien se extiende a esos mercados más lejanos e importantes, no por ello abandona sus relaciones con los mercados anteriores, sino que los integra en un circuito más amplio. Este mismo tipo de fenómeno lo hallaremos al hablar de la multiplicidad de actividades de Belgrano.

Al considerar las actividades y la carrera de un gran comerciante, no sólo es importante ver en qué área y qué mercaderías intercambia, sino que también es fundamental estudiar en calidad de qué realiza esas operaciones. Si importa de España en calidad de comisionista de una casa comercial metropolitana o lo hace por su cuenta. Si compra a mayoristas en BA y si vende allí al por ma-

yor o menor. De qué manera se vincula con el interior, a través del envío de mercaderías a comisionistas o empleados suyos, a través de compañías, o si tiene tiendas instaladas fuera de BA, etc. Y además es necesario ver si entre sus actividades también incluía otras que no fueran puramente comerciales.

CUADRO 3: DIFERENTES ACTIVIDADES ECONOMICAS DE BELGRANO

A) COMERCIALES

- Con Europa:
 - comisionista de casas españolas
 - comprador y vendedor independiente con españoles y europeos
- Con Brasil:
 - comprador y vendedor independiente y a través de compañías
- Con Buenos Aires:
 - compra a importadores mayoristas
 - vende en almacén mayorista a comerciantes locales y a viajeros al interior
 - vende en tienda el menudeo
 - otorga y recibe créditos monetarios
 - compra y vende propiedades
- Con el interior:
 - vende directamente a través de tiendas suyas o pulperías
 - vende directamente a través de compañeros, empleados o comisionistas
 - vende a comerciantes del interior
 - otorga y recibe créditos monetarios
 - compra productos por las vías anteriores

B) PROPIEDAD URBANA

- Posee más de 20 casas y terrenos en Buenos Aires, muchas de las cuales alquila

C) PROPIEDAD RURAL

- Posee dos grandes chacras en la costa de San Isidro y en las Barrancas del río de Las Conchas
- Posee una estancia con ganados en Arrecifes y otra en la Banda Oriental (Santo Domingo Soriano)

D) OTROS

- Arrienda diezmos de Buenos Aires y la Banda Oriental
- Posee dos cuadras cuadradas con horno de ladrillo

FUENTES:

AGN, *Casavalle*, Leg. 16, 17 y 18; AGN, IX, 31.1.1. Exp. 4; IX, 30.9.9. Exp. 18; IX, 11.1.1., Fol. 169-171, IX, 30.4.9. Exp. 14; AGN, *Sucesiones*, 6260, Exp. 14; AGN, *Protocolos*, R6 1781, fol. 271-74, 320-21; R5 1776, fol. 77-78, R6 1777, fol. 135-17, R4 1784-88, fol. 359-60, R3 1781-82, fol. 102-103, R6 1785, fol. 87-89, fol. 27-28, R6 1767, fol. 286-87, R6 1786, fol. 48-49, fol. 379-81 y R6 1782, fol. 285.

Este problema lo hemos resumido en el Cuadro 3, en el cual se puede ver claramente la enorme multiplicidad de actividades de Belgrano.

Multiplicidad en primer lugar en lo que se refiere a actividad puramente comercial.

En su relación con Europa hace tanto de comisionista como de operador autónomo. En BA compra a mayoristas (y esto no sólo al principio sino que aún sigue haciéndolo a pesar de haber iniciado los contactos directos con Europa) y vende a todos los niveles: como mayorista a otros comerciantes locales o del interior, como minorista en una tienda que administra una persona que ha hecho compañía con él, y también otorga y recibe créditos monetarios y compra y vende propiedades. Con el interior la multiplicidad de niveles es la regla. Ya dijimos que en BA vende como mayorista a comerciantes que van al interior, pero también envía partidas directamente al interior a comerciantes locales, también vende allí a través de compañeros y empleados suyos, y aún directamente a través de una tienda suya en Potosí y una pulpería en una gran estancia de la Banda Oriental. Igualmente otorga créditos monetarios en el interior (en especial a altos funcionarios) y los recibe (sobre todo en época de guerra cuando hay sobreoferta de metálico en los lugares de producción) (64).

De todas estas formas variadas que utiliza Belgrano para comerciar, vamos ahora a detenernos brevemente en una, que utiliza frecuentemente y que ha merecido hasta ahora poca atención de parte de los historiadores que se dedicaron a estudiar el comercio y las actividades de los comerciantes: la compañía (65).

Estas compañías, como ya sabemos, tienen sus orígenes en la «commenda» medieval, y se trata de acuerdos para realizar una operación muy bien delimitada (una compra, la producción y venta de un producto, una venta simple en un lugar, etc), durante un lapso que por lo general no se especifica en el contrato de la compañía, sino que depende del tiempo que se tarda en cumplir el objetivo por el cual se la constituyó. Por supuesto esta compañía puede ser disuelta por acuerdo de partes, antes de cumplir el objetivo pre-fijado.

CUADRO 4: COMPAÑÍAS EN QUE PARTICIPA BELGRANO PEREZ

NOMBRE CRO.	DURACION	OBJETIVO	CONDICIONES	
FRANCISCO TORRES	27/8/67 a 4/12/69	vender «efectos de Castilla» en Salta	capital: Belgrano trabajo: Torres riesgo: Belgrano utilidades: por mitades	(1)
FRANCISCO TORRES	4/12/69 a 19/7/71	vender «efectos de Castilla» en Tucumán	capital: Belgrano trabajo: Torres riesgo: por mitades utilidades: por mitades	(2)
FRANCISCO TORRES	19/1/71 a 19/9/77	vender «efectos de Castilla» en Salta	capital: Belgrano trabajo: Torres riesgo: por mitades utilidades: por mitades	(3)
Fº BRUNO DE PEREYRA	25/8/81 a 1782	comprar esclavos en Brasil, venderlos en Lima	capital: Belgrano trabajo: Pereyra riesgo: Belgrano utilidades: por mitades	(4)
C. VICO	8/3/1786 a?	vender «efectos de Castilla y la tierra» en Paraguay	capital: Belgrano trabajo: Vico riesgo: Belgrano utilidades: por mitades	(5)
I. BELANDO	4/11/73 25/6/77	vender «efectos» en Corrientes y organizar la cogida de madera	capital: Belgrano trabajo: Belando riesgo: Belgrano utilidades: por mitades	(6)
I. BELANDO	25/6/77 a?	vender «efectos de Castilla» en Corrientes	capital: Belgrano trabajo: Belando riesgo: por mitades utilidades: por mitades	(7)
A. SURLIN	1773 a 1774 (?)	vender hierro en Jujuy o Potosí	capital: Belgrano trabajo: Surlin riesgo: ? utilidades: 1/3 a Belgrano	(8)
G. FERNANDEZ OLLONIEGO	1/7/85 a?	vender «efectos» en tienda de Belgrano en Buenos Aires	capital: Belgrano trabajo: Olloniego riesgo: Belgrano ? utilidades: por mitades	(9)
GERONIMO SILBEIRA	?	vender «efectos» en pulpería de la estancia de la hermandad en la B.O.	capital: Belgrano ? trabajo: Silbeira	(10)

Notas del Cuadro N° 4

- (1) AGN, *Protocolos*, R4, 1765-69, fol. 457-59 y R6 1767, fol. 286-87
- (2) *Ibid.* R4 1765-69, fol. 457-59
- (3) *Ibid.* R4 1770-71, fol. 315-16 y R4 1776-77, fol. 251-252 y 259-60
- (4) *Ibid.* R6 1781, fol. 271-74 y AGN, *Casavalle*, leg. 17, 14/1/82
- (5) *Protocolos*, R6, 1786, fol. 116-117.
- (6) *Ibid.* R6 1777, fol. 124-26 y AGN IX, 36.5.7. *Exp.* 11
- (7) *Protocolos*, R6 1777, fol. 124-126
- (8) AGN, *Casavalle*, leg. 17, 21/8/74
- (9) *ibid.* leg. 18, 28/12/87 y AGN, IX, 31.1.1. *Exp.* 4
- (10) AGN, IX, 30.9.9. *Exp.* 18

En el caso de Belgrano, como puede observarse en el Cuadro 4, se tratan de dos compañías con personas para que atiendan una pulpería en una estancia en la Banda Oriental y una tienda en BA, siete compañías para vender efectos de Castilla en el interior del virreinato y por fin una más para comprar esclavos en Brasil y luego venderlos en Lima.

En todos estos casos es Belgrano quien aporta el capital de la compañía (a excepción de un pequeño porcentaje conseguido a fiado de otros comerciantes porteños en las tres primeras compañías que realiza y cuando aún es un comerciante de poca importancia en BA), capital que a excepción del caso del envío de plata fuerte a Brasil para la compra de esclavos, está constituido casi íntegramente por «efectos de Castilla» y en mucho menor medida «de la tierra», así como pequeñas sumas de plata efectiva, para los gastos de la operación. Es decir que en ninguno de los casos que conocemos, este comerciante utiliza la compañía como forma de conseguir capital (en forma de productos o plata), ya que incluso todos los gastos de flete corren por su cuenta.

Por el contrario, en todos los casos, lo único que aporta el compañero de Belgrano es el trabajo personal, que queda exclusivamente a su cargo, y eventualmente el conocimiento del «metier» y del lugar adonde va a vender los productos, a excepción de la compañía para comprar esclavos en la cual el compañero, Francisco Bruno de Pereyra, aporta algo fundamental que es la autorización real para comprar los esclavos en Brasil.

En cuanto a las utilidades de las operaciones, salvo en un caso (la compañía que se constituye para vender hierro y que establece sólo 1/3 para Belgrano) son «a partir por mitades» y los riesgos de la operación, es decir las posibilidades de pérdidas, son asumidas en general por ambos compañeros, salvo en el caso de la tienda de BA (donde se supone que no hay riesgos mayores de pérdidas) y en las primeras compañías que realiza con Francisco Torres y con Belando. El hecho de que las posteriores compañías que realizan estos dos con Belgrano sean «a partir utilidades y pérdidas», nos indica sin duda que las primeras habían sido exitosas y están dispuestos en adelante a asumir también los riesgos de la operación.

¿Cuál es entonces el interés de Belgrano al realizar estas compañías, si ya dijimos que en primer lugar no fue para conseguir capital y además sabemos que éste tiene otras formas de vender los «efectos», tanto en BA como en el resto del virreinato (a través de empleados suyos o vendiendo directamente a comerciantes del interior, etc)?

En el caso de los esclavos está muy claro, ya que el otro es quien tiene la autorización para importarlos. ¿Pero en los otros casos?

Una de las primeras respuestas a ello es el «savoir-faire» que aportan los compañeros, conocimiento de las regiones en que van a operar, contactos, etc. En este sentido parece mejor hacer arreglos con estas personas que enviar empleados desde BA. Pero quizás aún más importante es que estas compañías le permiten a Belgrano ampliar su red de actividades, sin tener que aportar ningún trabajo personal y garantizándose un máximo de beneficios. Este máximo de beneficios es posible porque así se elimina la intermediación de un comerciante del interior y a su vez al establecer los porcentajes de utilidades como paga del compañero, este último se ve estimulado a vender los productos en las mejores condiciones posibles. Se podría objetar que si bien esto último es cierto, también es cierto que al otorgar la mitad de las utilidades al compañero, se está pagando más que si se pagara un sueldo fijo a un empleado. En primer lugar esto no es evidente, ya que el éxito de la operación no está garantizado y por lo tanto al establecer la partición de las utilidades y pérdidas, se reducen los riesgos de la operación. En segundo lugar hemos encontrado en la liquidación de algunas de las compañías de Belgrano, que de hecho la parte de las utilidades que corresponde a la otra persona, termina finalmente en las manos de Belgrano, ya que una cláusula normal en las compañías era que durante la ausencia del compañero, Belgrano se hacía cargo de la manutención de la familia de éste en BA, y por lo tanto para saldar esta deuda, todas las utilidades van para Belgrano (66).

Es decir que en los casos en que la compañía no tiene excelentes resultados, de hecho el compañero de Belgrano apenas recibe el equivalente de un sueldo que permite la manutención de su familia durante el lapso de la operación.

Por lo demás con este sistema de partición de utilidades, Belgrano evita tener que controlar a un empleado asalariado, cuyo interés en el éxito de las ventas resulta dudoso.

De hecho, en otros casos que conocemos de ventas directas de Belgrano en el interior del espacio americano, cuando no se realizaba a través de compañías, se realizaba a través de empleados de absoluta confianza, como es el caso de Francisco de la Peña Fernández (67), o a través de miembros de su familia directa, como es el caso de un hijo de Belgrano, Josef Gregorio, que atiende durante un tiempo la tienda que posee su padre en Potosí (68).

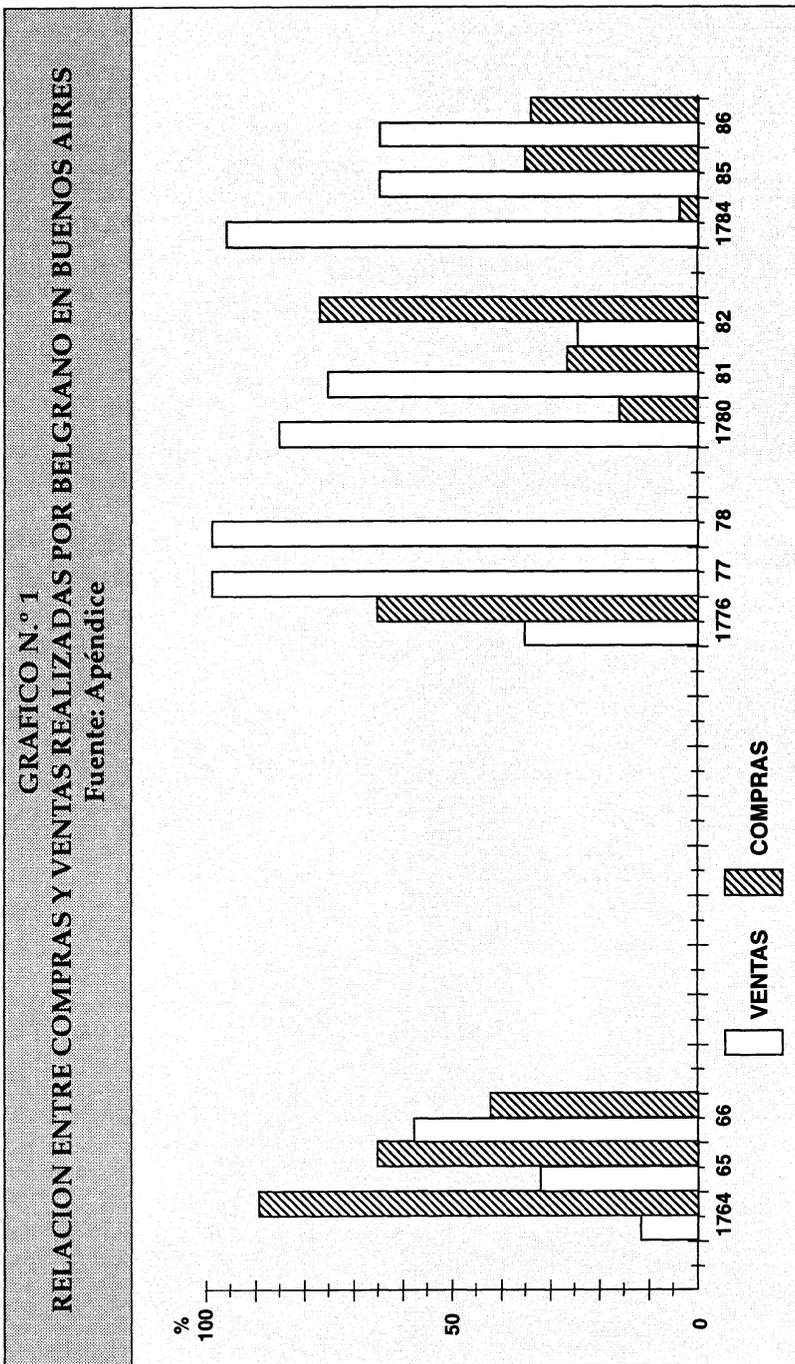
Pero volviendo a la multiplicidad de las actividades de Belgrano, encontramos que además de todas las formas diferentes de comercio, este personaje invierte mucho en propiedad urbana, en BA, y muchas de las casas las alquila; posee por lo menos dos chacras importantes en las cercanías de BA (con diferentes cultivos, árboles frutales) y también dos estancias importantes con ganado. Para completar el cuadro de sus actividades es necesario agregar que posee un terreno en BA con horno de ladrillos y realiza negocios importantes con la Real Hacienda a través del arriendo de la percepción de diezmos u otros derechos (69).

En resumen tenemos aquí una gran variedad de actividades realizadas por una misma persona: este gran comerciante de BA. Si bien éste comenzó por los escalones más accesibles (comprar a mayoristas en BA, producir cueros en sus estancias, vender al menudeo y al interior a través de compañías, etc), cuando fue ampliando y diversificando la calidad de sus operaciones, no abandonó las anteriores, sino que las integró. No por comprar directamente en España dejó de comprar a mayoristas en BA o de ser comisionista de casas españolas, no por vender al por mayor dejó la venta al menudeo, ni por tener tienda en Potosí o vender al por mayor a comerciantes de allí, dejó de vender a través de compañías con la misma región. Igualmente tampoco abandonó la actividad productiva por sus éxitos en el comercio, por el contrario las aumentó.

Por supuesto, lo que sí se modifica es la importancia relativa de unas u otras actividades, y esto lo podemos observar claramente en la proporción de compras que realiza a mayoristas en BA en relación a las ventas que realiza en la misma ciudad.

En el Gráfico 1, en que se indica la tasa de compras realizadas por Belgrano en BA, en los cuatro trienios estudiados, se observa claramente que si bien en 1776-78 y 84-86 no se abandona la compra a mayoristas en la ciudad, es mucho mayor en 1764-66 cuando Belgrano es aún un pequeño comerciante y no tiene relaciones directas con España. Aún más, en estos primeros años compra en promedio en BA mucho más de lo que vende en la misma ciudad, ya que la mayoría de estas compras son para ser luego revendidas directamente en el interior, con un margen de ganancia superior al de la venta al menudeo en BA.

En definitiva, en cuanto a la carrera y características de las actividades de Belgrano, encontramos muchos patrones que son similares a los descriptos por Socolow para otros comerciantes, pero con algunos matices importantes.



Al igual que éstos, notamos que no hay una especialización en cuanto a la calidad de las operaciones, haciendo la misma persona de comisionista, operador independiente, mayorista, minorista, etc (70).

Al igual que éstos, la estrategia familiar parece jugar un rol destacado en sus carreras (71), aunque en nuestro caso (como curiosidad) el yerno en vez de ser ayudado a lanzarse a los negocios por el suegro, es quién ayuda a este último.

En cuanto al radio de operaciones, la situación cambia, ya que como dijimos, Belgrano no se especializa en una o dos regiones, abarcando un máximo de regiones posible, aunque sí hay una cierta especialización en cuanto a los productos intercambiados con cada región.

Por fin, en cuanto a la multiplicidad de actividades, también encontramos una diferencia ya que Belgrano no sólo invierte en casas y chacras, sino también en estancias a las que hace producir e integra en sus circuitos comerciales, por razones que trataremos de explicar más adelante (72).

En definitiva, nuestro comerciante parece asemejarse más fielmente aún a los grandes comerciantes de la ciudad de México, descritos por Kicza, como miembros de una élite que diversifica al máximo sus actividades, comerciando con todas las regiones y productos posibles y combinando el comercio con las inversiones en otras áreas (haciendas, minería, artesanía, crédito, etc) (73).

CAPITULO 2: LOS MECANISMOS DE DOMINACION DEL CAPITAL COMERCIAL Y DEL COMERCIANTE

Luego de haber visto la evolución en la carrera de un gran comerciante, la constante ampliación de sus actividades y acumulación de riquezas, vamos a estudiar algunos elementos en la estructura de la sociedad colonial y los mecanismos que utiliza el comerciante apoyándose en esa estructura, para lograr tal evolución.

2.1. - Coyunturas de precios y conocimiento de los mercados: la correspondencia comercial.

Una de las claves en la apropiación del excedente por parte del comerciante es el aprovechamiento de un fenómeno estructural de esta sociedad, cual es la inexistencia de un «mercado nacional» en el sentido contemporáneo, capitalista, un mercado «autorregulado» y elaborador de precios relativamente equivalentes (que expresen tendencialmente en cada producto la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción) (74).

Se trata más bien de un vasto conjunto de mercados locales o regionales muy distantes, que aunque se vinculan a través del intercambio de diferentes productos, se desconocen entre sí y justamente esta vinculación es la tarea fundamental del gran comerciante.

Los comerciantes se apoyan en este desconocimiento mutuo de los mercados para aprovechar al máximo las diferentes presiones de la oferta y la demanda regionales y los costos de producción diferenciales a su favor.

No son muchos todavía los trabajos que se han hecho sobre el movimiento de los precios en América colonial, pero partiendo de algunos buenos estudios locales, podemos observar grosso modo, que si bien estos precios en el muy largo plazo (por lo menos en el siglo XVIII) tienden a ser relativamente estables, no es así en el tiempo corto. En éste hay fluctuaciones muy fuertes, que además parecen ser mayores en el corazón económico del área que estamos estudiando, Potosí, que en México (75).

Estas fluctuaciones son el resultado de muchas causas: ciclos y crisis agrícolas, nivel de producción y circulación de la plata y muchos otros factores entre los cuales un elemento que en este caso es fundamental y tiene que ver con el abasto de la principal mercancía que introduce en América el gran comerciante de BA, los «efectos de Castilla». Nos referimos al carácter aleatorio de la llegada de los buques que traen estas mercaderías de Europa. Basta con que llegue en un momento 1 o 2 buques cargados de estos efectos para que un mercado se vea abarrotado y los precios caigan abruptamente; a la inversa si se producen accidentes en las travesías oceánicas o lo que es muy frecuente en estos años una guerra europea, y el tráfico se interrumpe, surge la escasez y el alza de los precios de esos efectos en América.

La posibilidad de aprovechar esas coyunturas cambiantes a través de comunicaciones fluidas y más o menos rápidas es una de las claves principales en el éxito de un comerciante, o a la inversa su desconocimiento es el origen de estrepitosos fracasos...

En el caso de nuestro comerciante, la conservación de una parte importante de su correspondencia comercial, nos permite tener una idea de la manera en que ésta era utilizada.

Belgrano tiene corresponsales en todos los puntos de Europa y América con los cuales mantiene comercio, tanto en España, como en Inglaterra, Francia o Brasil y a todo lo ancho y largo del virreinato del Río de la Plata, incluyendo Chile y Lima. Estos corresponsales lo mantienen constantemente informado de las coyunturas locales, diciéndole qué productos conviene enviar a tal o cual lugar y también qué conviene comprar. De esta manera Belgrano puede tomar las disposiciones para trasladar las diferentes mercaderías de un lugar a otro, para hacer vender rápidamente algunas antes de que lleguen ciertos buques, de cambiar en el curso de ruta la dirección de unas mercancías de un lugar hacia otro más favorable, etc.

En 1787 por ejemplo, año en que ya Belgrano es uno de los

mayores comerciantes de BA, le son enviadas por lo menos 68 cartas desde los más distintos puntos de América y Europa (76).

Tenemos también una idea del tiempo aproximado que tardan en llegar esas cartas a BA, ya que en muchos casos en el dorso de la carta Belgrano anota la fecha de recepción y eventualmente cuando fue contestada. En el Cuadro 5 resumimos los principales datos que tenemos al respecto.

CUADRO 5: LAPSO DE LLEGADA DE CORRESPONDENCIA A BELGRANO

Fuente: AGN, Casavalle, Leg. 16, 17, 18

ORIGEN	LAPSO «NORMAL»* (días)	MINIMO (días)	MAXIMO (días)
Montevideo	3	2	10
Santa Fe	5		
Córdoba	7	6	19
Santiago del Estero	10		
Santiago de Chile	20	17	60
Salta	19		66
Jujuy	24		
Potosí	30		
Asunción	30	27	90
La Paz	35		
Lima	(57)		
La Coruña	77	63	88
Cádiz	120	90	145

* Indicamos aquí el lapso que aparece con mayor frecuencia en la correspondencia. Cuando se indica entre paréntesis es porque se trata de un solo dato y por lo tanto podría ser excepcional.

En este Cuadro se puede observar que el tiempo de las comunicaciones epistolares en el interior del espacio del virreinato son relativamente cortos, por lo menos bastante más cortos que la duración del traslado de mercancías en carretas de unos lugares a otros, pudiendo de esa manera comunicarse y prever los cambios necesarios en el contenido y dirección de las partidas de mercancías que

se envían.

Por ejemplo en 1784 un corresponsal le escribe a Belgrano desde La Paz, diciéndole que la coyuntura allí es buena, que los géneros están en «escasez y estimación» y le pide en particular algunos productos cuyos precios son más altos (bayetas, medias, gorros de seda, etc) y con los cuales «conseguiremos una mas que regular utilidad» (77).

Por el contrario, en 1786 otro corresponsal le escribe desde Santiago de Chile indicándole que allí «la plaza...está muy cargada de ropas...los cortos compradores las desean a unos precios muy ínfimos...», «...Lima se dice están de peor semblante y sólo ase cuenta el comercio de negros...», es decir que le pide que detenga el envío de «efectos de Castilla» y mande sólo esclavos para dirigir hacia Lima (78).

De la misma manera y debido a la multiplicidad de negocios que realiza Belgrano, en una oportunidad en que su urgencia principal es tener en BA un máximo de dinero en efectivo, se comunica con Potosí, haciendo que se vendan las mercancías rápidamente «aunque se pierda del principal», a pesar de la coyuntura poco favorable en la ciudad altoperuana (79).

Por supuesto que la velocidad de las comunicaciones no es a veces lo suficientemente adecuada para impedir malos negocios, como le sucedió cuando en 1787 envía efectos de Castilla a Lima y producto de una repentina «abundancia de generos» los precios bajan mucho allí. Aunque sí le permitió limitar el monto de las pérdidas, gracias al conocimiento de que en otras plazas como Potosí, la situación era un poco mejor, tomando disposiciones para trasladar las mercancías (80), y así pudo venderlas «...todos juntos con alguna corta pérdida de sus principales, a plazo, lo que sin duda no se hubiera podido conseguir aquí [en Lima]» (81).

Tenemos entonces en primer lugar un mecanismo aceitado de comunicaciones epistolares, que permiten al comerciante porteoño aprovechar al máximo las cambiantes coyunturas de precios y limitar también los riesgos de quiebra. Si los mercados y los productores distantes se desconocen entre sí, el gran comerciante a través de esta fluida correspondencia empieza a tener una visión más transparente de las coyunturas regionales y así puede desarrollar la especulación, ya sea sobre los precios o como veremos también sobre las cambiantes y diferentes valuaciones y premios de las monedas.

2.2. - Escasez y sentido de la circulación monetaria.

El tema de la escasez monetaria ha sido estudiado por varios autores, quienes en general coinciden en señalar esta paradoja de que un espacio que es el principal productor de metales preciosos y también sede de una gran acuñación monetaria, sufre al mismo tiempo de una recurrente escasez de circulante, teniendo ello como causa principal que la mayor parte del metálico es remitida rápidamente hacia España-Europa (82).

Sin embargo una parte de la moneda queda en América, y además, siguiendo las fluctuaciones de la producción minera local, hay una acuñación constante de moneda que permite satisfacer ciertos aspectos de la circulación americana.

Pero esta circulación monetaria en el interior del continente americano no es universal, sino que encontramos diferencias regionales y sociales muy acentuadas. En efecto, la circulación monetaria es más fluida en las regiones productoras de metal precioso y provistas de Casa de Moneda (Potosí por ejemplo) o en las regiones más estrechamente vinculadas a estos centros a través del comercio (Lima, BA, etc), que en las regiones más alejadas y con vínculos más débiles (el Paraguay). Asimismo en una ciudad o región es muy diferente la utilización de moneda en los sectores más poderosos, en especial comerciantes, que en los otros sectores, pudiendo enunciarse quizás que cuanto más descendemos en la escala social, menos se llega a utilizar, siquiera a conocer la moneda.

Esto parece ser cierto para el área sudamericana en los siglos XVI y XVII (83), y aún en el siglo XVIII.

Sin embargo el estudio empírico de esto aun debe hacerse. Para ello se requiere la utilización de fuentes muy variadas y confluyentes, ya que muchas veces puede suceder que lo que aparece en una fuente cuantitativa (acta notarial, libro de cuenta, etc) como una transacción monetaria, es en realidad una operación en que la moneda sólo interviene como indicador de valor en los papeles, pero no en los hechos. Por ello se hace necesario recurrir a otro tipo de fuentes (cualitativas, de uso personal del operador económico) como la correspondencia comercial y/o los procesos judiciales que permiten confirmar o modificar lo establecido en aquellas.

Además de verificar el grado de difusión monetaria, otro problema que se plantea, y que en parte es consecuencia de la escasez

de que hablamos antes, es la coexistencia de niveles de circulación diferenciados: por un lado moneda metálica, por otro circuitos en que se utiliza el trueque o las llamadas «monedas de la tierra»; en muchos casos utilización de ambos al mismo tiempo; utilización de fichas por parte de tenderos y pulperos, y asimismo dentro de la circulación propiamente monetaria existen niveles diferenciados, ya que habrá monedas buenas y monedas malas (doblones de oro, moneda de plata doble y sencilla o monedas de plata fuerte y macuquina) (84). Es característico de este sistema de múltiples niveles de circulación, que las monedas buenas tengan un premio en relación a las malas (ya sea la moneda de oro sobre la de plata, la de plata fuerte sobre la macuquina o el conjunto de las monedas metálicas sobre las «monedas de la tierra») (85).

Se hace necesario por lo tanto estudiar este problema de escasez monetaria diferenciada regional y socialmente, así como los diferentes niveles de circulación de monedas buenas y malas, y sobre todo las consecuencias que genera esto en la sociedad, tanto a nivel local como del conjunto del espacio americano y los sectores que se benefician con esta situación.

Ya dijimos, siguiendo a otros autores, que uno de los beneficiarios y causantes de esta compleja situación es la dominación colonial, puesto que la Corona española por un lado y los comerciantes metropolitanos por el otro exigen que los pagos que se les efectúan (sea en concepto de diferentes impuestos para el primero o como pago de las importaciones para los segundos) sean sobre todo en moneda metálica y en particular en buena moneda.

Pero dentro del espacio americano también hay sectores que se benefician de la escasez monetaria y de la coexistencia de niveles diferenciados de circulación. En primer lugar los propios funcionarios de las Casas de Moneda americanas quienes reciben un pago porcentual sobre el valor de las monedas acuñadas y por lo tanto les conviene fabricar sólo las de mayor valor (ya que les toma más o menos el mismo tiempo de trabajo acuñar una moneda de 8 reales que una de 1/2 y sobre la primera obtendrán 16 veces más de recompensa!). Si en las Casas de Moneda se acuñan monedas de plata de 8 a 1/2 real, estas últimas sólo se harán en cantidades ínfimas y aún el 1/2 real resulta una moneda demasiado grande para ciertas transacciones cotidianas. La moneda de cuartillo (1/4 de real) sólo se acuñará a fines del siglo XVIII y en muy pequeñas cantidades (86).

Creemos que quizás los más interesados en mantener esta

escasez monetaria sean aquellos que justamente manejan más cantidad de moneda, es decir los grupos dirigentes americanos y en particular los grandes comerciantes. Estos logran de esta manera múltiples beneficios que luego analizaremos, entre los cuales, por ejemplo, que una transacción (sea una operación de venta o un pago de salario a cambio de trabajo) les permite embolsar además de la utilidad propia de ella, un plusbeneficio debido al premio de la moneda buena sobre la mala.

En un ejemplo entre los muchos que hay sobre ello, encontramos que en el Cabildo de BA en 1718 se está discutiendo a que precio se otorgará a unas personas el abasto de carne de la ciudad. Es decir a que precio esas personas deberán vender la carne al público, pidiendo los futuros abastecedores que se les permita vender a un precio más elevado que el que considera el Cabildo. El Cabildo les contesta que

«...a 10 reales cada res por cuartos y 12 en pie en que les parece no les hace perjuicio a los dueños del dicho ganado sino que logran conocida utilidad pues habiéndose vendido en la ciudad de Santa Fe a quatro y cinco reales cada cabeza **aun no siendo toda la paga en dinero sino mucha parte en generos en que logran los compradores algun ahorro**, y aunque la conducción y pastoreo desde aquella a esta ciudad que considere en otro real más que es mucho de costo cada cabeza, siempre logran mucha utilidad...» (87).

Aquí se ve claramente como la diferencia entre pago en buena o mala moneda genera un beneficio extra, del cual son claramente conscientes los sectores dominantes de la sociedad.

Pero en la segunda mitad del siglo XVIII que estamos estudiando ahora, ¿hay escasez monetaria en BA y en el virreinato del Río de la Plata?

Esto resulta evidente para las regiones con escasez crónica en el XVI y XVII como el Paraguay (88), y también en Corrientes donde este fenómeno persistirá aún en pleno siglo XIX (89).

En BA y su región más cercana la situación es más compleja.

Recientemente L. Johnson, criticando lo sostenido por R. Romano sobre escasez monetaria en BA y uso del trueque y fichas allí, afirma que: «...the pay records of the Cabildo, Royal Treasury and the religious institutions show no evidence of this pattern, wages were consistently paid in coin. As an aside, it should be pointed out that notary records and probate records provide no support for the suggestion that script money and barter were common forms of

exchange...» (90).

Esta afirmación nos parece exagerada en muchos sentidos. En primer lugar sobre el propio pago de salarios: en cuanto a la mano de obra rural, los peones de estancias en particular, por los pocos casos que conocemos de cuentas de estancias que se han estudiado, se nota que se paga generalmente una parte de los sueldos en moneda, pero una parte importante en productos (sea de la propia estancia o traídos de afuera por el propietario, o instalando en la estancia las famosas «tiendas de raya») (91). Más adelante estudiaremos en detalle un ejemplo concreto.

Pero también veremos después que en muchos casos los sueldos en la propia ciudad de BA y en especial los que debe pagar la Real Hacienda, son en moneda metálica en las cuentas, pero no tanto en la práctica.

Resta el problema de las operaciones comerciales en el interior de la ciudad. Es evidente que para los sectores bajos de la población, los «asalariados» (para no hablar de los esclavos), si reciben poca moneda como pago, sólo podrán hacer una pequeña parte de las transacciones con ella y aún complementándolo con sistemas de fiado y fichas, ya que como dijimos las monedas que corren son de alto valor para las transacciones de la vida cotidiana.

En cuanto a los sectores más ricos y las transacciones comerciales de mayor envergadura, veremos qué sucede a través de las actividades de Belgrano Pérez.

Lo primero que sabemos sobre este gran comerciante porteño es que por sus manos pasan grandes cantidades de moneda metálica; es más, uno de los objetivos centrales de sus operaciones con el interior del continente americano es conseguir esa moneda.

Si observamos el apéndice con el conjunto de las operaciones protocolizadas en BA en que participa Belgrano durante 12 años, observamos que en casi todas las ventas que realiza este comerciante en la ciudad, se establece que la forma de pago deberá ser en plata acuñada, escribiéndose usualmente en el acta «...me obligo (el comprador, JG) ase los dar y pagar en especie de plata acuñada, y no en otro genero de paga, a los plazos de 12 y 18 meses...»(92).

Se trata en estos casos generalmente de la venta de «efectos» al por mayor a otros comerciantes porteños o que viajan a regiones tales como Salta, Jujuy, el Alto Perú, Chile o Lima.

Consideramos que esta fórmula de «a pagar en plata acuñada y no en otro...» -[observemos al pasar la insistencia en la palabra

«acuñada», lo que de por sí es una muestra de lo corriente que era considerar la palabra «plata» sin asociarla automáticamente a la moneda acuñada]- refleja la mayoría de las veces la realidad de la operación, ya que incluso en varias oportunidades se especifica si es a pagar en plata corriente o en plata doble o doblones, o sino por el contrario se indica en algunas operaciones de venta a comerciantes de BA y la Banda Oriental (en adelante BO) que el pago deberá hacerse en cueros u otro producto (93).

Esto a su vez lo confirmamos y matizamos con el contenido de la correspondencia comercial. Si volvemos a observar el Cuadro 2, encontramos que en sus transacciones con el interior, efectivamente recibe moneda en diferentes formas, pero como regreso principal de sus operaciones con las regiones del Alto Perú, Lima y los puntos intermedios a ellos conectados (Santiago del Estero, Salta, Mendoza, etc). Sin embargo del Litoral hasta Asunción recibe muy poca plata y sobre todo efectos de la tierra. Por supuesto que las operaciones con este Litoral son para procurarse ya sea productos exportables directamente a Europa (cueros) o sino productos (como la yerba) para llevar al resto del virreinato y volver así a obtener más metálico.

De todos modos el haber estipulado que una venta se realizaba a cambio de moneda y de una moneda en particular, no siempre garantizaba que ello fuera así. Esto podía variar en función de la oferta real de moneda en ese lugar y de los precios comparados con otros productos. Muchas veces conseguir esa moneda significaba resignarse a esperar mucho tiempo e incluso reducir los beneficios.

Un caso interesante lo encontramos cuando un dependiente de Belgrano que está en Santiago de Chile, le dio a una tercera persona una partida de esclavos para llevar a vender a Lima a cambio del pago en metálico. Pero por lo que dice el dependiente de Belgrano en una carta, esta tercera persona «...se vio presiado a cambalacharlos a efectos, porque no havia quien le ofreciese dinero». Finalmente llegaron a un acuerdo de otorgarle a este último un plazo de pago mayor, para que pudiese a su vez vender estos efectos por plata, por supuesto «...obligandose a pagar el interes correspondiente desde que se cumplio el plazo» y aún le hicieron hipotecar una finca «que es mejor que fiado» (94).

En otra ocasión, un dependiente de Belgrano que se encuentra en Lima vendiendo esclavos, le manda preguntar si no prefiere que en vez de plata le mande algunos géneros que han bajado allí mucho de precio, porque sino tendrá que enviarle todo en metálico

«...que es el genero de maior aprecio» (95). Es decir que en este caso, y a pesar de ser la plata y el oro el objetivo central de las operaciones de Belgrano en Lima, un cambio brusco en el precio relativo del metálico y las otras mercancías, parece hacer conveniente recibir en pago a estas últimas.

Otro ejemplo interesante y que muestra la fragilidad que a veces tiene este objetivo de conseguir plata efectiva, es el que le sucede a Belgrano con un comprador en San Nicolás. Este comprador tiene una deuda con Belgrano y éste último le avisa a un apoderado suyo allí para que se la cobre, en plata. Sin embargo el apoderado de Belgrano tarda en conseguir el cobro de la deuda y le explica a su poderdante que hasta ese momento ha conseguido 700 pesos en plata y que no quiere tirar mucho la cuerda porque sino tendrá que «tomar mucha parte de la deuda en efectos...» (96).

A pesar de estos inconvenientes, es evidente por toda la documentación disponible, que en sus transacciones con el interior, Belgrano consigue gran cantidad de moneda metálica. Sin embargo, paradójicamente, este comerciante casi nunca tiene mucha moneda en su poder. Por un lado en su patrimonio al morir, observamos que la plata y oro incluyendo joyas y pedrería apenas alcanzan a un ridículo 1,3% del total activo (97). Se podría objetar que por ser un patrimonio evaluado después de la muerte del comerciante, quizás una parte de la plata efectiva haya sido gastada después. El capital de otro gran comerciante, en este caso Julián G. Espinosa cuando se casa con la hija de Belgrano, estando en plena actividad, nos permite comparar. En este caso las monedas, plata labrada y joyas representan el 16% de su patrimonio activo (98). Aunque también en este caso la objeción podría ser a la inversa, ya que Espinosa podría estar a punto de hacer un fuerte envío de metálico a Europa, para sus compras usuales de «efectos de Castilla» y con ello el porcentaje caería nuevamente a muy poco.

En todo caso el hecho de que los grandes comerciantes de BA, a pesar de manejar grandes cantidades de metálico, poseían muy poco en sus manos en un momento dado, era un hecho conocido en el virreinato.

Cuando un corresponsal asunceño de Belgrano le escribe pidiendo que le compre una «frasquera de cristal», le advierte que «...en caso de hallarse escaso de dinero como suele acontecer a los de su trafico que muchas veces lo tienen insumido en efectos, sirbase de pedir...» (99).

¿Como explicar entonces el manejar mucho dinero y el no poseer grandes cantidades?

En otras palabras, ¿qué hace Belgrano con ese metálico?

En primer lugar, obviamente, lo utiliza para realimentar sus negocios, es decir fundamentalmente enviarlo a Europa a cambio de efectos de Castilla y a Brasil a cambio de esclavos. Esto lo comprobamos nuevamente observando el Cuadro 2: Belgrano emplea casi todo el oro y la plata que llegan a sus manos para enviarlos a Europa y al Brasil. Por supuesto cuando Belgrano compra a mayoristas en BA también paga generalmente en plata u oro, pero sus vendedores a su vez mandarían lo esencial de ese metálico a Europa...

Sin embargo algunas cantidades son invertidas localmente, siendo sin lugar a dudas la más importante la compra de propiedades sobre todo urbanas y rurales y secundariamente esclavos. El mercado de propiedades inmuebles y esclavos estaba profundamente monetarizado en BA (100). Es decir que en este caso, dentro de América, Belgrano usa la plata para inversión-acumulación.

Otros casos en que Belgrano está dispuesto a desprenderse sin problemas de la moneda en el interior de América, es cuando esto le significa negocios especialmente redituables. Este es el caso cuando paga en efectivo a la Real Hacienda para arrendar el cobro de algún impuesto, fenómeno que analizaremos luego, o cuando realiza lo que podríamos llamar una «inversión política», es decir cuando presta plata a un funcionario recién llegado a BA que se dirige a hacerse cargo de su puesto en las Misiones, o en Potosí, Lima, etc, cosa que estudiaremos también con algún detalle más adelante.

Ahora bien, si este es el sentido de la circulación monetaria efectuada por Belgrano, y creemos que en general por todos los grandes comerciantes de BA, ¿qué es lo que hace en todas las otras múltiples operaciones que realiza en el interior del espacio americano?

En primer lugar, en lo que se refiere a cobrar, cuando no puede o no le conviene hacerlo en plata, se hace pagar en productos que pueda reintroducir con beneficio en los circuitos comerciales que controla.

Así por ejemplo, en sus relaciones con el noroeste de la actual Argentina, cuando no puede hacerse pagar en plata, se estipula el cobro en lana de vicuña, que puede exportar luego fácilmente y

con grandes beneficios a España (101).

Esto por otra parte es la regla con todo el Litoral: con San Nicolás se hace pagar en cueros que exporta a España (102), con la BO por supuesto es lo mismo (103), con Corrientes se hace pagar en cueros u otros efectos del país, cuando no es posible en plata, como por ejemplo en 1777 cuando Belgrano establece una compañía con un tal Belando para que éste lleve «efectos de Castilla» a vender a Corrientes y se estipula que los debe vender «a efectos de aquel paiz, o dinero segun pueda» (104); con Misiones se hace pagar en yerba o tabaco (105) y por supuesto lo mismo con Paraguay, como lo dice claramente un corresponsal en Asunción que «...yo le iba haziendo con diferentes remisiones de yerba del Paraguay, en pago de los efectos que me fiaba y remitia...» (106).

En cuanto a lo que Belgrano paga o entrega en el interior de América, la clave estaba en utilizar un mínimo de moneda. Ya dijimos en que tipo de operaciones en el interior de este espacio Belgrano usaba sobre todo metálico y esto quiere decir que en el resto del espacio y de las transacciones utilizaba casi absolutamente la venta o pago en productos. Una vez más en el Cuadro 2, se ve como son, sobre todo los «efectos de Castilla», los vehículos de sus transacciones con todo el virreinato del Río de la Plata. En este sentido utiliza también los productos de la tierra que recibe en pago en uno u otro lugar. Pero para conseguir efectos de la tierra y en especial cueros y yerba que son quizás los más importantes que trafica, trata de evitar en la medida de lo posible de utilizar moneda.

Esto es así tanto cuando se trata de una operación puramente comercial, como cuando involucrado directamente en la producción de esos productos de la tierra, trata de pagar los «salarios» en productos.

Por ahora nos limitaremos a señalar algunos ejemplos en que Belgrano, a través de empleados suyos, aparece pagando salarios en productos, más adelante trataremos de explicar que beneficios obtiene con ello.

Algunos casos que conocemos son los de un pago en productos a 30 peones en Gualeguaychú contratados para realizar una «faena de ganados» y así cobrarse la deuda de un poblador local (107); otro caso es el de una compañía que establece para llevar «efectos» a Corrientes y el compañero de Belgrano usa esos efectos para pagar allí a los «trabajadores, peones y otras gentes que se emplean en el corte de los arboles, su labrado (en tirantes, JG) y conduccion

al puerto, en el que tiene ya en Astillero para construir la embarcacion que debe conducir las». Estas maderas serán usadas luego en BA «para los edificios y demas menesteres» (108), y aún por supuesto otro ejemplo más común, realiza pagos en productos a cuenta de salarios a peones de sus estancias o de estancias que por razones diversas administra a nombre de otra persona o institución (109).

En resumen, en el interior del espacio americano, excepto para inversión-acumulación u operaciones especialmente lucrativas (financiera o políticamente), Belgrano utiliza sobre todo otros medios de intercambio, sin recurrir al dinero contante y sonante.

Pero hasta ahora hemos eludido otro problema que enunciamos anteriormente: la existencia de diferentes niveles de circulación monetaria, de monedas buenas y malas, no sólo en el sentido de las monedas metálicas y «monedas de la tierra» que describimos más arriba, sino también entre los diferentes tipos de moneda metálica.

Ya mencionamos anteriormente que la moneda metálica tiene un premio sobre las «monedas de la tierra» y esto provoca una succión suplementaria de excedente por parte de quienes manejan la moneda metálica en contra de los segundos (110).

Pero este fenómeno se reproduce también, aunque en menor escala, entre las diferentes monedas metálicas. Ya sea que hablemos del premio del doblón de oro sobre la plata fuerte o doble, o del premio de ambos sobre las monedas de plata sencilla o macuquina o aún llamadas corrientes (111).

De esta coexistencia de niveles monetarios y de los premios de unas sobre otras derivado de ello, el gran comerciante obtiene una nueva fuente de beneficios, especulando en ganar con dichos premios un porcentaje suplementario a los beneficios normales de la operación.

Esta especulación se puede observar básicamente de dos maneras:

- Por un lado cuando el gran comerciante porteño, por su posición de fuerza o simplemente por desconocimiento de la otra parte, exige el pago en *moneda buena*, sin que se contabilice premio alguno en la operación.

- Si no es posible realizar lo anterior, como ocurre con frecuencia cuando se comercia con otros grandes mercaderes, se especula sobre los premios diferenciales de unas monedas sobre otras

de una región a otra. Es decir que si el doblón de oro tiene un premio sobre la plata corriente en Potosí del 5%, conviene comprar esa moneda allí, aún pagando ese premio del 5%, para llevarla luego a BA en donde esta misma moneda tiene un premio sobre la plata corriente del 8%.

El primer caso es el típico de una situación de fuerza y a la vez de desconocimiento de la otra parte, como el que describe Tandeter sobre el pago de los sueldos de la guarnición de BA en el siglo XVIII (112). En este caso los soldados de BA deben cobrar sus sueldos con metálico enviado a través del Situado de Potosí, el que normalmente es enviado en plata doble que tiene un premio en BA del 7%. Como normalmente el Situado tarda en llegar, los comerciantes de BA adelantan productos a los soldados por el valor de sus sueldos, a cambio de cobrar luego directamente en metálico de la Real Hacienda, con lo cual además del beneficio de la operación comercial, estos comerciantes embolsan el plus de 7% del premio de la moneda buena. Como veremos luego, Belgrano realiza con frecuencia este tipo de operaciones.

Pero a veces también Belgrano se ve obligado a sufrir las consecuencias de este sistema de múltiples niveles de circulación, como cuando en un momento urgido de tener más «efectos de Castilla» para sus negocios, le compra una importante partida a otros comerciantes porteños, obligándose a pagar en «moneda doble de a 8 reales cada uno, **sin descuento de premio alguno**» (113).

Pero de todos modos en las operaciones de Belgrano, la situación más frecuente parece haber sido la segunda que mencionamos antes, es decir la especulación a través de los premios diferenciales de una región a otra. Esta especulación es posible, sin duda, por el conocimiento de los mercados que posee Belgrano a través de la correspondencia. Sus corresponsales lo mantienen constantemente informado de los premios que poseen las monedas en los lugares más importantes del subcontinente.

En muchas operaciones que realiza Belgrano con gente del interior, se ve como aquél exige el pago «en plata doble u oro al premio corriente» en ese lugar del interior. El ejemplo más explícito que hemos encontrado en ese sentido es cuando Belgrano presta plata corriente a un tal Manuel María del Balle y Postigo que acaba de llegar a BA y se dirige hacia Lima a hacerse cargo del puesto de «Asesor Provisto para la Intendencia de la Capital de los Reyes-Lima». Además de cobrarle una tasa de interés corriente por ese tipo de operación (6% anual), se establece que:

«...también es condición que la remesa ha de ser en doblones de oro de a diez y seis pesos fuertes y que solo me ha de abonar por ellos (Belgrano, JG) aquel premio que me hubieren costado en el Paraje desde donde disponga la remesa haunque en esta Capital (BA, JG), lo tengan mayor al tiempo que reciba la citada cantidad en los doblones referidos» (114).

En este caso se ve claramente como Belgrano aspira a recibir un beneficio suplementario por las diferencias regionales en los premios de los doblones, por supuesto mayores en BA.

Para observar la posibilidad de beneficios a través de la especulación con los premios de las monedas, sería necesario reconstruir estos premios a través de un período más o menos prolongado y en todas las regiones del virreinato con las cuales tenía relaciones el comerciante de BA.

Lamentablemente, a través de las fuentes que disponemos, sólo podemos constatar con una cierta frecuencia los premios de las monedas en BA, y sólo muy esporádicamente en el resto del espacio americano.

En lo que se refiere a BA encontramos que en el período comprendido entre 1772 y 1792 la plata fuerte (a veces llamada doble) tiene un premio sobre la corriente (o macuquina) casi constante del 3%, con unas oscilaciones en 1773 a 4% y en 1791 entre el 3 y el 5% (115). Es decir que el premio de la plata fuerte parece mantenerse alrededor del 3% que había establecido muy oficialmente el gobernador de BA Juan José de Vértiz y Salcedo el 6/11/1772 (116). En cuanto a los doblones encontramos sólo dos indicaciones en 1788 y 1792, en las cuales la prima de este sobre la plata corriente es 1/2 punto superior a la establecida por el gobernador, esto es en vez del 8%, un 8 y 1/2 % (117), cifra bastante superior a la encontrada por Tandeter para los años 1780-81 y 97 (118).

Para el resto de las regiones americanas poseemos muy poca información y la poca con que contamos se produce en general cuando hay un alza importante en los premios en esas regiones, que obligan a los corresponsales de Belgrano a informarle. Así por ejemplo sabemos que un corresponsal de Belgrano consigue en 1773 en Chile, pesos fuertes con un premio del 3%, cuando en BA está al 4% (119).

Otra vez en Lima se consiguen doblones al «exesivo premio» del 6 y 1/2 %, cuando sabemos que en BA este oscilaba alrededor del 8%(120).

Pero en otro caso, en Chile, los doblones de oro se deben pa-

gar con un 8% de premio en 1785 (121), así como en la ciudad de La Plata en el Alto Perú en 1795 para conseguir un doblón, en vez de tener que pagar 16 pesos fuertes como es lo corriente, se debe pagar hasta 25 (122). Es decir que en estos dos últimos casos, y sobre todo en el último, conseguir los doblones puede transformarse en un pésimo negocio desde el punto de vista de los premios diferenciales por región.

Pero de todos modos hay una cuestión fundamental que sigue pendiente: si Belgrano se preocupa por conseguir en sus transacciones con el interior la moneda metálica y sobre todo la buena moneda de oro y plata, no es en general para realizar ese beneficio adicional producto del premio en BA, ya que como vimos la mayor parte de la moneda y sobre todo la buena la utiliza para enviar a España, Brasil y Europa en general. Por lo tanto el problema a estudiar, más que los premios regionales diferenciales en el interior de América, es el conjunto de estos en relación al valor y premios de esas monedas en España y Europa.

En otras palabras, es necesario tratar de responder una pregunta fundamental: por qué Belgrano y como él todos los grandes comerciantes porteños, envían lo principal de la moneda a Europa.

Las causas son múltiples. En primer lugar tiene que ver con la propia situación de dominación colonial. No tanto en el sentido que el comerciante americano se ve compelido a enviar la buena moneda a Europa por las exigencias del mercader metropolitano (exigencia que por otra parte era muy real). Aquél, como veremos, también estaba interesado en enviar esa moneda a Europa, porque era la mercancía que le permitía obtener un máximo de beneficios. Pero si esto era así, era en parte producto de que la situación de dominación colonial creó las condiciones para que los costos de producción del metálico americano sean más bajos que en Europa, producto de la transferencia forzada de recursos de las comunidades indígenas a la minería.

Por esto y por otras razones, el poder adquisitivo de la moneda metálica era muy diferente en Europa y América, siendo mayor en BA que en Potosí, y en Europa que en toda América (123). En este sentido le conviene al comerciante porteño enviar la moneda a España donde podrá comprar con ella más «efectos», así como al comerciante español le conviene recibirla para usarla en circuitos europeos o asiáticos donde también aumente su poder adquisitivo, a su vez que llevar a América los «efectos de Castilla» que tendrán mayores precios (o mayor poder de compra de otros productos) que en España.

Otro elemento evidente que estimula este flujo constante de metálico hacia Europa tiene que ver con los costos relativos para el transporte a España de moneda buena en relación a la mala, y de estas dos en relación a otras mercaderías.

Si observamos el Cuadro 6, en donde se indican los costos de transporte del oro y la plata doble a España para tres años (en los que se incluye en algunos casos flete, impuestos varios, seguro y otros gastos), se observa que aunque con algunas variantes, desde el punto de vista de este rubro «los costos de envío», siempre es mejor enviar el oro a la plata, tanto por razones fiscales como de flete, en este último caso por la obvia razón del mayor volumen y peso del segundo en relación a su valor.

CUADRO 6: COSTOS DE ENVIO DE ORO Y PLATA DE BUENOS AIRES A CADIZ

AÑO	DOBLONES DE ORO	PESOS PLATA DOBLE	
1778 (1)	2 % 1% $\frac{1}{2}$ % $\frac{1}{4}$ % $3\frac{3}{4}$ %	9 % $2\frac{5}{10}$ % 1 % $\frac{2}{10}$ % $\frac{2}{10}$ % $12\frac{9}{10}$ %	derechos a S.M. flete y contado consulado Santa Iglesia Almirantazgo TOTAL
1779 (2)	$3\frac{1}{4}$ %	$12\frac{6}{10}$ %	TOTAL
1779 (3)	$3\frac{1}{2}$ %	8 %	TOTAL
1791 (4)	$1\frac{1}{2}$ % $\frac{1}{2}$ % $1\frac{1}{2}$ % $\frac{1}{2}$ % $1\frac{1}{2}$ % 1 % $6\frac{1}{2}$ %	5% $\frac{1}{2}$ % $2\frac{1}{2}$ % $\frac{1}{2}$ % $1\frac{1}{2}$ % 1 % 11 %	derechos a S.M. consulado flete contado seguro «seguro por mi comisión de seguro y recibo» TOTAL

Notas

(1) AGN, Casavalle, Leg. 17, 18/11/1778

(2) *ibid*, 21/1/1779

(3) *ibid*, 20/3/1779ç

(4) *ibid*, Leg. 18, 14/7/1791

A su vez si comparamos estos costos con el del transporte de otros productos a España, la diferencia es mayor aún, ya que por ejemplo el cuero en general duplica su precio de BA por el sólo costo de flete (124).

Otro problema más complejo es el de los premios de las monedas en España. En las cuentas que hemos podido revisar de los corresponsales españoles de Belgrano no siempre se indica con claridad si se considera o no algún premio a la moneda. A esta dificultad se agrega que no hay uniformidad en los patrones monetarios en España y América.

Si bien en América existen diferentes monedas, todas son fácilmente convertibles a una unidad, que en este caso son los pesos y reales corrientes. Cada peso corriente equivale a 8 reales y cada real a 34 maravedís que es sólo una unidad de cuenta en América. En las contabilidades coloniales todo se indica en pesos y reales. En España surgen dos complicaciones que no existen en América: a la par del peso «nacional» o «fuerte» que es el que viene de América, circula una moneda de plata llamada «provincial», acuñada en España, de menor valor y también circula la moneda de vellón, aún de menor valor que las anteriores. Para la segunda mitad del XVIII, que es el período que nos interesa, un peso de plata de Indias que equivale a 8 reales de la misma moneda, vale 10 reales de plata «provincial» o 20 reales de vellón; o en otras palabras el peso de Indias vale un 25% más que el provincial y un 150% más que el de vellón (125). El problema es que en la contabilidad que conocemos de los comerciantes españoles que operan con Belgrano, se utiliza indistintamente como unidades los reales de vellón, de plata provincial y nacional, y no siempre se aclara de cual de ellos se trata.

Un nuevo inconveniente surge en la relación oro-plata, ya que mientras que en América se mantuvo constante en 1:16, en España hubo un periodo en que esta relación era de 1:15, reduciéndose así el interés, en principio, de enviar el oro a España donde equivalía a menos plata que en América (126). La Corona va a restablecer el ratio oro-plata en 1:16 para España el 17/7/1779, pero las cuentas que analizaremos son precisamente algunas de 1778 y principios de 1779 cuando todavía era de 1:15 y una de 1791 cuando ya son iguales en España y América.

¿Qué podemos sacar en claro de las pocas cuentas que tenemos entre Belgrano y comerciantes españoles en cuanto a este problema de los premios?

Lo primero que sabemos es que por lo menos en algunas oportunidades, hay especulación en la circulación monetaria de BA a España.

Belgrano se encarga de aclararlo para nosotros cuando en plena guerra de España contra Inglaterra quiere embarcar en un navío que se dirige a Cádiz, 7.000 ps fuertes en oro, e insiste ante las autoridades de BA para que se le permita hacerlo, porque sabe de la «...escasez de dinero, que hay en aquella ciudad (Cádiz, JG) y el **excesivo premio o interes que exigen los que lo franquean**; todo ello me obliga a hazer dha. remesa y me estimula a importunar a V.S....» (127).

Ahora bien, ¿qué observamos en las cuentas? (128)

En primer lugar se trata de envíos tanto de doblones de oro como de pesos fuertes de plata.

En el caso de los doblones de oro parece no haber ventaja en cuanto a diferencia de valuación entre América y España, inclusive parecería haber una desventaja en enviarlos a España antes del 17/7/1779, ya que efectivamente en BA (y en América en general) un doblón vale 16 pesos fuertes y en España se calcula a 15 (en realidad en los resúmenes de cuenta que le envían a Belgrano aparece como un doblón= 16 pesos fuertes, pero luego al hacer la conversión a reales de vellón, en lugar de hacer la equivalencia de cada doblón a 320 reales de vellón, la hacen a 300, con lo cual de hecho se está considerando 15 pesos fuertes en vez de 16). Esto representa una pérdida de valor del oro en relación a la plata en España del 6,25%.

Esta desventaja desaparece en 7/1779, ya que en la cuenta de 1791 se considera una equivalencia en España de 1 doblón= 16 pesos fuertes como en América.

En cuanto al premio del oro sobre la plata fuerte, sólo aparece la indicación de un 4% en una de las cuentas (la del 19/3/1779), con lo cual en este caso se compensaría en parte la pérdida de valor del oro producto del diferente ratio.

En cuanto a la plata fuerte que envía Belgrano a España, la situación parece cambiar radicalmente, ya que mientras la relación oficial de un peso fuerte era, como ya dijimos, de 10 reales de plata provincial, en por lo menos dos cuentas en que esto se detalla, se considera 1 peso fuerte= 10 y 5/8 reales de plata provincial, con lo cual de hecho están agregando un premio a la plata fuerte del 6,25% (cuentas del 21/1/1779 y 20/3/1779).

Si bien este análisis parte de unas pocas cuentas de Belgrano con comerciantes españoles y se hace necesario para comprender cabalmente estos problemas un estudio más exhaustivo en cuanto a cantidad de cuentas y por un lapso más prolongado, podemos de todos modos ya sacar algunas conclusiones tentativas, relativas a la especulación monetaria que se produce entre España y América por las valuaciones y premios diferenciales de las distintas monedas.

Tenemos en primer lugar que en cuanto a la relación plata fuerte sobre la moneda corriente (peso corriente en BA y peso provincial en España) el premio en España en los años que estudiamos es sensiblemente mayor que en BA, en que oscilaba alrededor del 3%, mientras que en la primera se le agrega un 6,5%. De esta manera cobra sentido la especulación que realiza el comerciante de BA en el interior del espacio americano, ya que si puede conseguir en ese espacio la plata fuerte sin pagar el premio o con un premio menor al de BA, se agrega aún un porcentaje mayor del beneficio al enviar esa plata a España.

En cuanto al oro la situación es más confusa, ya que aparentemente, salvo en el caso en que se considera un premio del oro sobre la plata fuerte en España, resulta incluso desventajoso enviar el oro a España, ya que esto implica una desvalorización de su relación con la plata del 6,25% (producto de la diferencia del ratio de 1:16 en América y 1:15 en España), por lo menos hasta que la Pragmática Real del 17/7/1779 iguala la relación a ambas orillas del Atlántico.

Sin embargo hemos visto ya que a Belgrano le interesa conseguir doblones de oro en América y enviarlos luego a España. Y esto seguramente tiene que ver no con una ventaja en la valuación o premio del oro sobre la plata en la metrópoli, sino con un beneficio en los costos sensiblemente inferiores para el envío del oro que para el de la plata.

En efecto si volvemos sobre el Cuadro 5, observamos que la pérdida aparente de valor del oro sobre la plata de un 6,25% (por la diferencia del ratio), es más que compensada con la diferencia de costo de envío de uno y otro metal, que por lo menos para los años 78 y 79 es menor para el oro en más del 9%.

En resumen, estamos ante toda una serie de motivaciones confluyentes, que estimulan al gran comerciante porteño (y americano) para conseguir un máximo de moneda metálica, y en espe-

cial la buena moneda, en el interior del espacio americano y a su vez enviar la mayor parte de ella en dirección a España-Europa.

Estas motivaciones las hemos resumido en la propia situación de dominación colonial, los diferentes poderes adquisitivos de la moneda, mayor en BA que en Potosí y a su vez en España que en América; los costos diferenciales de transporte de diversos productos a España que favorece el envío de los de mayor valor en menor volumen (agravado por los impuestos diferenciales) y que encuentra su mayor expresión en los metales preciosos y dentro de ellos favorece al oro sobre la plata; y por último las diferentes valuaciones y premios de las monedas buenas sobre las malas que también estimulan el envío de las primeras hacia BA y de allí a Europa.

Así llegamos a una primera conclusión importante, cual es que los comerciantes porteños, sobre todo por su interés en obtener un máximo de beneficios, actúan como uno de los principales agentes de la desmonetización o «naturalización» de la economía americana, al enviar la mayor parte del metálico a Europa.

Esta desmonetización de la economía americana, que es favorecida por los grandes comerciantes locales, va a provocar múltiples consecuencias en la vida económica local y va a ser utilizada a través de diversos mecanismos por esos mismos comerciantes y otros sectores dominantes americanos para reforzar su dominio y maximizar la cuota de excedente que extraen al conjunto de la sociedad.

De estos mecanismos nos ocuparemos en los acápite siguientes.

2.3. - La circulación monetaria en el medio rural rioplatense: el ejemplo de la estancia «de las Vacas».

En este capítulo intentaremos ver el grado de difusión-escasez monetaria y sus implicancias en el mundo rural rioplatense a través del caso de la llamada «estancia de las Vacas», gran propiedad rural situada en la Banda Oriental del Río de la Plata, a la cual está ligado nuestro comerciante, Belgrano, como síndico de la «Hermandad de la Caridad» de BA, quien es propietaria de la misma (129).

Esta estancia situada al norte de Colonia, sobre el Río de la Plata, fue propiedad de los Jesuítas desde 1738 (130), y en 1778 pasó

a manos de la Hermandad, institución formada por lo más granado de la élite de BA, que la recibió como merced real para sostener financieramente una «casa de niñas huérfanas» y un hospital de mujeres (131).

Se trata sin duda de una gran estancia colonial, mas típica de la banda oriental que de la occidental del Río de la Plata, con unas 40 leguas cuadradas de superficie, y con muy buenas rinconadas, ya que sus límites, además del Río de la Plata, son el arroyo de las Vacas por el norte y el río San Juan por el sur, que tienden a unirse hacia el fondo de la estancia donde se «cierra» la propiedad con los montes de Migueletes (132).

Las actividades de la estancia son muy variadas: explotación de caleras que son abandonadas para la época de la cual encontramos las cuentas, corte de leña y postes de sus montes boscosos, cultivo de trigo y eventualmente de otros cereales, huerta con árboles frutales y hortalizas, pero sin duda la actividad central era la ganadería y dentro de ella la explotación del vacuno, sobre todo para la extracción del cuero, sebo y grasa, aunque también encontramos cría de vacuno para el abasto de carne, eventualmente mular y excepcionalmente durante un año se intenta la salazón de carnes de manera sistemática, que luego se abandona.

CUADRO 7: VENTAS DE LA ESTANCIA, 1792-94

Fuente: AGN, IX, 6.8.3. «Cuenta general de cargo y data...»

PRODUCTO	VALOR	VALOR	% TOTAL
Cueros (en Buenos Aires)		12.305 p.	66,46
Leña (en estancia)	1.423 p5r	2.383 p5r	12,87
Leña (en Buenos Aires)	960 p		
Mixto (en Buenos Aires) (grasa, sebo, charque, leña, trigo, huerta, lenguas saladas)		2.201p4r	11,88
Carne (en estancia)		997 p1r	5,38
Sebo, grasa, jabón (en Buenos Aires)	249p7r		
Sebo, grasa, jabón (en estancia)	77p4r	327p3r	1,76
Cal (en estancia)		42p4r	0,23
Producción aún no vendida **		258p6r	1,39
TOTAL		18.515p7r	99,97

* En pesos (p) y reales (r) corrientes

** A precios de la Banda Oriental

CUADRO 8: EVOLUCION DEL STOCK GANADERO DE LA ESTANCIA, 1778-1799

Fuente: AGN, IX, 6.7.9., 6.8.1., 6.8.3. y 37.5.4., Exp. 19

	1778	1787	1790	1791	1792	1794	1796	1799
vacuno rodeo	16.249	11.453	13.314	15.611	16.008	16.239	25.476	32.826
vacuno alzado	65.850	24.500	33.380	39.500	27.760	39.664	?	32.316
tamberass					112			
bueyes	71	77	78	60	137	209	306	188
ovejas	135	206	552	600	250	430		
caballos sanos		6	218	69	530	230	912	488
caballos mancos			337	574	530	248	912	191
caballos inservibles	190	50	39	3		203	83	59
caballos redomones	595		95	120	248	80	93	198
yeguas	1.860	1.204	2.026	2.279	2.631	1.429	1.672	1.723
potros	525	150	111	305	84	37	152	120
burros hechores	690	780	700	1.000		1		13
cerdos		62	400	500				
mulas	456					2		40

En el Cuadro 7, donde se indica el resumen de las ventas de la estancia para los años 1792-94, se observa esta diversidad de actividades, pero también muy claramente el predominio absoluto del cuero vacuno en su relación con el mercado. Esto último es a su vez confirmado por la importancia del stock ganadero de la estancia, dentro del cual el vacuno ocupa el lugar central (Cuadro 8).

La estancia de las Vacas está plenamente vinculada al mercado, tanto en lo que respecta a la obtención de todo lo que necesita para su funcionamiento, como en cuanto al destino de su producción (133). Así por ejemplo para estos mismos años 92-94, lo único producido por la estancia y consumido en la misma son 45 ps 4 rls de jabón, 5.500 postes que son utilizados para levantar corrales y algunas carretas, un poco de grasa y sebo para el consumo de la «casa principal» y la Iglesia (aproximadamente 1 arroba de c/uno por mes) y por supuesto la carne de consumo del conjunto de los trabajadores de la estancia (134). Calculando el valor de estos productos a los precios a que los habría podido vender la estancia, llegamos a la cifra de 3.108 ps (135), es decir que de la producción total de la estancia en ese período, apenas un 14,4% no estaría destinado al mercado, sino al consumo o autosuficiencia de la explotación (136). Y sin duda que éste es un cálculo bastante arbitrario, ya que los costos de producción de dichos productos (los no vendidos), se acercan sensiblemente a 0, en particular los de la carne que es el principal rubro, ya que las reses faenadas lo son sobre todo para extraerles el cuero, sebo, grasa y lengua que sí son vendidos, quedando a la estancia la alternativa de dejar pudrir la carne (cosa que ocurría de cualquier manera con una parte de la misma), dársela como ración a los empleados o sino venderla, lo que no siempre era posible dada la pequeñez de los mercados locales consumidores de carne, fuera de la ciudad de BA a la cual la estancia nunca le vende este alimento.

Sea como sea, queda claro que la estancia produce casi todo para el mercado y de la misma manera obtiene en el mercado casi todo lo que necesita para funcionar.

Aunque más adelante nos detendremos en detalle en los gastos de la estancia, queremos señalar que ya sea la plata o productos que se paga como salarios, las raciones y géneros para el mantenimiento de los esclavos, como las herramientas y otros insumos, todo se obtiene a través del mercado, a excepción de esa misma carne que ya señalamos al hablar de la producción.

Estamos entonces frente a una situación bastante diferente de la de algunas haciendas que conocemos del Perú o de Nueva España, en donde la estrategia de las mismas parece ser lograr un máximo grado de autosuficiencia que les permita reducir la vinculación con el mercado a la venta de uno o dos productos, limitando en la medida de lo posible toda compra. Esto como modo de reducir los riesgos de la empresa frente a las debilidades y fluctuaciones de los mercados consumidores de sus productos. Incluso una situación similar la encontramos dirigiéndonos sólo unas centenas de kilómetros tierra adentro en la propia región rioplatense, como lo señaló Cushner para las haciendas jesuíticas de Córdoba, que trataban de producir el máximo de insumos para el pago de sus peones y suministro de sus esclavos (137).

La situación peculiar de las estancias rioplatenses ha sido explicada por la relativa escasez y carestía de la mano de obra local (tanto esclava como asalariada) (138), pero creemos necesario agregarle por lo menos dos factores más: 1) las características de los mercados a los cuales éstas destinaban su producción y; 2) las características de la **relación** entre la estancia y la mano de obra.

En primer lugar el grado de mercantilización de la economía regional parece haber sido superior al de otras regiones, ya que no sólo los habitantes de la ciudad compran casi todo lo que consumen en el mercado, sino que incluso los habitantes de la campaña en parte lo hacen (recordamos que parecería una de las pocas regiones en las cuales la mujer campesina no produce tejidos para su familia, amén de las necesidades de «vicios» [yerba, vino, etc]) (139). Además la producción de la estancia, como se ve claramente en el caso de las Vacas (Cuadro 7), está destinada a varios mercados complementarios o alternativos (los cueros se venden esencialmente en BA para Europa, pero en parte se pueden derivar hacia el Brasil, la leña se puede vender localmente en la BO, en BA y aún en el resto del litoral donde el flete barato permite obtener una utilidad, el sebo y la grasa otro tanto, etc).

La diversificación de la producción y de los mercados a los que se la destina, es una política consciente de la estancia de las Vacas. En 1790 y 91 la Hermandad realiza sendas visitas de inspección a la estancia, de resultas de lo cual se elaboran instrucciones y planes para el buen funcionamiento y rendimiento de la misma. En ambas «instrucciones», partiendo de la base que el eje de las ventas de la estancia son los cueros vacunos, se recomienda aprovechar al máximo los otros recursos de ese ganado (grasa, sebo, lenguas sala-

das, carne) y a su vez desarrollar otras producciones como la de la madera, cereales, mulas, cal, etc. Sobre todo se cifra muchas expectativas en desarrollar la explotación maderera destinada a mercados locales, a un nivel que sus beneficios permitan sufragar el conjunto de los gastos de la estancia, dejando como utilidad neta todos los ingresos restantes (140). Si bien esta pretensión nunca se cumplirá en la estancia de las Vacas, constatamos en el Cuadro 7 la diversificación de las ventas de la estancia y la importancia de la madera dentro de ello, lo cual demuestra la preocupación de sus dueños por disminuir los riesgos que producían los altibajos en el mercado de su principal producto vendible, el cuero.

De cualquier manera esto no impide que esos mercados sean débiles y muy fluctuantes, como lo es en esta época el mercado europeo para los cueros, producto de las sucesivas guerras que interrumpen el tráfico.

Y entonces aquí interviene el otro factor que permite la mercantilización de la producción de la estancia: ésta puede adecuarse a las alternativas de los mercados a los cuales destina su producción, a través de **la fluida relación contractual con sus empleados**.

Si algo surge con claridad de los todavía escasos estudios de estancias rioplatenses de fines de la era colonial, es que la mayor parte de los trabajadores no tienen ningún tipo de fijación a las mismas, ya sea establecida de manera contractual, a través del endeudamiento o de otros mecanismos, sino que disponen de una amplia movilidad (141). Esto es confirmado por el movimiento de la mano de obra de la estancia de las Vacas, donde los peones entran y salen constantemente del empleo, ya sea por voluntad propia o a veces por la de la estancia.

La necesidad de la estancia de adaptar la contratación de trabajadores (y por lo tanto los gastos) a los vaivenes de los mercados, así como a las fluctuaciones estacionales del trabajo agropecuario, explica también **en parte** porqué aquella no puede reemplazar los peones por esclavos de manera total, a pesar de su mayor baratura relativa, ya que esto implicaría que tanto en los momentos de baja demanda laboral estacional de cada año, como en los años en que la estancia necesita reducir la producción, se encontraría con una gran masa de mano de obra ociosa, cuyos gastos igual debe sufragar (142). Y quizás también por lo mismo, en aquellas estancias como las jesuitas (o en menor medida las betlemitas), donde se tiende a reemplazar al máximo posible la mano de obra asalariada por es-

clava, también se tiende a diversificar al máximo las actividades agropecuarias y artesanales, como modo de reducir la incidencia de las fluctuaciones estacionales del trabajo, así como de aumentar las alternativas de mercados y eventualmente lograr un mayor grado de autosuficiencia (143).

En el caso de la estancia de las Vacas, tenemos entonces una gran propiedad altamente mercantilizada. Veamos ahora qué mecanismos va a utilizar para maximizar sus beneficios.

Los mecanismos mercantiles de la estancia y su rentabilidad

Lo primero que hace la estancia para mejorar sus ingresos es tratar de llegar sin intermediarios a los mercados a los cuales se dirige su producción. Esto lo logra con bastante éxito con los productos menores como la carne o la madera, y en el caso del cuero, su principal producto, si bien la estancia de las Vacas no se ocupa de su comercialización a Europa que es sin duda el que más ganancias permite obtener, trata de colocarlos al mejor precio posible en BA que es el punto intermedio anterior. De la misma manera todos los insumos que la estancia necesita trata de comprarlos en el mercado regional donde más baratos se consiguen, que normalmente es la ciudad de BA (por lo menos cuando se trata de mercancías europeas).

Si esto mejora la posición de la estancia frente al mercado, sin embargo no le garantiza una alta rentabilidad, ya que los factores determinantes de la misma, en particular de sus ingresos, dependen de fluctuaciones que escapan totalmente a su control (como es el caso de las brucas caídas en la demanda [y en el precio!] de los cueros por las guerras que interrumpen el tráfico atlántico).

En el caso de nuestra estancia esto está agravado por otro factor.

Es lógico suponer que una estancia cuyo producto está destinado a la acumulación, va a reaccionar de manera **positiva** a los estímulos del mercado. Con esto queremos decir que cuando aumenta la demanda (y los precios) para sus productos va a tender a aumentar en la medida de lo posible su producción, y viceversa en años malos, tendiendo a acumular el stock ganadero para mejores épocas.

Muy diferente debe haber sido la reacción de un pequeño pro-

ductor, cuyas ventas en el mercado estaban destinadas a satisfacer necesidades básicas de subsistencia: ante una baja en el precio de sus productos, debían tender a aumentar la producción y venta para lograr mantener así su nivel mínimo de consumo. En el caso de la estancia que estamos analizando, las reacciones a los estímulos del mercado parecen haber seguido **en ciertas ocasiones** los patrones de ese pequeño productor y no tanto los de un «estanciero-capitalista».

Un claro ejemplo de esto es lo que hace la estancia en 1797, un año después de iniciada la guerra europea, que interrumpe el comercio atlántico, provocando la caída del precio del cuero en BA, que se abarrota en sus barracas.

Sabemos por un lado que las exportaciones americanas y rioplatenses a España caen abruptamente en 1796 y los años siguientes(144), y correspondientemente también caen los precios del cuero como se confirma por las propias ventas de la estancia de las Vacas. Así, mientras en 1790 que es un buen año de exportaciones de cueros a España, la estancia los vende en BA a un promedio de 1,3 ps por unidad, en 1797 sólo llega ese promedio a 0,93 ps (145).

El administrador de la estancia lejos de bajar la producción ante la coyuntura desfavorable, recibe una orden de la Hermandad para que aumente el faenamiento de ganado y las remesas de cueros, porque tienen que cubrir muchos gastos, y todo esto como lo dice la carta del Hermano Mayor «...aunque el cuero tenga poco valor...» (146).

El resultado de esta política, comparando nuevamente 1790 con 1797, es que en aquel año la Hermandad recibe de la estancia 4.687 cueros que producen un ingreso de unos 6.100 ps y en 1797 se reciben 9.200 cueros que producen unos 8.500 ps aproximadamente (147).

Es decir que duplicando la producción en 1797, los ingresos sólo aumentan en cerca del 40%, con lo cual la rentabilidad cae.

Esta reacción «poco capitalista» a los estímulos del mercado, se debe sin duda a que la estancia de las Vacas pertenece a la Hermandad de la Caridad de BA, y su producto está destinado básicamente, **no** a la acumulación, sino al mantenimiento de un colegio de huérfanas y un hospital de mujeres, que de otra manera no se pueden mantener, ya que los «capitalistas» miembros de la Hermandad no están dispuestos a sufragar estos gastos a su propia costa (148).

Este tipo de reacción ante los estímulos del mercado, por otra parte, no parece una excepción, habiendo sido señalado por otros autores que estudiaron las haciendas jesuíticas, por ejemplo, cuyo producto también estaba destinado en gran medida a sufragar gastos fijos (149).

Si los factores determinantes de los ingresos de la estancia por la venta de su producción escapan bastante de sus manos (en particular la evolución de sus precios), lo que la estancia va a tratar de regular y reducir son los gastos de la explotación para mejorar su rentabilidad.

Veamos primero cómo es la estructura de gastos de la estancia de las Vacas, para algunos años.

CUADRO 9: INCIDENCIA DE LOS GASTOS SALARIALES EN LOS GASTOS TOTALES CORRIENTES DE LA ESTANCIA DE LAS VACAS (en pesos corrientes)

Fuentes: AGN, IX, 6.8.3., 6.8.7., 37.5.4. (exp. 17) y AGN, XIII, 47.6.9

	1792-1794		1796		1805 (4)	
	monto	%	monto	%	monto	%
SALARIOS	9.269 4	65,7	3.883 3	80,8	2.088 3	65,2
ESCLAVOS (1)	2.261 4	15,5	297 4	6,2	335	10,5
FLETES (2)	2.270	15,5	27 4	0,6	451	14,1
OTROS (3)	493 4	3,3	594 6	12,4	328 4	10,2
TOTAL	14.654 4	100	4.803 1	100	3.202 7	100

(1) El gasto por esclavos incluye ropa y raciones. Aunque una parte de estas últimas en los casos de 1796 y 1805 aparece mezclada en los «otros» gastos. El gasto por esclavos de 1792-94 aparece muy inflado porque esta cifra incluye la compra de 5 «bozales» en esos años.

(2) Como se puede observar por las cifras, en el gasto por flete en 1796 no figuran los realizados entre la estancia y Buenos Aires, que son siempre lo más elevados.

(3) En este rubro aparecen gastos en la reparación o compra de algunas herramientas o animales destinados al trabajo (bueyes, caballos) arreglos de instalaciones, así como los gastos para la iglesia (incienso, cera) y otros que podríamos llamar de «gestión» (viajes del administrador a Colonia, papel, libros de cuenta, etc.). En los casos de 1796 y 1805 aparecen allí incluidos algunos gastos para raciones de esclavos que no hemos podido desglosar de otros gastos «de la casa».

(4) Los gastos de este año son hasta el 26/11, ya que por cambio del administrador en esa fecha, allí termina la cuenta que nos ha llegado. Hemos suprimido de los gastos de este año los debidos a la entrega de la estancia al nuevo administrador.

Como se puede observar en el Cuadro 9, en los 5 años que allí se analizan, los costos en mano de obra ocupan cerca del 80% de los gastos totales corrientes de la explotación. El hecho de que sea un poco mayor en 1796 se debe sin duda a que en las cuentas de ese año no figuran los gastos de fletes pagados por la Hermandad en BA, lo que hace aumentar proporcionalmente los otros gastos.

Este peso abrumador de los costos de mano de obra (y esencialmente salariales) es muy comparable al de otras estancias rioplatenses que se han estudiado, así como de otras regiones americanas (150).

Siendo ésta la situación, plantearse reducir los gastos de explotación equivalía casi a reducir los gastos en mano de obra. Esto se hubiera podido lograr de varias maneras en teoría, pero en la práctica las posibilidades eran limitadas.

Una de estas alternativas sería reemplazar progresivamente la mano de obra asalariada por esclava, que resultaba más barata en la medida que tuviera una vida útil prolongada y se la utilizara en tareas permanentes a lo largo del año (151).

Consciente de ello, la Hermandad se planteó en varias oportunidades la necesidad de adquirir más esclavos jóvenes «...pa. ahorrar igual numero de peones...» (152).

CUADRO 10: ESCLAVOS EN LA «ESTANCIA DE LAS VACAS», 1789-1805

Fuentes: AGN, IX, 37.5.4. Exps. 1, 6, 12, 13 y 14; 31.7.6. Exp. 1178 y 1179; 31.7.4. Exp. 1115; 6.8.3. y 6.8.7.

AÑO	Distinción por sexo y edad				Motivo de variación			Ocupaciones		
	VARONES	MUJRS	NIÑOS	TOTAL	COMP.	NACIM.	MUERT.	CAPATAZ	FEON-CAMPO	OTROS
1789	21 ?	7 ?	?	28						
1790	20 ?	6 ?	?	26 (1)			2	6	6	14
1791				24			2	7	4	13
1794	23	6	2	31	5	2				
1795			2	30 (2)			1 ?	5		
1796	21	5	2	28			2	5		
1797	20 ?	5 ?	2	27			1 (3)	5	7	15
1798	19	5	3	27	1	1	6		3	18
1799	18	5	3	26			1 (3)	7	3 a 9	10 a 16
1803					11					
1805			3	34 (4)				7	5 a 11	16 a 22

(1) Las cifras totales son de fin del año indicado y las variaciones son a lo largo del mismo año, con lo cual estas últimas explican la diferencia entre el total de ese año y el del año anterior.

(2) En las cuentas aparecen sólo 28 esclavos a través de las raciones de tabaco, que son sólo para los mayores, pero sabemos que los 2 niños viven.

(3) Aquí no se trata de un muerto, sino de un esclavo huido.

(4) Suponemos aquí que entre 1799 y 1805 ha habido 3 esclavos muertos o huidos, que expliquen la diferencia entre el total de 34 esclavos que hay en 1805 y 37 que debería haber sumando los 11 comprados en 1803 más los 26 que había en 1799.

CUADRO 11: MOVIMIENTO MENSUAL DE PEONES, 1795-1799

Fuentes: «Cuadernos de asiento de peones» en AGN, IX, 37.5.4. Exp. 17 y Exp. 14; 31.7.2. Exp. 1053; 31.7.5. Exp. 1141; 31.7.6. Exp. 1178.

	1795				1796				1797				1798				1799			
	I	E	Sm	Sa																
ENERO	24	5	+19	19	25	3	+22	22	15	0	+15	15	22	1	+21	21	20	2	+18	18
FEBRERO	5	1	+4	23	5	4	+1	23	9	0	+9	24	4	1	+3	24	12	0	+12	30
MARZO	37	5	+32	55	20	3	+17	40	27	3	+24	48	28	3	+25	49	17	3	+14	44
ABRIL	10	15	-5	50	6	7	-1	39	9	5	+4	52	8	4	+4	53	9	1	+8	52
MAYO	13	3	+10	60	6	8	-2	37	7	3	+4	56	6	3	+3	56	4	4	0	52
JUNIO	9	26	-17	43	7	6	+1	38	7	9	-2	54	9	6	+3	59	3	9	-6	46
JULIO	15	3	+12	55	6	11	-5	33	15	7	+8	62	3	16	-13	46	9	3	+6	52
AGOSTO	2	10	-8	47	6	6	0	33	4	1	+3	65	16	7	+9	55	2	8	-6	46
SEPTIEMBRE	10	20	-10	37	11	6	+5	38	3	3	0	65	7	6	+1	56	8	12	-4	42
OCTUBRE	7	13	-6	31	3	4	-1	37	6	11	-5	60	5	8	-3	53	0	7	-7	35
NOVIEMBRE	7	9	-2	29	4	7	-3	34	1	18	+17	43	1	11	-10	43	0	12	-12	23
DICIEMBRE	0	29	-29	0	1	35	-34	0	1	44	-43	0	1	44	-43	0	1	24	-23	0

I = ingreso de peones E = egreso Sm = saldo mensual Sa = saldo acumulado

Nota: El 0 de saldo acumulado de cada diciembre y el número importante de incorporaciones de cada enero, sólo reflejan un problema de la contabilidad que se cierra a fin de año y se abre en enero. En realidad la cifra de enero no refleja nuevas incorporaciones, sino en su mayoría la continuación de los peones que no se han ido en diciembre anterior, sino que terminaron el 30/12 y empezaron (es decir siguieron) el 1/1 del año siguiente. Como se puede observar en general (salvo en 1796) en enero sólo se conserva cerca de la mitad de los peones que había en diciembre anterior.

Sin embargo como se puede observar en el Cuadro 10, desde 1789 hasta 1805 la estancia de las Vacas solo compró esclavos en dos oportunidades: 5 en 1794 y 11 en 1803.

En el primer caso el Hermano Mayor de la Caridad explica la decisión por las bajas utilidades de la estancia «...por el excesivo número de peones que continuamente se conchaban pa. la custodia de los ganados por existir allí pocos esclavos...» (153).

Sin embargo esta cantidad nueva de esclavos no soluciona mucho, ya que comparando los esclavos empleados en las faenas de campo (Cuadro 10) con los peones conchabados en esos años

(Cuadro 11), los primeros son aún una pequeña proporción de la mano de obra total.

Además el objetivo central de la Hermandad con estos esclavos es sobre todo formar al personal de confianza y conocedor de las actividades del campo, capaces de ejercer los cargos de capataces de los 8 a 10 puestos que tiene la estancia, mientras que lo esencial de los peones de campo van a seguir siendo asalariados. Sólo en 1803, el número de esclavos adquiridos indica una voluntad real de reemplazar algunos peones de campo.

¿Cuáles son las posibles razones de no haber usado más decididamente este expediente para «ahorrar gastos»?

En primer lugar las características muy fluctuantes de las labores agropecuarias de la estancia. Como se puede observar en el Cuadro 11, hay una estacionalidad bastante marcada en las tareas dentro de cada año (154) y por lo tanto no se pueden adquirir los esclavos necesarios para cubrir todas las tareas en el momento de máxima demanda para que luego esa mano de obra quede ociosa. Además de esta fluctuación estacional de la demanda laboral, hay una fluctuación muy marcada entre los diversos años.

Si observamos el Cuadro 11, los mínimos de peones de cada año varían de 15 en 1797 a 22 en 1796 y los máximos de 33 en 1796 a 65 en 1797 (155).

Por lo tanto para decidir invertir en mano de obra esclava, la estancia debería buscar algo así como el mínimo común denominador de sus necesidades laborales, teniendo en cuenta la fluctuación estacional y las cíclicas. Si la primera de éstas es más o menos previsible para una determinada explotación, la segunda es casi totalmente imprevisible y esto agrega un factor de riesgo muy importante a la hora de decidir una inversión como la compra de esclavos. A su vez hay otros factores de riesgo a considerar, que sólo existen para la mano de obra esclava y que son esencialmente la posibilidad de muerte prematura del esclavo, su enfermedad o su huida (156).

Y hasta aquí sólo hablamos del factor conveniencia ante la alternativa de comprar esclavos o contratar peones libres. También es necesario considerar otro factor decisivo: la **posibilidad** de hacer una u otra. Sobre todo la posibilidad concreta para el propietario de disponer del dinero o crédito suficiente para realizar la compra de esclavos. Y en esto quizás haya una diferencia importante entre las estancias de los religiosos (y en especial jesuitas) y la ma-

yoría de los propietarios laicos: los primeros disponían de más dinero contante y sonante o de acceso a crédito que los segundos, así como los segundos, en el caso de los más ricos, disponían de otras alternativas de inversión más especulativas (comercio, etc) que los primeros preferían no utilizar (157).

Otra posibilidad para reducir los costos es la de reducir el número de trabajadores necesarios para las mismas tareas, es decir aumentar la productividad del trabajador que en este caso concreto significa esencialmente **mejorar la relación peón-cabezas de ganado de rodeo**.

Es muy conocido el cálculo de F. de Azara hecho en un escrito de 1801, de que sólo se necesitaban 11 trabajadores (1 capataz y 10 peones) para mantener un rodeo de 10.000 vacunos en la campaña rioplatense, argumento que utilizaba para demostrar los bajos costos laborales de la ganadería a diferencia de la agricultura (158).

Sin embargo en nuestra estancia las cosas no parecen ser tan ideales. Según las instrucciones hechas después de la visita de 1790 (159), se necesitaba como personal permanente para cuidar los rodeos, 8 capataces (uno por cada puesto) y 22 peones. Si comparamos esta cifra con el stock de ganado manso de ese año (Cuadro 8), encontramos una relación de cerca de 23 personas para 10.000 animales, es decir mas del doble de las señaladas por Azara!

Y esta aún es la propuesta del visitador de la Hermandad para mejorar las cosas en la estancia. En los hechos la relación peones-cabezas de ganado parece haber sido peor para la rentabilidad de la estancia. A mediados de la década del 90 la Hermandad comienza a investigar las causas de sus bajas utilidades y el encargo de recoger las opiniones, Tomás Antonio Romero (a su vez estanciero), sostiene que el problema reside justamente en la gran cantidad de peones utilizados para custodiar los rodeos. Que esto último a su vez se debe al exceso de puestos y rodeos y a la mala distribución del ganado en los mismos, habiendo algunos rodeos de apenas 800 cabezas que requieren casi de tanto personal como uno de 4 a 5.000.

Dice que después de haber consultado «con estancieros especulativos» coincidieron que lo «regular» es que cada puesto tenga 6.000 cabezas, con lo cual en «Las Vacas» hay 5 rodeos de más y 14 peones permanentes también en exceso, y «ésta es la verdadera causa del ningún producto de esa Hacienda» (160).

Sin embargo lo que este informe no considera, como no consi-

deró F. de Azara, es que para ahorrar peones a través del mantenimiento de rodeos de 5 a 6.000 animales cada uno, se requieren condiciones ideales, probablemente imposibles de lograr, en el marco de las condiciones técnicas y ecológicas dadas de esa región y época (sin alambrados ni aguadas artificiales, se hubiera requerido de suficiente tierra en un lugar apto, con sus aguadas naturales, con sus rinconadas, sin ganado alzado a sus alrededores, etc).

De hecho la estancia de las Vacas, a pesar de las recomendaciones de los estancieros «especulativos», no parece haber modificado de manera importante la relación hombres-vacas, salvo con el intento a fines de esa década de reunir todo el ganado alzado en un solo lugar (la «horqueta de San Juan»), para además de irlo domesticando o faenando, impedir que levante al manso, con su consecuente mayor consumo de trabajo.

Dado entonces que a la estancia no le conviene o no puede reemplazar los peones por esclavos, ni reducir los trabajadores necesarios para las mismas tareas, no parece quedar otra vía para reducir los gastos (manteniendo el nivel de empleo por tarea dada) que **reducir los salarios de los peones empleados**.

Reducir los salarios nominales de los peones no parece haber sido posible para una determinada estancia rioplatense de esta época y la razón de ello es bastante obvia: con el sistema de contratación de empleados que hemos visto existía en la región, con una amplia libertad de ingreso y egreso tanto en el mercado laboral en general, como al conchabo en una u otra explotación, una estancia no podía reducir sus salarios sin que esto implicara quedarse sin peones. Esto no quiere decir que los salarios fueran siempre los mismos en todas las explotaciones, ni en todo momento, influyendo en esto el área, la coyuntura, la época del año, la tarea a realizar, etc. Pero en todo caso la evolución de los salarios en determinadas condiciones en una explotación, parece haber sido parecida a la evolución en otras explotaciones del área, en condiciones similares.

En la estancia de las Vacas, en el período que estamos estudiando, los salarios de los peones ganaderos en los puestos giraron siempre alrededor de 7 ps mensuales, incluso encontramos algunas cuentas aisladas de la década del 80 (1781-82 y 1785-86) en que también la mayoría de los salarios son de 7 ps (161). Por supuesto con algunas leves modificaciones, en particular una tendencia desde mediados de la década del 90 hasta fines de la misma, de aumentar la cantidad de peones a quienes se paga 8 ps por mes. Pero esta tendencia no parece el producto de una política particular de

la Hermandad, sino mas bien la adaptación a una tendencia general de los salarios en esa zona en esos años, amén del caso particular de 1797 que es el año de mayor demanda laboral de la década en la estancia de las Vacas, donde probablemente para conseguir facilmente los peones, hayan aumentado los salarios un poco por encima de sus vecinos estancieros.

Que la determinación del nivel del salario nominal sigue las condiciones del mercado de trabajo local, nos lo confirma el administrador de la estancia en una carta a la Hermandad en 1795:

«...los peones que no doman en esta estancia...qe. sólo ganan 6 ps por mes a exesion de los capataces, y los restantes de campo a 7 ps, y el que no doma potros monta en redomones que son peores algunos qe. los mismos potros: y **están en practica por esta Banda a el domador se le paga 8 ps y los mas peones se me quieren salir por este motivo de no hallarse gustosos con los 7.**» (162).

Si entonces, como vemos, resulta difícil para un propietario bajar el salario nominal directamente, la estancia de las Vacas va a intentar hacerlo de manera indirecta, utilizando un mecanismo muy conocido en América colonial: **aumentar en la medida de lo posible el porcentaje de salario pagado en productos.**

Las fuentes de la estancia de las Vacas nos permiten analizar en detalle la forma en que eran pagados los salarios, la ventaja que obtenía la estancia con el pago en productos y su incidencia en la rentabilidad general de la explotación. Asimismo nos permite estudiar su evolución en función de la coyuntura (coyuntura que como veremos incluye como variable fundamental la capacidad de resistencia social de los propios peones).

Ya hemos señalado, estudiando las actividades generales de Belgrano, la frecuencia con que buscaba pagar en productos. Aquí podremos estudiar un caso detallado de una explotación agraria.

Pagando los salarios en productos, la estancia va a tratar de convertir a sus empleados en un mercado semi-cautivo, con el cual obtener un beneficio mercantil suplementario, lo que de hecho significa para ella reducir los costos salariales de la explotación (163).

En la política de la estancia referida a sus empleados como mercado potencial, encontramos dos etapas bien definidas. La primera de ellas es justamente cuando Belgrano Pérez es síndico de la Hermandad y por lo tanto se ocupa de administrar la estancia.

En este primer período, no sabemos si por desidia de la

Hermandad o producto del control que ejercía nuestro «todopoderoso» comerciante sobre las finanzas de la misma, ésta no va a sacar ningún provecho de sus trabajadores como mercado «natural». Esto no quiere decir que los peones cobraran todos sus sueldos en plata, sino que el negocio corría por cuenta personal del Síndico, quien como ya señalamos había instalado una pulpería en la estancia, en compañía con un tal Germino Silbeira a 50% de utilidades cada uno.

La Hermandad pagaba todos sus gastos en plata, pero esa plata iba directamente a Belgrano en pago de todas las mercancías que la pulpería había dado a los peones de la estancia.

Esto queda muy claro cuando embargan en 1788 todos los bienes de Belgrano, en los cuales se incluye a la pulpería de las Vacas. El comandante de las Víboras, encargado de la tarea, informa que el activo de la pulpería está constituido por 245 ps 2 rls que le deben los «peones ausentes», 301 ps 4 rls «los peones que hallaron presentes», 570 ps 4 rls de efectos que se encontraron en la pulpería y al fin 6.998 ps 5 rls «...en cuatro libramientos dados por el administrador de esta hacienda de las Niñas Huérfanas a favor del expresado Silbeira, **por pagamentos y suplementos que este ha hecho a la nominada Hacienda** pagaderos por Dn Domingo Belgrano...» (quien obviamente debe eso **no** como individuo, sino como síndico de la Hermandad) (164).

Con lo cual todo queda «en familia». La pulpería de Belgrano y Silbeira adelanta productos a los peones por sus salarios, amén sin duda de otros productos necesarios a la estancia (para sus esclavos, etc). Luego el administrador de la estancia (nombrado por Belgrano) otorga un «libramiento» a Silbeira por el monto debido, quien lo cobra de manos de Belgrano (con fondos de la Hermandad), obteniendo así utilidades que se dividen Silbeira y Belgrano (en este caso a título personal por supuesto).

Y estas utilidades estaban lejos de ser despreciables. Conocemos el resultado de las transacciones de esta pulpería para el período inmediatamente posterior al arresto de Belgrano. Desde principios de 1789 hasta abril del año siguiente, la Hermandad autoriza a Silbeira a continuar al frente del negocio, en este caso a 50% de utilidades entre él y la Hermandad. Cuando deciden cancelar esta compañía, se hace el balance de las operaciones y en ese año y 2 o 3 meses, la pulpería ha vendido productos a los peones por un «principal» de **2.879 ps**, a un precio de **4.239 ps**. Es decir que la utilidad neta es de **1.360 ps**, con un beneficio del **47%** aproximado sobre los

gastos (los fletes no se indican explícitamente y no sabemos si están incluidos en el «principal», en todo caso debe haber sido un % muy bajo del total invertido) (165).

Comparado con las utilidades que luego veremos de la estancia o las tasas de beneficio de otras actividades que analizamos en un capítulo posterior, las de la pulpería son muy elevadas(166), y aún la Hermandad desconfía que en las cuentas de ésta, confeccionadas por Silbeira, se haya escamoteado una parte de las utilidades, ya «...que **por los precios corrientes en aqe. estancia** de los efectos según lo que practicante. se ha experimentado con los que llebó el señor Hermo. Mayor deberían corresponder a **60 por ciento** que han dado de utilidad en ellos, esto no havdo. en este manejo como en el de Silbeyra bebidas en las quales se save resulta maior utilidad que en los géneros.» (167).

A partir de entonces y probablemente al hacerse consciente la Hermandad del lucro que se puede obtener considerando a la estancia como un mercado, es que decide tomar plenamente a su cargo la entrega de productos a los peones. No sin que mediara una discusión a lo largo de 1789-90, que es interesante referir por la claridad que arroja sobre este tipo de mecanismos.

El que era en ese entonces administrador de la estancia, Florencio García, es un acérrimo opositor a la existencia de una pulpería con las características que tenía hasta ese entonces, entre otras cosas porque una de sus principales actividades era vender aguardiente a peones y esclavos, con las consiguientes «embriagueces» y «peleas» entre los mismos. En apoyo de este argumento refiere que una vez «...se me llamo saliere porque se estaban matando los peones y esclavos estimulados de la envriagues, y habiendo salido a remediar este tan conocido daño, lo pude conseguir en parte, evitando muertos, pero no heridos de cuidado, a costa de mi vida...espero se tome la mas pronta providencia a fin de extinguir enteramente tan nociva Pulpería» (168). Dice además que dicha pulpería vende a los peones a precios excesivos y por lo tanto éstos no quieren aceptar dichos productos. De cualquier manera, García es muy consciente de la necesidad de tener productos para pagar a los peones, porque sino «...me veo en la precisión de ocurrir a las Pulperías de la capilla, y comprar lo que necesitan dhos. peones, **dando a estas(pulperías, JG), el veneficio que puede disfrutar esta Hacienda...**»(169).

Un mes antes había dicho lo mismo en una «Representación» que elevó a la Hermandad recomendando que no se traiga bebida,

pero «...si ropa para los peones y demás, entregándose a su administrador para que este la distribuya y de cuenta de su producto: **cuias utilidades redundaran en veneficio de la casa, y serán mas soportables sus gastos**» (170).

Como se ve, García es plenamente consciente de que el pago en efectos permite reducir los abultados gastos salariales de la estancia, a través de las utilidades propias de ese mecanismo mercantil.

Finalmente se suprime la pulpería, a pesar de algunas voces que se oponen a ello para quitarles pretextos a los peones de ir a otras partes a satisfacer sus «vicios» (171). Pero se resuelve que la estancia asuma a su pleno beneficio la entrega de productos a los empleados. En las instrucciones para el manejo de la estancia de 1791, en su punto 4, se establece que los salarios se pagarán «...cuando los peones bajen a Missa, y en este acto tendrá especial esmero de inclinarles a que tomen a cuenta alguna ropa del Almacen de la casa...» (172).

De aquí en más todos los cálculos de rentabilidad de la estancia de las Vacas, incluyen sistemáticamente la utilidad por la entrega de efectos a los peones, que incluso a partir de 1795 se anotan en las cuentas de la estancia como un rubro más de sus ingresos (173).

Cuando la Hermandad se atrasa en mandar géneros a la estancia para los peones, es el propio administrador quien se queja «...pues de haberlos tenido (los géneros, JG) aquí con anticipación se **huviese logrado el lucro que dimana de su expendio en los peones, en virtud de su venta**» (174).

¿Cual era concretamente el «lucro que dimana de su expendio en los peones» de estos productos?

Veamos el caso de los años 1792-94.

En esos tres años el gasto corriente de la estancia es de 14.654 ps 4 rls (ver Cuadro 9), de los cuales el **65,7%** corresponde a salarios. Pero esos salarios fueron pagados de la siguiente manera: **3.915 ps 1 rl** en plata y **5.845 ps 4 rls** en productos(175), es decir un **40,1** y un **59,9%** respectivamente.

En los libros de cuenta de la estancia de estos años, como dijimos, todavía no se consigna cual es la utilidad por la entrega de esos productos a los peones, sino que el administrador los anota simplemente como gastos a los precios entregados a los mismos (176). Sin embargo conocemos a través de las mismas cuentas los precios del «principal» de algunos de esos productos, lo que com-

parado con su precio a los peones da la siguiente diferencia:

**CUADRO 12: UTILIDAD EN LA VENTA DE ALGUNOS
PRODUCTOS A LOS PEONES, 1792-94
(en pesos y reales corrientes)**

Fuentes: AGN, IX, 6.8.3., «cuenta general...» y «Cuaderno de asiento...»

PRODUCTO	PRECIO «Principal»	PRECIO AL PEON	% AUMENTO
1 cuchillo	1 real	2 reales	100
poncho ordinario	1 ps 2 rls	2 ps 4 rls	100
jerga labrada	3 ps a 3 ps 4 rls	6 ps 4 rls	85 a 117
freno	4 rls	8 rls	100
lienzo lino (vara)	4 ³ / ₄ rls	7 rls	47
camisa ponteví	1 ps 6 rls	2 ps 4 rls	43
sombrero ordinario	1 ps 2 rls	2 ps 4 rls	100

Como podemos observar en este Cuadro 12, la utilidad en la entrega de efectos a los peones en esos años parece girar alrededor del 100%. Esto quiere decir que si la estancia pagó salarios en productos por 5.845 ps 4 rls, muy probablemente sólo la mitad de esa cifra sea el precio «principal» de los efectos y el resto (otros 2.922 ps 6 rls) la utilidad.

Esta hipótesis a su vez la confirmamos por otra vía. Existen dos formas posibles para calcular las utilidades corrientes de la estancia: una es considerar el conjunto de ingresos de la estancia (que incluye el producto de las ventas hechas en BA por la Hermandad con los productos recibidos de la estancia, como el producto de las ventas realizadas directamente en la estancia [leña, carne, etc]) menos el total de los gastos de la estancia (como indicados en el Cuadro 9). La otra forma es considerar sólo los ingresos **de la Hermandad** por las ventas de productos de la estancia, menos los gastos hechos por la misma Hermandad para el funcionamiento de la estancia (envíos de plata y productos a la misma, pagos de fletes, etc).

Las fuentes nos permiten hacer estos cálculos, como lo vemos en el Cuadro 13.

CUADRO 13: UTILIDAD CORRIENTE DE LA ESTANCIA PARA ALGUNOS AÑOS (en pesos y reales corrientes)

Fuentes: AGN, IX, 6.8.3., 6.8.7, 37.5.4. (exp.17) y AGN, XIII, 47.6.9.

	CUENTAS DE LA ESTANCIA (1)				CUENTAS DE LA HERMANDAD (2)			
	INGRESOS	GASTOS	UTILIDAD	% GASTO	INGRESOS	GASTOS	UTILIDAD	% GASTO
1792-94	18.515 7	14.654 4	3.861 3	26,3	15.716 3	8.636 5	7.079 6	82
1796	6.105 2	4.803 1	1.302 1	27,1	3.979 4	2.752 2	1.227 2	44,6
1805	6.404 2	3.202 7	3.201 3	100	4.812 3	1.480 3	3.332 1	225,1

(1) y (2) Aquí se indican dos formas posibles de calcular las utilidades corrientes de la explotación. La primera (1), considera el total de los ingresos corrientes de la estancia menos el total de los gastos, y la segunda (2), considera todo lo que la Hermandad recibe en Buenos Aires de la estancia, menos todo lo que la primera envía a la estancia para sus gastos.

En ambas formas de cálculo, la utilidad, es decir la diferencia entre ingresos y gastos, debería dar una cifra **absoluta** igual, aunque en el primer caso siempre los ingresos y egresos son superiores y también por ello mismo el cálculo porcentual de estas utilidades sobre los gastos es siempre superior en el segundo caso (esto es así por la sencilla razón que la Hermandad no cubre todos los gastos de la estancia con lo que le envía, sino que una parte lo es hecho con el ingreso de las ventas locales, y estas últimas explican que también los ingresos en la primer forma de cálculo sean siempre superiores; asimismo en el primer caso se consigna en los gastos el precio al que se dan los productos a los peones, y en los ingresos la utilidad por ello, mientras que en el segundo caso, solo está el precio del principal en los gastos y la utilidad por supuesto no figura en los ingresos).

Como se puede observar en el Cuadro 13, para los años 1796 y 1805, la cifra absoluta de utilidad es igual en ambas formas de cálculo (177), y en el caso de 1792-94 la primer cifra es muy inferior a la segunda. ¿Por qué esa diferencia?

Como dijimos, desde 1795 en los ingresos de la estancia se contabiliza también como un rubro más las utilidades por la entrega de productos a los peones, pero en 1792-94 esto todavía no es así, por lo tanto para conocer los ingresos reales de estos últimos años deberíamos adicionarles esas utilidades (que desconocemos,

pero calculamos cercanas a los 2.922 ps), con lo cual también las utilidades generales de la estancia en ese período se deberían aumentar en la misma cifra y así llegaríamos a **6.784 ps 1 rl** (es decir la utilidad según la primer forma de cálculo del Cuadro 13, 3.861 ps 3 rls + 2.922 ps 6 rls), ahora sí una cifra muy cercana a la utilidad obtenida según la segunda forma de cálculo del Cuadro 13.

Esto entonces nos confirma que el cálculo que hicimos anteriormente, de utilidad por la entrega de efectos a los peones en esos años 92-94 es bastante cercano a lo que debió ser en realidad.

Y estas cifras nos permiten a su vez medir la magnitud que podía llegar a tener la aplicación de este mecanismo mercantil en la rentabilidad general de la explotación.

Si la estancia en esos años tuvo un gasto salarial nominal de 9.760 ps 5 rls, al haber logrado pagar un 59,9% en productos, con una utilidad cercana al 100%, de hecho logró reducir el gasto salarial total en un 30% (en vez de gastar esos 9.760 ps 5 rls, gastó eso menos los 2.922 ps que cargó a los precios de los productos entregados a los peones).

O si se quiere expresar de manera aún más significativa, podemos decir que si la utilidad real de la estancia en esos años fue cercana a los 7.000 ps, más del 40% de esa cifra está compuesta por la sola utilidad de la venta de efectos a los peones, o aún más impresionante: la utilidad sin la aplicación de ese mecanismo mercantil (3.861 ps 3 rls), se vió aumentada en un 75% ($2.922/3.861$) por ello.

Creemos que estas cifras son claramente ilustrativas del rol del capital mercantil en esta sociedad, y de como utilizando este tipo de mecanismos se puede obtener una parte sustancial del excedente social.

Por supuesto, no todos estaban en condiciones de convertirse en comerciantes o aplicar algunos de estos mecanismos mercantiles. Esto dependía por un lado del poder económico-político de la persona o grupo, de las características de los mercados regionales y de las relaciones sociales (más o menos libres o coactivas), así como de la evolución de la coyuntura.

Así por ejemplo, tenemos el caso de los pequeños «labradores» rioplatenses, quienes lejos de aprovechar a su favor las características de los mercados y los mecanismos propios del capital comercial, eran expoliados por los comerciantes que les adelantaban productos a precios inflados o plata a cambio de sus cosechas a

bajos precios. Estos labradores no tenían por lo general acceso a los mercados más importantes y si lo tenían se veían obligados a vender su producción en los momentos de mayor oferta estacional y precios más bajos (es decir inmediatamente después de la cosecha), así como a aumentar la oferta al mercado a través de la liquidación de sus pequeñas tropillas de animales en las coyunturas de bajos precios (como vimos que también tuvo que hacer la estancia de las Vacas en 1797) (178).

En el polo opuesto de estos se encuentran personajes como Belgrano Pérez o en cierta medida la Hermandad de la Caridad, que pueden intentar aprovechar esas circunstancias a su favor.

Tienen capital suficiente (en el caso de Belgrano) para soportar las malas coyunturas de precios, tienen acceso a los principales mercados como para vender las producciones de sus estancias a mejores precios, así como comprar en mejores términos los insumos que necesitan, y sobre todo su posición les permite aplicar en el interior de sus propiedades los mecanismos que hemos estado describiendo sobre una clientela «natural», basados en la falta de mercados alternativos, la falta de crédito o la escasez monetaria, cuando no en la coacción.

Claro que como decíamos antes, esto depende de las características de los mercados regionales y de las relaciones sociales en un área determinada.

Los precios y condiciones de compra y venta que logra imponer un corregidor a los indígenas de su distrito están determinados esencialmente por la relación de fuerza que ejerce el primero sobre los segundos, así como por la falta de alternativas mercantiles (reales o impuestas por el propio corregidor) para esos indígenas que sólo deben o pueden comprar y vender a ese corregidor.

Estos términos de intercambio deben ser más favorables para los peones de una estancia rioplatense, quienes tienen la libertad de elección de donde trabajar y residir, aunque no tanto como veremos de comprar. Y por supuesto ambos casos son diferentes de las condiciones en un mercado de una gran ciudad, donde las relaciones coactivas son más tenues y funcionan más realmente las alternativas de compra y venta.

Es ilustrativo referir al respecto una discusión que se desarrolla en 1799 entre la Hermandad de la Caridad y el todavía administrador de la estancia, Florencio García.

La Hermandad se queja al administrador de que en esos últi-

mos años los peones toman pocos productos, y aún de que los precios a que se los dan no dejan grandes utilidades, y aclara el Hermano Mayor que «En toda estancia hacen esto mismo y con sus ventajas puesto qe. a los géneros cargan sobre el pral. 45 y 50 por ciento según me hallo bien informado y en los qe. vm. da vendidos dejan la utilidad de 33 por ciento: Esta utilidad hace qe. los salarios de peones sean mas equitativos, y por esto es qe. vm. debe trabajar con arte y modo a fin de que la mitad de dhos. salarios lo menos reciban en géneros...» (179).

Tenemos en esta carta algunos elementos muy interesantes: por un lado la referencia de que el mecanismo que hemos descrito para pago de salarios no era exclusivo de la estancia de las Vacas, sino de «toda estancia», con el objetivo de que dichos salarios sean «mas equitativos» (para el propietario por supuesto); pero también es interesante notar que esto no es un derecho adquirido por la estancia, ni por ley, ni por fuerza, sino que el administrador debe trabajar «con arte y modo» para lograr ese fin. Y esto último se aclara aún más con la respuesta que da el administrador Fl. García. Dice que «...los peones no están conchabados a pagarles en géneros sino buenamente. proponerles para qe. puedan llevarlos el qe. los quiera...», y se queja que «...los mas de ellos no quieren sino dinero». Luego explica que la utilidad del 33% en la venta de los efectos a los peones es muy razonable, sobre todo siendo tiempos de guerra (europea) porque «...ahora se queda esta (la utilidad, JG) pa. los negociantes, y no pongo duda se bendan con estas ventajas (45 o 50%, JG) **en parages mui remotos qe. no haiga otros qe. bendan con mas equidad, pero en esta (Banda, JG) donde estoy cercado de mercaderes por todas partes y qe. estos benden sus géneros mucho mas barato...**» (180).

A pesar de la mala escritura, el razonamiento del administrador es magnífico!. Es plenamente consciente de cuales son los factores que están condicionando la posibilidad de pagar a los peones en géneros y a precios muy inflados: uno de ellos es la coyuntura a la que nos referiremos luego y el otro son las características de los mercados locales y de la relación con los peones. Se puede presionar a los peones a comprar productos a ciertos precios, pero hasta un cierto límite, ya que si no tienen la alternativa de ir a comprarlos a otros mercaderes en mejores condiciones. Y en esto juegan tanto la relativa libertad del peón, como la existencia en la campaña de la Banda Oriental de una multitud de pulperías estables o volantes que disputaban la clientela a los grandes hacendados.

Conocemos la existencia de las primeras, instaladas sobre todo por los grandes propietarios en sus explotaciones o en los pueblos de la campaña, así como de las pulperías más o menos volantes, muy ligadas a su vez al contrabando de cueros (181).

Los hacendados se quejan asiduamente de estas últimas y promueven la persecución de esos mercachifles, tanto porque ofrecen una alternativa mercantil a los peones y habitantes de la campaña para sus compras, así como estimulan el robo de ganados, cuyos cueros son comprados por estos vendedores ambulantes, haciéndolos circular por circuitos no muy legales.

En una ocasión el comerciante y también estanciero en la Banda Oriental, Miguel de Azcuénaga, junto al también estanciero y Hermano Mayor de la Caridad, Tomás Antonio Romero, presenta un escrito a las autoridades de Colonia, Víboras y Santo Domingo Soriano, quejándose por una importante extracción ilegal de cueros de ganado alzado y explican que «...se han partido este tesoro inmenso (el ganado alzado, JG) entre los portugueses, los ladrones y los mercachifles que dominan aquellos terrenos **por las pulperías que tienen repartidas a proporcionadas distancias a pretexto de abastos...**» (182).

Obviamente estos estancieros no explican que también les perjudican porque les quitan clientela a sus propias pulperías o mas bien les obligan a bajar sus precios, pero como hemos visto por la correspondencia privada de la estancia de las Vacas, este tema les preocupa casi hasta la obsesión.

Por último, la capacidad para un gran estanciero-comerciante de aplicar con más o menos éxito los mecanismos mercantiles que describimos, depende también de la evolución de la coyuntura, dentro de cuyos elementos aparece como fundamental la evolución del poder negociador o de resistencia de los trabajadores sobre los cuales se pretende aplicar esos mecanismos. Ya tuvimos una referencia sobre ello en la carta del administrador de 1799, donde explica que es más difícil pagar en productos y a precios inflados por ser tiempos de guerra.

En la estancia de las Vacas podemos ver a lo largo de los años una enorme variación en la forma de pago de los salarios, tanto en la proporción de géneros que se pueden dar como parte de pago, como en el porcentaje que se puede aumentar sobre el precio «principal» de esos productos.

**CUADRO 14: SALARIO EN PLATA Y EN PRODUCTOS A
LOS EMPLEADOS DE LA ESTANCIA
(en pesos (ps) y reales (rls) corrientes)**

Fuente: AGN, IX, 6.8.3., 6.8.7, 37.5.4. (exps.14, 15 y 17), 31.7.2. (exp. 1053), 31.7.4.
(exp. 1115), 31.7.5. (exp. 1141), 31.7.6. (exp. 1178)

	PLATA	%	PRODUCTOS	%	TOTAL
1792-94	3.915 1	40,1	5.845 4	59,9	9.760 5 (1)
1795	2.626	63	1.543	37	4.169
1796	2.944 4	75,8	938 6	24,2	3.883 3
1797	5.739 2	92,8	445	7,2	6.184 2
1798	4.640 2	89,5	541 3	10,5	5.181 5
1799	1.718 2	61,2	1.091 4	38,8	2.809 6
1805	1.586	83,7	308 3	16,3	1.894 3 (2)

(1) La diferencia de esta cifra con el total salarial de esos años en el Cuadro 9, es porque en el 14 hemos indicado el total salarial pagado efectivamente, mientras que en el otro hemos indicado el total salarial correspondiente a esos años (descontando los pagos de deudas salariales de otros años y sumando los salarios aún no pagados, pero correspondientes a estos años).

(2) En este caso la diferencia con el total salarial del Cuadro 9, se debe a que en este Cuadro 14 no se incluyen los salarios a montaraces y otros como carpintero, herrero y jabonero por desconocer la forma en que se pagó.

CUADRO 15: UTILIDAD EN LA ENTREGA DE PRODUCTOS A LOS PEONES Y SU INCIDENCIA EN LOS GASTOS Y LAS UTILIDADES CORRIENTES DE LA ESTANCIA (en ps y rls corrientes y porcentajes)

Fuentes: AGN, IX, 6.8.3., 6.8.7, 37.5.4. (exps.14, 15 y 17), 31.7.2. (exp. 1053), 31.7.4. (exp. 1115), 31.7.5. (exp. 1141), 31.7.6. (exp. 1178)

AÑO	A Total salarial	B Salario en productos	C Principal de los productos	D Diferencia B/C	E % Aumento D/C	F % B/A	G % D/A	H: % D/ Utilidad Total
1792-94	9.760 5	5.845 4	2.922 6 (1)	2.922 6	100	59,9	29,9	43,1 (2)
1795	4.169	1.543	1.124	419	37,3	37	10	
1796	3.883 3	938	691 1	247 5	35,7	24,2	6,4	19
1797	6.302 6 (3)			134 6		7,1 (4)	2,1	
1798	5.291 5 (3)			121 7		10,2 (4)	2,3	
1799	2.960 6 (3)			288 5		36,9 (4)	9,7	
1805	2.088 3 (3)			115 3		14,8 (4)	5,5	3,6

(1) Recordamos que es un principal calculado sobre la base de una utilidad también calculada, ver texto.

(2) Recordamos que la utilidad total sobre la cual hacemos el cálculo no es la de 3.681 ps 3 rls que aparece en el libro de la estancia, sino la que calculamos sumándole la utilidad por el pago en productos, o sea un total de 6.784 ps 1 rl (ver texto).

(3) Es mayor que el total indicado en el Cuadro 14, porque aquí incluimos los salarios de los montaraces, que desconocemos en que forma fueron pagados

(4) Aproximado ya que no incluye los datos sobre forma de pago a los montaraces, y es menor que el indicado en el Cuadro 14, porque es el porcentaje de los salarios en productos sin incluir a los montaraces, sobre el total salarial que sí los incluye.

En el Cuadro 14 podemos observar, sobre un total de 9 años para los cuales conocemos en detalle la forma de pago salarial, que el porcentaje en efectos varía desde un mínimo de 7,2% en 1797 hasta el máximo de 60% en los años 92-94.

De la misma manera en el Cuadro 15 (columnas D y E) podemos observar que el porcentaje de aumento de los precios de esos productos sobre el principal varía enormemente coincidiendo en principio, para los años que conocemos, la baja en este rubro con la baja en el anterior.

Por supuesto que la incidencia combinada de estos dos elementos hace que también varíe mucho a lo largo de los años el beneficio que el propietario puede obtener con la aplicación de este

mecanismo. Obviamente este beneficio será mayor cuanto mayor sea el porcentaje de pago en productos y de aumento de los precios (columnas G y H del Cuadro 15).

¿Cómo explicar estas variaciones a lo largo de los años?

Sin duda en ello incide tanto la evolución de la **conveniencia** para el propietario de pagar en plata o en efectos, como la **posibilidad** de hacerlo.

Si observamos nuevamente los Cuadros 14 y 15, podemos en principio hacer un corte en dos entre los años de la década del 90; este corte se ubicaría muy claramente entre los años 92-94 y 96-99, donde 1795 parece un punto de transición (183).

Y sin duda uno de los elementos que produce este corte es el inicio de la guerra europea en 1796, que tiene como efecto casi inmediato cambiar en muchos aspectos la coyuntura comercial y de precios (184). Cae el comercio atlántico y con él caen en el Río de la Plata los precios de los productos de exportación como el cuero, encareciéndose los productos importados, y como efecto de arrastre, también los de otros productos americanos que pueden reemplazar en cierta medida a los importados (ciertos tejidos, vino, etc.).

Esto se combina con una mayor existencia local de moneda metálica que ya no puede salir fácilmente hacia Europa (185).

En resumen, encontramos una coyuntura que hace que al propietario no le sea tan conveniente pagar los salarios en productos y le sea quizás más fácil hacerlo con plata.

Como lo explicaba en la carta ya citada el administrador, en 1799, en estos tiempos de guerra la utilidad queda para «los negociantes» que cobran las mercancías a precios muy inflados (186), y la estancia no puede aumentar esos precios como en otras épocas a los peones. Ya en 1797, Florencio García le pide a la Hermandad que no le mande tantos productos porque allí en BA están muy caros (187).

A su vez un elemento fundamental de la evolución de la coyuntura, que en este caso condiciona la **posibilidad** de la estancia de aplicar ese tipo de mecanismo, es la evolución de la capacidad de resistencia o el poder negociador de los trabajadores de la campaña.

Estamos muy acostumbrados a considerar las sociedades pasadas como estructuras todopoderosas, casi inmóviles, que definen el accionar de todas sus partes y gentes, y a restar importancia a las actitudes positivas de los actores sociales que pueden incidir y

aún modificar esas estructuras en parte o completamente. Y aún cuando se toma en cuenta las actitudes de los grupos o personas, se tiende a hacerlo sólo con los grupos dominantes, siendo los «dominados» meros receptores de la explotación y de las disposiciones de los «mandantes» (188). Sólo en los últimos años se ha comenzado a reconsiderar aspectos de la vida colonial americana y en particular de su vida rural, tomando en consideración que allí hay conflictos sociales constantes y que los trabajadores no eran víctimas inmóviles, sino que sabían aprovechar sus posibilidades de resistencia (189).

Y lo que pasa en la estancia de las Vacas con los salarios, es un excelente ejemplo de ello.

La guerra parece haber incidido en una mayor escasez relativa de mano de obra. En 1797 el Administrador pide urgente que le manden de BA 10 o 12 «...peones de campo con los aperos necesarios qe. me están haciendo mucha falta pues **con el motibo de la guerra por acá están muy escasos...**» (190). En el caso específico de la estancia de las Vacas, esta situación se agrava considerablemente, ya que como vimos su primer reacción frente a la caída del precio local del cuero por la guerra, es decidir aumentar el faenamamiento de ganado y la venta de cueros para mantener un nivel de ingresos elevado. Entonces en esos años de 1797 y 98 se combinan para la estancia de las Vacas una caída de la oferta de mano de obra, con un aumento de su demanda de trabajo, lo que la coloca en una muy mala posición frente a los peones. Sin duda que esto explica en gran medida que de todos los años indicados en los Cuadros 14 y 15, estos dos son aquellos en que la estancia paga el menor porcentaje de salarios en productos, combinado con un muy bajo incremento en su precio a los peones. En estos dos años las utilidades por la entrega de productos a los peones apenas representa un 2,1 y un 2,3% respectivamente del gasto salarial total (columna G del Cuadro 15).

Una clara prueba de que el poder negociador de los trabajadores incide en la forma de pago del salario, nos la da la diferencia en ello entre las diversas categorías de trabajadores en cada año.

CUADRO 16: FORMAS SALARIALES SEGUN OCUPACION O CATEGORIA DE EMPLEO (en ps y rls corrientes)

Fuentes: AGN, IX, 6.8.3., 6.8.7, 37.5.4. (exps.14, 15 y 17), 31.7.2. (exp. 1053), 31.7.4. (exp. 1115), 31.7.5. (exp. 1141), 31.7.6. (exp. 1178)

AÑO	OCUPACION	PLATA	%	PRODUCTOS	%
1792-94	administrador, ayudante, capellán	541 6	92,6	43 3	7,4
	cosecheros	183 2	87	27 3	13
	garadumba	66 6	62,9	39 1	37,1
	montaraces	264 2	38,4	424 2	61,6
	peones	2.859 1	35	5.311 3	65
	TOTAL	3.915 1	40,1	5.845 4	59,9
1796	administrador, ayudante, capellán	109 5	86,5	17	13,5
	capataces puestos	532 3	82	117 1	18
	carreteros	344 2	75,4	112 4	24,5
	cosecheros	49 7	100	-	-
	cuereadores extraordinarios	206	100	-	-
	peones puestos	1.574	73,4	569 3	26,6
	montaraces*	128 2	51	122 6	49
TOTAL	2.944 4	75,8	938 6	24,2	
1799	administrador, ayudante, capellán	220	100	-	-
	capataces puestos, carpinteros	169 5	66	87 3	34
	cosecheros	10 4	100	-	-
	peones gral.	1.318 1	57,8	1.004 1	43,2
	TOTAL	1.718 2	61,2	1.091 4	38,8
1805	administrador, ayudante, capellán	274 6	99,7	4	0,3
	capataces puestos	441 4	94,7	24 6	5,3
	peones gral.	869 6	75,5	283 1	24,5
	TOTAL	1.586	83,7	308 3	16,3

* Estas cifras para los montaraces son calculadas a partir de las cifras globales salariales en plata y productos, ya que en la contabilidad es el único caso en que no está detallada la forma de pago.

Como se puede observar en el Cuadro 16, donde indicamos los porcentajes de pago en plata y productos para varios años, para los distintos tipos de empleados, las diferencias entre estas categorías u ocupaciones pueden ser muy importantes dentro de un mismo año.

Sistemáticamente aquellos que obtienen mayor porcentaje de

plata son quienes tienen mayor poder negociador: por un lado obviamente el personal jerárquico o más especializado de la estancia (administrador, capellán, capataces, marineros de la garandumba) y por el otro aquellos trabajadores que realizan algunas tareas muy específicas en un momento en que son muy demandados y en que la oferta laboral para ello es escasa. Esto sucede así sistemáticamente con los peones cosechadores del trigo (191), así como también lo observamos en 1796 cuando se contrata una partida de «cuereadores extraordinarios».

Por el otro lado los peones de los puestos, o los montaraces son quienes sistemáticamente reciben un menor porcentaje salarial en plata (192).

El caso de los peones cosecheros es muy ilustrativo: estos reciben salarios nominales que duplican el del peón ganadero (4 rls por día contra 7 ps por mes respectivamente) y como se ve en el Cuadro 16 reciben el 100% en plata casi siempre.

Los trabajadores de la estancia parecen ser conscientes del perjuicio que se les causa con el pago en productos y tratan de resistirse a ello.

Tenemos múltiples referencias sobre esto en la correspondencia de los administradores con la Hermandad; citaremos algunos ejemplos:

- El 26/11/1792 el administrador Posadas escribe hablando de las bondades de la venta de leña porque «...este es el único ramo qe. sostiene el pago de Peones, o nos da algún dinero para dárselos efectibo **porque a los efectos le tuersen un poco el rostro...**» (193).

- El mismo, explica el 31/10/93, «Me he visto aquí en los mayores apuros que se pueda ver con esta **indómita gente** para sus pagos de lo que tienen bensido pues **todos solisitaban su pago en dinero efectibo** y me presiso el desirles que se conformasen a mitad plata y lo demás en efectos **a lo que se negaban...**» (194).

- El 5/11/95, el nuevo administrador Fl. García solicita dinero a la Hermandad, «...pues me hallo hace tiempo sin el, y por consiguiente debiendo a la gente, **la que exige pa. el cobro de sus salarios...**» (195).

- Y un último ejemplo, éste mismo el 31/1/95, explica que tiene pocos peones «...y los qe. estaban antes se han ydo pr. qe. no ai plata pa. pagarlos, **y estos no quieren ropa...**» (196).

Y a pesar de esto, como hemos visto, la capacidad de los peo-

nes de tener éxito en su resistencia al pago en efectos no era siempre igual. Al analizar los Cuadros 14 y 15 señalamos que parecen tener más éxito después del inicio de la guerra europea en el 96 (por la combinación de su mayor poder negociador por la escasez de brazos frente a la demanda laboral en alza de la estancia, con una mejor disposición de la Hermandad a pagar en plata por la carestía de los productos y la abundancia relativa del metálico).

También vimos el caso de los cosecheros y es interesante señalar que en muchos casos éstos son peones de los puestos que se transforman en cosecheros en enero, y concientes de su temporario poder de negociación exigen su pago en plata, mientras se ven obligados a aceptar el salario mixto a lo largo del año.

Y aún un último caso que podemos señalar en que los peones adquieren conciencia de su mayor poder negociador frente a la estancia, es cuando se produce un cierto caos organizativo de la propiedad, causado por un cambio de administrador o por conflictos entre los directivos de la explotación.

Esto sucede cuando la Hermandad decide a fines del siglo no renovar más el contrato al plurianual administrador Fl. García, y se abre una disputa entre este último y la Hermandad que genera una situación de fragilidad para la estancia. El visitador y administrador interino de la estancia, J. Posadas, explica que tiene dificultades en reclutar peones a pesar «...que respecto de haverse acavado las ciegas se habra ya vencido, qe. hera el obstaculo pa. los peones, es muy cierto qe. con esta esperanza estabamos, **pero estos reveldes no han querido presentarse ni aun venir a esta estancia solo si preguntan si ha venido plata pa. pagarles, y sabiendo qe. no no han querido venir...**» (197).

Como se ve, una verdadera huelga en la campaña rioplatense del XVIII !.

En resumen, en este ejemplo sobre las formas salariales en la campaña rioplatense, hemos podido estudiar en detalle algunos mecanismos del capital comercial.

Lo que sucede en la estancia de las Vacas es bastante ilustrativo sobre el rol dominante del comercio y los comerciantes en la sociedad colonial americana, que logra quedarse con una parte sustancial del excedente producido por la sociedad.

Los productores de la campaña aparecen en una posición bastante frágil frente al capital mercantil. En particular los pequeños campesinos que no tienen acceso directo a los grandes mercados,

que carecen de dinero y crédito, que se ven obligados a vender y comprar productos a algunos pocos acopiadores, y esto en general en los peores momentos para ellos (tanto estacionales como coyunturales).

Incluso medianos y grandes propietarios de la campaña se ven obligados a ceder una parte importante de los beneficios de la explotación a manos de estos comerciantes, como lo hemos visto en el propio caso de la estancia de las Vacas, cuando la pulpería estaba en manos de Belgrano.

Pero los grandes propietarios pueden en determinadas condiciones aprovechar a su favor las características de los mercados coloniales, utilizando algunos de los mecanismos que éstos posibilitan.

Pueden mejorar en parte su posición frente al mercado, a través del acceso directo a aquellos en los cuales se encuentren los mejores precios para sus productos. Sin embargo la evolución de los precios para su producción escapa totalmente al control de los productores, con lo cual también se convierte en aleatorio el nivel de ingresos de una estancia por este rubro.

Por el contrario, es más manejable para la estancia lo que sucede en el interior de su propiedad. Un arma notable que puede utilizar el gran estanciero para mejorar la rentabilidad de su explotación, es la de considerar a sus peones no sólo como trabajadores sino como **clientes**. En este caso concreto transformando el pago de salarios en una venta de productos en condiciones muy favorables para la estancia.

Pero el ejemplo de la estancia de las Vacas permite ver una multiplicidad de factores que condicionan la posibilidad de aplicación con más o menos éxito de este mecanismo.

Algunas de estas son estructurales y están referidas, por ejemplo, a las características de los mercados locales (con más o menos transparencia y competitividad) y de las relaciones sociales (más o menos libertad de los trabajadores en sus posibilidades de elección). Pero a su vez estas condiciones pueden variar con la coyuntura y en particular con la mayor o menor resistencia que puedan ofrecer quienes son objeto de la doble explotación laboral-mercantil, los trabajadores rurales.

Como hemos visto, el pago en efectos es muy variable a lo largo de los años y un elemento esencial en ello es la resistencia que oponen los peones, que en ciertas coyunturas (estacionales o ca-

suales: guerras, crisis de administración de la estancia, etc) pueden obtener condiciones menos desfavorables.

De cualquier manera queda, como conclusión general, que las condiciones de los mercados coloniales y de las relaciones sociales ponen en situación de ventaja al comercio sobre la producción, y que las posibilidades de éxito están de parte de quien controle lo primero más que lo segundo, aunque a veces sea necesario controlar lo segundo para hacer lo primero.

2.4. - Escasez monetaria: fiado y deudas generalizadas.

La escasez monetaria crea indudablemente dificultades para el desarrollo de las transacciones comerciales de cualquier nivel.

Sin embargo la realidad colonial americana nos habla de una intensa actividad de comercio local, interregional y ultramarino. Para poder desarrollarla se va a recurrir por un lado a medios de pago que suplanten a la moneda metálica («monedas de la tierra», fichas, etc), y por el otro lado se va a generalizar el uso de la venta a crédito o fiado como mecanismo de casi toda operación económica.

Este fiado, es decir la entrega o venta de productos con pago diferido, se utiliza en todos los niveles, desde el que realiza una tienda de raya a los peones de una estancia a cambio de sus sueldos, el de un comerciante local a un «organizador de la producción» de esa región (llámese hacendado, chacarero, minero, etc) hasta el que realiza el gran comerciante de la capital-centro administrativo-comercial hacia los comerciantes del interior.

Lo primero que es fundamental recordar, como ya dijimos antes, es que estas operaciones de fiado se deben diferenciar claramente del crédito monetario, en primer lugar porque justamente de alguna manera suplantando la escasez de moneda y crédito monetario y además porque resumen en una sola dos operaciones: la venta de productos y el crédito, sumando así el otorgante el doble beneficio y sobre todo adquiriendo el poder de monopolizar ambas operaciones y por lo tanto imponer mejor sus condiciones al comprador-deudor.

A pesar de esto, en las actas notariales donde se legaliza una operación de fiado, no se indica por separado el precio de venta de los productos y el interés del crédito, sino que todo aparece com-

prendido en el precio global de venta. Hemos encontrado una prueba de que este precio de venta a fiado comprende una tasa de interés por el crédito, en una operación que realiza Belgrano en BA como comprador de un lote importante de efectos de Castilla (198).

En este caso nuestro comerciante junto a otro, compra a su futuro yerno J.G. de Espinosa, una partida de «efectos de Castilla y distintas ferreterías» por 18.331 ps 1 3/4 rls corrientes, que deben pagar en «cueros al pelo» en un plazo de dos años. Pero en el acta notarial se establece con todas las letras de que en caso de que los deudores paguen antes de cumplido el plazo, el acreedor «...devera revajarnos...un diez por ciento de lo que devamos...», si es en el plazo justo se pagará lo estipulado y si tardan más, los deudores deberán agregar un 8% anual de intereses.

Es decir que aquí aparece claramente que ese 10% no es el precio de los productos que Espinosa les vendió a los otros comerciantes, sino que es el interés de la operación de crédito; pero insistimos, normalmente en las actas notariales sólo se indica el precio global que deberá pagarse cuando venza el plazo.

Frente a la escasez monetaria y la utilización generalizada del fiado, se van a desarrollar en la sociedad colonial una serie de instrumentos legales que tratan de disminuir los efectos negativos de lo primero y permitir el desarrollo de las operaciones comerciales, así como a garantizar al máximo el cobro efectivo de las deudas por parte de los acreedores.

Estos instrumentos son básicamente tres: la **escritura de obligación, la libranza y la cesión de deudas**.

El primero de estos instrumentos, la obligación, no es mas que una escritura realizada ante escribano, por la cual el comprador de ciertos productos a fiado o el receptor de un crédito monetario, se «obliga» a pagar al vendedor-acreedor, estableciéndose claramente en qué plazo se debe pagar, en general en qué moneda (doblones, plata cte., cueros, etc), en dónde se hará efectivo el pago (BA, una ciudad del interior), el interés a pagar si lo hay dentro del plazo estipulado o sino una vez cumplido el mismo y las penas a aplicar en caso de no cumplimiento de las cláusulas anteriores, amén de los intereses. Puede figurar también eventualmente la o las propiedades que el comprador-deudor hipoteca para mayor garantía de la operación. Sobre la base de este instrumento legal se puede exigir el cumplimiento de un acuerdo y si no, promover que se embarguen los bienes del deudor, como veremos en algunos ejemplos más adelante.

El segundo instrumento, la libranza, es un mecanismo para efectuar pagos diferidos a cargo de un tercero. En esto cumple el rol de una letra de cambio, ya que su otorgamiento implica una operación de crédito a corto plazo a favor del otorgante (por el tiempo transcurrido entre la emisión de la libranza y su cobro efectivo un tiempo después) y se utiliza para suplir la falta de numerario y evitar desplazamientos de caudales, caros y riesgosos (199). Este instrumento lo utiliza Belgrano muy frecuentemente: por ejemplo tiene un compañero en Salta (Francisco Torres) que le debe enviar dinero; a su vez realiza en BA otra compañía con otra persona (A. Surlin) para llevar hierro al noroeste. Belgrano en vez de darle la plata a Surlin para costear el flete del hierro de BA a Jujuy, le otorga una libranza contra F. Torres, para que al llegar Surlin a Salta, el otro le pague el flete (200). De esta manera Belgrano se evitó el desembolso de una suma de dinero que, o no tenía o prefería utilizar en otro negocio, y también se evitó el riesgo y flete del envío de dinero de Torres a él.

Estas libranzas en que como vemos intervienen en principio tres partes: el librante (el que otorga el documento), el libratario (el beneficiario) y el mandatario (el que debe pagar) (201), pueden a su vez ser endosadas repetidas veces, haciendo así las veces de circulante y saldando sucesivas deudas entre muchas personas a través de un solo desembolso de dinero real.

Un ejemplo de ello lo tenemos cuando Belgrano otorga una libranza a una persona que iba a Chuquisacá, para que este último cobre en ella una suma a un deudor que tenía Belgrano en Potosí, Don Prudencio de Pardiazabal, pero «...éste (Pardiazabal, J, G.) la endosó a Zavalía y este a Dn. Igno. Arostegui...» (202). Es decir que quién pagó en definitiva al libratario original de Belgrano fue Arostegui, y con un solo desembolso de dinero saldaron sus deudas respectivas cuatro personas.

El tercer instrumento bastante frecuentemente utilizado para las operaciones comerciales era la «cesión de deuda», que en cierto sentido cumple una función similar a la libranza, ya que implica que si la persona A le debe a B y B a C, B le cede a C la deuda que tiene A con B y de esta manera se saldan dos operaciones a través de un solo pago efectivo que es el que realiza A a C. Sin embargo hay una diferencia importante con la libranza y es que la cesión de deuda es mucho más formal y lenta ya que implica pasar necesariamente por un acta ante escribano, mientras que una libranza es transferible mediante simple endoso del mandatario (203).

Si estos son los instrumentos que se desarrollan para suplir la escasez monetaria y permitir la utilización del fiado, ¿cuál es la verdadera extensión del fiado como forma de operación comercial y qué consecuencias implica en la sociedad?

En cuanto a la extensión del fiado, una primera aproximación cuantitativa nos la proporciona el patrimonio total de nuestro comerciante al morir.

CUADRO 17: PATRIMONIO DE BELGRANO AL MORIR

Fuente: AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14

PATRIMONIO ACTIVO		PATRIMONIO PASIVO
1) Bienes efectivos		
- casas y terrenos	144.156 ps 5 1/2 rls	
- plata labrada	1.671 ps 2 rls	
- joyas de oro y pedrería	5.157 ps 3 1/4 rls	
- muebles y «menage de casa»	3.468 ps 6 rls	
- esclavos	5.140 ps	
- mercaderías al almacén	4.169 ps 6 3/4 rls	
- ropas varias	2.159 ps 5 1/2 rls	
- alfombras y esterás	283 ps 2 1/2 rls	
- coches	2.060 ps 6 1/2 rls	
- libros	262 ps 1 rls	
- batería cocina	108 ps 4 rls	
Total bienes:	166.639 pesos	
2) Deudas activas:	395.223 ps 2 1/3 rls	Deudas pasivas: 181.779 ps 1/8 rls
Saldo a favor deudas activas/pasivas = 204.047 ps 5 5/8 rls *		
Patrimonio neto: 370.686 ps 5 5/8 rls		

* La cifra es menor que la diferencia entre uno y otro rubro aparentemente por una capellanía que funda Belgrano y que no figura en el total de deudas pasivas

**CUADRO 18: CAPITAL DE JULIAN GREGORIO DE
ESPINOSA AL CASARSE CON LA HIJA DE BELGRANO
(1776)**

Fuente: AGN, Protocolos, R3, 1775-76, fol. 396-97

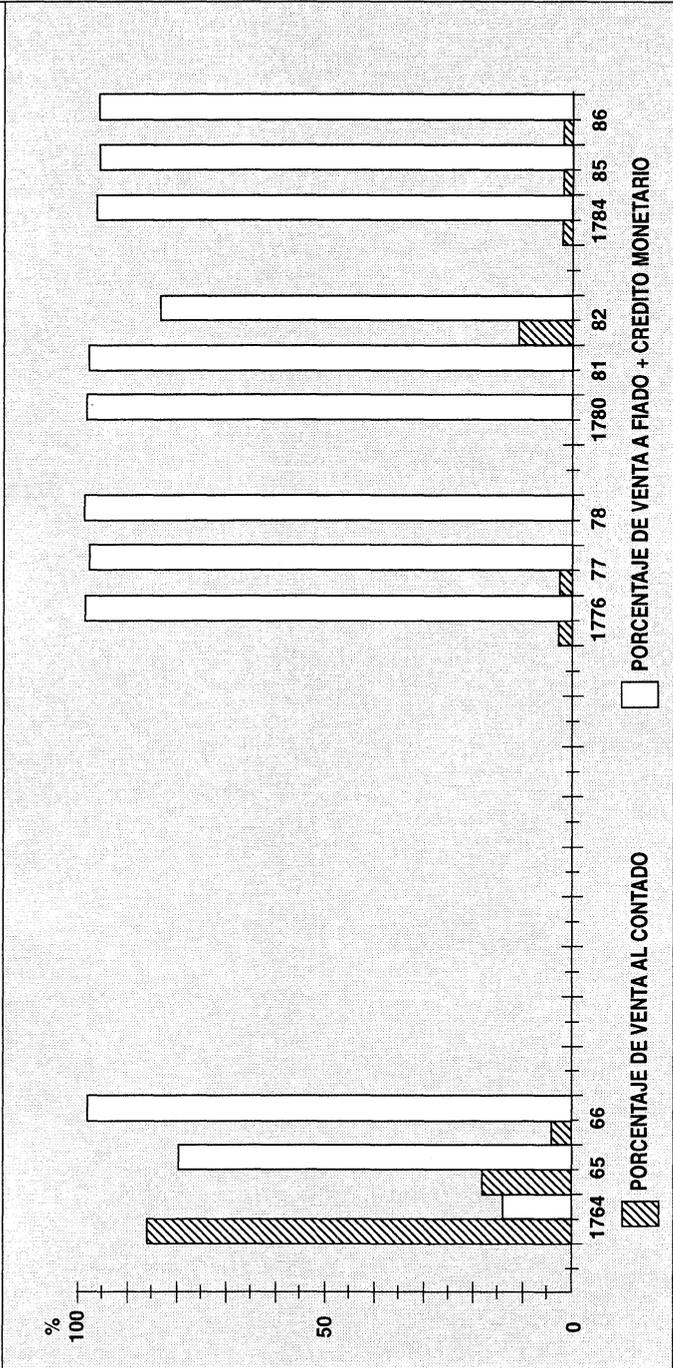
- Una estancia de ganados en Santo Domingo Soriano (Banda Oriental)	5.441 ps
- Un sitio en la plaza chica de Buenos Aires	2.550 ps
- Una barraca para cueros en el Riachuelo	500 ps
- 6 esclavos (4 en Buenos Aires y 2 en la estancia)	1.350 ps
- Plata labrada y alhajas de oro	3.727 ps 3 rls
- Monedas de plata y oro	30.316 ps 4 rls
- Menaje de casa	350 ps
- «Géneros de España»	18.795 ps 7 rls
- Cueros al pelo de toro y novillo	6.199 ps 1 rl
- Caudal en España de remesas hechas en cueros y plata	21.445 ps 1 rls
- Deudas a favor por géneros que ha vendido	121.567 ps 37/8 rls
(Amén de 50.498 ps 5 rls de deudas a favor por mercaderías que el «comisionaron otros sugetos»)	
- TOTAL	212.042 ps 47/8 rls

En el Cuadro 17 se observa que sobre el total del patrimonio (incluyendo deudas activas y pasivas), las deudas a favor y en contra representan un 77,6%, y aún si consideramos sólo el patrimonio activo, las deudas a favor representan el 70,3% del total.

Creemos que el de Belgrano no es caso excepcional, ya que si observamos el Cuadro 18 donde se desglosa el capital de otro gran comerciante, J.G.Espinosa, se ve que el total de deudas a favor (sumando el rubro de deudas con el del caudal que envió a España) representa un 67,4% del capital total (que suponemos en este caso que es el capital neto del cual ya se han descontado las deudas pasivas).

Pero mejor aún que en el patrimonio, donde podemos observar la extensión de la venta a fiado es en el análisis detallado de las operaciones comerciales que realiza Belgrano año a año en BA, durante los cuatro trienios que ya consideramos anteriormente.

GRAFICO N.º 2
RELACION ENTRE VENTAS AL CONTADO Y VENTAS A FIADO + CREDITO MONETARIO
OTORGADO POR BELGRANO EN B.A. Fuente: Apéndice



Estos datos los hemos resumido en el Gráfico 2, donde se observa que la parte correspondiente a ventas al contado representan cantidades despreciables, y si observamos el apéndice con el detalle de las ventas para estos años, vemos que estas ventas al contado son siempre de propiedades y esclavos, es decir que las ventas de «efectos de Castilla» y «de la tierra» son siempre a fiado. Esto explica también el gran porcentaje de ventas al contado en el primer trienio (64-66) ya que aquí todavía Belgrano es un comerciante muy modesto y en la ciudad de BA sólo vende unos pocos esclavos al menudeo y propiedades de poco valor, sin realizar prácticamente operaciones de venta de «efectos», salvo en el último año 1766, donde el porcentaje de ventas al contado se reduce a niveles comparables con los otros trienios.

Se podrá objetar que este gráfico no incluye las operaciones de venta de «efectos» al menudeo que sabemos que Belgrano realiza también en BA; pero estas ventas representan sólo un pequeño porcentaje de las ventas totales realizadas por Belgrano en la ciudad (por ejemplo sabemos que entre mediados del 85 y fines del 87, Belgrano deja en la tienda para que se vendan, mercaderías por 42.546 ps 2 1/4 rls (204), y en sólo dos años (1785 y 86) de ventas al por mayor y fiado protocolizadas en la ciudad, se llega a la cifra de 156.237 ps (205). Y además de las ventas realizadas al menudeo en la tienda, también una parte importante son a fiado (206).

La misma situación la encontramos ya en las operaciones que desarrolla Belgrano a través de un compañero en la pulpería que ha establecido en la estancia de la BO de la Hermandad de la Caridad.

En cuanto a las otras ventas que hace Belgrano fuera de BA, la situación es similar, ya sea que se trate del envío de partidas de mercaderías a otros comerciantes del interior, haciéndoles el fiado a estos últimos (207), o incluso en el caso de las ventas al menudeo o de mediana escala en el interior a través de empleados o compañeros suyos. En este último rubro la situación es un poco más compleja ya que en lugares como Potosí o Lima, la venta en pequeña escala parece que se busca hacer preferentemente al contado (por plata u oro) aunque conocemos muchos ejemplos en que esto no es posible y se debe recurrir al fiado (208). Por el contrario, en todo el Litoral desde la BO hasta Paraguay las ventas son casi exclusivamente a fiado. Así por ejemplo cuando se finiquita una compañía que había establecido Belgrano con un tal Belando, para vender «efectos de Castilla» en Corrientes, y a pesar de haber pasado ya

entre la formación de la compañía y su liquidación casi 4 años (4/11/1773 al 25/6/1777), todas las utilidades de la operación se reducen a deudas a favor que todavía no se han cobrado (209).

En resumen, tenemos que con todas las regiones y en todos los niveles, la extensión del fiado es casi general. Belgrano fía a otros grandes comerciantes, a comerciantes del interior y de hecho está financiando a la producción directa o indirectamente.

Indirectamente porque al dar fiado a otros comerciantes, estos últimos a su vez financian así la organización de actividades productivas. Un ejemplo muy claro de esto lo tenemos en sus operaciones con Paraguay en donde sus deudores financian con los productos que reciben de Belgrano la organización del «beneficio de la yerba» (210).

Pero también Belgrano lo hace directamente como ya lo hemos mencionado, cuando adelanta productos a los peones que van a trabajar la madera en Corrientes o cuando lo hace con los peones de diversas estancias (211).

¿Cuál es el significado de esta extensión generalizada de la venta a crédito en las operaciones de Belgrano y en el conjunto de la sociedad colonial?

Lo primero que es fundamental destacar es que justamente esto es lo que permite el desarrollo de una creciente mercantilización, a pesar de los fenómenos de la escasez monetaria o la lentitud de la circulación de esa moneda. La extensión del fiado y la utilización de instrumentos como la libranza endosable, permiten acelerar y aumentar la circulación de mercancías.

Este rol del crédito comercial ya ha sido señalado para la historia económica europea (212), y creemos que tiene mayor importancia aún en la economía hispanoamericana, por factores como la escasez monetaria o la insuficiente estructuración de los mercados.

Pero a su vez esta generalización del fiado ubica al gran comerciante en una situación peculiar en sus operaciones.

En primer lugar, ya lo dijimos, tiene el beneficio de una doble operación (la ganancia propia a una venta de productos y el interés de una operación de crédito), pero además el hecho de unificar estas dos operaciones en una sola le permite obtener un superbeneficio porque le otorga una posición de fuerza y le permite imponer las reglas del juego: precios de venta, calidad de los productos que entrega y aún calidad y precio de los productos o moneda que recibe en pago.

Por supuesto que las posibilidades para el gran comerciante porteño de imponer plenamente las reglas del juego, los términos de intercambio, depende de la fuerza de negociación del comprador-deudor. Es evidente que las condiciones que puede imponer a otro comerciante que le compra una gran partida de productos en BA no serán tan ventajosas para Belgrano, como las que puede imponer en una venta en mediana escala realizada directamente en un pueblo del interior, y ambas a su vez serán menos ventajosas relativamente que las condiciones que se pueden imponer a los peones de la estancia de la BO o a los peones beneficiadores de la yerba en Paraguay.

En el caso de las ventas al por mayor que Belgrano realiza en BA, se puede observar claramente en las propias «cartas de obligación» que la ventaja de Belgrano en estas operaciones, además de las propias a todo fiado (beneficio más o menos «normal» de la venta e intereses más o menos «normales» del crédito, ya que sino el comprador puede dirigirse a otro gran comerciante de la ciudad) es en la imposición de las condiciones de pago, en particular en cuanto a con qué moneda o producto se deberá pagar.

A medida que se reduce el poder de negociación del comprador-deudor, las posibilidades de imponer condiciones de parte de Belgrano aumentan.

Esto lo consideraremos a través de un ejemplo que conocemos en detalle: el fiado que realiza nuestro comerciante a unos asalariados de la Real Hacienda, miembros de las milicias correntinas.

2.5. - El fiado de Belgrano a los asalariados de la Real Hacienda

En este caso se verá como se combinan por un lado la escasez monetaria y la utilización del fiado por parte del comerciante y por otro, toda una serie de mecanismos de coacción extraeconómica que permiten que Belgrano y sus socios obtengan una cuota de ganancia superior a la que hubiera sido posible en una sociedad con una circulación monetaria fluida y mercados suficientemente estructurados, y a su vez superior en relación a estos sectores con menor poder de negociación que la que era posible en su relación con otros grandes comerciantes de BA o aún del interior.

Este caso nos muestra como la combinación de todos estos factores (escasez monetaria, manejo del fiado, poder político y so-

cial del comerciante, en especial hacia los sectores más débiles de la sociedad) le permiten a Belgrano imponer un verdadero «repartimiento de mercancías» al estilo de los que realizaban los corregidores del Perú, con los indígenas (213).

No se trata de un caso original, pero quizás por eso mismo es más importante, ya que muestra que este tipo de práctica era común en la América colonial.

Se trata de los sueldos de los soldados y oficiales de las Milicias de Corrientes en la década de 1780 y de la especulación que con ellos hace Belgrano, con la ayuda de sus apoderados en la ciudad de Corrientes.

Era muy común que la paga de los empleados de la Administración colonial, en particular en sus niveles más bajos y en los soldados que representaban una porción importante del total, estuviera fijada en plata sellada y amonedada, pero que siempre se hiciera esperar mucho.

Aquí es donde interviene nuestro comerciante quien va a proveer a los soldados, géneros diversos en fiado, a cambio de que éstos le cedan a él la paga en moneda que les adeuda la Real Hacienda.

Este mecanismo ya lo conocemos en otras situaciones similares; por ejemplo para Chile se ha estudiado cómo los mercaderes lo utilizaban con frecuencia con los militares e incluso con otros funcionarios dependientes de la Real Hacienda (214), y también lo conocemos en BA tanto para el siglo XVII como para el XVIII (215).

Para el caso del siglo XVII, el negocio consiste básicamente en lo que mencionamos más arriba: como la paga tarda en llegar, algunos comerciantes de BA, en connivencia con altas autoridades y oficiales locales, se encargan de proveer a los soldados ya sea directamente productos que necesitan para consumir o unas fichas o vales que podían cambiar por productos en algunas tiendas en particular. Cuando el Real Situado llegaba a BA, la plata iba directamente a manos de los comerciantes.

Esto no implicaba sólo que los comerciantes hacían un servicio a los soldados fiándoles los productos que necesitaban a la espera de la llegada de los sueldos, sino que los primeros hacían un buen negocio, porque por un lado recibían todo en plata (que era escasa) que podían reinvertir para el comercio atlántico, y además, al dar los productos fiados, es decir al pagar de hecho los sueldos de los soldados en especie, como hemos visto para el caso de los

peones de la estancia «de las Vacas», se los cobraban a precios superiores a los normales en el mercado local.

Como lo dice una Real Provisión de la Audiencia de La Plata del 24/5/1686, refiriéndose a este tema: «... (los soldados) son damnificados muchas veces en la mitad de los precios habiendo sucedido en creditos de contentarse con la tercia parte de contado (...) cuando no les dan las mercaderías a mas subido precio» (216).

En el caso del siglo XVIII en BA, el negociado es similar, con el agregado que además de obtener los comerciantes las ganancias que describimos en el caso anterior, se agrega el hecho de que en este momento existen en circulación monedas de plata doble y sencilla, teniendo las primeras un premio del 7% sobre las segundas en BA. La plata viene por el Situado en forma de pesos dobles y por lo tanto, al recibirla, los comerciantes agregan a su ganancia ese 7% del premio (217).

Lo que vamos a desarrollar ahora es un ejemplo muy similar a los ya citados, con la ventaja de que poseemos una documentación muy detallada, que consta principalmente de un proceso en el cual declaran más de 50 personas entre los acusados y principalmente los damnificados, y esto lo hemos completado con alguna información proveniente de la correspondencia de Belgrano (218).

Se trata de la situación de los 200 hombres de las Milicias de Corrientes, a quienes a principios de 1788 aún no se les había pagado los sueldos por dos años y tres meses de servicio que habían realizado hacía 8 o 9 años.

En realidad estos 200 hombres eran todos vecinos de la ciudad de Corrientes y sus alrededores, y muchos de ellos, como lo declaran en el juicio, eran estancieros, quienes por motivos que no aclaran tuvieron que ponerse en campaña durante ese lapso de dos años y tres meses, dejando sus ocupaciones habituales y convirtiéndose temporalmente en asalariados de la Corona.

Los sueldos adeudados sumaban cifras importantes: un soldado o cabo ganaba 11 pesos por mes, un sargento 16, un alférez 25, un teniente 30, un ayudante 45 y un capitán o comandante 50 (considerando que hubieran estado en servicio todo el período completo de 2 años y 3 meses, lo cual es así en la mayoría de los casos, nos daría una deuda total por persona de 297, 432, 675, 810, 1.215 y 1.350 pesos respectivamente). De hecho conocemos cual es la cifra global adeudada a estos hombres: 54.677 pesos (219).

Por supuesto toda esta deuda, como era habitual para los pagos de la Real Hacienda, debía ser saldada en moneda, aunque no sabemos en que clase de moneda (doblones, pesos fuertes o corrientes).

Según declara Belgrano en el juicio, el negocio se inicia a raíz de que el «habilitado de las Milicias» Ignacio Sánchez Negrete, viaja a BA a procurar conseguir la paga y como no la obtiene le pide al comerciante que le adelante los sueldos en productos para los soldados. Sin embargo sabemos por otro lado que la iniciación de Belgrano en esto no es tan inocente, «bajo la súplica del habilitado», sino que desde unos meses antes su corresponsal en Corrientes, un comerciante importante en esa ciudad, Phelipe Díaz Colodrero (quien tendrá una activa participación en todo el affaire) estaba realizando gestiones para lograr que los oficiales de la Milicia le otorgasen poder al «habilitado» para que pudiera ir a BA a recibir los sueldos en géneros adelantados por Belgrano (220).

Esto finalmente se va a acordar y a fines de 1787 se realizan los primeros pasos del negociado en BA. Belgrano adelanta géneros a Negrete, todos «efectos de Castilla» como bretañas, bayetas de 100 hilos, bayetas de dos frisas, piezas de cotonia, medias de seda, lana o hilo, pañuelos de diversos tipos, lienzo de lino, paño pulga, angaripolas, sombreros, terciopelo, monfor, charreteras, botones, cintas, hilos, cuchillos, etc.

A cambio de ello, Negrete le entrega a Belgrano una libranza o «libramiento» contra la Aduana de BA para cobrar para sí los 54.677 pesos.

Entre paréntesis, por lo que aparece a fines del proceso, cuando se realiza esta transacción ya había un acuerdo de Real Hacienda para pagar los sueldos adeudados, con lo cual se podía haber pagado en plata directamente a los milicianos; pero, evidentemente, Sánchez Negrete y en particular Belgrano prefieren obrar de la manera en que lo hicieron. Además Belgrano podía acelerar el cobro de la plata gracias a su estrecha amistad con el administrador de la Aduana, Ximénez de Mesa, con quien se verá luego complicado en un largo proceso (221).

De allí en más quedaba la tarea de llevar los «efectos» a Corrientes y hacer que los soldados y oficiales los aceptasen a cambio de la plata adeudada que se les dice que no pueden cobrar.

Esto no se hará sin dificultades, pero Belgrano tiene muchos amigos poderosos en todos lados, incluyendo a Corrientes, por lo

cual éstas serán vencidas.

La primer dificultad se presenta con el Comandante subdelegado de Corrientes, Quesada, quién en un primer momento pondrá reparos en que se efectúe el pago de esa manera, como lo expresa Díaz Colodrero a Belgrano en una carta de diciembre de 1787 (222). En esta carta Colodrero explica que Quesada quería que en las cuentas de la operación se expresase que la paga era en efectos y, además, que no se cargase en la cuenta de los soldados una parte proporcional por una avería que había habido por 400 pesos al accidentarse la barcaza que transportaba los efectos a Corrientes. Sin embargo, explica Colodrero, al fin «todo se venció».

Tenemos entonces aquí una primer cuestión importante que se nos aclara y que no aparece a través del proceso: en las cuentas que hacen sobre la paga a los soldados y que después éstos pueden tener que presentar a la Real Hacienda, aparecía como que era hecha en plata y no en efectos.

Una vez aclarados estos prolegómenos, veamos en concreto cómo se desarrolló el conjunto de la operación desde BA hasta Corrientes.

Lo primero que sabemos es que Belgrano recibió una libranza por 54.677 ps a cobrar en plata de la Aduana de BA y que el valor total de los géneros que entregó a Sánchez Negrete para Corrientes era de sólo 39.000 ps, como lo declara el mismo Negrete en el proceso. Es decir que de entrada ya tenemos una diferencia a favor de Belgrano de unos 15.000 ps (amén de no considerar la ganancia de Belgrano en los precios a que entrega los productos a Negrete).

Sin embargo Negrete se encarga de aclarar que esa diferencia entre una y otra cifra se debe a que en ese momento había unas 15 personas de las milicias correntinas en BA, a quienes personalmente Belgrano había adelantado géneros y plata para su pago, aparte del lote de 39.000 ps en géneros que le dio a él para llevar a Corrientes.

Ahora bien, si calculamos sobre la base de los sueldos adeudados a soldados y oficiales y tomamos como promedio exagerado una deuda global por persona de 500 a 600 ps, para pagar a esas 15 personas que estaban en BA, Belgrano tendría que haber desembolsado sólo de 7.500 a 9.000 ps extras en géneros y/o plata. Es decir que aun así queda una primera diferencia importante, de más de 6.000 ps a favor de Belgrano.

Esta diferencia, que como veremos es mayor aún, ¿cómo se

expresa en la paga que se hace a los soldados y oficiales de las milicias?

En primer lugar, el propio Negrete declara que a cada soldado se le hizo un descuento de 198 ps y 6 rls y a los oficiales aun más, en proporción a sus mayores sueldos, y que a él mismo que había sido capitán en las milicias se le descontaron unos 400 pesos.

Según el declarante, esta deducción se hacía para cubrir los costos de flete de los géneros, su transporte del río hasta el almacén de la ciudad de Corrientes, la avería que habían sufrido en el río, los gastos por las diligencias hechas en BA para cobrar, etc.

Veamos lo que declaran algunos de los milicianos en el proceso, quienes presentan un recibo de los géneros recibidos (ver Cuadro 19).

CUADRO 19: PERDIDA DE SALARIO DE LAS MILICIAS CORRENTINAS

Fuente: AGN, IX, 32.4.4. Exp. 13

	Sueldo adeudado	Sueldo efectivamente recibido	Pérdida	Pérdida porcentual
Teniente José Aguirre	810 ps	500 ps (géneros) + 50 ps (plata)	260 ps	32 %
Comandante B. Esquivel	1.350 ps	910 ps (géneros)	440 ps	32,6 %
Soldado J. Chaves	297 ps	198 ps 1 1/2 rls (géneros)	98 ps 6 1/2 rls	33,3 %
Ayudante F ^o Gómez	1.215 ps	611 ps 4 rls (géneros)	603 ps 4 rls	49,6 %
Capitán F ^o Escalante	1.350 ps	858 ps 3 rls (géneros)	491 ps 5 rls	36,4 %
Sargento F ^o Fernández	336 ps	280 ps 5 1/2 rls (géneros)	55 ps 2 1/2 rls	16,3 %
Soldado P. Gómez	297 ps	198 ps 1 1/2 rls (géneros)	98 ps 6 rls	33,3 %

Resulta evidente aquí por lo que se descuenta a cada uno de ellos y el porcentaje que representa sobre el total, que esto no puede ser sólo el producto del flete y costos para llevar esos géneros hasta Corrientes, salvo que incluyamos en esos costos a las «comisiones», en primer lugar de Belgrano y luego de Negrete, Colodrero y todos los que participan en este negociado.

Pero aquí en realidad recién empieza la estafa que se realiza a estos 200 hombres. El segundo punto importante esta representado

por los precios a que se dan los géneros a los soldados.

Por supuesto que Belgrano, Colodrero y demás declaran una y otra vez (sin presentar las cuentas evidentemente) que los precios a que se dieron los productos a los milicianos eran los corrientes en la plaza de BA y que en los repartos a cada uno no se le subió nada sobre el «principal».

Sin embargo podemos comprobar que en muchos casos no fue así. Para empezar, el Alguacil Mayor que instruye el proceso, dice en su resumen y al final, que algunos mercaderes correntinos le dijeron que los géneros eran muy caros, porque a lo máximo que han llegado en Corrientes son, por ejemplo, la pieza de angaripola a 14 pesos. Ahora, sabemos por algunos recibos presentados por los soldados que la pieza de angaripola se la facturaban a ellos a 15 ps (es decir no sólo mayor que el precio corriente en BA, sino al de Corrientes) (223).

Se hace difícil comparar los precios a que se facturaban los productos a los milicianos con los de BA, para comprobar si lo que afirmaba Belgrano era cierto o no, porque carecemos todavía de un buen trabajo sobre precios para esta ciudad (224). Sin embargo hemos subsanado parcialmente el problema gracias a la correspondencia privada de Belgrano en la que aparecen varias cuentas con otros comerciantes, donde se indican a qué precios se vendían ese año de 1787 algunos productos en BA (225).

CUADRO 20: ALGUNOS PRECIOS DE VENTA A LOS MILICIANOS

Fuente: AGN, IX, 32.4.4. Exp. 13 y Casavalle, leg. 16-17 y 18

PRODUCTO	PRECIO EN BUENOS AIRES	PRECIO A LOS MILICIANOS	AUMENTO PORCENTUAL
1 par de medias de seda inglesa	60 rls	68 rls	13,3%
1 vara de bayeta de 100 hilos	13 rls	14 rls	7,6 %
1 vara de bayeta de dos frizas	8 rls	12 rls	50 %
1 docena de cuchillos de cabo pesado	17 rls	28 rls	64,7 %

Como se puede observar en estos pocos ejemplos del Cuadro 20, amén de haberles descontado a los soldados supuestos y exagerados costos por flete, avería, etc, les aumentaban de manera con-

siderable los precios de los géneros.

Además revisando los recibos que presentan algunos soldados y oficiales de las milicias, constatamos que no a todos les facturaban los productos al mismo precio, y esto muy probablemente tuviera que ver con la capacidad de negociación del miliciano implicado o su grado de complicidad con el negocio. Así por ejemplo, al Comandante de Milicias, Baltasar Esquivel, le facturan la vara de angaripola a 7 rls, mientras que al sargento Francisco Fernández a 8 rls, o al mismo Comandante le facturan la pieza de bretaña a 34 rls y al soldado José Ramón a 38.

En el caso del soldado J. R. Cardoso, que no vive en la ciudad de Corrientes, sino en Caacaty y que se hace representar para el cobro por el sargento mayor de su partido, declara en el proceso que todos los efectos se le cargaban 1 o 2 rls más caros que a los otros.

Pero en realidad estos datos son de aquellos pocos que pudieron presentar recibo con las cantidades y precios de los productos que les entregaban.

En la mayoría de los casos, los repartidores ni siquiera les entregaban este recibo, o si lo hacían, como en el caso de algunos soldados que presentaron las facturas en el proceso, indicaban solamente la cantidad de cada producto pero no el precio, con lo cual se prestaba a todo tipo de abuso.

Otro aspecto de este affaire lo constituye la cuestión metrológica, es decir quién y cómo medía los géneros que se entregaban a los milicianos.

Este problema es de particular relevancia en este tipo de sociedad, donde no hay medidas y pesas universales, y donde quien controla los patrones de medición y realiza la operación de mensura, posee en sus manos un instrumento importante de poder (226).

En este caso concreto, encontramos a lo largo del proceso la declaración de por lo menos 2 personas que se tomaron el trabajo y pudieron medir por su propia cuenta los géneros que les habían entregado, encontrando en algunos casos que faltaba 1/4 de vara, en otros 1/2 y así sucesivamente.

Brevemente algunos detalles más de este procedimiento, para no aburrir al lector con este catálogo de abusos: la gran mayoría de los milicianos, en particular los de baja graduación, se quejaron de que les dieron la ropa y géneros que los repartidores querían y no les dejaron elegir, y a estas mismas personas les dieron una parte

de los efectos de muy mala calidad, incluido algunos «podridos», como ellos mismos declaran.

Por supuesto, la situación es diferente en la declaración de Capitanes y Ayudantes, quienes se manifiestan todos conformes con el reparto y dicen haber podido elegir y recibido productos de buena calidad.

El teniente José Machuca dice que él personalmente con cuatro carretas suyas y sus propios peones acarreó todos los géneros que llegaron por el río hasta el almacén de la ciudad, desde donde se hizo luego el reparto, y que por esto no le pagaron nada.

En definitiva, si retomamos el primer punto de esta descripción donde vimos que a cada miliciano se le hizo un importante descuento en su sueldo aduciendo diferentes gastos para conseguir llevar los efectos hasta Corrientes, vemos que por lo menos algunos de ellos son falsos: el costo del transporte terrestre en Corrientes lo hace el citado teniente a su cargo, y la avería sufrida en el río no es real; si existió, los géneros averiados no se dieron por perdidos, sino que se repartieron a quienes menor resistencia podían oponer.

Por último, un sargento, Gaspar Ramírez, declara que después de haber terminado los repartidores con todos los hombres de las milicias, les sobraba todavía muchos géneros, que no sabe qué hicieron con ellos. Es probable que luego los hayan vendido por su cuenta o guardado para sí, con lo cual aumentaba la diferencia a su favor.

En resumen, lo visto aquí es la expresión lisa y llana de una situación de dominación, que tiene como punto de partida la escasez de plata y la utilización del fiado, pero que se transforma en una larga cadena de abusos gracias a esta dominación por parte de un sector que es poderoso económicamente, pero además -y esto es fundamental- lo es social y políticamente.

En este caso las armas con que cuentan los milicianos perjudicados son débiles. En primer lugar, la inmensa mayoría no sabe leer ni escribir (no pueden firmar) y por lo tanto, como lo declaran varios de ellos, ni siquiera se preocuparon en pedir un recibo o preguntar cuanto se les descontaba y por qué concepto.

Además, cuando alguno de ellos presentaba un esbozo de disconformidad, era inmediatamente acallado por la fuerza del grupo repartidor. El soldado José Ledesma declara haber manifestado su descontento, ante lo cual la respuesta de los repartidores fue

«...que si no se contentaba, que lo echasen a la calle...».

El alguacil mayor que lleva a cabo el proceso, cuando escribe a las autoridades virreinales para transmitirles los resultados, aclara perfectamente este problema: si no hay más pruebas es porque los testigos «...recelan de los contrarios que aun están gobernando la República con la expectativa de que luego se compondrán por allá y darán por tierra todo, asegurando que esos Señores de Buenos Aires habían puesto en la Corte docientos mil pesos, para haber un Virrey de la parcialidad de ellos».

Aclara además, que él mismo, por haber hecho el sumario, está sufriendo las consecuencias «...se ha lebandado un tole contra mi, de manera que soy el blanco de las iras de la Parcialidad Poderosa, cuya cabeza es Felipe Díaz Colodrero y que si no me diera la protección de VE podía yo considerarme perdido» (227).

El poder económico, social y político de la «Parcialidad Poderosa» como la define nuestro alguacil, permite que el pago a los 200 hombres de las Milicias se transforme en un verdadero «repartimiento de mercancías», como el realizado por los corregidores con los indios y que a esta altura del siglo XVIII ya estaban expresamente prohibidos.

Como lo expone de nuevo lúcidamente el alguacil: «...los interesados, a excepción de cuatro o seis, exponen se les repartieron los géneros en forma de hijuelas o a la semejanza a la costumbre que antiguamente usaban los corregidores en el Perú».

Con la única diferencia desde el punto de vista de la mentalidad de la época, que en este caso los perjudicados no eran indígenas, sino miembros de la «República de Españoles», muchos de ellos, además, estancieros en la región correntina.

Tenemos entonces aquí un ejemplo claro de cómo el comerciante aprovecha la escasez monetaria a su favor, otorgando un fiado en el cual logra imponer términos de intercambio que se asemejan más a un desfalco liso y llano que a una operación comercial.

Este beneficio es posible porque se conjugan varios factores: por un lado escasez de plata, en este caso de la Real Hacienda para pagar los sueldos de los milicianos. Pero esta escasez no es sólo de la Real Hacienda, sino de la sociedad en su conjunto, ya que de lo contrario le hubiera sido más fácil a la Real Hacienda o a los mismos milicianos conseguir un crédito directamente en plata aunque fuera perdiendo un porcentaje por el tiempo de espera, calculado a la tasa de interés corriente en esas plazas.

El segundo factor importante es que Belgrano, como gran comerciante, tiene importantes capitales en disponibilidad, en particular en mercaderías de todo tipo, lo que le permite efectuar el fiado esperando obtener directamente como resultado una cantidad importante de plata amonedada, objetivo número uno de los comerciantes porteños, para poder reiniciar el ciclo de operaciones, exportando la mayor parte de esa plata a Europa y adquirir más «efectos de Castilla» o comprar esclavos en Brasil.

Hay también un tercer factor importante, que aparece como indisolublemente ligado a la posibilidad de desarrollar la operación con éxito, es el poder político. Pero a esto nos referiremos más adelante, tratando de analizar este factor en relación al conjunto de la actividad del comerciante porteño.

Este tipo de operación que acabamos de describir no era una práctica aislada o excepcional; ya mencionamos casos tanto en Chile como en la propia BA donde parece haber sido utilizada con frecuencia. El propio Belgrano parece haber participado en estas operaciones como si formaran parte normal del conjunto de sus actividades. Al finalizar el expediente del proceso por esta operación, Belgrano declara que un año antes de ella había hecho una similar con las milicias de la Campaña del Paraguay, a través de una negociación en BA con un «fulano Riquelme», que era sargento mayor de dichas milicias y a quién entregó géneros por unos 30.000 ps (228).

Por nuestra parte hemos constatado que Belgrano recibió el poder de muchos y diversos asalariados de la Real Hacienda, a lo largo de su vida, para cobrar sus sueldos, evidentemente en condiciones similares a las de las milicias correntinas.

Así por ejemplo en 1762 recibe el poder de Juan Antonio Guerreros, «tte. de fragata de la Real Armada y Practico de este Río de la Plata» y de Vicente Reina Vázquez, capitán de artillería de BA para que Belgrano «...recaude todos mis sueldos y de toda mi compañía...» (229).

Lo mismo en 1766 con los «soldados de infantería de la guarnición de esta plaza (BA)», Francisco Faa y Jaime Luis, así como con Joseph Megias Carreto, alférez de artillería de BA (230). En 1775 con el teniente del presidio de BA, Gaspar de Pineda y en 1793 con el «teniente de Milicias de una de las compañías del Partido de los Arroyos», Don Pedro Moreno, explicando claramente Belgrano en esta última oportunidad que el sueldo del teniente «...me le tiene

cedido en parte de pago de los suplementos que le he verificado...» (231).

Además Belgrano no sólo hace este tipo de operaciones con asalariados de la Real Hacienda, sino también con otras personas que tienen dificultad para cobrar una deuda, quienes ceden al comerciante la deuda a cambio de un pago en productos que les hace Belgrano. Así por ejemplo en 1776, cuando los peones de una «garandumba de Dn. Martín Espeleta» que fue de Paraguay a Santa Fe, no pueden cobrar sus sueldos, hacen un arreglo con Belgrano, quién se encarga luego de cobrarlos (232).

Este tipo de operaciones no era sin embargo exclusividad de los grandes comerciantes de las grandes ciudades comerciales. En el caso que vimos de las milicias correntinas, el corresponsal de Belgrano en Corrientes y partícipe del negociado, le escribe una carta en que le cuenta que mucha gente recibió mal el pago en efectos a los milicianos, máximo que «...otras (personas) que ya de antemano, **les había comprado los sueldos** de muchos (milicianos) a cambio de conversación (sic) **esperanzados en la plata...**» (233).

Es decir que estos comerciantes correntinos habían pretendido hacer antes el negociado con los milicianos, fiándoles géneros con la «esperanza de la plata», pero terminaron cobrando sus deudas en los géneros que a su vez les entregó Belgrano, con los descuentos ya descriptos.

Con esto terminamos de confirmar que la operación efectuada con las milicias correntinas no fue un caso especial, sino un ejemplo de una práctica muy difundida, sólidamente asentada en la estructura de la sociedad colonial y que permitía a los comerciantes obtener ganancias extraordinarias.

Esto a su vez adquiere su verdadera dimensión si consideramos cuán grandes eran las sumas de dinero que manejaba la Real Hacienda y que se prestaba a este tipo de especulaciones.

Siguiendo a H. Klein, encontramos que en 1790, el total de recaudaciones de la Real Hacienda del Virreinato del Río de la Plata, en concepto de diferentes impuestos y derechos, ascendía a 3.691.369 ps, sin tener en cuenta el residuo del año anterior (234). Un elevadísimo porcentaje de estas recaudaciones era destinado al pago de sueldos de los funcionarios y empleados de la Administración local, en particular militares. En ese mismo año de 1790 los gastos para mantener sólo el aparato burocrático del Virreinato eran de 1,9 millones de pesos, de los cuales más de 700.000 para sueldos

y gastos militares de BA (235).

Si consideramos que el total recaudado ese año por la Real Hacienda es más o menos lo mismo que el total importado por el Río de la Plata desde Cádiz (236), o que los gastos militares de BA equivalen al total importado por el Río de la Plata en un año malo como 1782 (237), podemos comprender la real magnitud que este tipo de especulaciones podía tener para los comerciantes del virreinato y en especial para los grandes comerciantes de BA como Belgrano Pérez.

2.6. - Escasez monetaria y Real Hacienda: el arriendo de diezmos.

Si en el ejemplo anterior hemos visto que el comerciante se asegura un beneficio extraordinario uniendo dos circuitos de circulación, por un lado el fiado o pago en especies a los milicianos y por el otro el cobro en moneda metálica de la Real Hacienda, no siempre este beneficio lo obtiene en el mismo sentido. Es decir no sólo pagando en especie y cobrando en plata, sino que puede ser exactamente a la inversa como de hecho el mismo Belgrano lo hace.

Una de las tantas actividades de este gran comerciante es arrendar a la Real Hacienda la recaudación de impuestos y derechos, práctica bastante común en la sociedad colonial.

Sabemos que por lo menos Belgrano es arrendador en 1780 y 81 del diezmo de «cuatropea» (sobre el ganado) de la región de Santo Domingo, Víboras y Rosario en la Banda Oriental, igualmente en esa región en los años 1784-86 (238), y que aparece como fiador del arriendo de la cuatropea de la jurisdicción de BA entre 1778 y 1781 (239).

En el caso del arriendo de la cuatropea de la BO en 1780-81, sabemos que pagó a la Real Hacienda 300 pesos y que Belgrano recaudó por lo menos 1.300 ps en dos años, es decir un beneficio en ese período del 333,3% sobre la suma invertida (240). Sabemos que recaudar el diezmo implica también costos que habría que deducir de los ingresos, pero en este caso no debieron ser muy elevados para Belgrano, ya que poseyendo estancias en la Banda Oriental, podía utilizar esa infraestructura para la tarea.

En el caso del arriendo de la cuatropea de la misma región para 1784-86, no sabemos cuánto pagó, aunque suponemos que no

debió diferir demasiado de lo pagado por los años anteriores. Sí sabemos a cuanto ascendía la recaudación que Belgrano esperaba para esos años (241): eran 1.461 y 1/2 cueros de vacuno, 1.170 y 1/2 terneras, 314 caballos y 17 ovejas.

Amén de vender la carne en algunos mercados cercanos (Colonía, Ba Montevideo) o utilizar esos caballos en las estancias que poseía en la BO, Belgrano obtenía así unos 2.500 cueros vacunos que podía enviar a España (como lo hacía habitualmente) donde los podía vender a mucho más que el precio de un peso calculado en la BO y obtener de esa manera «efectos de Castilla» para importar a BA, y con ellos obtener en los mercados coloniales los doblones de oro, o las monedas de plata.

Tenemos aquí entonces, que la Real Hacienda u otras instituciones (Iglesia, etc), para evitar la complicación y el trabajo de recaudar un impuesto y sobre todo por la urgencia de tener dinero contante y sonante, arriendan su cobro a particulares por una cantidad predeterminada de plata, por supuesto menor a la que espera recaudar efectivamente el que adquirió el derecho de cobrarla.

En este caso pasa exactamente lo contrario que en el ejemplo de las Milicias: el gran comerciante que dispone de plata contante está dispuesto a desprenderse de buena voluntad de una parte de ella a favor de la Real Hacienda, a cambio de recibir después el pago en efectos.

Lo que es idéntico al ejemplo de las Milicias, es que nuevamente Belgrano con su disponibilidad de efectos y dinero, y apoyándose en la escasez monetaria y la existencia de niveles diferenciados de circulación, hace de bisagra entre esos diferentes niveles, entre uno monetario y otro que no lo es, asegurándose en el camino una cuota extra de ganancia.

2.7. - Fiado o crédito monetario.

Después de haber analizado en detalle los mecanismos del fiado que utiliza como una de sus principales herramientas el gran comerciante, queremos detenernos brevemente sobre la relación entre éste y el crédito monetario en la sociedad colonial.

Ya mencionamos antes dos errores comunes que es necesario evitar al estudiar este tema. El primero de ellos es desconocer el fiado como mecanismo de crédito, que lleva implícito como con-

secuencia la desvalorización del rol de los comerciantes como otorgantes de crédito en la sociedad colonial (242).

El segundo error, paradójicamente, es el de confundir el crédito monetario con el fiado, como si fueran una misma cosa. Ya explicamos porqué el fiado más que el crédito monetario permite al comerciante imponer términos de intercambio más favorables.

Es necesario en este sentido diferenciar estas dos actividades, además porque el gran comerciante en tanto absorbe el metálico de la economía americana, no para reintroducirlo-reinvertirlo en esa economía, sino para exportarlo a Europa, se convierte en un agente de la «naturalización» de la primera, y por lo tanto no favorece el desarrollo de un mercado de crédito monetario fluido en América.

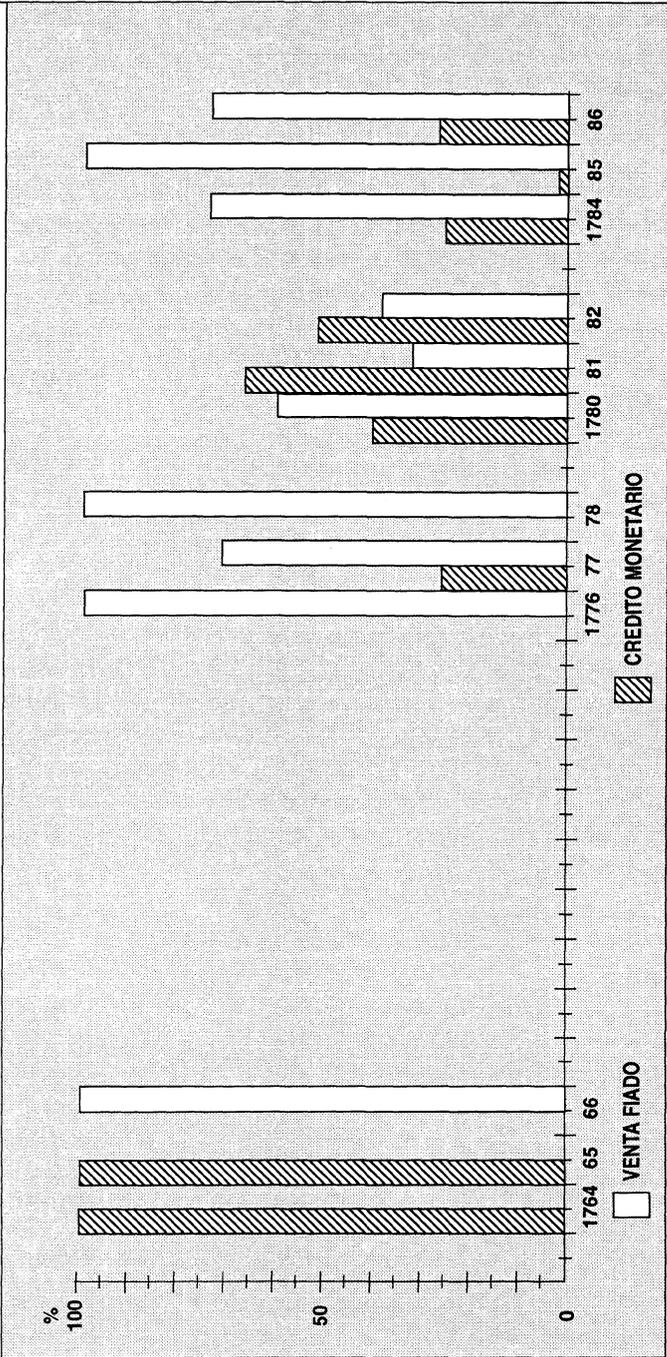
Si volvemos a observar el Gráfico 2, vemos que sumando el fiado y el crédito monetario que otorga Belgrano en BA, se confirma que lo esencial de sus actividades económicas se realizan a través de operaciones crediticias y no de venta al contado.

CUADRO 21: VENTAS AL FIADO Y CREDITO MONETARIO OTORGADO POR BELGRANO EN BUENOS AIRES (en pesos corrientes)

Fuente: AGN, Protocolos, R1 a R6 para los años correspondientes

AÑO	TOTAL VENTA FIADO	%	TOTAL CREDITO MONETARIO	%
1764	0	0	50	100
1765	0	0	2.128	100
1766	21.012	100	0	0
1776	9.986	100	0	0
1777	14.011	76,1	4.390	23,9
1778	50.723	100	0	0
1780	24.161	64	13.595	36
1781	10.859	30,4	24.866	69,6
1782	3.708	42,6	4.990	57,4
1784	34.144	77,5	9.905	22,5
1785	108.207	99,9	100	0,1
1786	48.030	76,6	14.650	23,4
TOTAL GRAL	324.841	81,3	74.674	18,7
Total años «normales» (64-65-66-76-77-78-84-85-86)	286.113	90,2	31.223	9,8
Total años de guerra (80-81-82)	38.728	47,1	43.451	52,9

GRAFICO N.º 3
RELACION ENTRE VENTAS A FIADO Y CREDITO MONETARIO OTORGADO POR BELGRANO EN
BUENOS AIRES. Fuente: Apéndice



Pero si observamos el Cuadro 21 y el Gráfico 3, en donde se desmenuza la parte que corresponde a venta a fiado y a crédito monetario propiamente dicho, las conclusiones son más interesantes.

Si suprimimos del análisis los años 64 y 65 en los cuales el monto total de las operaciones es ínfimo en relación a los otros 10 años considerados y por lo tanto distorsionan la perspectiva sin un peso real que lo justifique, observamos que durante 7 de esos años: 1766, 1776-78 y 1784-86, es decir los años que podemos considerar «normales» porque no hay ningún acontecimiento que altere los cánones normales del funcionamiento de la sociedad colonial y de su relación con la metrópoli, el fiado representa entre un 80 y un 100% del total.

Además en esos 7 años «normales», dentro del pequeño porcentaje que representan los créditos monetarios que otorga Belgrano, una parte sustancial está constituida por los «créditos políticos», es decir por dinero que da Belgrano a altos funcionarios para que se instalen en sus puestos, ganándose así su favor (243).

En los tres años restantes, de 1780 a 1782, es decir en plena guerra de España contra Inglaterra y por lo tanto cuando la navegación entre el Río de la Plata y España está prácticamente cortada, la situación cambia fundamentalmente. En cifras absolutas el crédito monetario que otorga Belgrano en este trienio es muy superior a los otros siete años «normales» y también es superior en porcentaje: entre 1780 y 82 Belgrano otorga más créditos monetarios que operaciones de venta a fiado.

Es decir que con esta pequeña estadística, que sería necesario extender a otros períodos y para grupos enteros de comerciantes (aunque ya vimos algo similar con los salarios monetarios de la estancia «de las Vacas» a mediados de la década siguiente, cuando empieza nuevamente la guerra en Europa), se confirma lo que decíamos anteriormente: el gran comerciante es un agente de la «naturalización» de la economía americana y no favorece el desarrollo de un mercado de crédito monetario, excepto cuando una crisis mayor, ajena a su voluntad e interés, interrumpe las condiciones normales de la relación colonial, que implican en primer lugar la navegación más o menos fluida de valores entre colonia y metrópoli, a través de la cual se va a ir el excedente colonial expresado sobre todo en moneda metálica, y vehiculizado en gran medida por los comerciantes locales.

Es solamente cuando Belgrano ve interrumpida su posibilidad de exportar plata a España, por razones ajenas a su voluntad, que va a encontrar interés en reintroducir una parte de la misma en la propia economía americana, a través de crédito o incluso otras inversiones monetarias (244).

Estos períodos también van a ser propicios para conseguir créditos monetarios, como lo hace Belgrano quien va a recibir en 1782 dos importantes sumas de dinero de comerciantes limeños (23.919 ps 5 y 1/2 rls y 9.761 ps 1 rl) (245), dinero que va a utilizar aparentemente para realizar una de sus pocas operaciones de comercio atlántico de este período: la compra de esclavos en Brasil (246).

CAPITULO 3: PATRONES DE INVERSION Y BENEFICIOS DEL COMERCIANTE

Hemos visto algunos de los principales mecanismos a través de los cuales un gran comerciante porteño como Belgrano, logra apropiarse de una parte del excedente producido por la sociedad colonial y acumular importantes riquezas. Vamos a tratar de ver ahora qué hace Belgrano con esas riquezas, si las invierte en el comercio, en la producción, si acumula y a qué ritmo.

Ya dijimos que considerando el conjunto de la carrera de Belgrano, lo esencial de las riquezas que pasan por sus manos vuelven a ser reinvertidas en el comercio, ya que una vez que consiguió su objetivo de reunir un máximo de metales preciosos en BA, estos son mayoritariamente reexportados a través del Atlántico para conseguir los «efectos de Castilla» y los esclavos para recomenzar nuevamente los negocios en América.

Sin embargo hay una porción de los beneficios del comerciante que son reinvertidos fuera de la actividad comercial, sobre todo en propiedad urbana y rural.

Si consideramos el inventario de bienes de Belgrano al morir, encontramos que sobre un total general (que incluye tanto deudas activas como pasivas) de 743.641 ps, hay 166.639 ps en bienes efectivos (247).

Sobre este porcentaje nada despreciable de bienes, la gran mayoría, 144.157 ps 2 y 1/2 rls (es decir el 86,5% de los mismos) corresponden al rubro «casas y terrenos de dentro y fuera de la ciudad».

Si bien no conocemos el detalle exacto de esas «casas y terrenos», sabemos que la mayor parte son casas, algunas de mucho valor, y también algunos terrenos despoblados, un terreno con horno de ladrillos y en las afueras de la ciudad dos chacras importantes, una en la costa de San Isidro valuada en 12.759 ps 6 3/4 rls y otra en la Barranca del Río de las Conchas en 11.869 ps 7 rls (248).

En este inventario no figuran estancias, probablemente porque han sido vendidas poco antes o después de la muerte de Belgrano, ya que sabemos que Belgrano compró y administró algunas.

Tenía desde 1765 una estancia en Arrecifes de 1 y 3/4 leguas por 1 y 1/2 leguas, que compró por 4.696 ps 4 rls corrientes, cuyo inventario para ese año conocemos (Cuadro 22), y que muestra que era en ese momento una unidad para producción de mulas y en menor medida para la cría de vacunos. Esta estancia Belgrano la tuvo hasta 1786, es decir por más de 20 años, cuando al fin la vende (249).

CUADRO 22: INVENTARIO DE LA ESTANCIA DE BELGRANO EN ARRECIFES EN EL MOMENTO DE COMPRARLA EN 1765

Fuente: AGN, Protocolos, R6 1765, fol. 139-144.

- 10.500 varas de frente a 2 y $\frac{3}{4}$ rls cada una
- 320 vacas a 2 pesos cada una
- 500 yeguas a 4 rls cada una
- 15 burros a 5 pesos cada uno
- 40 caballos a 12 rls cada uno
- 57 burras a 1 rl cada una
- 52 palos de corral a 2 rls cada uno
- 600 «texas» por 2 pesos
- 1 mesa y la puerta de la casa «que se arruinó» por 10 pesos
- 1 barreta, 1 pala, 1 asada, 1 desbasador y 4 marcas para herrar por 20 pesos

Total: 4.696 ps 4 rls

* Hemos copiado esta cifra del total textualmente del inventario, aunque haciendo la suma de los diferentes rubros llegamos a otra inferior en diez pesos: 4.686 ps 4 rls

También sabemos que por lo menos poseía una estancia importante en la BO, en la región de Santo Domingo Soriano, amén de administrar la de su yerno J. G. Espinosa, después de que éste muere, y que ambas se dedicaban sobre todo al vacuno (250). Igualmente en 1772 Belgrano da poder a dos vecinos de Santa Fe para que compren en esa región, a su nombre, una estancia que fue de los «Regulares Expulsos» (jesuitas), llamada «San Miguel», «con todas sus tierras, ganados, crías de yeguas, negros, utencillos, edificios y demás...», aunque desconocemos si la operación se llevó a cabo efectivamente (251).

Ahora bien, ¿qué sabemos de cómo compró Belgrano esas propiedades y del uso que les daba?

En cuanto a las casas, conocemos las operaciones de compra de 12 de ellas realizadas en distintos años entre 1764 y 1787 (la mayoría entre 1784 y 87), y que hemos volcado en el Cuadro 23.

CUADRO 23: INCIDENCIA DE LOS CENSOS EN ALGUNAS CASAS COMPRADAS POR BELGRANO

Fuente: AGN, Protocolos.

FECHA DE COMPRA	PRECIO TOTAL	CENSO O CAPELLANÍA (a 5 % anual de rédito)	PAGO EFECTIVO	FUENTE
08/05/64	1.500 ps	1.000 ps a Sto. Domingo	500	R3 1764-65, fol. 73-78
16/06/74	600 ps	600 ps a Hdad. N.S. de Mercedes	0	R3 1773-74, fol. 445-46
07/06/80	5.400 ps	1.000 ps a Sto. Domingo	4.400	R6 1780, fol. 164-68
10/05/81	3.000 ps	2.000 ps Capellanía	1.000	R6 1781, fol. 163-66
09/02/84	1.200 ps	1.000 ps a Sto. Domingo	200	R1 1784, fol. 57-58
15/02/85	12.000 ps	1.000 ps Catedral	11.000	R1 1785, fol. 54-55
05/03/85	4.500 ps	-	4.500	R6 1785, fol. 83-84
09/03/85	6.250 ps	3.881 ps 5 rls en 3 censos	2.368 ps 3 rls	R6 1785, fol. 87-89
25/01/86	11.000 ps	2.000 ps en censo pupilar	9.000 ps	R5 1786, fol. 36-40
09/03/86	3.600 ps	600 ps a La Merced	3.000 ps	R5 1786, fol. 170-171
07/04/86	2.600 ps	-	2.600 ps	R4 1784-88, fol. 302-303
19/01/87	1.300 ps	-	1.300 ps	R3 1785-87, fol. 334-36
TOTAL	52.950 ps	13.081 ps 5 rls	39.868 ps 3 rls	
%	100 %	24,7 %	75,3 %	

Vemos allí que se trata de compras importantes, por un valor total de 52.950 ps, y también un dato interesante es que un porcentaje considerable de estas compras (el 24,7%) es realizado a través de la obtención de crédito barato (a 5% anual), que se expresa en que una buena parte del precio de compra no era pagado en efectivo, sino que consistía en el reconocimiento de un censo o capellanía que la propiedad en cuestión ya tenía.

Este mecanismo para la compra de propiedades urbanas parece haber sido especialmente importante en los primeros años de actividad de Belgrano en que compra algunas casas, prácticamente sin desembolsar ningún dinero efectivo.

¿Para qué le sirven a Belgrano todas estas propiedades?

Es indudable que sobre todo en el caso de las propiedades urbanas, uno de los objetivos centrales de la adquisición es la acumulación. Es decir que de alguna manera son la representación material en valores seguros de las ganancias acumuladas por Belgrano a lo largo de su carrera. También estas propiedades juegan un rol importante para el desarrollo de las actividades comerciales de Belgrano. Hemos visto que el fiado y el crédito son universales en el comercio y nuestro comerciante no sólo otorga este crédito, sino que lo recibe, y en muchos casos sus casas van a servirle como garantía hipotecaria para la obtención de un crédito o fiado.

Conocemos por lo menos cuatro casos importantes en que Belgrano hipoteca algunas de sus propiedades para garantizar la obtención de créditos (252).

Pero al mismo tiempo que esas propiedades son la representación material de la acumulación del comerciante y la garantía para la obtención de algunos créditos, son también una inversión para obtener beneficios.

En el caso de las casas que posee en la ciudad de BA, sabemos que una buena parte de ellas eran alquiladas a diferentes personas, ya sea para habitación o para la instalación de una tienda o artesanía. En una de sus casas en el barrio de San Nicolás tiene 12 «cuartos de alquiler» que hizo edificar el propio Belgrano (253), en otra tiene 9 y en una casa frente a «la plaza nueva de Monserrate» también edificó «cuartos para alquiler» (254).

De una casa conocemos en detalle cómo se alquilaba y cuánto representaba en relación a la inversión hecha por Belgrano. Se

trata de una casa ubicada en la calle San Francisco, que alquilaba a los hermanos De la Peña Fernández, quienes la utilizaban para una tienda de venta de «efectos de Castilla», amén de servirles de vivienda, tener una platería y otras cosas. Esta casa la había comprado Belgrano el 15/2/1785 por 12.000 ps (de los cuales 1.000 era el reconocimiento de un censo a 5% anual) (255).

A los pocos meses de comprada (setiembre del 85) la alquila a estos hermanos por 75 pesos por mes, es decir un alquiler anual de 900 pesos (256). Con esto Belgrano obtiene una renta anual del 7,5% sobre la inversión realizada (en realidad la renta es un poco mayor, puesto que Belgrano ha invertido sólo 11.000 ps y el resto consiste en el pago de 50 ps anuales de réditos censuales a la catedral de BA, con lo cual si le restamos a lo que cobra de alquiler Belgrano, lo que debe pagar por el censo, quedan 850 ps de alquiler anual que calculados sobre 11.000 ps de inversión dan una renta anual del 7,73%. Con esto a su vez comprobamos que a Belgrano le convenía comprar casas con un máximo de censos-capellanías, ya que sin desembolsar un peso en efectivo, obtenía una diferencia a su favor alquilándola).

Esta renta anual que obtiene Belgrano en concepto de alquiler, si bien como veremos resulta en general menor que la que se puede obtener en el comercio, es un poco mayor que el 5 o 6% que se puede obtener prestando dinero en efectivo y nos muestra que además de acumulación y garantía hipotecaria, las casas son una inversión que puede rendir una tasa de ganancia razonable y segura.

A las propiedades rurales (estancias) y semi-rurales (chacras), las hace producir.

De estas últimas, sabemos que una, la de la costa de San Isidro, la compra en dos pedazos de tierra que luego une, por 2.418 ps 2 rls el primero y por 521 ps el segundo en 1786 (257). Estos terrenos que cuando Belgrano los compra apenas tienen unos árboles, edificios y una casita vieja, los hace producir seguramente para el abasto de la ciudad y construye allí edificios adecuados a su función, a juzgar por lo que figura varios años después en su testamento, donde esta chacra con «plantíos, aperos y menaje» está valuada en 12.759 ps 6 y 3/4 rls, comparados con los menos de 3.000 ps que había pagado Belgrano por ellos (258).

A las estancias también las hace producir. La de Arrecifes por la cual ya dijimos que había pagado 4.696 ps 4 rls (ver Cuadro 22),

cuando la vende 22 años después, es por el precio de 15.029 ps 4 y 1/2 rls, y aunque no conocemos el inventario exacto en esta última fecha, se aclara en el acta de venta que Belgrano edificó allí ranchos y corrales en tres puestos diferentes, crió ganados mayores y menores y que había por lo menos tres esclavos en la propiedad (259).

De las estancias que tiene o administra en la BO, sabemos que las hace criar en especial ganado vacuno y que importantes cantidades de cuero (y en menor medida grasa y sebo) le son enviadas a BA o cuando es posible son embarcadas directamente en Montevideo a nombre de Belgrano para ser enviados a Europa (260).

Es decir que Belgrano hace producir sus estancias e integra la producción de éstas en los circuitos comerciales que maneja.

Pero además estas estancias y en especial las de la BO le permiten a Belgrano realizar otras actividades lucrativas. Por un lado en esa orilla del Plata aún se realizan vaquerías de ganado cimarrón, y la posesión de una estancia y el manejo de hombres de campo locales son la clave para poder aprovechar esta riqueza «natural» (261). Asimismo Belgrano utiliza a los hombres que trabajan en las estancias de la BO, para que recojan en esa jurisdicción de Soriano, Víboras y Rosario, el resultado del diezmo-cuatropea que sabemos que había arrendado (262). De no haber sido así, Belgrano hubiera tenido que contratar especialmente varias personas para efectuar el largo trámite del cobro de la cuatropea y seguramente los beneficios de esa operación se hubieran reducido sensiblemente.

En resumen, tenemos aquí las modalidades y algunas de las razones de las inversiones fuera del comercio que realiza Belgrano, y que nos permiten poner en duda las afirmaciones acerca del poco valor de la propiedad rural para los comerciantes de BA, y nos muestran también que éstos invertían en la producción.

Si bien se confirma lo que plantea Socolow acerca de que la principal inversión fuera del comercio es la propiedad urbana, en este caso también hay inversión en propiedad semi-rural y rural, haciéndolas producir e integrando su producción en la actividad comercial múltiple que desarrolla el comerciante.

Nos queda por ver de qué manera se produce esta inversión fuera del comercio a lo largo de la carrera de Belgrano. La aproximación cuantitativa a este punto la hemos considerado a través de las compras de propiedades que realiza en BA, en relación al total de operaciones que realiza en la misma ciudad.

**CUADRO 24: RELACION ENTRE COMPRA DE INMUEBLES
Y EL TOTAL DE OPERACIONES DE BELGRANO EN
BUENOS AIRES (en pesos corrientes)**

Fuente: AGN, Protocolos, R1 a R6 para los años correspondientes.

AÑO	(A) INMUEBLES	(B) TOTAL OPERACIONES	% (A) / (B)
1764	500 (casa)	3.275	15,26
1765	4.697 (estancia)	7.530	62,37
1766	0	37.091	0
1776	0	28.627	0
1777	0	18.541	0
1778	0	50.723	0
1780	4.400 (casa)	43.156	10,19
1781	1.000 (casa)	46.075	2,17
1782	0	43.056	0
1784	200	45.449	0,44
1785	17.869 (3 casas)	171.642	10,41
1786	15.121 (2 casas y 2 terrenos)	97.800	15,46

Evidentemente esta es solo una aproximación al problema, ya que en este Cuadro 24 no figuran ni las compras de propiedades ni las operaciones comerciales hechas fuera de la jurisdicción de BA.

Lo que observamos básicamente en este Cuadro es que en primer lugar, en los años 64-66, todavía Belgrano es un pequeño comerciante y la compra de algunas propiedades le absorbe un porcentaje muy elevado del total de operaciones que realiza en la ciudad. De hecho este porcentaje es atribuible sobre todo a la compra de una estancia en el 65, con lo cual podríamos definir aún a Belgrano como un pequeño estanciero-comerciante (263).

Luego tenemos cuatro años, del 76 al 78 y el 82, en los cuales la tasa de acumulación-inversión fuera del comercio es nula. Esto se explica fácilmente: del 76 al 78, como ya dijimos, son los años en que Belgrano pasa de ser un mediano a un gran comerciante, inicia allí sus relaciones directas con España y por lo tanto hace un esfuerzo especial, utilizando todo lo que posee para ampliar su actividad comercial. Lo mismo puede decirse del final del trienio 80-

82, en que Belgrano se lanza al comercio de esclavos en gran escala y reduce para ello al máximo sus inversiones fuera del comercio (264).

En el trienio 84-86 encontramos una tasa de acumulación importante, y en aumento, y coincide quizás con los años de mayor prosperidad de Belgrano, cuando ya era un comerciante ampliamente consolidado en la ciudad.

Por último, el conjunto del Cuadro nos muestra que por lo menos desde 1776 Belgrano es sobre todo un comerciante, dedicándole sólo un pequeño (aunque variable) porcentaje del capital a las inversiones fuera del comercio.

Con todo, aún no queda en claro las ventajas de unas actividades sobre las otras, y del porqué Belgrano se dedica sobre todo al comercio y en menor medida a las otras.

Esto tiene que ver en gran parte con la tasa de beneficios en las diferentes actividades, tema muy difícil de abordar, sobre todo por la escasez de cuentas que nos permitan conocer exactamente la tasa de beneficios de cada operación, o sino por la existencia de cuentas parciales, en que conocemos por ejemplo los precios de compra y luego de venta de un producto, pero desconocemos los costos de la operación, o no sabemos exactamente el lapso transcurrido para realizar el beneficio.

Con todo conocemos algunos pocos casos, a partir de la documentación concerniente a Belgrano, y además hemos podido reconstruir otros, utilizando datos proporcionados por otros autores (ya sea para el precio de un producto, el costo de flete, etc).

Lamentablemente carecemos de datos que nos permitan conocer la rentabilidad de las estancias y chacras de Belgrano, pero sí los poseemos para algunas operaciones comerciales que podemos comparar al porcentaje que recibe Belgrano como comisionista de una empresa gaditana, así como también con la renta urbana o la tasa de interés corriente para el otorgamiento de un crédito monetario.

Los casos que hemos podido reconstruir son los siguientes:

CASO 1: tasa de interés del crédito monetario: 5% anual (265).

CASO 2: renta urbana: 7,5% anual (266).

CASO 3: comisión de comerciante gaditano: 9 a 10% sobre el precio de venta en BA (267).

CASO 4: beneficio de una tienda en BA: 19,3% en un lapso de 2 años y medio. Esta tienda de Belgrano es administrada a través de una compañía con el que la atiende, quién se lleva la mitad de las utilidades, que en total para el período considerado son 8.209 ps 1 rl sobre una inversión en efectos y dinero de 42.546 ps 2 y 1/4 rls. Es decir que las utilidades totales son del 19,3%, pero como se dividen entre dos, a Belgrano le corresponde sólo 9,6% sobre lo que él mismo invirtió. Nos queda una duda en este caso sobre el lapso real a considerar para esta tasa de beneficio, ya que la información proviene de un auto en que consta el embargo de la tienda a Belgrano, embargo que suponemos que se produjo a principios del 88, pero de lo cual no estamos seguros (268). El segundo problema en este sentido es que hemos considerado la tasa de beneficios sobre la inversión en un lapso de 2 y 1/2 años, pero es evidente que esta inversión Belgrano no la realizó toda junta al principio, sino en sucesivas entregas de productos a la tienda, con lo cual aumentaría la tasa de beneficio anual.

CASO 5: beneficio mínimo de una compañía para vender efectos en Corrientes: 58% sobre la inversión realizada en un lapso de 3 y 1/2 años. La parte correspondiente a Belgrano es 29%, ya que se trata de una compañía a partir utilidades. En este caso Belgrano invierte 2.321 ps 6 y 1/2 rls en «efectos» para la compañía, el 4/11/73, y la compañía se canceló el 25/6/77 quedando como mínimo de utilidades netas 900 ps de plata efectiva, más 900 ps «huecos moneda del país» (que hemos reducido a 450 ps de plata considerando una paridad 1 peso plata= 2 huecos), más un suplemento extra «si se rescata un barco que está en el río Paraguay» (269). Es decir que este beneficio mínimo neto sería de 1.350 ps, los cuales sobre la inversión inicial representan el 58%, siendo la mitad para Belgrano. No sabemos si en el precio a que entrega Belgrano las mercaderías a la compañía ya hay una ganancia para sí.

CASO 6: beneficio de una compañía para vender efectos en Salta: 14,7% en 2 años. Nuevamente aquí sólo le corresponde a Belgrano la mitad de las utilidades. Las utilidades totales al 4/12/69 eran de 2.427 ps 2 y 1/2 rls, sobre una inversión de 16.529 ps 4 y

1/2 rls efectuada el 27/8/67 (270). De nuevo como en el caso anterior y en el de la tienda de BA, no sabemos si Belgrano ya tiene una ganancia por el precio a que entrega las mercaderías a la compañía, pero suponemos que sí, ya que una parte del capital de esta compañía proviene de un fiado en productos que obtienen de otros comerciantes porteños, quienes así realizan un negocio rentable, y lo mismo tiene que suceder con las mercaderías que entrega Belgrano a la compañía a precios similares. Con esto se modificaría completamente la perspectiva de la tasa de ganancia de Belgrano en estas operaciones, siendo el beneficio producto de la compañía sólo un extra sobre la tasa de ganancia de Belgrano al ingresar los productos a ciertos precios a esas compañías.

CASO 7: beneficio calculado de la venta de yerba de Asunción en BA: 32% en un año aproximadamente. En este caso conocemos el precio de venta al menudeo de la yerba en BA hacia 1780, que era de unos 20 ps el tercio (271). Sabemos también que el costo total para llevar esta yerba de Asunción a BA en esa época era de 4 ps 4 y 5/8 rls por tercio (incluyendo derecho de sisa, flete a Las Conchas, flete de Las Conchas a BA, derecho de Real Aduana, transporte de la Aduana al almacén en carretillas, salario a los peones para almacenar, el costo para romanear (pesar) la yerba, el almacenaje durante un mes, y la alcabala de primera venta) (272). Belgrano daba parte de la yerba que recibía de Asunción a vendedores al menudeo, a quienes otorgaba un 4% de comisión sobre el precio de venta (273) y sabemos que el precio de venta del tercio de yerba en Asunción era de unos 10 pesos (274), aunque este último dato no sabemos si está indicado por Garavaglia en pesos plata o en «pesos guecos». En el peor de los casos para Belgrano, que el precio de Asunción fuera en pesos plata, tenemos que el costo total de la operación para él es de 10 ps (precio en Asunción) + 4 ps 4 y 5/8 rls (costo flete y derechos) = 14 ps 4 y 5/8 rls, mientras que el precio que recibe por su venta en BA es de 19 ps 1 y 1/2 rl (porque dedujimos ya la comisión del tendero), es decir un beneficio neto de 4 ps 5 rls aproximadamente por tercio, lo que significa casi un 32% sobre la inversión total realizada, para un período que consideramos de un año, que transcurre entre la compra en Asunción y su venta al menudeo en BA. Por supuesto que esta tasa de beneficio, ya considerable, puede aumentar si se lleva a vender la yerba a lugares como Potosí, donde un tercio se vende a la astronómica cifra de 51 ps 1 y 6/8 rls para la misma época (275).

CASO 8: beneficio calculado de la venta de esclavos de Brasil en Lima (vía BA): 92% en dos años aproximadamente. Aquí sabemos que Belgrano envió 20.000 ps a Brasil para la compra de esclavos y que esa cifra fue suficiente para sufragar los gastos totales (incluido precio de compra, derechos en Brasil, flete y manutención) por la compra de 213 esclavos y su envío hasta Montevideo, de los cuales llegaron sólo 183 a esta última ciudad (es decir que en este cálculo también incluimos una tasa de riesgo de la operación, que está representada por los esclavos que no llegan por causas diversas a su destino y se pierden) (276). Conocemos luego los gastos ocasionados en Montevideo para el ingreso de los esclavos, que ascienden a 7.320 ps (por derecho de introducción para los 183 esclavos a 40 ps cada uno) más 1.639 ps 2 y 1/2 rls (en concepto de alcabala de primera venta de 4% sobre un precio de aforo de los esclavos de 40.983 ps) (277). Es decir que hasta Montevideo incluidos derechos y alcabala de primera venta, el costo total para llevar desde Brasil 183 esclavos fue de 28.959 ps 2 y 1/2 rls. Por otra parte sabemos que un empleado de Belgrano vende esos esclavos en Lima, a un precio promedio (según edad y sexo) de 400 ps cada uno, es decir que el producto de la venta de 183 esclavos allí sería de unos 73.200 ps. Por supuesto falta aún deducir el costo del flete y manutención de los esclavos desde Montevideo hasta Lima, que podemos suponer exageradamente a 50 ps cada uno, es decir un gasto total suplementario de 9.150 ps por los 183 esclavos (278).

En resumen tendríamos un gasto total de 38.109 ps y el beneficio de la operación sería de 35.091 ps, es decir el 92% sobre la inversión, calculado a unos dos años para el total de la operación. (En realidad la tasa de ganancia habría que calcularla sobre menos tiempo, ya que el gasto inicial es de sólo 20.000 ps y el resto se va haciendo a lo largo del transporte de los esclavos).

CASO 9: beneficio calculado de la venta en Cádiz de cueros de BA: 65% sobre la inversión en un año aproximadamente. Por un lado sabemos que los cueros que Belgrano envía a Cádiz son vendidos allí al por mayor hacia 1778-79 a un promedio de 38 rls de plata «provincial». Sabemos también que el gasto total de la operación (incluido flete BA-Cádiz, derechos varios, comisión del vendedor en Cádiz y seguro marítimo de 3 y 1/2 % sobre un precio de aforo de 18 rls el cuero), asciende al 41,5% del precio de venta en Cádiz. Es decir que le quedaría líquido a Belgrano 22 rls de plata «provincial» por cada cuero, lo cual reducido a plata «nacional» o

americana representa 16 y 1/2 reales (279). Por otro lado sabemos que Belgrano compra para esa misma época en BA cueros a 10 rls cada uno en promedio (según el peso) (280). Es decir que tenemos un beneficio neto de 6 y 1/2 reales por cuero, o sea un 65% de beneficio sobre la inversión, calculando el tiempo de la operación en un año aproximadamente. (En realidad este porcentaje podría aumentar si Belgrano en vez de comprar los cueros en el mercado, los obtiene de sus estancias o son cimarrones, y también conocemos casos en que el flete es menor que en el caso considerado) (281).

CASO 10: beneficio calculado de la venta de lana de vicuña de Jujuy en Cádiz (vía BA): 77,7% sobre la inversión en 1 o 1 y 1/2 año aproximadamente. En este caso Belgrano consigue traer de Jujuy a BA lana de vicuña a un costo total de 4 y 1/2 rls la libra (incluido precio de compra y costo del transporte hasta BA) (282). Esta libra de lana es vendida en Cádiz en el mismo año a unos 13 rls «provinciales», a lo cual hay que deducir un 23% aproximadamente en concepto de flete BA-Cádiz, derechos varios, comisión del vendedor en Cádiz, seguro marítimo, etc (283). Es decir que quedarían para Belgrano 10 rls provinciales por cada libra de lana vendida en Cádiz, o sea 8 rls de Indias. Tenemos entonces un beneficio neto de 3 y 1/2 reales por cada libra de lana que representa un 77,7% sobre el gasto, calculado a 1 o 1 y 1/2 año de la operación entre Jujuy y Cádiz, donde se vende al por mayor.

CASO 11: beneficio mínimo del arriendo de la cuatropea de la BO: 333,3% sobre la inversión calculado a 2 o 3 años (284).

El resultado de estos once casos de tasas de beneficio para diferentes tipos de actividades económicas, nos muestra una realidad compleja en la cual se hace imposible hacer generalizaciones «pesimistas» como que «el porcentaje de utilidad que se obtenía en el comercio no era suficientemente alto como para permitir que dependiera de depósitos que costaban un interés del 5 por ciento» (285), ni tampoco «optimistas» como que el margen de ganancias podía ser generalmente del orden del 70% en la actividad comercial (286).

Lamentablemente ni el número de casos analizados, ni la variedad y calidad de las operaciones son suficientemente amplias para sacar conclusiones más seguras. En particular carecemos de

información sobre la rentabilidad de la propiedad rural y semirural y también de una parte fundamental en las operaciones comerciales de Belgrano, cual es la venta de «efectos de Castilla» en el territorio americano. Sobre este último caso sólo hemos podido citar la venta de una tienda al menudeo, así como el resultado de las operaciones de dos compañías, pero en los tres casos es muy probable que la tasa de beneficio esté deprimida, porque no se considera la ganancia de Belgrano al introducir como mayorista los productos a ciertos precios en esas compañías. Para tener una indicación sobre una posible tasa de ganancia en la venta de «efectos de Castilla» al por mayor en BA, citaremos un caso, lamentablemente sin fecha, en el cual Belgrano compra una partida de mercancías a otro comerciante porteño y en la cuenta entre ambos se aclara que la deuda de Belgrano hacia el otro está constituida por el precio de origen de los productos (en España) más un 50% por el flete y los derechos (desde España a BA), más un 25% sobre el total anterior, que es el beneficio de la persona que le vende a nuestro comerciante (287).

Desconocemos si esta tasa de beneficio para la venta al por mayor en BA era corriente, pero si lo era u oscilaba alrededor de cifras comparables, cambiaría completamente los resultados de esas tres operaciones de compañías que realiza Belgrano. Otro dato que confirmaría que la tasa de beneficio en esta actividad debía ser relativamente alta, es que existe un piso por debajo del cual en momentos normales no debería bajar, que es el 9 o 10 % sobre el precio de venta en BA que recibe el comerciante porteño como comisionista de una casa gaditana.

De todos modos con los datos que tenemos podemos sacar algunas conclusiones tentativas: en primer lugar, que la tasa de interés por los créditos monetarios es relativamente baja, como sucede también con la renta urbana, aunque ésta es un poco superior a la anterior. En relación a las actividades propiamente comerciales, la ganancia puede ser muy alta (de los casos que estudiamos aparecen como especialmente lucrativas las exportaciones a España y la importación de esclavos), pero un rasgo distintivo de la tasa de ganancia en estas actividades, es que ésta es **aleatoria**, pudiendo variar de un 70 o 80% anual a una cifra inferior a la tasa de interés de un crédito monetario, con lo cual la inversión en el comercio resulta altamente riesgosa.

Y en los casos que hemos considerado no acontece aparentemente ninguna catástrofe que perjudique el resultado de las operaciones (a no ser quizás el del barco que no se puede recuperar del

río Paraguay en el caso 5 que consideramos), salvo elementos propios del comercio, como la evolución en la coyuntura de precios en un lugar, etc.

Es decir que la inversión del comerciante en créditos monetarios o en propiedad urbana, no tiene un atractivo especial desde el punto de vista de la tasa de beneficio que se puede obtener, pero a diferencia del comercio significa una inversión **segura**, sobre todo para el comerciante que ya ha forjado su fortuna con golpes de suerte en la actividad comercial y puede por lo tanto desviar una parte de su capital hacia otras actividades menos lucrativas, pero más seguras. Esto nos confirma a su vez que en el caso de la inversión en propiedades urbanas, uno de los objetivos centrales del comerciante es la acumulación. En cuanto a la actividad comercial, ésta aparece claramente como la única posibilidad de forjar grandes fortunas, pero acompañada de una alta tasa de variabilidad y riesgo, que como veremos en el capítulo siguiente, se ven acentuadas por razones que hacen a la estructura de la actividad comercial en esta sociedad, así como por coyunturas muy cambiantes.

CAPITULO 4: LOS RIESGOS DEL COMERCIO

Una de las razones que convierten en riesgosa la actividad comercial tiene que ver con la estructura misma del comercio en la sociedad colonial: por ejemplo el uso generalizado del fiado como mecanismo para poder efectuar ese comercio. Esto implica que casi permanentemente todos están endeudados, tanto en el mundo del comercio, como también los productores que se endeudan hacia los comerciantes y la Iglesia. Y muchas veces las deudas son difíciles de cobrar...

Ya habíamos dicho que al morir Belgrano, la mayor parte de su patrimonio activo estaba constituido por deudas a favor por 395.223 ps 2 y 1/3 rls. Uno de sus hijos, Francisco, que es el albacea testamentario y se ocupa de liquidar las cuentas de su difunto padre, declara en el auto sucesorio que por lo menos hay de esa cantidad unos 200.000 ps incobrables por insolvencia de los deudores (288). Probablemente se trata de una afirmación exagerada para frenar los impulsos de los acreedores de la testamentaria, pero en todo caso nos indica la magnitud que podía alcanzar este problema.

Un ejemplo muy interesante de la dificultad que se podía presentar para cobrar una deuda lo encontramos en el siguiente negocio de Belgrano: el 1/10/74 le vende a un tal José Estebez, de Córdoba, «efectos de Castilla» por 22.738 ps 6 rls, y en la carta de obligación se establece muy claramente que el pago debe ser efectuado el 1/3/76 (es decir en 17 meses) y que se hará «...en plata sellada moneda corriente de a 8 reales... he de satisfacer (el deudor, JG) en la mencionada ciudad de BA, en dinero efectivo y no en otra especie...», estableciéndose además que de no cumplirse el plazo se irá

agregando luego un interés del 8% anual (289).

El 22/7/76, es decir una vez pasado el plazo de pago, Estebez había pagado a Belgrano sólo 7.874 ps 7 rls en plata y en una fecha posterior le había enviado como parte de pago, en vez de plata, 29.805 varas de ropa de la tierra que Belgrano le recibió a 3 y 1/8 rls la vara, con lo cual sumaba esta ropa la cifra de 11.642 ps 4 y 5/8 rls. Al 1/7/79, es decir casi 3 y 1/2 años después de vencido el plazo, todavía le debía Estebez a Belgrano 6.238 ps 6 rls (porque además se habían agregado intereses que en este caso Belgrano le rebaja del 8% estipulado en la obligación al 6% anual, más 100 ps en efectivo que Belgrano le había dado y 300 ps suplementarios que nuestro comerciante había pagado en concepto de alcabala por la ropa de la tierra).

El 4/9/89 Belgrano todavía está reclamando la deuda (quince años después de vencido el plazo!) y al fin embargan los bienes de Estebez en Córdoba, pero del total que resultaba embargado, y que apenas alcanzaba para cubrir la deuda con el comerciante porteño, la mujer de Estebez (ya a esta altura viuda) reclama 2.000 ps en concepto de dote y arras. Desconocemos que pasó finalmente con ésto, pero el pleito aún continúa en 1796, cuando después de la muerte de Belgrano, su viuda sigue reclamando por la deuda.

Es decir que en definitiva transcurren más de 20 años sin poder efectivizar el cobro de la deuda, amén de que Belgrano aceptara en el camino cambiar los términos de la obligación, recibiendo una parte en ropa de la tierra y rebajando la tasa de interés.

Ejemplos como éste los encontramos a menudo a lo largo de la carrera de Belgrano, y esto se puede generalizar para el conjunto de los comerciantes. Basta para comprobarlo acercarse a cualquier repositorio americano y constatar la masa inmensa de expedientes judiciales por «cobro de pesos».

El acreedor cuenta con armas jurídicas para cobrar la deuda y se realizan así pleitos que en muchos casos desembocan en embargos hacia el deudor. En 1767 desde Mendoza, un dependiente de Belgrano le escribe diciéndole que le ha iniciado un pleito a un deudor porque «...la plata haze a los ombres cometer mil herrores...» (290). Pero como vimos en el ejemplo anterior, ni siquiera esto es una garantía absoluta de que se va cobrar.

En definitiva, la extensión generalizada del fiado y por lo tanto el endeudamiento general hace muy frágil la cadena de operaciones, ya que basta que un eslabón más o menos importante de esta cadena

se rompa y no pueda pagar, y todo el circuito se desmorona.

Con todo no coincidimos con la afirmación de que el crédito generalizado hacía muy frágil la posición del comerciante porteño, que para pagar sus deudas debía primero cobrar lo que le debían a él (291).

Creemos que, si la posición del comerciante era relativamente frágil por las deudas hacia él, en cierta medida estaba compensado por la inmensa cantidad de operaciones que realizaba y por ende de deudas de diferentes personas (Belgrano al morir es acreedor de nada menos que 379 personas), en donde si falla uno o varios deudores, no alcanza a poner en cuestión todo su sistema operativo, porque cobra de todo el resto.

Por el contrario, sí creemos que era mucho más frágil la posición de los pequeños comerciantes y productores del interior, que dependían de unas pocas líneas de crédito-fiado (cuando no de una sola) de grandes comerciantes de BA. En este caso, si el comerciante de BA quebraba, esto podía producir una serie de quiebras en cadena para decenas y decenas de pequeños y medianos comerciantes y productores.

Un ejemplo de esto lo encontramos en el mismo Belgrano, cuando es apresado y sus bienes embargados en 1788 al verse complicado en la quiebra del Administrador de la Aduana de BA. A causa de ello y para recuperar los bienes de Belgrano, la Real Hacienda hace embargar los bienes de decenas de deudores a Belgrano, desde la BO hasta Potosí y Asunción, pasando por Corrientes, Misiones, Santa Fe, Salta, Córdoba y otras ciudades del interior del territorio virreinal (292), convirtiéndose la desgracia de Belgrano en una quiebra en cadena para muchos pequeños operadores de todo el virreinato.

Pero éste no es el único riesgo de la actividad comercial; hay muchos otros y que tienen que ver por ejemplo con la característica de algunos productos que son objeto de comercio, con dificultades para su transporte y mantenimiento, propios del desarrollo técnico de la época y sobre todo quizás con las cambiantes coyunturas comerciales.

Para el caso de algunos productos perecederos, algún atraso en el transporte puede provocar la pérdida total de la inversión; pero incluso no tratándose de productos perecederos, estos retrasos producen pérdidas considerables en la tasa de ganancia al prolongar el plazo de la operación.

Un ejemplo interesante en este sentido es cuando Belgrano envía una partida de mercaderías a Chile con 30 tercios de yerba y 5 de diversos «efectos de Castilla», en 1768, y debido a un retraso en el transporte carretero hasta Mendoza, los productos llegan a esta última ciudad cuando falta poco para que comience el invierno y se hace imposible cruzar con ellos la cordillera. En consecuencia los productos se deben quedar muchos meses en Mendoza hasta que pase la época fría, con los consiguientes gastos de almacenamiento y con una prolongación considerable del tiempo de la operación (293).

Más grave y frecuente aún en el caso de las operaciones de Belgrano, son las dificultades en el transporte de los cueros a España, provocando estas demoras pérdidas a veces irreparables, al llevarse los cueros de polillas y resultando éstos «picados y ataladrados» (294).

Pero quizás más peligroso y casi una obsesión para los comerciantes, son los cambios en las coyunturas locales, que provocan a veces modificaciones bruscas en los precios: una sobre-oferta repentina que los baja, una partida que no llega y los precios suben... En la correspondencia comercial de Belgrano las informaciones sobre estas coyunturas ocupan una buena parte del espacio. Ya dijimos que justamente el aprovechar estas coyunturas puede ser la clave en el éxito de un comerciante, pero a su vez la relativa lentitud de las comunicaciones puede ser la causa de repetidas quiebras.

Muchas cartas que recibe Belgrano nos informan que por caídas repentinas en los precios de los lugares adonde se fue a vender, se ha tenido que hacerlo al costo y aún «perdiendo del principal» (295).

Un caso bastante curioso es el de un tal Isidro Fernández, quien opera con Belgrano vendiendo en Santiago del Estero «efectos de Castilla» que le da el comerciante porteño. Aparentemente este Fernández tiene bastante controlado el mercado local, asegurándose así un margen de ganancia razonable, pero en una oportunidad le informa a Belgrano que han llegado a Santiago otros comerciantes y de repente sus negocios se derrumbaron producto de la sobre-oferta. Dice que ya no puede «...vender géneros a plata... y si se vende algo es perdiendo del principal» (296).

Y si estos son problemas que surgen producto de los movimientos casi «normales» de la coyuntura de estos mercados (pro-

ducto de las dificultades del transporte, de la estrechez de la demanda y de su poca elasticidad, etc), más grave es aún cuando se produce una catástrofe que interrumpe por períodos más o menos prolongados los circuitos normales del comercio.

El período que estamos estudiando está plagado de estas catástrofes, entre las cuales las más importantes quizás son las guerras europeas, la de «siete años» que termina en 1763, la guerra contra Inglaterra entre 1779 y 1783, período en el cual también se van a suceder conmociones importantes en el espacio americano con el cual comercia Belgrano, como la rebelión encabezada por Tupac Amaru y aún después de la muerte de Belgrano, las guerras se van a suceder casi sin interrupción hasta las que provoca el proceso de la independencia.

Estas guerras pueden tener graves consecuencias para el comercio, en particular el atlántico, y por ende el que realizan los grandes comerciantes de BA que como sabemos se apoya fundamentalmente en la redistribución de los «efectos de Castilla» y en las exportaciones a España.

En julio de 1778 cuando aún no había comenzado la guerra contra Inglaterra, el corresponsal de Belgrano en Cádiz, le informa que ya tiene dificultades para vender los cueros y lana de vicuña que el porteño le envió, porque a causa de la inminente guerra hay dificultades en la navegación (297).

Cuando la guerra ya comenzó, le avisan que por el momento no mande más cueros, no sólo porque hay poca demanda en la metrópoli, sino aún por los riesgos de navegación (298). En realidad más que por los riesgos de navegación, por lo caro que se hace en esos períodos el seguro marítimo que realizan sobre los productos transportados. En todos los casos que hemos encontrado de cuentas detalladas de envíos de productos de BA a España o viceversa, siempre se halla integrado una prima del seguro. La diferencia es que mientras un seguro para transportar mercaderías a BA en un período tranquilo podía representar un 3 o 3 y 1/2 % sobre el valor de las mismas, encontramos que para el envío de éstas en plena guerra, el comerciante debe pagar un seguro equivalente al 30% de su valor (299).

En definitiva, si el comercio es quizás la única actividad que permite forjar una gran fortuna en tiempos cortos, a su vez resulta una actividad que por razones estructurales y coyunturales tiene una alta tasa de riesgo. Esto explicaría porqué una vez consolidada

la posición del comerciante, aumenta el porcentaje de inversiones en otras actividades menos lucrativas, pero mucho más seguras.

En otras palabras, si se quiere forjar fortuna hay que hacer comercio, pero si se quiere disfrutar de esta fortuna hay que diversificar al máximo las actividades, para disminuir el riesgo.

Esto quizás también sea la explicación de porqué generalmente el destino de los hijos de un gran comerciante no es continuar la carrera del padre, sino que partiendo de una fortuna ya constituida, éstos se dedican mas bien a otras carreras, políticas, religiosas u otras con menores riesgos.

CAPITULO 5: EL PODER POLITICO, PIEZA CLAVE DEL DOMINIO DE LOS COMERCIANTES

En la introducción de este trabajo dijimos que el rol del poder político en los mecanismos de dominio de las élites y en especial de los comerciantes, es fundamental. No vamos a insistir sobre ello, ni sobre las formas que tenían estas élites para acceder al control de la Administración, ya que existen excelentes estudios al respecto para variadas épocas y regiones de América colonial (300).

Sin embargo también mencionamos que aún es importante comprobar si las reformas borbónicas del siglo XVIII lograron reducir la influencia de las élites americanas en la Administración colonial; para el caso específico de BA resulta necesario ver si su influencia era sólo local o se extendía al resto del territorio virreinal, y por último quizás más importante es analizar las razones que impulsaban a esta élite a controlar o influenciar este poder político.

Una vez más, abordaremos estos temas a través de Belgrano Pérez.

Al analizar la red de vinculaciones que establece Belgrano con el aparato administrativo, podemos diferenciar tres niveles: el poder ejercido personalmente, a través de su familia y por último de manera indirecta a través de relaciones creadas por él con personas ajenas a su familia, que ocupaban puestos en la Administración.

Personalmente, Belgrano siguió una carrera bastante clásica en su integración a la élite de la ciudad. Empezó ocupando algunos puestos militares, en 1762 fue alférez del regimiento de vecinos es-

pañoles, en 1765 teniente del cuerpo provincial de caballería y en 1772 ya era capitán de las milicias de caballería de BA. Posteriormente pasó a ocupar cargos más importantes en la administración civil y económica, en particular fue el primer «vista y contador» de la Real Aduana de BA, cuando ésta es creada en 1778 y regidor del Cabildo y Procurador en 1781-82 (301).

Hasta su muerte en 1795 no vuelve a ocupar cargos en la Administración, creemos que porque ya a esta altura no lo necesitaba hacer personalmente. Ocupó sí otros puestos, que muestran su elevado rango social a esta altura del siglo: entre 1769 y 1788 fue Tesorero de la Hermandad de la Caridad de BA, fue Hermano Mayor de la Cofradía de las Animas (302); y tanto él como su esposa eran miembros de la «tercera orden» de la Iglesia de Santo Domingo (303).

Como vemos, Belgrano sigue en esto los patrones ordinarios de los otros grandes comerciantes de BA en esa época, que describió S. Socolow, así como los de otras grandes ciudades de Hispanoamérica.

Veamos ahora qué fue de su familia, demasiado prolífica para desgracia económica de los hijos, que fueron trece:

1) María Florencia, casada con Julián Gregorio de Espinosa, a quién ya conocemos como un gran comerciante y estanciero, y que va a ser importante en el despegue comercial de Belgrano.

2) María del Rosario, casada con Juan Bautista Dargain, comerciante que ocupó funciones en los pueblos de Misiones, luego de la expulsión de los Jesuitas (304).

3) María Josefa, casada con José María Calderón de la Barca, quién además de comerciante es nombrado en 1788 «vista» de la Real Aduana de BA (305).

4) Juana Francisca, casada con Ignacio Ramos Villamil, comerciante y propietario de una gran chacra sobre el Río las Conchas (306).

5) Juana Francisca Bentura, casada con Francisco Fernández de Azevedo y Martínez.

6) Domingo Estanislao, recibido de licenciado en teología el 14/7/89 en Córdoba, quién ejerció como canónigo de la catedral de BA (307).

7) Manuel: licenciado en leyes en la Universidad de Salamanca, primer secretario del Real Consulado de BA.

8) Joaquín: ingresó en 1790 en la Administración de la Aduana y fue Ministro Honorario de la Real Hacienda de BA.

9) Francisco: fue a estudiar a España, regidor del Cabildo de BA en 1806.

10) Miguel: estudió en el Colegio de San Carlos, luego fue a España.

11) Agustín: estudió en el Colegio de San Carlos, blandengue en Montevideo.

12) Carlos José: en 1795 fue teniente de Dragones y edecán del Virrey en BA; comandante del puerto de Las Conchas en 1804-06.

13) Josef Gregorio: comerciante, capitán en BA (fue este hijo quién en un momento atendió la tienda de Belgrano en Potosí).

Vemos entonces una estrategia familiar, también bastante clásica en un miembro de la élite: un hijo religioso, otros militares, algunos -los menos- siguen la carrera comercial del padre y 3 son enviados a España a estudiar, para luego volver ocupando funciones importantes en la Administración colonial.

En realidad Domingo Belgrano Pérez pretendió que dos de sus hijos, Francisco y Manuel, fueran a España «...para que se instruyan en el comercio, se matriculen en el y se regresen con mercaderías a estos Reynos» (308), y uno de ellos, Manuel, en vez de estudiar comercio, estudió leyes, volviendo a BA como secretario del Consulado.

Las hijas de Belgrano se casan todas con comerciantes de menor importancia que Belgrano (excepto J. G. Espinosa), a quienes éste ayuda para que desarrollen sus negocios, como Dargain, Villamil, Calderón de la Barca, a su vez que éstos ayudarán luego al suegro en sus actividades comerciales, como hombres de absoluta confianza en lugares tales como la BO o Misiones, aún en España.

Los Belgrano a su vez estaban ligados a otras familias importantes de la región por lazos de parentesco, como los Castelli, los Las Heras, constituyendo un verdadero clan, de cuyo espíritu da cuenta una expresión vertida por uno de los hijos de Belgrano al enterarse de que Juan José Castelli (sobrino de Domingo Belgrano Pérez) se había recibido de abogado en el Alto Perú. Este hijo le escribe al padre, diciéndole «...al fin tendremos un abogado en la familia...» (309).

Esto nos da la impresión de un gran clan familiar, en donde

cada miembro cumple una función que es útil para el bienestar de todos, ya sea en el comercio, las leyes, la Iglesia, la Administración, etc.

Este es el poder que va ejerciendo Belgrano personalmente y a través de su familia y que sobre todo implica ocupar puestos importantes (en la Administración, la Iglesia y el Ejército) en la región de BA. Pero el poder de Belgrano no se limitó a BA, ni a ejercerlo a través de su familia, sino que se extendió a lo largo del Virreinato y por intermedio de terceras personas.

CUADRO 25: FIANZAS Y PRESTAMOS OTORGADOS POR BELGRANO A ALTOS FUNCIONARIOS

Fuentes: Para las seis fianzas, AGN, IX, 32.4.7. Exp. 5. Para los préstamos, AGN, Protocolos, R4, 1782-83 (13/12/83); R6 1786, fol. 48-49; R1 1776-77, fol. 347-48; R6 1780, fol. 335-38; R6 1780, fol. 361-62; y IX, 35.6.2. Exp. 2.

NOMBRE	CARGO	MONTO DE LA FIANZA	MONTO DEL PRESTAMO	AÑO DE LA OPERACION
F° Ximénez de Mesa	Administrador de la aduana de B.A.	10.000 ps (a)		1787
Joaquin de Alos	Administrados de Real Hda. y Gob. Intendente de Paraguay	10.000 ps (a)		1787
F° Bruno de Zabala	Gobernador de pueblos Misiones	4.000 ps		1785
Luis de Velasco	Obispo Paraguay	8.425 ps 2 1/2 rls		1784
P° Altolaquirre	Tesorero Casa de Moneda, Potosí	3.000 ps		1787
A° Pinedo	Tesorero Real Hacienda, B.A.	4.125 ps		1788
Juan M. de Castro y Carreño	Administrador de tabaco y R. Hda. B.A.		X	
José J. Contreras	Abogado Audiencia. Tte. Gob. Córdoba y Letrado en Puno		1.200 ps	1783
Manuel de Balle y Postigo	Asesor Intendencia de Lima		5.150 ps	1786
Juan M. Lavarden	Oidor Aud. Charcas, Tte. Gral y Auditor de Guerra		4.000 ps	1777
Juan de Dios Calbo y Antequera	Oidor decano de Audiencia		9.100 ps	1780
Manuel Fernández	Oficial real de Valdivia		2.570 ps	1780

(a) En la mayoría de estos casos de fianzas, ésta es otorgada por Belgrano junto a otros grandes comerciantes de Buenos Aires como Sarratea, Lezica, etc.

Estas relaciones que irá tejiendo Belgrano podemos en parte descubrirlas a través de préstamos hechos por él a altos funcionarios, así como por el pago de las altas fianzas que todo nuevo funcionario debía otorgar para hacerse cargo de su puesto, y que generalmente eran cubiertos por grandes comerciantes, en este caso por Belgrano, creando así una amplia red de funcionarios que le debían, además de dinero, favores.

Como se puede observar en el Cuadro 25, el poder político que va adquiriendo Belgrano no parece haber sido limitado por las Reformas Borbónicas, sino que se expresó de otra manera, a través de suplir a los funcionarios nombrados por la Corona con sus necesidades financieras, ya sea pagando las fianzas u otorgándoles créditos para su instalación y mantenimiento en los primeros tiempos.

Este poder no se limitó a la ciudad de BA, sino que se extendió prácticamente a todos los lugares claves en donde realizaba negocios en el espacio americano: Potosí, Paraguay, los pueblos de Misiones, Córdoba, Lima, Chile, la Audiencia de Charcas, etc.

En algunos casos la relación de Belgrano con estos altos funcionarios fue tan estrecha que, por lo menos en una oportunidad, se verá arrastrado por la desgracia de ellos, como el caso que mencionamos de la quiebra del Administrador de la Aduana de BA (310).

Como podemos observar por las fechas de estas operaciones de fianza y préstamo, se producen en un momento en que Belgrano ya es un comerciante consolidado del Virreinato y por eso creemos que a esta altura, con sus conexiones, con sus amigos y deudores, no necesita ya ocupar personalmente puestos en la Administración, pudiendo dedicar todo su tiempo a los negocios.

Este gran poder, a su vez, le permite aumentar cada vez más su influencia, ya que conociendo su posición, muchas personas van a requerir su ayuda para obtener favores y puestos en la Administración.

Así por ejemplo, un clérigo, Domingo Cano, le pide en 1784 que le haga nombrar capellán del segundo Comandante de Montevideo (311). Otro religioso, José Manuel de Velasco, le pide ese mismo año que lo recomiende para un curato vacante en Chuquisaca (312). O un tal Manuel Santiago (Rovella?) que le pide una recomendación para el comandante del puerto de las Conchas, donde se crearon nuevas plazas en 1787 (313).

Por supuesto que cada uno que le pide un favor se compromete a retribuirlo, y encontramos en la correspondencia recibida

por Belgrano expresiones muy ilustrativas:

J. J. Contreras, a quién Belgrano había prestado dinero para hacerse cargo de la gobernación de Córdoba (ver Cuadro 25), le escribe al llegar a esa ciudad «...solo me resta emplear las facultades de él (su empleo, JG) en obsequio de v.m.» (314). Lo mismo sucede con un tal Josef Tomás Sánchez, a quién Belgrano logró hacer nombrar Administrador de las Reales Rentas de Tabaco y Naipes en Salta, quién le escribe ofreciéndose a su servicio y, efectivamente, unos años después Belgrano le otorga a Sánchez poder general para cobranzas y pleitos en la ciudad de Salta (315).

Pero ¿cuáles fueron las razones que impulsaron a Belgrano a ligarse de esta manera al poder político? ¿Qué beneficios obtenía con ello?

Creemos que hay razones referidas a la estructura misma de la sociedad y economías americanas, que crean la necesidad de ligarse estrechamente al poder, para mantenerse en la cima del poder económico.

La primera de estas razones es lo que podríamos llamar **el carácter intervencionista del Estado colonial**.

Nos encontramos en América colonial frente a un Estado que tiene en sus manos las llaves principales que pueden permitir o no el enriquecimiento de las personas: dispone de enormes extensiones de tierra que puede regalar (mercedes) o vender a precios irrisorios (composiciones), que puede disponer la atribución a personas o empresas de mano de obra compulsiva, que es quien otorga licencias especiales de comercio en el marco de un esquema comercial muy rígido o que puede cerrar los ojos (previa comisión...) frente a actividades comerciales ilícitas, que decide a diferentes niveles a quién otorgar licencia para hacer vaquerías (que en el ámbito rioplatense son fundamentales), que otorga a personas o grupos el monopolio del abasto de ciudades o los «repartimientos de mercancías» a las comunidades indígenas, es decir la posibilidad de tener mercados cautivos, etc.

En un trabajo sobre un famoso comerciante y «empresario» rioplatense de fines del XVIII, Tomás Antonio Romero, se ve claramente que su éxito económico dependió en primer lugar de las relaciones que le permitieron obtener el contrato exclusivo para el traslado de azogue y caudales entre BA y Potosí, así como posteriores licencias para importar esclavos (316).

En el caso de Belgrano tenemos también que por ejemplo

obtiene licencia para importar esclavos de Brasil en un período en que, producto de la guerra contra Inglaterra, están cortadas las relaciones normales que tiene con Europa para importar «efectos de Castilla» (317).

En otros casos podrá usar sus influencias para obtener licencia para vaquear. En 1792 por ejemplo, un tal Joseph Fernández Blanco le escribe para que Belgrano le consiga licencia para vaquear en Corrientes, así podrá saldar la deuda que el remitente tiene con nuestro comerciante (318).

Ese mismo año, un tal Joseph Ferradell le escribe dos veces a Belgrano desde Montevideo, para proponerle el siguiente negocio: Ferradell había conseguido aparentemente licencia de vaquear en la BO hasta obtener 40.000 cueros, a cambio de «donar» 10.000 pesos de limosna a un hospital. Los trámites para la licencia se detuvieron y le propone a Belgrano que si los apura en BA le va a ceder una parte del negocio, agregando «...el asunto promete conocidas ventajas... que tomarán valor los cueros...». En la segunda carta dice también que el dinero que iba a destinar a la limosna se puede usar para «...reconocer a la gente que facilite a la consecucion del proyecto...», es decir para sobornarlos (319).

Es probable que Belgrano también haya usado sus influencias para obtener el arriendo del cobro de diezmos y cuatropeas, que como ya dijimos fueron excelentes negocios para él.

Este poder del Estado colonial, sumado a la gran cantidad de dinero que maneja y que se presta a múltiples especulaciones, explican muchas veces el resultado exitoso de operaciones comerciales de Belgrano. Además esta fuerza del Estado puede ser usada como respaldo para la aplicación de medidas de coacción extraeconómica, que le permiten al comerciante aumentar sus beneficios.

Un ejemplo que resume estos factores es el que desarrollamos anteriormente sobre el negociado de Belgrano con el sueldo de las milicias correntinas (320). En primer lugar la especulación se realiza sobre una suma importante de plata que la Real Hacienda debe a esos milicianos. Y el poder político es una pieza clave del éxito de la operación y de los términos de intercambio que logra imponer Belgrano a estos hombres.

Ya dijimos que los soldados aceptan en su mayoría el desfaldo, porque los apoderados de Belgrano se imponen también por la fuerza, contando con el apoyo de las autoridades locales. El Algu-

cil que investiga el hecho dice que los afectados no querían declarar porque sabían que los «Señores de Buenos Aires habían puesto en la Corte 200.000 pesos, para haber un Virrey de la Parcialidad de ellos» (321). Además, esto es fundamental, Belgrano logra cobrar fácil y rápidamente la libranza por los 54.677 pesos contra la Real Aduana, porque el Administrador de ésta es su amigo Ximénez de Mesa. Esta operación, como muy probablemente muchas otras similares, no hubiera salido a la luz si no fuera por encontrarse Belgrano complicado junto a este Administrador de la Aduana en un fraude contra la Real Hacienda. Solo por ello se empieza a investigar el conjunto de las operaciones de Belgrano.

Un tercer factor que nos parece importante, relacionado al éxito de las operaciones de Belgrano, tiene que ver con la escasez monetaria y el recurso al fiado como mecanismo generalizado para el comercio.

En el marco de una estructura comercial como ésta, con un radio de operaciones tan extendido como el de los grandes comerciantes de BA, con un aparato burocrático tan lento y pesado, donde un juicio podía durar indefinidamente, la mejor forma de garantizarse la paga efectiva de lo que se había vendido fiado, era el poder político. Tanto por el respeto que impone ese poder, como por la posibilidad, en última instancia, de poder acelerar un proceso judicial normalmente plurianual, ante el caso de un deudor moroso.

Todas estas razones nos permiten comprender mejor el interés de Belgrano por alcanzar un máximo de poder político, tanto en BA como en la Audiencia de Charcas, sobre el Administrador de la Real Hacienda de Potosí o el gobernador de las Misiones.

Con esto no hemos querido agotar el tema, y en particular creemos que un cuadro explicativo de las razones que empujaban a las élites americanas al poder político, debe incluir razones de tipo psicológicas, de prestigio social. Sin embargo los elementos de la estructura económica colonial que hemos evocado aquí, creaban razones ampliamente suficientes para que todo miembro de los grupos económicos dominantes americanos, buscara un máximo de poder en la estructura político-administrativa colonial.

Por lo demás, el tipo de estructura estatal creada por la Corona en América permitió que estos grupos poderosos económicamente tuvieran acceso fácil al poder, en desmedro muchas veces de la autoridad metropolitana. Esto fue así a fines del XVI y durante el

XVII en donde la venta de los puestos permitía el acceso directo a los cargos importantes de la Administración colonial, y también siguió después en el siglo XVIII, donde a pesar de suprimirse la venta de los puestos, siguieron en pie otros factores (bajos sueldos de los funcionarios, obligación de depositar altas fianzas, etc) que favorecían la corrupción de los funcionarios y su alineación sobre los intereses de los grupos poderosos en sus lugares de administración.

CONCLUSIONES

El estudio monográfico de las actividades de un gran comerciante porteño y la posibilidad de acceso a fuentes diversas y particularmente ricas, nos ha permitido reconstruir en detalle la evolución de la carrera del comerciante y acercarnos a los mecanismos, que apoyados en una cierta estructura económica y social, son utilizados por éste para apropiarse de una porción importante del excedente colonial.

Don Domingo Belgrano Pérez era sin lugar a dudas uno de los mayores comerciantes del BA colonial tardío y quizás de todo el Virreinato del Río de la Plata.

En la evolución de su carrera vimos que las alianzas familiares (el apoyo de su yerno Espinosa), y un momento de cambios importantes como la creación del Virreinato y la implantación del «comercio libre», jugaron un rol importante en su despegue como gran comerciante.

Su área geográfica de operaciones va a ir en constante aumento, desde Europa y Brasil hasta Chile, Potosí y Lima, sin especializarse en ninguna región, sino extendiendo al máximo su relación con todas las posibles. Lo mismo sucede con los productos que comercia, que van a ser muy variados (europeos, afro-brasileros y americanos), pero en donde se vislumbra que el objetivo más importante es recoger el metálico americano para enviar a Europa a cambio de «efectos de Castilla» y a Brasil por esclavos. También es muy extendida la calidad de sus operaciones: vende al por menor en BA y en el interior, al por mayor de muy diversas maneras (directamente en BA; a través de empleados, compañeros o comisionistas en el interior), asimismo invierte en propiedad urbana, rural y semi-rural.

Esta diversificación de actividades, así como la extensión máxima de su radio de operaciones, tienen que ver con el carácter especulativo y de alto riesgo que tiene el comercio que realiza Belgrano y en general todos los comerciantes coloniales. Es necesario abarcar muchas regiones y actividades al mismo tiempo, para poder aprovechar las coyunturas cambiantes, compensar pérdidas eventuales y reducir los riesgos de quiebra.

A lo largo de su carrera, Belgrano pasa del área más cercana a las más alejadas y del comercio al por menor y las compañías, al comercio por mayor y con empleados y comisionistas. Pero no por ello abandona sus actividades anteriores, sino que las integra en un circuito más amplio. Como tampoco abandona la compra de «efectos de Castilla» al por mayor en BA, a pesar de iniciar sus relaciones directas con España.

Hemos visto algunos de los principales mecanismos que utiliza el comerciante en la sociedad colonial.

En primer lugar el aprovechamiento de los mercados regionales distantes, con modos y costos de producción diferentes, que se desconocen entre sí y en donde justamente la función del comerciante es ligarlos y aprovechar así los precios diferentes, precios que en parte son creados por el propio comerciante.

Para esto vimos que el desarrollo de una amplia red de corresponsales que envían y reciben cartas asiduamente es una clave para aprovechar las coyunturas locales o por lo menos disminuir los riesgos del comercio.

Un problema importante es el de la escasez y sentido de la circulación monetaria. Constatamos que a pesar de que pasa mucha plata por BA, la circulación no es general: en muchos casos los salarios son sólo formalmente en dinero, pagándose de hecho en productos, y en el comercio se combinan la plata con otros medios de pago. De todos modos vimos que mayoritariamente la plata circula sólo en un sentido: de las regiones productoras del metálico y la moneda hacia los puertos (y en éstos a manos de los comerciantes), y de éstos a su vez hacia Europa. Es decir que un comerciante como Belgrano limita el gasto de la moneda en el interior del espacio americano a muy pocas transacciones, en especial para acumulación (propiedad urbana), préstamos «políticos» y algunos pocos negocios en dónde desembolsar dinero resulta especialmente lucrativo (arriendo de diezmos).

Al mismo tiempo vimos la coexistencia de diferentes niveles

de circulación, de monedas buenas y malas, sobre lo cual se apoya el comerciante para obtener beneficios suplementarios por los premios diferenciales de una región a otra. Beneficio que se realiza en España, pero que puede aumentar por los premios diferentes en el interior del continente.

Pudimos observar en un caso concreto (los salarios de la estancia) de qué manera el pago en productos permite al propietario o a quién controle la comercialización (el pulpero de la estancia), obtener un beneficio que en algunos casos supera los beneficios propios de la unidad productiva. También apareció claramente que la posibilidad de hacerlo era variable según múltiples factores, como la evolución de la coyuntura atlántica, el mayor o menor poder de negociación de los afectados (en este caso los peones), etc.

En todo lo que respecta a la circulación monetaria, una conclusión fundamental fue que el comerciante porteño, por su propio interés dentro de la estructura colonial, es un agente de la «naturalización» de la economía americana, al enviar el máximo de moneda y en especial la buena a España y Europa.

Hemos estudiado la extensión de la venta a crédito o fiado en las operaciones de Belgrano y señalamos la importancia de este mecanismo para facilitar las transacciones y permitir acelerar y aumentar la circulación de mercancías.

Pero a su vez vimos que esta situación, junto a la escasez monetaria y la insuficiente estructuración de los mercados, le permite al gran comerciante imponer en mejores condiciones los términos de intercambio en sus operaciones. Estos términos serán más favorables para el comerciante porteño cuánto menor sea el poder negociador del comprador-deudor: así según el caso podrá imponer en mejores condiciones con qué se le paga (si en productos o en moneda y en qué tipo de moneda), los precios a que da los productos y a que los recibe (sea yerba, ponchos o incluso moneda en la cual se puede considerar o no el premio de la buena moneda).

El ejemplo extremo de las condiciones más favorables al comerciante porteño es quizás el de las Milicias correntinas, que se transforma en un verdadero «repartimiento de mercancías». En este caso el comerciante obtiene una cuota extra de ganancia uniendo dos circuitos de circulación diferentes: por un lado el cobro en metálico (de la Real Hacienda) y por el otro el pago en productos a los milicianos.

Una situación similar, pero a la inversa, es la que aprovecha

el comerciante al pagar en plata a la Real Hacienda por el arriendo de diezmos y cobrar en productos a los productores directos.

En cuanto a los patrones de inversión del comerciante hemos visto el interés de éste en la propiedad urbana y rural.

Esta última la integra en sus circuitos comerciales y es la base para nuevos negocios (ganado cimarrón, cobro de la cuatropea). A lo largo de su carrera estos patrones no parecen ser idénticos, dedicando todo su capital al comercio cuando aún necesita expandirse y convertirse en un gran comerciante, pero en la medida que lo logra, desvía una parte de su capital hacia otras inversiones como la propiedad urbana y el crédito monetario.

Esto tiene que ver en parte con las tasas de beneficio comparadas en las diversas actividades, donde vemos que el comercio, si bien irregular y riesgoso, es la única manera de acumular grandes riquezas en plazos más o menos cortos. Pero una vez consolidada la fortuna, sin abandonar el comercio como actividad principal, se desvían sumas crecientes a inversiones menos lucrativas pero más seguras.

Por último estudiamos un elemento que nos pareció clave en el éxito del comerciante: su relación con el poder político.

Este va a buscar obtener el máximo de poder, tanto a nivel local como regional, en todos los puntos con los cuales realiza negocios, cosa que va a lograr a pesar de no ejercerlo personalmente en muchos casos, influenciando a los altos funcionarios a través de préstamos, pago de fianzas, alianzas familiares, cuando no del soborno liso y llano.

Este poder va a ser una pieza clave, permitiéndole obtener licencias de todo tipo, el desarrollo de actividades ilegales, especulaciones con las grandes sumas de dinero que maneja la Real Hacienda y aún apoyarse en la autoridad del Estado para imponer términos de intercambio a su favor (milicias correntinas) así como para garantizar el cobro de la infinidad de deudas que la actividad comercial por fiado creaba.

Un aspecto que nos pareció interesante analizar en la actividad del comerciante es qué pasa cuando se rompen los esquemas normales dentro de los cuales desarrolla su actividad.

Para ello comparamos esta actividad «normal» con la de un período de guerra europea. En este último período vimos que por lo menos en un aspecto central, las operaciones económicas de Belgrano se modifican: una porción muy importante de ellas se

transforman en créditos monetarios otorgados (y recibidos) en el interior del continente americano. Esto nos sirvió para confirmar lo que estudiamos antes, a saber que la estructura de dependencia colonial y el propio interés de los grandes comerciantes locales, estaban en la base de la desmonetización o «naturalización» de la economía americana y que sólo la irrupción de un factor exógeno que rompe esos patrones, modifica la situación.

El estudio del caso de Belgrano y su comparación con el de otros comerciantes que conocemos nos induce por último a una hipótesis, relacionada con las actitudes diferenciadas de estos comerciantes ante el proceso de independencia que se iría a gestar poco después.

El caso que mejor conocemos es el de Gaspar de Santa Coloma, otro gran comerciante de BA a fines del siglo XVIII (322).

Este parece no adaptarse a los cambios importantes que se producen en esta segunda mitad del siglo, que alteran abruptamente los patrones de la actividad comercial: guerras europeas frecuentes, nuevas reglamentaciones comerciales, etc. En su correspondencia, Santa Coloma se manifiesta abrumado por los cambios y desea volver a los cánones anteriores. Considerando ya muy riesgoso en las nuevas condiciones invertir su propio capital en el comercio, tiende a convertirse en un simple comisionista de mercaderes de España y del interior (323).

El caso de Belgrano parece haber sido el opuesto, ligado también al de otras familias cuyos hijos van a estar entre los más destacados adalides de la Independencia (Castelli, Las Heras). Los cambios en los patrones de comercio fueron aprovechados con éxito por este comerciante, ligándose directamente a naciones como Inglaterra o Francia y en especial aprovechando la interrupción del comercio con España durante las guerras, para lanzarse al tráfico de esclavos a través de Brasil.

Es probable que en esto también haya influido una diferencia en cuanto a posesión de estancias productoras de cueros y la posibilidad de aumentar los beneficios con su exportación directa a las naciones con mayor demanda.

Aunque no son más que hipótesis, que requieren ser estudiadas en profundidad en el futuro, aparece como posible una diferenciación en el grupo de los grandes comerciantes porteños, frente a los vaivenes del comercio tardocolonial, producto de las frecuentes y cada vez mayores crisis europeas.

NOTAS

(1) Una parte de esta discusión se puede ver en **Cuadernos de Pasado y Presente**, No 40, «Modos de Producción en América Latina», México, 1973.

(2) P.Vilar, **La Catalogne dans l'Espagne Moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales**. SEVPEN, París, 1962, T.III «La formation du capital commercial». La cita es de página 9, traducción nuestra. Ver introducción y pp 139-40, 561.

(3) Un interesante trabajo reciente sobre esta problemática en el mundo europeo feudal en Peter Kriedte, **Feudalismo tardío y capital mercantil**, Crítica, Grijalbo, Barcelona, primer ed. castellano 1982 (original 1980), 274 pg.

(4) *Ibid*, pg 53.

(5) Introducción de J.C.Garavaglia al volumen colectivo «Modos de Producción en América Latina», **Cuadernos de Pasado y Presente**, No 40, 1973, México, pp 7-16.

(6) *Ibid*, pg 9.

(7) J.C.Chiramonte, **Formas de Sociedad y Economía en Hispanoamérica**, Grijalbo, México, 1984.

(8) *Ibid*, pp 190 y sig., en especial 219.

(9) Otros trabajos importantes sobre Nueva España donde se puede estudiar esto son: D.Brading, **Miñeros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)**, FCE, Madrid-México, 1975, en especial el capítulo «Los comerciantes»; B.Hamnett, **Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821**, Cambridge, 1975; J.Kicza, **Colonial Entrepreneurs. Families and Business in Bourbon Mexico City**, Univ. of New Mexico Press, Albuquerque, 1983; Florescano, E. «Formación y articulación económica de la hacienda en Nueva España», mimeo, en especial pg. 43; R.Lindley, **Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara Oligarchy, 1800-1930**, Austin, 1976; C.Morin, **Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial**, FCE, México, 1979.

(10) Ver en particular de estos autores: J.C.Garavaglia, **Mercado Interno y Economía colonial**, Grijalbo, México, 1983; M. Carmagnani «Formación de un mercado compulsivo y el papel de los mercaderes: la región de Sgo. de Chile (1559-1600)», **Jahrbuch fur Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas**, No 12, 1975, pp 104-133; otro ejemplo reciente donde se plantea algo similar en relación a comercio y minería, en este caso para el Perú colonial inicial, en S. Stern, **Los pueblos indígenas del Perú y el desafío de la conquista española. Huamanga hasta 1640**, Alianza, Madrid, 1986.

(11) *Op. cit.*, pg. 458.

(12) Sería imposible enumerar aquí a los autores de estos trabajos, ya que casi todos aquellos que han estudiado el comercio marítimo o interno de América han señalado este problema, aunque algunos de los que más detenidamente lo han estudiado y tratado de ver sus implicancias en el interior de América, además de los autores citados en las notas (7), (9) y (10): R.Romano, **Una economía colonial: Chile en el siglo XVIII**, Eudeba, BA, 1965, así como casi todos sus trabajos sobre América colonial y E. Tandeter, «El papel de la moneda macuquina en la circulación monetaria rioplatense», **Cuadernos de Numismática**, T. IV, No 14, BA, 1975, pp 1-11.

(13) A esta discusión nos referiremos más adelante.

(14) A este respecto ver Tandeter, art.cit.; Garavaglia, op.cit.; Carmagnani, art.cit.; Romano, op.cit.; Morin, op.cit.

(15) Carmagnani, art.cit., en especial pp 115-119; Chiaramonte, op.cit.; Brading, op.cit., pp. 140 y sig.; Kicza, op.cit., pp 19, 55; Morin, op.cit., capítulo V.

(16) Op.cit. pg.55.

(17) L.Greenow, **Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico. Loans and Mortgages in Guadalajara, 1720-1820**, Westview Press, USA, 1983.

(18) Esto es analizado en Carmagnani, art.cit., pg.115.

(19) Para esta problemática, además de los trabajos de Greenow y Lindley ya citados, ver una excelente «mise au point» de A. Bauer «The Church in the Economy of Spanish America: Censos and Deposits in the Eighteenth and Nineteenth Centuries», **Hispanic American Historical Review**, 63:4, 1983, pp 707-733.

(20) Op.cit., pg 40.

(21) Brading, op.cit.; Kicza, op.cit.; Carmagnani, art.cit.; Hamnett, op.cit.; S. Socolow, **The Merchants of Buenos Aires, 1778-1810**, Cambridge, 1978; J.Lockhart, **Spanish Peru, 1532-1560: a colonial society**, University of Wisconsin Press, Madison, 1968, cap. 5.

(22) Kicza, op.cit., pg 71.

(23) Por ejemplo Brading, op.cit., se ubica entre los pocos que han estudiado concretamente fuentes contables, pero creemos que exagera la moderación de los beneficios comerciales haciendo afirmaciones como ésta: «el porcentaje de utilidad que se obtenía en el comercio no era suficientemente alto como para permitir que dependiera de depósitos que costaban un interés del 5 por ciento», pg. 145; cita luego algunas cuentas de operaciones comerciales que muestran beneficios efectivamente muy bajos, como una realizada por los Fagoaga que compran mercaderías en la Feria de Jalapa y la venden luego con una utilidad sobre los precios de costo del 9,3%, pero después de tres años (pg. 170). Ver igualmente Morin, op.cit., pp 171-72.

(24) Algunos ejemplos de la relación entre Cabildos y élites locales en: G.Lohmann Villena «Los regidores del Cabildo de Lima desde 1535 hasta 1635», **Revista de Indias**, 32 (127-130), 1972, Madrid; M.Alvarado Morales «El Cabildo y Regimiento de la ciudad de México en el siglo XVII, un ejemplo de oligarquía criolla», **Historia Mexicana**, 112, abril-junio 1979, México; J.F. de la Peña y M.T. López Díaz «Comercio y Poder. Los mercados y el Cabildo de Guatemala, 1592-1623», **Historia Mexicana**, 120, 1982, México; J.Gelman «Cabildo y élite local. El caso de Buenos Aires en el siglo XVII», **HISLA**, 6, 2o semestre 1985, Lima; etc.

(25) M. Burkholder y D.Chandler, **From Impotence to Authority. The Spanish Crown and the American Audiencias 1687-1808**, Missouri, 1977; D.Brading, op.cit.; S. Socolow, op. cit.; J.Tord «El corregidor de indios del Perú: comercio y tributos», **Historia y Cultura**, vol. 8, 1974, Lima; A. Moreno Cebrián, **El corregidor de indios y la economía peruana en el siglo XVIII**, 1977, Madrid; A.Lavrin «The rol of the nunneries in the economy of New Spain in the eighteenth century», **HAHR**, 46:4, 1966; J.Kicza, op.cit.; B.Hamnett, op.cit.; H.Pietschmann «Burocracia y corrupción en Hispanoamérica colonial. Una aproximación tentativa», **Nova Americana**, 5, 1982, Torino; K.Andrien, «The sale of fiscal offices and the decline of Royal Authority in the viceroyalty of Peru, 1633-1700», **HAHR**, 62:1, 1982.

(26) Ver especialmente Burkholder y Chandler, op.cit. y Brading, op.cit.

(27) Un interesante trabajo pionero que cuestiona la efectividad de las reformas borbónicas en este sentido es el de L. Salvucci «Costumbres viejas, hombres nuevos: José de Gálvez y la burocracia fiscal Novohispana (1754-1800)», **Historia Mexicana**, 33, 1983, México.

(28) Ver en especial los trabajos de C.Sempat Assadourian en **El sistema de la economía colonial**, Nueva Imagen, México, 1983.

(29) **O comercio portugues no Rio da Prata, 1580-1640**, Sao Paulo, 1944.

(30) Sobre BA en el siglo XVII, los trabajos más actualizados son: Z.Moutoukias, **Le Rio de la Plata et l'espace peruvien au XVIIe siecle, commerce et contrebande par BA, 1648-1702**, tesis de Doctorado, EHESS, Paris, 1983; E.Saguier, **The uneven incorporation of BA into World Trade early in the seventeenth century (1602-1642). The impact of commercial capitalism under the Iberian mercantilism of the Hapsburgs**, tesis inédita, Washington University, 1982; J.Gelman, **Economie et Administration locale dans le Rio de la Plata du XVIIe siecle**, tesis inédita, Paris, EHESS, 1983.

(31) Op.cit., pg. 417.

(32) Ibid., pg. 467.

(33) A.Arcondo, **Los precios en una sociedad en transición. Cór-**

doxa durante el siglo XVIII, Córdoba, 1973.

(34) G. S. Pozzi y C. Ferrazano, «El préstamo a interés en una sociedad en transición. Córdoba en el siglo XVIII», en **Homenaje al Dr. Ceferino Garzón Maceda**, Córdoba, 1973, pg. 372.

(35) Estos datos sobre Potosí en E. Tandeter et all. «El mercado de Potosí a fines del siglo XVIII», mimeo, CEDES, 1983, en especial pp 5, 7, 13 y 41.

(36) J. Fisher «Imperial 'Free Trade' and the Hispanic Economy, 1778-1796", **Journal of Latin American Studies**, 13, I, 1981, pg. 44.

(37) J. Fisher «The Imperial Response to 'Free Trade': Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796", **JLAS**, 17, may 1985, pg. 61.

(38) J. C. Garavaglia, «El Río de la Plata en sus relaciones atlánticas: una balanza comercial (1779-1784)», **Moneda y Crédito**, 141, junio 1977, pp 75-101.

(39) *Ibid.*, pp 89-90.

(40) Ver T. Halperín Donghi, **El Río de la Plata al comenzar el siglo XIX**, UBA, BA, 1961, y el primer capítulo de su **Revolución y Guerra: formación de una élite dirigente en la Argentina criolla**, BA, 1972.

(41) *Op. cit.* y también aspectos parciales de su investigación en «La burguesía comerciante de BA en el siglo XVIII», **Desarrollo Económico**, vol. 18, No 70, jul-sep 1978, pp 205-216 y «Economic activities of the Porteno Merchants: the Viceregal period», **HAHR**, 55:1, 1975, pp 1-24.

(42) «La burguesía...», *art. cit.*, pg. 212.

(43) **The Merchants...**, *op. cit.*, cap. 6.

(44) «Economic activities...», *art. cit.*, pg. 5.

(45) *Ibid*, pp 19-20.

(46) Traducción nuestra, **The merchants...**, *op. cit.*, pg. 169.

(47) Archivo General de la Nación, BA (en adelante AGN), Colección Carlos Casavalle, legajos 16, 17 y 18.

(48) Algunos de los expedientes en donde se resume todo lo actuado contra Belgrano por esta causa en AGN, IX, 32.4.4. (exp. 11 y 13) o AGN, IX, 8.10.6. (fol 317-320).

(49) Esto último en AGN Sucesiones, 6260, exp 14.

(50) *Ibid.*

(51) S. Socolow «Marriage, Birth and Inheritance: The Merchants of Eighteenth Century BA», **HAHR**, 60:3, 1980, Table X, pg. 403.

(52) Testamento de M. Josefa González, 20/1/1796, AGN, Protocolos, R6 1796, fol. 12 a 19. Sobre su origen italiano ver Juan B. Crollanza, **El general Manuel Belgrano. Noticia biográfica y apuntes sobre su origen italiano**, BA, Imprenta del Orden, 1874, asimismo varias biografías del general Belgrano.

(53) AGN, Protocolos, R6 1780, fol. 210-211.

(54) Ver las cifras en el apéndice.

(55) Esto lo confirmamos gracias a la gentileza de E. Saguier, quién nos ha suministrado un resumen de las actas notariales en las que participa Belgrano en toda su carrera, extraída de su trabajo sobre el conjunto de las notarías de BA en el siglo XVIII que está llevando a cabo. No hemos utilizado para nuestro trabajo esos datos, ya que allí no se discrimina de que tipo de operaciones se trata en cada caso (venta a fiado, contado, crédito monetario, etc).

(56) Ver sobre todo Brading, op.cit. y Socolow, op.cit.

(57) AGN, Protocolos, R3 1775-76, fol. 396-97.

(58) *Ibid* y R3 1777-78, fol. 331-333 (testamento de J.G. Espinosa).

(59) AGN, Protocolos, R5 1776, fol. 77-78.

(60) Ver por ejemplo carta de N.Moreau a Belgrano, Cádiz, 31/7/78, en AGN, Casavalle, leg. 17.

(61) AGN, Casavalle, leg. 17, carta del 21/1/83.

(62) Cf Cuadro 2.

(63) Como lo plantea Socolow, cf nota (44).

(64) Cf Cuadro 3.

(65) Muchos trabajos mencionan la frecuencia del uso de la compañía por parte de los comerciantes, pero pocos analizan en detalle su funcionamiento y los beneficios que brindaba a los partícipes. Un mayor esfuerzo en ese sentido en Kicza, op. cit., pp 57, 77 y 152; así como en J.C. Super «Partnership and Profit in the Early Andean Trade: The Experiences of Quito Merchants, 1580-1610», *JLAS*, II, 2, 1979, pp 265-281.

(66) Es el caso de la última compañía con Torres, por ejemplo, en AGN, Protocolos, R4 1776-77, fol. 251-52, 259-60 y R4 1770-71, fol. 315-16.

(67) Ver por ejemplo AGN, Casavalle, leg. 17, 16/6/83.

(68) AGN, Casavalle, leg. 18, 16/11/87 y 16/12/87.

(69) Cf Cuadro 3.

(70) Socolow, «Economic activities...», art. cit., pg. 9.

(71) Socolow, «La burguesía...», art. cit., pg. 209.

(72) Socolow, «Economic...», art. cit., pp 13 y 16, afirma que no invertían en tierras rurales, prefiriendo comprar los cueros a los estancieros, más que controlar directamente la fuente de provisión.

(73) Kicza, op. cit., pp 27 y 85.

(74) Sobre la discusión de este concepto en Hispanoamérica, ver Chiaramonte, op. cit., pp 207-208.

(75) E. Tandeter y N. Wachtel, «Conjonctures inverses. Le mouvement des prix á Potosi pendant le XVIIIe siecle», *Annales ESC*, 38e année, No 3,

mai-juin 1983, pp 549-613; E.Florescano, **Precios de maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)**, México, 1969; A.Arcondo, op. cit.; R. Romano «Mouvement des prix et developpment economique. L'Amérique du Sud au XVIIIe siecle», **Annales ESC**, 1, 1963, pp 63-74 y «Algunas consideraciones sobre la historia de los precios en América colonial (y una nota complementaria)», **HISLA**, No 7, primer semestre 1986, Lima, pp 65-103; etc.

(76) AGN, Casavalle, leg. 16 y 18, passim.

(77) Ramón de Ballibian a Belgrano, La Paz, 7/8/1784, en AGN, Casavalle, leg. 17.

(78) J.Develma (o Puelma?) a Belgrano, Sgo. de Chile, 1/9/86, en AGN, Casavalle, leg. 17.

(79) José G. Belgrano a Belgrano, Potosí, 16/12/87, en AGN, Casavalle, leg. 18.

(80) Cartas del 16/1/87, 16/11/87 y 16/12/87 en AGN, Casavalle, leg. 18.

(81) Carta del 16/4/88, AGN, Casavalle, leg. 18.

(82) Cf nota (12).

(83) Ver Romano, Carmagnani, Garavaglia, op. cit. y Gelman «Natural economies or money economies? Silver production and monetary circulation in Spanish America (late XVI and early XVII Centuries)», **The Journal of European Economic History**, vol. 13, No 1, 1984, Roma, pp 99-115.

(84) Sobre este problema ver E. Tandeter, «El papel de la moneda macuquina en la circulación monetaria rioplatense», **Cuadernos de Numismática**, II, 14, 1975, BA, pp 1-11.

(85) Ibid.

(86) R. Romano, **Les mecanismes de la conquete coloniale: les conquistadores**, Flammarion, París, 1972, pg. 152.

(87) Subrayado nuestro, Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires (AECBA) 14/3/1718, Serie II, T.III, pp 546-47.

(88) Garavaglia, **Mercado interno...**, op. cit., cap. IV, acápite 1, de la segunda parte.

(89) J. C. Chiaramonte, «Mercado de mercancías, mercado monetario y mercado de capitales en el litoral argentino de la primera mitad del siglo XIX: el caso de la Provincia de Corrientes», ponencia presentada en «VII Jornadas de Historia Económica», Rosario, Argentina, 24-26/10/1985.

(90) L. L. Johnson, «Wages, Prices and the organisation of Work in Late Colonial BA», mimeo.

(91) T.Halperín Donghi, «Una estancia en la campaña de BA, Fontezuela, 1753-1809», en E. Florescano (comp.), **Haciendas, Latifundios**

y **Plantaciones en América Latina**, Siglo XXI, México, 1976, pg 458; C.Mayo, «Estancia y peonaje en la región pampeana en la segunda mitad del siglo XVIII», **Desarrollo Económico**, No 92, vol. 23, ene-mar 1984, pg. 612.

(92) Por ej. AGN, Protocolos, R6 1786, fol. 34-35.

(93) Por ej. AGN, Protocolos, R6 1778, fol. 299-300.

(94) Justo de los Ríos a Belgrano, Sgo. de Chile, 8/5/87, AGN, Casavalle, leg. 18.

(95) F. de la Peña Frnz. a Belgrano 16/6/83, Lima, AGN, Casavalle, leg. 17.

(96) Isidro Fernandez a Belgrano, San Nicolás, 24/5/91, AGN, Casavalle, leg. 18.

(97) AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.

(98) AGN, Protocolos, R3 1775-76, fol. 396-97.

(99) Marcos Salinas a Belgrano, Asunción, 16/12/66, AGN, Casavalle, leg. 17.

(100) Ver en el apéndice las operaciones de compra-venta de casas y terrenos y de esclavos.

(101) A. Surlin a Belgrano, Jujuy, 21/1/78, AGN, Casavalle, leg. 17.

(102) Isidro Fernández a Belgrano, San Nicolás, 13/10/87, AGN, Casavalle, leg. 18.

(103) D.Silva a Belgrano, 24/7/92, AGN, Casavalle, leg. 18.

(104) AGN, Protocolos, R6 1777, fol. 124-26.

(105) J.Carriegos a Belgrano, Santo Tomé, 2/3/93, AGN, Casavalle, leg. 18.

(106) AGN, IX, 37.3.1., exp. 1.

(107) (Echaudi?) a Belgrano, Gualeguaychú, 1/7/93, AGN, Casavalle, leg. 18.

(108) AGN, IX, 36.6.7., exp. 11 (declaración del 7/2/84).

(109) Es el caso de una estancia suya en Santo Domingo Soriano, en donde sabemos que se pagan sueldos en productos (ver AGN, Casavalle, leg. 18, carta de Manuel Pastor a Belgrano del 7/5/87), o el caso de la estancia de la Hermandad de la Caridad en la BO, que Belgrano administra en calidad de Síndico de dicha Hermandad y en la cual éste ha instalado una pulpería que adelanta productos a los peones a cuenta de sus salarios (ver AGN, IX, 30.9.9., exp. 18). Sobre este último caso volveremos luego.

(110) Un ejemplo contundente de ello es el analizado para el Paraguay por Garavaglia, **Mercado...**, op. cit., segunda parte, cap. IV.

(111) Este fenómeno ya ha sido mencionado por R. Levene en sus

Investigaciones acerca de la Historia Económica del Virreinato del Plata, BA, 1962; y analizado más finamente por Tandeter, art.cit.

(112) Art. cit., pp. 5 y 6.

(113) AGN, Protocolos, R6 1785, fol. 370-71, subrayado nuestro.

(114) AGN, Protocolos, R6 1786, fol. 48-49.

(115) Ver AGN, Casavalle, leg. 16: «cuenta de 1790»; leg. 17: cartas de 7/12/75, 22/6/77 y 23/9/77; leg. 18: cartas de 23/5/87, 1/6/87, 3/3/88, 13/1/91, 1/8/92, 28/12/91 y 27/3/88; AGN, IX, 34.9.4., exp. 2.

(116) Tandeter, art.cit., pg. 7.

(117) AGN, Casavalle, leg. 18, cartas de 3/3/88 y 1/8/92.

(118) Art. cit., pg 7.

(119) «Cuenta corriente de Do. Frnz Agüero...», 1776, AGN, Casavalle, leg. 17.

(120) F. de la Peña Frnz. a Belgrano, 10/12/83, AGN, Casavalle, leg. 17.

(121) J. de los Ríos a Belgrano, Sgo. de Chile, 8/6/85, AGN, Casavalle, leg. 17.

(122) D. A. de Achaval a Belgrano, La Plata, 25/5/95, AGN, Casavalle, leg. 18.

(123) Ver este problema en Ch.Verlinden «Pagos y Monedas en América Colonial», **Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)**, Madrid, 1978. Sobre la subvención de las comunidades indígenas a la producción minera ver Tandeter, **Trabajo forzado y trabajo libre en el Potosí colonial tardío**, BA, CEDES, 1980.

(124) Por ejemplo AGN, Casavalle, leg. 17, 30/10/78, Moreau a Belgrano, Cádiz.

(125) E. J. Hamilton, «Monetary Problems in Spain and Spanish America, 1751-1800», **The Journal of Economic History**, IV, 1, Mayo 1944, pg. 23.

(126) Ibid, pp 24 y 33.

(127) AGN, IX, 33.2.1., exp. 504 (carta al Sr. Intendente del 18/12/82), subrayado nuestro.

(128) Estas cuentas están en AGN, Casavalle, leg. 17: 18/11/78, 21/1/79, 19/3/79, 20/3/79 y leg. 18: 14/7/91.

(129) Las fuentes sobre la estancia «de las Vacas», que incluyen cuentas completas para más de diez años de fines del siglo XVIII, la correspondencia de los administradores con la Hermandad, los informes de visitas realizadas a la misma con inventarios de ganados, inmuebles, etc, son sin duda las más ricas que se hayan encontrado hasta el presente sobre una estancia colonial rioplatense y han sido utilizadas parcialmente por J.Brown en un pequeño capítulo de su libro **A socioeconomic History of Argenti-**

na, 1776-1860, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, pp 41-46, así como en el reciente artículo de este autor junto a R. Salvatore, «Trade and Proletarianisation in Late colonial Banda Oriental: Evidence from the Estancia de las Vacas, 1791-1805», *HAHR*, 67:3, 1987, pp 431-459. La existencia de estas fuentes ya había sido señalada por otros autores como S.Socolow, *The Merchants of BA, 1778-1810*, Cambridge, C.U.P., 1978, pero hasta ahora no han sido explotadas en toda su riqueza.

(130) L.Sala de Touron, J.C.Rodríguez, N.de la Torre, *Evolución económica de la Banda Oriental*, Ed. Pueblos Unidos, Montevideo, 1968, pp 24.

(131) Ver el informe de «Dn. Martin Josef Altolaquirre al Sr. Virrey y al Sr. Obispo», 14 de enero de 1793, en AGN,IX, 6.8.2.

(132) Ver «Instrucciones que lleban los sres. Dn. F.Wright...», 30/5/1799, en AGN, IX, 6.8.5.

(133) Esta característica de las estancias rioplatenses ya había sido señalada por Halperín al estudiar la estancia betlemita de Fontezuela, «Una estancia en la campaña de BA, Fontezuela, 1753-1809», en E.Florescano (comp), *Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina*, Mexico, Siglo XXI, 1975, pp 461.

(134) Las fuentes para esto son las mismas del Cuadro 7.

(135) Llegamos a esos 3.108 ps sumando: 45 ps de jabon + 687 ps de postes (son 5.500 que se venden a un real c/uno) + 36 ps de grasa y sebo (son 36 arrobas de grasa y otras tantas de sebo consumidas en 3 años a 4 rls c/una) + 2.340 ps por otras tantas reses (calculando a 780 reses consumidas por año como lo indica de manera estimativa un cálculo de gastos e ingresos de la estancia en 1790, «Estado que manifiestan las pensiones...», 7/6/1790, AGN, IX, 6.7.9.).

(136) Sumando la producción vendida por la estancia en esos años (18.515 ps 7 rls, ver Cuadro 7) más el valor hipotético de esta producción consumida allí (3.108 ps), llegamos a la cifra de 21.623 ps, con lo cual la producción **no mercantil** de la estancia llegaría a un 14,4% del total.

(137) Para el Perú señalan muy claramente este tipo de actitud empresarial los estudios de Polo y Laborda, «Pachachaca, una hacienda feudal, autoabastecimiento y comercialización», en Tord y Lazo (comp), *Hacienda, Comercio, Fiscalidad y Luchas sociales (Perú colonial)*, BPHES, Lima, 1981, pp 9-53, y L.M.Glave y M.I.Remy, *Estructura agraria y vida rural en una región andina. Ollantaytambo entre los siglos XVI-XIX*, Cusco, C.B. de las Casas, 1983, pp 359 y sig.

En el caso de Nueva España la situación parece más compleja y diversificada (será por la existencia de muchos más trabajos sobre haciendas que para el Perú colonial?), pero por ejemplo H.Konrad, *A jesuit Hacienda in Colonial Mexico. Santa Lucia, 1576-1767*, Stanford, Stanford University Press, 1980, pp 211-12 y 238, señala claramente que la estrate-

gia de los jesuitas en el complejo de haciendas de Sta. Lucía del México Central, es minimizar las compras externas, tratando de cubrir el máximo de gastos con producción propia. El caso de Córdoba, ver N. Cushner, **Jesuit Ranches and the Agrarian Development of Colonial Argentina, 1650-1767**, Albany, State University of New York Press, 1983, pp 72.

(138) Halperín, art. cit., pp 460.

(139) Ver J.C.Garavaglia, «Los textiles de la tierra en el contexto colonial rioplatense: Una revolución industrial fallida?», en **Anuario IEHS**, Tandil, Argentina, N1, 1986, pp 45-88.

(140) Todo esto en AGN, IX, 6.8.1. «Instrucciones para el ramo de la leña...» 31/7/1791, «Plan...» 31/7/1791 y «Pliego de prevenciones con 30 articulos...» 31/7/1791; y AGN, IX, 6.7.9., «Instrucciones que forma Dn.Martin Josef Altolaquirre...» 4/6/1790 y «Estado que manifiesta las pensiones...» 7/6/1790.

(141) Ver Halperín, art. cit.; J.Brown y R. Salvatore, art. cit; S.Amaral, «Producción y mano de obra rural en BA colonial: la estancia de Clemente López Osornio, 1785-1795», en prensa en **JLAS**; C.Mayo, «Sobre peones, vagos y malentretidos: el dilema de la economía rural rioplatense durante la época colonial», en **Anuario IEHS**, 2, 1987, Tandil, «Estancia y peonaje en la región pampeana en la segunda mitad del siglo XVIII», **Desarrollo Económico**, 92, 1984, pp 609-616 y «Convento, economía y sociedad en el Río de la Plata», Ph D. Diss., University of California, Los Angeles, 1984.

(142) Sobre este tema del movimiento de la mano de obra no nos detendremos aquí, lo hemos desarrollado en detalle en el trabajo «Sobre esclavos, peones, gauchos y campesinos. El trabajo y los trabajadores en una estancia colonial rioplatense», mimeo, 1987.

El cálculo sobre la mayor baratura relativa del esclavo sobre el peón, en esta región y en esta época, cuando realiza tareas a lo largo del año, se puede ver en Amaral, art. cit.

(143) Ver los casos analizados por Cushner, op. cit., C.Mayo, «Convento...» op. cit., y Halperín, art. cit.

(144) Ver J.Fisher, «The Imperial Response to Free Trade: Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796», **JLAS**, 17:1, 1985, pp 35-78 y J.Cuenca Esteban, «Statistics of Spain's colonial Trade, 1792-1820", **HAHR**, 61:3, 1981, pp 384-428.

(145) Las fuentes para esto en AGN, XIII, 47.6.9., «Libro de Thesoreria... de la Hermd. de la Sta. Caridad...»

(146) Carta del 8/7/1797, AGN, IX, 6.8.4.

(147) Cf nota 145.

(148) No sólo esto es así, sino que algunos miembros de la Hermandad, como Belgrano, trataron de sacar provecho propio a costa de esta

estancia, como veremos más adelante.

(149) Ver Cushner, N., **Lords of the Land: Sugar, Wine and Jesuit Estates of Coastal Peru, 1600-1767**, New York, 1980, pp 122-123.

(150) Ver S. Amaral, art. cit., pp 17, donde el costo de mano de obra es el 81,4% del total gastado. Polo y Laborda, op. cit., pp 37; Glave y Remy, op. cit., pp 364; Morin, op. cit., pp 220; E. Van Young, **Hacienda and Market in Eighteenth Century Mexico: the rural economy of the Guadalajara region, 1675-1820**, Berkeley, University of California Press, 1981, pp 247.

(151) Cf nota 142. De hecho algunas estancias como las jesuitas o betlemitas adoptaron el criterio de reemplazar cada vez más los peones por esclavos (Halperin, art. cit., Cushner, **Jesuit...**, op.cit. y C.Mayo, «Convento...» op. cit.), pero por razones que desarrollaremos luego esto no era posible para la mayoría de las grandes explotaciones laicas.

(152) Así se lo plantearon, por ejemplo, luego de una visita a la estancia en 1791, «Pliego de prevenciones...», 31/7/1791, AGN, IX, 6.8.1.

(153) Carta del Hermano Mayor, 3/6/1794, AGN, IX, 6.8.3.

(154) Esto es confirmado en el caso de la estancia analizada por S. Amaral, art. cit., donde incluso la estacionalidad es más marcada que en las Vacas.

(155) Halperín que estudió las cuentas de Fontezuela para unos 50 años seguidos, ha encontrado que tanto los gastos como los ingresos de la misma son extremadamente variables a lo largo de los años, art. cit., pp 450-51.

(156) Cushner nos da el ejemplo de los jesuitas de Córdoba, que teniendo 460 esclavos en 1710, pierden 325 en la epidemia de 1718, **Jesuit Ranches...**, op. cit., pp 102. En nuestra estancia encontramos por lo menos tres casos de esclavos huídos.

(157) Obviamente un comerciante como Belgrano disponía del dinero o crédito para adquirir esclavos, pero como hemos visto, lo esencial de sus inversiones se dirigió siempre a reiniciar el ciclo de sus actividades comerciales (en todo caso comprar esclavos para luego venderlos). Es llamativo por otra parte que cuando la estancia hace su mayor esfuerzo de inversión en 1803 para la compra de 11 esclavos, es también porque ha conseguido un contrato ventajoso, por el cual los va a pagar con carneta-sajo producido por la estancia en los 5 meses siguientes. Ver carta del H.Mayor 18/2/1803, AGN, IX, 6.8.7.

(158) **Memoria sobre el estado rural del Río de la Plata y otros informes**, BA, Bajel, 1943, pp 7-8.

(159) Cf nota 140.

(160) Carta de T.A.Romero, 8/7/96 y 23/11/97, en AGN, IX, 6.8.4.

(161) Estas últimas cuentas en AGN, Casavalle, leg. 17, «Carta cuenta...», 21/9/1781 a 31/3/1782 y AGN, IX, 6.7.9. «Cuenta por menor...»,

30/9/1785 a 31/3/1786 y 31/3/1786 al 30/9/1786.

En cuanto a la evolución salarial de la década del 90 remitimos al Cuadro III del artículo de J. Brown y R. Salvatore, cit., pp 439.

(162) Carta de Fl. García al H. Mayor, 9/4/1795, AGN, IX, 6.8.3. subrayado nuestro.

(163) Morin, op. cit., ha planteado esto con claridad analizando casos concretos de haciendas, en este caso mejicanas. Por ejemplo estudiando el caso de la Hacienda «San Bartolomé» a fines del XVIII, que paga sólo 1/3 de los salarios en plata, señala (pp 226), «Convirtiendo a sus empleados en carnívoros ocasionales de grado o por fuerza, la hacienda transformaba pérdidas ciertas en ganancias seguras. También les vendía maíz y frijol al alto precio de un real el almud. Aunque fuera un establecimiento de explotación agrícola, la hacienda constituía una unidad comercial que disponía de su propia clientela interna». Mas adelante (pp 262), analizando el caso de otras 3 haciendas señala que «Estas prestaciones en especie permitían que el patrón recuperara, mediante la ganancia mercantil una parte nada despreciable del salario».

(164) Carta de F. Albin al virrey Loreto, 7/2/1789 y 16/2/1789, AGN, IX, 30.9.9., exp 18, subrayado nuestro.

(165) «Cuenta de la Pulpería que tubo en la estancia...» 15/4/1790, 16/8/1790, 21/8/1790, AGN, IX, 6.8.2.

(166) Esto nos hace recordar lo que Ruggiero Romano en su seminario en la Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales contaba de cuando una compañía inglesa revisa las cuentas de sus minas de salitre en Chile, y la conclusión del contador en Londres es que hay que vender las minas, pero mantener la tienda de raya. Claro que lo que este contador no veía desde Londres, es que para mantener la tienda hay que mantener también las minas.

(167) Ibid nota 165, 16/8/1790. Subrayado nuestro. Remarcamos «los precios corrientes en aqua. estancia» porque hacen pensar que estos precios no son siquiera los de «aquella Banda», sino los de un mercado cautivo o semi-cautivo, que es la estancia en particular.

(168) F. García a M. Basavilbaso, 31/1/1790, AGN, IX, 6.7.9.

(169) Subrayado nuestro, carta de id a id del 1/12/1789, ibid.

(170) «Representación que hace Dn. F. Garcia...», 30/10/1789, AGN, IX, 6.7.9., subrayado nuestro.

(171) Esto lo plantea por ejemplo el visitador F. de Rosa en una carta del 30/6/1792, AGN, IX, 6.8.1.

(172) «Instrucciones para el ramo de la leña...», 31/7/1791, AGN, IX, 6.8.1.

(173) Ver todas las cuentas de la estancia a partir de ese año.

(174) Subrayado nuestro, F. García a T.A. Romero, 15/4/96, AGN,

IX, 6.8.3.

(175) La suma de estas dos cifras es 9.760 ps 5 rls, es decir un poco superior a la indicada en el Cuadro 9, ya que allí indicamos el monto salarial correspondiente a esos años, mientras que esta cifra es la realmente pagada (que incluye pago por deudas salariales del 91). Ver «cuenta general de cargo y data...», AGN, IX, 6.8.3.

(176) Una situación similar se plantea como hipótesis Halperín, sobre la contabilidad betlemita de la estancia de Fontezuela, cuyas utilidades serían mayores que las que allí aparecen por este tipo de artificio contable; art. cit. pp 448. Como veremos en nuestro caso esto es verificable.

(177) En realidad hay una pequeña diferencia que se debe explicar por algunos gastos (fletes sin duda) que se anotan en algunos casos sí y otros no, o por errores en las anotaciones contables.

(178) Ver información sobre la situación de los «labradores» del Río de la Plata en P.A.García, **Diario de un viaje a Salinas Grandes**, Eudeba, BA, 1974 (primer ed. 1836), pg 26, y también las referencias indicadas por F. Weinberg en su «Estudio Preliminar» a J.H.Vieytes, **Antecedentes económicos de la Revolución de Mayo**, Raigal, BA, 1956, pp 93-94. Esta situación desfavorable del campesino frente al comercio no sólo parece común al mismo tipo de población en otras partes de Hispanoamérica, sino también a otro tipo de pequeños productores independientes, ya sean tejedores, mineros, etc. Algunos ejemplos de esto pueden verse en C.Morin, op.cit., pp 226 y sig., en S. Stern, **Los pueblos indígenas del Perú y el desafío de la conquista española, Huamanga hasta 1640**, Alianza, Madrid, 1986, pp 176-78, etc.

(179) Carta del 5/8/99, AGN, IX, 6.8.5.

(180) Carta de F.García al H.Mayor, 27/8/1799, AGN, IX, 6.8.5., subrayado nuestro.

(181) Ver L.Sala y otros, **Estructura económica de la colonia**, Ed. Pueblos Unidos, Montevideo, 1968, pp 38-39; A.J.Montoya, **Como evolucionó la ganadería en la época del virreinato**, Plus Ultra, BA, 1984, pp 134.

(182) Informe del 15/1/1796, AGN, IX, 6.8.3.

(183) Aclaremos que el hecho que en los años 92-94 aparezca un alto porcentaje de pago en productos a precios muy inflados, no corresponde a que esto haya sido para uno solo de esos años, lo cual inflaría las cifras para los 3 al considerarlos de conjunto. Estuvimos obligados a indicarlos así (los 3 juntos) porque desconocemos el detalle en la forma de pago año a año, para todos los niveles ocupacionales de la estancia. De todos modos conocemos, sí, las formas de pago año a año por lo menos para los peones de los puestos y los porcentajes de pago en productos a los mismos son: 70,5% en 1792, 57,9% en 1793 y 64,9% en 1794, con lo cual se confirma que los niveles fueron igualmente altos en los tres años («Cuen-

ta general...», AGN, IX, 6.8.3.).

(184) Ver los trabajos citados en nota 144, para ver la caída del comercio.

(185) Como veremos luego, en otro periodo de guerra europea (en este caso 1780-82), una de las principales actividades de Belgrano pasa a ser los préstamos monetarios en el interior de América.

(186) Carta del 27/8/99, AGN, IX, 6.8.5.

(187) Carta del 27/4/97, AGN, IX, 6.8.4.

(188) Incluso en un excelente libro como el de C. Morin (op.cit., pp 268), cuando habla del fenómeno del endeudamiento de los peones y del pago salarial en productos, señala: «El patrón fija el volumen del crédito de la misma manera en que determina el ritmo de los gastos». Como se ve aquí, la imagen que se presenta es la de un trabajador que no tiene más alternativa que aceptar las condiciones que le impone su patrón.

(189) Ver referencias a este tipo de estudios y problemas en A.J. Bauer «Rural Workers in Spanish America: Problems of Peonage and Oppression», *HAHR*, 59:1, 1979, pp 38 y 41; así como E. Van Young, «Mexican Rural History since Chevalier: the Historiography of the Colonial Hacienda», *LARR*, XVIII, 3, 1983, pp 5-61.

(190) Carta del 18/6/97, AGN, IX, 6.8.4. No entraremos a analizar aquí los motivos de esta escasez con la guerra, pero puede estar influido por el reclutamiento de milicias locales para cuidar las fronteras o reemplazar a las tropas profesionales en esas u otras tareas, así como en eventuales alternativas laborales que se abren a los habitantes de la campaña en época de guerra.

(191) Las fuentes de la estancia de las Vacas atestiguan fehacientemente la escasez de brazos en época de cosecha. En el Cuadro 11, se observa que sistemáticamente a fines de diciembre, enero y febrero es cuando la estancia tiene menos peones. Y los administradores lo explican repetidamente. Para citar un solo ejemplo, en noviembre de 1800, el administrador F. Wright dice «...y me han asegurado qe. desde fines de Dre. hasta Marzo queda la casa con solo los esclavos (por la siega, JG)...», carta del 6/11/800, AGN, IX, 6.8.5.

(192) Un caso similar encontraron Glave y Remy para el Perú, op. cit., pp 360 y sig.

(193) AGN, IX, 6.8.2., subrayado nuestro.

(194) Ibid « «

(195) AGN, IX, 6.8.3., « «

(196) Ibid « «

(197) Carta del 9/3/1800, AGN, IX, 6.8.5.

(198) AGN, Protocolos, R5 1776, fol. 77-78.

(199) Ver a este respecto lo que dice R. de Roover en su clásico libro, **L'évolution de la lettre de change. XIV-XVIII siècles**, A. Colin, París, 1953, o lo que plantea J.M. Price en «Multilateralism and/or bilateralism: the settlement of British trade balances with 'the North', c 1700», **Economic History Review**, 2a serie, XIV, 2, 1961, pp 273-74.

(200) AGN, Casavalle, leg. 17, 21/8/74, Surlin a Belgrano.

(201) Brading, op. cit., pg 143.

(202) AGN, Casavalle, leg. 18, 2/8/92, J.J. Lezica a Belgrano.

(203) Algunos ejemplos de «cesiones de deuda» en que interviene Belgrano en AGN, Protocolos, R1 1784, fol. 3; R6 1784, fol. 88; R5 1784, fol. 159.

(204) AGN, Casavalle, leg. 18, 28/12/87.

(205) Ver apéndice.

(206) Cf nota (204).

(207) No citaremos ejemplos aquí, ya que la correspondencia comercial reunida en AGN, Casavalle, leg. 16, 17 y 18, está plagada de referencias a operaciones de este tipo.

(208) Por ejemplo AGN, Casavalle, leg. 16, 31/12/77; leg 18, 8/5/87, 16/11/87, 16/1/87 y 16/4/88.

(209) AGN, Protocolos, R6 1777, fol. 124-26.

(210) AGN, IX, 37.3.1., exp. 1.

(211) Cf notas (107), (108) y (109).

(212) Ver por ejemplo M. Le Menée, **L'économie medievale**, PUF, París, 1977, pp 133 y 141, o P. Kriedte, op. cit., pp 64 y sig.

(213) Sobre el tema de los «repartimientos de mercancías», ver A. Moreno Cebrián, **El corregidor de indios y la economía peruana en el siglo XVIII**, Madrid, 1977; J. Golte, **Repartos y Rebeliones**, IEP, Lima, 1980; B. Larson y R. Wasserstrom, «Consumo forsozo en Cochabamba y Chiapa durante la época colonial», **Historia Mexicana**, XXXI, 3, ene-mar 1982; J. Tord Nicolini, «El corregidor de indios del Perú: comercio y tributo», **Historia y Cultura**, 8, 1974, Lima, entre otros trabajos.

(214) Carmagnani, art. cit., pg 120 y J.E. Vargas Cariola «Financiamiento del Ejército de Chile en el siglo XVII», **Historia**, vol 19, 1984, Sgo. de Chile, pp 159-202.

(215) El caso de fines del XVII ha sido tratado por Z. Moutoukias, «Administración local y comercio colonial en la época de los Hapsburgo: BA durante la segunda mitad del siglo XVII», en prensa en **HAHR**, y el de mediados del XVIII por Tandeter, art. cit., pp 5 y 6.

(216) Acuerdos del Cabildo oct-noviembre 1687, en **AECBA**, AGN, serie I, T. XVII, pp 95 a 115.

(217) Tandeter, cit., pp 5 y 6.

(218) Los documentos sobre el proceso están en AGN, IX, 32.4.4., exp. 13, caratulado «Diligencias practicadas en la ciudad de Corrientes sobre descubrimiento de Bienes de Dn Fo. Ximenez de Mesa y complices que incidió en otros cargos para Perez por pagos reales en efectos». Cuando no hagamos ninguna referencia en particular es porque los datos provienen del proceso citado. La correspondencia se encuentra en AGN, Casavalle, leg. 16, 17 y 18.

(219) Cuenta entre F. L. Pérez e Ignacio Sánchez Negrete, 2/10/1787, AGN, Casavalle, leg. 18.

(220) Ph. Díaz Colodrero a Belgrano, Corrientes, 27/7/87, AGN, Casavalle, leg. 18.

(221) Sobre este proceso hay muchos expedientes conservados en el AGN, cuyo resumen se encuentra en IX, 32.4.4.

(222) Díaz Colodrero a Belgrano, Corrientes, 27/12/87, AGN, Casavalle, leg. 18.

(223) Ver en el expediente del proceso, la declaración y recibo presentados por el ayudante F.Gomez, el 12/1/89.

(224) El trabajo de L. Johnson, cit., no incluye los precios de los «efectos de Castilla».

(225) AGN, Casavalle, leg. 16, 17 y 18.

(226) Para los aspectos generales de esta cuestión fundamental, W.Kula, **Las medidas y los hombres**, Siglo XXI, Madrid, 1980. Un hermoso ejemplo de su aplicación en el área colonial americana en J.C.Garavaglia, **Mercado...**, cit., pg 476.

(227) Esta declaración está inserta en el expediente ya citado con fecha 27/2/89, firmada por el Alguacil Mayor Juan Esteban Martínez.

(228) AGN, IX, 32.4.4., exp. 13, declaración del 2/7/89.

(229) AGN, Protocolos, R4 1761-62, fol. 139-40 y 171.

(230) AGN, Protocolos, R6 1766, fol. 233-34 y 416-17.

(231) AGN, Protocolos, R3 1775-76, fol. 153 y AGN, IX, 13.1.3., libro 3, foja 135.

(232) AGN, Protocolos, R3 1775-76, fol. 431.

(233) Díaz Colodrero a Belgrano 27/12/87, Corrientes, AGN, Casavalle, leg. 18; subrayado nuestro.

(234) «Las finanzas del Virreinato del Río de la Plata en 1790», **Desarrollo Económico**, vol 13, No 50, 1973, pp 369-400, ver Cuadro 1, pp 372-73. Las cuentas de Real Hacienda han sido reinterpretadas por S. Amaral con mayor precisión en «Public Expenditure Financing in the Colonial Treasury: an analysis of the Real Caja de Buenos Aires Accounts, 1789-91», **HAHR**, 64:2, 1984, pp 287-95.

(235) Klein, op. cit., cuadro 5, pp 386-87.

- (236) J. Fisher, «Imperial 'Free Trade'...», cit., pg. 44.
- (237) Garavaglia, «El Río de la Plata...», cit., pg. 78.
- (238) AGN, Protocolos, R6 1781, fol. 320-21 y AGN, IX, 30.9.9., exp. 18.
- (239) AGN, IX, 33.5.7., exp. 1306.
- (240) *Ibid* y AGN, Protocolos, R6 1781, fol. 320-21.
- (241) AGN, IX, 30.9.9., exp. 18.
- (242) Problema presente, por ejemplo, en el trabajo de Pozzi y Ferrazano, art. cit., sobre el préstamo en Córdoba en el siglo XVIII.
- (243) Ver en el apéndice los años 1777 y 1786.
- (244) Si observamos el acápite sobre el arriendo de diezmos, comprobamos que la mayoría de las inversiones monetarias de Belgrano en este rubro son también durante los años de guerra.
- (245) AGN, Protocolos, R6 1782, fol. 135-36 y 284-85.
- (246) AGN, Protocolos, R6 1781, fol. 271-74 y AGN, Casavalle, leg. 17, 16/6/83.
- (247) Cf Cuadro 17.
- (248) AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.
- (249) AGN, Protocolos, R6 1786, fol. 379-81.
- (250) AGN, Casavalle, leg. 16: 3/12/80; leg. 18: 7/5/87, 25/11/93, 20/7/91, 9/10/92, 6/2/94 y 15/7/94; AGN, IX, 30.4.9., exp. 14.
- (251) AGN, Protocolos, R4 1772-73, fol. 95.
- (252) AGN, Protocolos, R6 1785, fol. 340-41; AGN, IX, 41.7.5. exp. 13; IX, 32.4.7. exp. 5 y IX, 37.3.1. exp. 1.
- (253) AGN, Protocolos, R6 1785, fol. 340-41.
- (254) AGN, IX, 11.1.1., fol. 169-71.
- (255) AGN, Protocolos, R1 1785, fol. 54-55.
- (256) AGN, Casavalle, leg. 18, 23/2/88.
- (257) AGN, Protocolos, R1 1783, fol. 211-12 y R6 1786, fol. 223-24.
- (258) Cf nota (248).
- (259) AGN, Protocolos, R6 1786, fol. 379-381.
- (260) Cf nota (250).
- (261) Ejemplo de esto encontramos en AGN, Casavalle, leg. 18, carta del 6/2/94.
- (262) AGN, IX, 30.9.9., exp. 18.
- (263) Cf apéndice, año 1765.
- (264) AGN, Protocolos, R6 1781, fol. 271-74 y Casavalle, leg. 17, 16/6/83.

- (265) Cf apéndice, *passim*.
- (266) Cf notas (255) y (256).
- (267) AGN, Casavalle, leg. 17, 1/10/79, J.M.Enrile a Belgrano.
- (268) AGN, Casavalle, leg. 18, 28/12/87 y AGN, IX, 31.1.1. exp. 4.
- (269) AGN, Protocolos, R6 1777, fol. 124-26.
- (270) AGN, Protocolos, R4 1765-69, fol. 457-59 y R6 1767, fol. 286-87.
- (271) L.Johnson, «Wages...», cit., pg. 20 (la arroba a 20 reales= un tercio a 20 pesos).
- (272) AGN, IX, 37.3.1., exp. 1, fol 86v y 87.
- (273) AGN, Casavalle, leg. 17, 2/7/70.
- (274) Garavaglia, **Mercado...**, cit., pg. 482.
- (275) E.Tandeter, N.Wachtel, «Conjonctures inverses. Le mouvement des prix a Potosi pendant le XVIIIe siecle», **Annales ESC**, 38e année, No 3, mai-juin 1983, pg. 583.
- (276) AGN, IX, 36.6.4., exp. 22 y Casavalle, leg. 17, 16/6/83.
- (277) *Ibid*.
- (278) Assadourian, C.S., **El tráfico de esclavos en Córdoba, de Angola a Potosí**, Córdoba, 1966, pg. 17, calcula el costo para llevar un esclavo de BA a Jujuy, en carreta, a unos 20 ps. Sabemos que a Mendoza en carreta es un poco más barato, luego resta el cruce de la cordillera y el flete naval hasta Callao, con lo cual calculamos exageradamente a 50 pesos por esclavo.
- (279) AGN, Casavalle, leg. 17, 30/10/78.
- (280) AGN, Protocolos, R6 1778, fol. 299-300.
- (281) AGN, IX, 33.4.1., exp. 947.
- (282) AGN, Casavalle, leg. 17, 21/1/78.
- (283) AGN, Casavalle, leg. 17, 4/9/78 y 30/10/78.
- (284) Cf nota (240).
- (285) Brading, op. cit., pg. 145.
- (286) Socolow, «Economic...», cit., pg 12.
- (287) Sin fecha, cuenta entre Roque Frnz. de Ibarra y Belgrano, AGN, Casavalle, leg. 18.
- (288) Declaración del 12/12/99, AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.
- (289) Toda esta información y la que sigue sobre el mismo caso proviene de AGN, IX, 34.9.4., exp. 2.
- (290) AGN, Casavalle, leg. 16, 31/1/69, J.Quintian y Aponte a Belgrano.
- (291) Socolow, «Economic...», cit., pg. 20.
- (292) AGN, IX, 8.10.6. (Bandos, libro 6, fojas 317-320), IX, 32.4.4.,

exp. 11 y IX, 37.3.1., exp. 1.

(293) P.Espínola a Belgrano, 18/4/68, AGN, Casavalle, leg. 17.

(294) Ver por ejemplo AGN, Casavalle, leg. 17, 11/10/79 y 28/8/81.

(295) AGN, Casavalle, leg. 17: 19/1/78 y 16/6/87; leg. 18: 16/12/87 y 16/4/88.

(296) AGN, Casavalle, leg. 17, 3/11/86.

(297) AGN, Casavalle, leg. 17, 31/7/78.

(298) AGN, Casavalle, leg. 17, 1/10/79, 16/4/80 y 28/8/81.

(299) AGN, Casavalle, leg. 17, 16/4/80.

(300) Cf notas (24) y (25).

(301) Ver Revista **Historia**, No 20 (Colección Mayo III), BA 1960, pp 34-35.

(302) Socolow, **The merchants...**, cit., pp 93 y 100.

(303) Testamento de M.J.González del 24/9/99, AGN, Protocolos, R1 1798-99, fol. 466 y sig.

(304) Cuando en esta parte no hay una referencia precisa, es porque la información proviene de diversas cartas que se encuentran en AGN, Casavalle, leg. 16, 17 y 18 o en el No 20 de la revista **Historia** (cf nota [301]).

(305) AGN, Casavalle, leg. 18, 27/2/88.

(306) AGN, Sucesiones, 6260, exp 14.

(307) AGN, Casavalle, leg. 16, 9/8/89.

(308) AGN, IX, 33.4.1., exp. 947.

(309) AGN, Casavalle, leg. 16, 24/10/87.

(310) Cf nota (292).

(311) AGN, Casavalle, leg. 16, 8/5/84.

(312) AGN, Casavalle, leg. 16, 2/10/84.

(313) AGN, Casavalle, leg. 16, 25/7/87.

(314) AGN, Casavalle, leg. 16, 7/1/84.

(315) AGN, Casavalle, leg. 16, 26/10/79 y AGN, IX, 32.4.7., exp. 5.

(316) H. R.Galmarini, «Comercio y burocracia colonial: a propósito de Tomás A. Romero», **Investigaciones y Ensayos**, No 28 y 29, Academia Nacional de la Historia, BA.

(317) AGN, Protocolos, R6 1781, 25/8/81.

(318) AGN, Casavalle, leg. 18, 1/9/92.

(319) AGN, Casavalle, leg. 18, 9/4/92 y 18/4/92.

(320) Cf el capítulo sobre el fiado a las milicias correntinas.

(321) Declaración del 27/2/89, AGN, IX, 32.4.4., exp. 13.

(322) Socolow, **The merchants...**, cit., capítulo 7.

(323) *Ibid.*, pg. 158.

BIBLIOGRAFIA CITADA

Amaral, S. «Public Expenditure Financing in the Colonial Treasury: an analysis of the Real Caja de Buenos Aires Accounts, 1789-91», **HAHR**, 64:2, 1984, pp 287-95.

Andrien, K. «The sale of fiscal offices and the decline of Royal Authority in the viceroyalty of Peru, 1633-1700», **HAHR**, 62:1, 1982.

Alvarado Morales, M. «El Cabildo y Regimiento de la ciudad de México en el siglo XVII, un ejemplo de oligarquía criolla», **Historia Mexicana**, 112, abril-junio 1979, México.

Arcondo, A. **Los precios en una sociedad en transición. Córdoba durante el siglo XVIII**, Córdoba, 1973.

Assadourian, C. **Sempat El sistema de la economía colonial**, Nueva Imagen, México, 1983.

_____, **El tráfico de esclavos en Córdoba, de Angola a Potosí**, Córdoba, 1966.

Azara, F. **Memoria sobre el estado rural del Río de la Plata y otros informes**, BA, Bajel, 1943.

Bauer, A. «The Church in the Economy of Spanish America: Censos and Depositos in the Eighteenth and Nineteenth Centuries», **Hispanic American Historical Review**, 63:4, 1983, pp 707-733.

_____, «Rural Workers in Spanish America: Problems of Peonage and Oppression», **HAHR**, 59:1, 1979.

Brading, D. **Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)**, FCE, Madrid-México, 1975.

Brown, J. y R. Salvatore «Trade and Proletarianisation in Late colonial Banda Oriental: Evidence from the Estancia de las Vacas, 1791-1805», **HAHR**, 67:3, 1987, pp 431-459.

Burkholder, M. y D.Chandler, **From Impotence to Authority. The Spanish Crown and the American Audiencias 1687-1808**, Missouri, 1977.

Canabrava, A.P. **O comercio portugues no Rio da Prata, 1580-1640**, Sao Paulo, 1944.

Carmagnani, M. «Formación de un mercado compulsivo y el papel de los mercaderes: la región de Sgo. de Chile (1559-1600)», **Jahrbuch fur Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas**, No 12, 1975, pp 104-133.

Chiaromonte, J.C. «Mercado de mercancías, mercado monetario y mercado de capitales en el litoral argentino de la primera mitad del siglo XIX: el caso de la Provincia de Corrientes», ponencia presentada en «VII

Jornadas de Historia Económica», Rosario, Argentina, 24-26/10/1985.

_____, **Formas de Sociedad y Economía en Hispanoamérica**, Grijalbo, México, 1984.

Cuenca Esteban, J. «Statistics of Spain's colonial Trade, 1792-1820», **HAHR**, 61:3, 1981, pp 384-428.

Cushner, N., **Jesuit Ranches and the Agrarian Development of Colonial Argentina, 1650-1767**, Albany, State University of New York Press, 1983.

_____, **Lords of the Land: Sugar, Wine and Jesuit Estates of Coastal Peru, 1600-1767**, New York, 1980.

De la Peña, J. F. y M. T. López Díaz «Comercio y Poder. Los mercados y el Cabildo de Guatemala, 1592-1623», **Historia Mexicana**, 120, 1982, México.

Fisher, J. «Imperial 'Free Trade' and the Hispanic Economy, 1778-1796», **Journal of Latin American Studies**, 13, I, 1981.

_____, «The Imperial Response to 'Free Trade': Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796», **JLAS**, 17, may 1985.

Florescano, E. **Precios de maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)**, México, 1969.

_____, «Formación y articulación económica de la hacienda en Nueva España», mimeo.

Galmarini, H. «Comercio y burocracia colonial: a propósito de Tomás A. Romero», **Investigaciones y Ensayos**, No 28 y 29, Academia Nacional de la Historia, BA.

Garavaglia, J. C. **Mercado Interno y Economía colonial**, Grijalbo, México, 1983.

_____, «Los textiles de la tierra en el contexto colonial rioplatense: Una revolución industrial fallida?», en **Anuario IEHS**, Tandil, Argentina, N1, 1986, pp 45-88.

_____, «El Río de la Plata en sus relaciones atlánticas: una balanza comercial (1779-1784)», **Moneda y Crédito**, 141, junio 1977, pp 75-101.

García, P.A. **Diario de un viaje a Salinas Grandes**, Eudeba, BA, 1974 (primer ed. 1836).

Gelman, J. **Economie et Administration locale dans le Rio de la Plata du XVIIe siecle**, tesis doctoral inédita, París, EHESS, 1983.

_____, «Natural economies or money economies? Silver production and monetary circulation in Spanish America (late XVI and early XVII Centuries)», **The Journal of European Economic History**, vol. 13, No 1, 1984, Roma, pp 99-115.

_____, «Cabildo y élite local. El caso de Buenos Aires en el siglo XVII», **HISLA**, 6, 2o semestre 1985, Lima.

_____, «Sobre esclavos, peones, gauchos y campesinos. El trabajo y los trabajadores en una estancia colonial rioplatense», mimeo, 1987.

Glave, L. M. y M. I. Remy. **Estructura agraria y vida rural en una región andina. Ollantaytambo entre los siglos XVI-XIX**, Cusco, C.B. de las Casas, 1983.

Golte, J. **Repartos y Rebeliones**, IEP, Lima, 1980.

Greenow, L. **Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico. Loans and Mortgages in Guadalajara, 1720-1820**, Westview Press, USA, 1983.

Halperín Donghi, T. **El Río de la Plata al comenzar el siglo XIX**, UBA, BA, 1961.

_____, **Revolución y Guerra: formación de una elite dirigente en la Argentina criolla**, BA, 1972.

_____, «Una estancia en la campaña de BA, Fontezuela, 1753-1809», en E. Florescano (comp.) **Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina, Siglo XXI**, México, 1976.

Hamilton, E. J. «Monetary Problems in Spain and Spanish America, 1751-1800», **The Journal of Economic History**, IV, 1, Mayo 1944.

Hamnett, B. **Politics and Trade in Southern Mexico, 1750-1821**, Cambridge, 1975.

Johnson, L.L. «Wages, Prices and the organisation of Work in Late Colonial BA», mimeo.

Kicza, J. **Colonial Entrepreneurs. Families and Business in Bourbon Mexico City**, Univ. of New Mexico Press, Albuquerque, 1983.

Klein, H.» "Las finanzas del Virreinato del Río de la Plata en 1790", **Desarrollo Económico**, vol 13, No 50, 1973, pp 369-400.

Konrad, H. **A jesuit Hacienda in Colonial Mexico. Santa Lucia, 1576-1767**, Stanford, Stanford University Press, 1980.

Kriedte, P **Feudalismo tardío y capital mercantil**, Crítica, Grijalbo, Barcelona, primer ed. castellano 1982 (original 1980), 274 pg.

Kula, W. **Las medidas y los hombres**, Siglo XXI, Madrid, 1980.

Larson, B. y R. Wasserstrom, «Consumo forzoso en Cochabamba y Chiapas durante la época colonial», **Historia Mexicana**, XXXI, 3, en-mar 1982.

Lavrin, A. «The rol of the nunneries in the economy of New Spain in the eighteenth century», **HAHR**, 46:4, 1966.

Le Menée, M. **L'economie medievale**, PUF, París, 1977.

Levene, R. **Investigaciones acerca de la Historia Económica del Virreinato del Plata**, BA, 1962.

Lindley, R. **Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara Oligarchy, 1800-1930**, Austin, 1976.

Lockhart, J. **Spanish Peru, 1532-1560: a colonial society**, University of Wiscosin Press, Madison, 1968.

Lohmann Villena, G. «Los regidores del Cabildo de Lima desde 1535 hasta 1635», **Revista de Indias**, 32 (127-130), 1972, Madrid.

Mayo, C. «Convento, economía y sociedad en el Río de la Plata», PhD. Diss., University of California, Los Angeles, 1984.

_____, «Estancia y peonaje en la región pampeana en la segunda mitad del siglo XVIII», **Desarrollo Económico**, No 92, vol. 23, en-mar 1984.

«Modos de Producción en América Latina», **Cuadernos de Pasado y Presente**, No 40, 1973, México.

Montoya, A. J. **Como evolucionó la ganadería en la época del virreinato**, Plus Ultra, BA, 1984.

Moreno Cebrián, A. **El corregidor de indios y la economía peruana en el siglo XVIII**, 1977, Madrid.

Morin, C. **Michoacán en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial**, FCE, México, 1979.

Moutoukias, Z. **Le Rio de la Plata et l'espace peruvien au XVIIe siecle, commerce et contrebande par BA, 1648-1702**, tesis de Doctorado, EHESS, París, 1983.

_____, «Administración local y comercio colonial en la época de los Hapsburgo: BA durante la segunda mitad del siglo XVII», mimeo.

Pietschmann, H. «Burocracia y corrupción en Hispanoamérica colonial. Una aproximación tentativa», **Nova Americana**, 5, 1982, Torino.

Polo y Laborda, «Pachachaca, una hacienda feudal, autoabastecimiento y comercialización» en Tord y Lazo (comp) **Hacien-**

da, Comercio, Fiscalidad y Luchas sociales (Perú colonial), BPHES, Lima, 1981, pp 9-53.

Pozzi, G. y C. Ferrazano, «El préstamo a interés en una sociedad en transición. Córdoba en el siglo XVIII», en **Homenaje al Dr. Ceferino Garzón Maceda**, Córdoba, 1973.

Price, J. M. «Multilateralism and/or bilateralism: the settlement of British trade balances with 'the North', c 1700», **Economic History Review**, 2a serie, XIV, 2, 1961.

Romano, R. «Mouvement des prix et developpment economique. L'Amérique du Sud au XVIIIe siecle», **Annales ESC**, 1, 1963, pp 63-74.

_____, «Algunas consideraciones sobre la historia de los precios en América colonial (y una nota complementaria)», **HISLA**, No 7, primer semestre 1986, Lima, pp 65-103.

_____, **Una economía colonial: Chile en el siglo XVIII**, Eudeba, BA, 1965.

_____, **Les mecanismes de la conquete coloniale: les conquitateurs**, Flammarion, París, 1972.

Roover, R. de. **L'evolution de la lettre de change. XIV-XVIII siecles**, A. Colin, París, 1953.

Saguier, E. **The uneven incorporation of BA into World Trade early in the seventeenth century (1602-1642). The impact of commercial capitalism under the Iberian mercantilism of the Hapsburgs**, tesis inédita, Washington University, 1982.

Sala de Tournon, L., J. C. Rodríguez, N. de la Torre, **Evolución económica de la Banda Oriental**, Ed. Pueblos Unidos, Montevideo, 1968.

Salvucci, L. «Costumbres viejas, hombres nuevos: José de Gálvez y la burocracia fiscal Novohispana (1754-1800)», **Historia Mexicana**, 33, 1983, México.

Socolow, S. **The Merchants of Buenos Aires, 1778-1810**, CUP, Cambridge, 1978.

_____, «La burguesía comerciante de BA en el siglo XVIII», **Desarrollo Económico**, vol. 18, No 70, jul-sep 1978, pp 205-216.

_____, «Economic activities of the Porteño Merchants: the Viceregal period», **HAHR**, 55:1, 1975, pp 1-24.

_____, «Marriage, Birth and Inheritance: The Merchants of Eighteenth Century BA», **HAHR**, 60:3, 1980.

Stern, S. **Los pueblos indígenas del Perú y el desafío de la conquistadora española. Huamanga hasta 1640**, Alianza, Madrid, 1986.

Super, J. C. «Partnership and Profit in the Early Andean Trade: The Experiences of Quito Merchants, 1580-1610», *JLAS*, II, 2, 1979, pp 265-281.

Tandeter, E. y N. Wachtel, «Conjonctures inverses. Le mouvement des prix á Potosi pendant le XVIIIe siecle», *Annales ESC*, 38e année, No 3, mai-juin 1983, pp 549-613.

Tandeter, E. «El papel de la moneda macuquina en la circulación monetaria rioplatense», *Cuadernos de Numismática*, T. IV, No 14, BA, 1975, pp 1-11.

_____, **Trabajo forzado y trabajo libre en el Potosí colonial tardío**, BA, CEDES, 1980.

Tandeter, E. et alii. «El mercado de Potosí a fines del siglo XVIII», mimeo, CEDES, 1983.

Tord, J. «El corregidor de indios del Perú: comercio y tributos», *Historia y Cultura*, vol. 8, 1974, Lima.

Van Young, E. **Hacienda and Market in Eighteenth Century Mexico: the rural economy of the Guadalajara region, 1675-1820**, Berkeley, University of California Press, 1981.

_____, «Mexican Rural History since Chevalier: the Historiography of the Colonial Hacienda», *LARR*, XVIII, 3, 1983, pp 5-61.

Vargas Cariola, J.E. «Financiamiento del Ejército de Chile en el siglo XVII», *Historia*, vol 19, 1984, Sgo. de Chile, pp 159-202.

Verlinden, Ch. «Pagos y Monedas en América Colonial», **Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)**, Madrid, 1978.

Vilar, P. **La Catalogne dans l'Espagne Moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales**. SEVPEN, París, 1962.

Weinberg, F. «Estudio Preliminar» a J.H.Vieytes, **Antecedentes económicos de la Revolución de Mayo**, Raigal, BA, 1956.

APENDICE:
Operaciones comerciales de Belgrano Pérez,
notarializadas en Buenos Aires durante tres trienios
normales: 1764-66, 1776-78 y 1784-86, y un trienio de guerra
europaea: 1780-82.

Fuente: AGN, Protocolos

1764

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			DESTINO	R
1		esclava	300 (a)	contado		B.A.	dinero efectivo	2	1
5	casa		1500	censo x 1000	5% (b)	B.A.	500 en efectivo	3	73
6	efectos Castilla		1425	7 m	(8%)	B.A.	plata cte.	4	94
9		50 (c)	50	12 m	5%	B.A.	plata cte.	6	192
		- Total venta contado:	300 ps	85,7% total venta y crédito otorgado					
		- Total venta fiado:	0 (d)	0 % « « « «					
		- Total crédito otorgado:	50 ps	14,3 % « « « «					
		Subtotal:	350 ps	10,7% total operaciones					
		- Total compra contado:	500 ps	17,1% total compra y crédito recibido					
		- Total compra fiado:	2.425 ps	82,9 % « « « «					
		- Total crédito recibido:	0 ps	0 % « « « «					
		Subtotal:	2.925 ps	89,3% total operaciones					
		Total general:	3.275 ps						

(a) Las cifras son en pesos corrientes; se redondea al peso superior a partir de 4 reales.

(b) Cuando la tasa de interés aparece entre paréntesis es a cobrar en caso de no cumplimiento del plazo, si está sin paréntesis es a pagar dentro del plazo estipulado. Siempre se trata de una tasa anual.

(c) Cuando en esta columna o en la de compra aparece una cifra es porque se trata de un crédito monetario.

(d) Este rubro incluye las entregas a compañías y las cesiones de deudas a favor producto de una venta a fiado anterior cuya fecha desconocemos. Asimismo cuando se trata de una venta de efectos y plata a plazo y no conocemos las proporciones exactas, las incluimos en este rubro, ya que en general se trata de pequeñas sumas de dinero otorgadas a un comprador de efectos para sufragar sus gastos de viaje de vuelta al interior.

(e) Se incluyen aquí las partes de casas compradas con censo.

1766

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			DESTINO	R
2	efectos	Castilla	4.445	15 m	(8 %)	B.A.	moneda cte.	2	63
2	efectos	Castilla	5.538	9 y 15 m	(8 %)	B.A.	moneda cte.	4	148
1		efectos?	855	6 m	(8 %)	B.A.	moneda cte.	6	10
2		efectos?	4.254	12 m	(8 %)	Córdoba	moneda cte.	6	47
2		efectos?	6.619	8 m	(8 %)	Jujuy	moneda cte.	6	117
3		efectos?	1.934	6 y 12	(8 %)	Rosario	moneda cte.	6	150
4		esclavo	200	contado		B.A.	dinero contado	6	188
4	efectos	Castilla	5.696	6 m	(8 %)	B.A.	plata doble	6	194
6		efectos?	1.153	5 m	(5 %)	B.A.	plata cte.	6	233
9		efectos?	1.400	12 m	(8 %)	Córdoba	plata cte.	6	320
10		efectos?	3.273	12 m	(8 %)	Asunción	plata cte.	6	368
12		esclavo	200	contado		B.A.	dinero contado	3	311
12		efectos?	1.525	6 m	(8 %)	Rio Grande	plata cte.	6	443

- Total venta contado:	400 ps	1,9 % total venta y crédito otorgado
- Total venta fiado:	21.012 ps	98,1 % « « « «
- Total crédito otorgado:	0 ps	0 % « « « «
Subtotal:	21.412 ps	57,7 % total operaciones
- Total compra contado:	0 ps	0 % total compra y crédito recibido
- Total compra fiado:	15.679 ps	100 % « « « «
- Total crédito recibido:	0 ps	0 % « « « «
Subtotal:	15.679 ps	42,3 % total operaciones
Total general:	37.091 ps	

1776

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN DESTINO	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			R	fol.
3		terreno	30	contado		B.A.	dinero contado	4	39
4	efectos Castilla		18.331	24 m	(8 %)	B.A.	cueros o plata	5	77
6		efectos?	819			Santa Fe	plata efectiva	3	431
8	efectos Castilla		6.153	24 m	(8 %)	B.A.	cueros o plata	3	474
10	efectos Castilla		3.014	8 m	(8 %)	Jujuy	plata cte.	6	272
10	esclava		280	contado		B.A.	dinero contado	5	250
- Total venta contado:			30 ps	0,3 % total venta y crédito otorgado					
- Total venta fiado:			9.986 ps	99,7 % « « « «					
- Total crédito otorgado:			0 ps	0 % « « « «					
Subtotal:			10.016 ps	35 % total operaciones					
- Total compra contado:			280 ps	1,5 % total compra y crédito recibido					
- Total compra fiado:			18.331 ps	98,5 % « « « «					
- Total crédito recibido:			0 ps	0 % « « « «					
Subtotal:			18.611 ps	65 % total operaciones					
Total general:			28.627 ps						

1777

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			DESTINO	R
1		efectos Castilla	900	24 m	(8 %)	B.A.	plata cte.	6	2
3	madera (de Corrientes)		1.500			Corrientes?	plata cte.	3	37
6		4.000	4.000	12 m	(5 %)	Charcas	plata	1	347
6		efectos Castilla	3.325	Compañía		Corrientes	efectos del país o plata	6	124
7		esclavo	140	contado		B.A.		4	221
10		efectos Castilla	2.105	12 m	(6 %)	Salta	plata cte.	6	315
10		efectos Castilla	6.181	6,12 y 18 m	6 %	Tucumán	plata cte.	4	259
		- Total venta contado:	140 ps	0,8 % total venta y crédito otorgado					
		- Total venta fiado:	14.011 ps	75,6 % « « « «					
		- Total crédito otorgado:	4.390 ps	23,6 % « « « «					
		Subtotal:	18.541 ps	23,6 % total operaciones					
		- Total compra contado:	0 ps	0 % total compra y crédito recibido					
		- Total compra fiado:	0 ps	0 % « « « «					
		- Total crédito recibido:	0 ps	0 % « « « «					
		Subtotal:	0 ps	0 % total operaciones					
		Total general:	18.541 ps						

1778

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			DESTINO	R
2		efectos Castilla	1.429	12 m	(6 %)	B.A.	plata cte.	3	444
3		efectos Castilla	1.178	12 y 15 m	(6 %)	San Juan	plata cte.	3	475
10		efectos país y Cast.	1.504	6, 12 y 18 m	(5 %)	B.A.	plata cte.	6	272
10		efectos Castilla	2.934	12 m	(6 %)	B.A. ?	plata cte.	6	274
10		efectos Castilla	9.747	12 y 15 m	(6 %)	B.A.	cueros y plata cte.	6	299
10		efectos Castilla	16.652	12 y 18 m	(8 %)	Salta	plata cte.	6	302
10		efectos Castilla	17.279	10, 14 y 18 m	(8 %)	Salta	plata cte.	6	315

- Total venta contado:	0 ps	0 % total venta y crédito otorgado
- Total venta fiado:	50.723 ps	100 % « « « «
- Total crédito otorgado:	0 ps	0 % « « « «
Subtotal:	50.723 ps	100 % total operaciones
- Total compra contado:	0 ps	
Subtotal:	0 ps	0 % total operaciones
Total general:	50.723 ps	

1780

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN DESTINO	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			R	fol.
1		225	225	12 m	(5 %)	B.A.	plata cte.	6	1
1		600	600	con hipoteca		B.A.	plata cte.	6	11
6	casa		5.400	censo x1000	5 %	B.A.	4.400	6	164
6	efectos Castilla	20.687	12 y 16 m	5 %	B.A.		plata	6	176
6		1.100	1.100	4 m	5 %	B.A.	plata	6	177
7	efectos Castilla	3.474	12 m	(6 %)	San Juan		plata	6	209
10		9.100	9.100			Charcas	plata	6	335
10		2.570	2.570	12 m	6 %	Valdivia	plata	6	361

- Total venta contado: 0 ps 0 % total venta y crédito otorgado

- Total venta fiado: 24.161 ps 64 % « « « «

- Total crédito otorgado: 13.595 ps 36 % « « « «

Subtotal: 37.756 ps 87,5 % total operaciones

- Total compra contado: 4.400 ps 81,5 % total compra y crédito recibido

- Total compra fiado: 1.000 ps 18,5 % « « « «

- Total crédito recibido: 0 ps 0 % « « « «

Subtotal: 5.400 ps 12,5 % total operaciones

Total general: 43.156 ps

1781

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN DESTINO	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			R	fol.
1	1.530		1.530	en depósito		B.A.	dinero	3	20
2	efectos Cast. y plata		1.122	12 m	(8 %)	Paraguay	plata cte.	6	49
2		3.500	3.500	4 m	6 %	B.A.	plata cte.	6	53
3		1.300	1.300	12 m	5 %	B.A.	plata cte.	6	77
4		100	160	24 m		Mendoza	plata o doblones	5	94
4	6.000		6.000	en depósito		B.A.	dinero	30	2102
5	casa		3.000	censo x 2.000	5 %	B.A.	1.000 en efectivo	6	163
7		700	700	12 m	(5 %)	B.A.	plata	6	234
8		2.000	2.000	12 m	6 %	B.A.	plata	6	248
8		16.946	16.946	compañía		Brasil	esclavos	6	271
10		320	320	12 m	(5 %)	B.A.	plata	4	306
11	efectos Cast. y plata		9.737	18 m	(6 %)	B.A.	plata	6	337
- Total venta contado:		0 ps	0 % total venta y crédito otorgado						
- Total venta fiado:		10.859 ps	30,4 % « « « «						
- Total crédito otorgado:		24.866 ps	69,6 % « « « «						
Subtotal:		35.725 ps	77,5 % total operaciones						
- Total compra contado:		1.000 ps	9,7 % total compra y crédito recibido						
- Total compra fiado:		2.000 ps	19,3 % « « « «						
- Total crédito recibido:		7.350 ps	71 % « « « «						
Subtotal:		10.350 ps	22,5 % total operaciones						
Total general:		46.075 ps							

1782

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN DESTINO	MEDIO DE PAGO	FUENTE R fol.
				Plazo	Interés			
1		efectos Castilla	404	6 m	(6 %)	Mendoza	plata cte.	3 281
1		efec. Cast, país y plata	1.255	12 m	(8 %)	B.A.	plata cte.	6 20
1		1.000	1.000	12 m	5 %	B.A.	plata cte.	6 25
1		efectos Castilla	2.049	12 m	5 %	B.A.	plata cte.	6 26
4		150	150	12 m	5 %	B.A.	plata cte.	6 58
4		200	200	12 m	5 %	B.A.	plata cte.	6 59
5	23.919		23.919	cuando haya paz	6 %	Lima	cueros en B.A.	6 135
7		esclavo	300	contado		B.A.		1 173
9		200	200	6 m (con hipoteca)	(5 %)	B.A.	plata	1 196
9		esclava	380	contado				1 218
11	9.761		9.761	cuando haya paz	(6 %)	Lima	cueros en B.A.	6 284
12		2.000	2.000	12 m	5 %	B.A.	dinero efectivo	1 332
12		1.440	1.440	6 m	(5 %)	B.A.	dinero efectivo	1 342

- Total venta contado:	680 ps	7,3 % total venta y crédito otorgado
- Total venta fiado:	3.708 ps	39,5 % « « « «
- Total crédito otorgado:	4.990 ps	53,2 % « « « «
Subtotal:	9.378 ps	21,8 % total operaciones
- Total compra contado:	0 ps	0 % total compra y crédito recibido
- Total compra fiado:	0 ps	0 % « « « «
- Total crédito recibido:	33.681 ps	100 % « « « «
Subtotal:	33.681 ps	78,2 % total operaciones
Total general:	43.059 ps	

1784

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			DESTINO	R
2	terreno		1.200	censo x 1.000	5 %	B.A.	200 en efectivo	1	57
2		efectos Castilla	2.477	12 m	(6 %)	Potosí	plata	6	40
3		efectos Cast. y plata	4.308	12 m	(6 %)	Asunción	plata	6	53
3		efectos ?	1.022	cesión deuda		B.A.	plata ?	6	88
3		efectos Castilla	9.225	4 y 8 m	(6 %)	Chile	plata	6	109
4		efectos de tienda	2.337	24 m con hipoteca		B.A.		6	124
4		100	100	12 m	(6 %)	B.A.	plata	6	130
6		500	500	24 m con hipoteca	5 %	B.A.	plata	5	202
7		efectos de tienda	4.056	6, 9 y 12 m	(6 %)	B.A.	plata	6	244
8		efectos ?	340	cesión deuda		B.A.	plata?	5	159
10		efectos Castilla	3.000	8 m	(6 %)	Salta	plata	6	361
10		plata	9.305	18 m	6 %	Salta	plata		
10		efectos Castilla	2.011	6 m	6 %	Chile	plata	6	378
10		esclavo	200	contado		Lima	dinero contado	6	403
11		efectos Castilla	1.554	12 m	(6 %)	Tucumán	plata	6	425
11		efectos Castilla	2.866	8 m	(6 %)	Salta	plata	6	430
12		efectos Castilla	948	12 m	(6 %)	Salta y S. Juan	plata	6	462

- Total venta contado: 200 ps 0,4 % total venta y crédito otorgado
 - Total venta fiado: 34.144 ps 77,2 % « « « «
 - Total crédito otorgado: 9.905 ps 22,4 % « « « «
 Subtotal: 44.249 ps 97,4 % total operaciones

- Total compra contado: 200 ps 16,7 % total compra y crédito recibido
 - Total compra fiado: 1.000 ps 83,3 % « « « «
 - Total crédito recibido: 0 ps 0 % « « « «
 Subtotal: 1.200 ps 2,6 % total operaciones
 Total general: 45.449 ps

1785

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN DESTINO	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			R	fol.
1		casa	600	contado		B.A.	plata contado	6	27
2	casa		12.000	censo x 1000	5 %	B.A.	11.000 efectivo	1	54
3	casa		4.500	contado		B.A.	efectivo	6	83
3	casa		6.250	censo x 3.881	5 %	B.A.	2.369 efectivo	6	87
3		100	100	12 m	(5 %)	B.A.	plata	6	98
4		efectos Castilla	8.343	12 m	(6 %)	Perú	plata u oro	6	192
5		efectos Castilla	6.860	12 m	(6 %)	Prov. de arriba	plata	6	210
6		efectos Castilla	5.695	12 m	(6 %)	Perú	plata u oro	6	248
6		efectos Castilla	16.482	12 m	(6 %)	Perú	plata u oro	6	250
9	efectos Castilla		20.000	6 y 12 m	(6 %)	B.A.	plata doble	6	370
10	efectos Castilla		19.985	12 m	(6 %)	B.A.	plata cte.	4	212
10		efectos Castilla	5.994	12 y 18 m	(6 %)	La Paz	plata	6	449
11		efectos Castilla	10.509	12 y 18 m	(6 %)	Perú	plata	6	480
11		efectos Castilla	12.303	12 y 18 m	(6 %)	Salta	plata	6	488
11		efectos Castilla	2.463	12 m	(6 %)	Corrientes	plata	6	526
11		efectos Castilla	4.932	6, 12 y 18	(6 %)	B.A.	plata	6	537
12		efectos Castilla	8.588	12 y 18 m	(6 %)	Salta	plata	6	562
12		efectos Castilla	11.223	12 y 18 m	(6 %)	Salta	plata	6	563
12		efectos Castilla	13.866	12 y 18 m	(6 %)	Salta	plata	6	566
12		efectos Castilla	949	12 m	(6 %)	B.A.	plata	6	578

- Total venta contado:	600 ps	0,6 % total venta y crédito otorgado
- Total venta fiado:	108.207 ps	99,3 % « « « «
- Total crédito otorgado:	100 ps	0,1 % « « « «
Subtotal:	108.907 ps	63,5 % total operaciones
- Total compra contado:	17.869 ps	28,5 % total compra y crédito recibido
- Total compra fiado:	44.866 ps	71,5 % « « « «
- Total crédito recibido:	0 ps	0 % « « « «
Subtotal:	62.735 ps	36,5 % total operaciones
Total general:	171.642 ps	

1786

MES	COMPRA	VENTA	PRECIO	CONDICIONES		ORIGEN	MEDIO DE PAGO	FUENTE	
				Plazo	Interés			DESTINO	R
1		efectos Castilla	4.316	12 y 18 m	(6 %)	Sgo. Estero	plata cte.	6	34
1	casa		11.000	censo x 2.000	5 %	B.A.	9.000 efectivo	5	36
1		2.000	2.000		5 %	B.A.	plata o doblones	5	38
1			5.150	6 m	6 %	Lima	doblones	6	48
2		efectos Castilla	1.021	15 m	(6 %)	B.A.	plata	6	66
2		efectos?	1.000	cesión deuda		B.A.	plata ?	4	273
2		efectos y plata	635	12 m	(6 %)	Corrientes	plata	6	90
2		efectos Castilla	12.156	8, 12, 14 y 18 m	(6 %)	San Juan	plata	6	91
2	esclavo		400	contado		B.A.	plata	6	97
3		efectos Castilla	3.299	compañía		Paraguay		6	116
3	casa		3.600	censo x 600	5 %	B.A.	3.000 efectivo	5	170
3	efectos Castilla		8.922	18 m		B.A.	plata o doblones	5	104
3	efectos Castilla		7.577	12 y 18 m		B.A.	plata	1	67
4	terreno		2.600	contado		B.A.	dinero	4	302
5	terreno		521	contado		B.A.	dinero	6	223
5		efectos?	609	18 m	(6 %)	Paraguay	plata	6	224
6		efectos Castilla	2.355	18 m	(6 %)	Córdoba	plata	6	256
6		efectos Castilla	1.083	12 m con hipoteca		B.A.	plata	2	152
8		efectos Castilla	5.631	18 m	(6 %)	Perú	plata	6	369
8		plata	3.500	18 m	6 %	Perú	plata	6	369
8		estancia	15.030	varios años	3 %	Areco	plata	6	379
10		4.000	4.000	12 m	5 %	B.A.	plata	4	359
10		efectos?	695	cesión deuda		B.A.	plata ?	3	217
12		esclavo	250	contado		B.A.	dinero	6	584
12		2 esclavos	450	contado y 6 m			dinero	6	586

- Total venta contado: 500 ps 0,8 % total venta y crédito otorgado
 - Total venta fiado: 48.030 ps 76 % « « « «
 - Total crédito otorgado: 14.650 ps 23,2 % « « « «
 Subtotal: 63.180 ps 64,6 % total operaciones

- Total compra contado: 15.521 ps 44,8 % total compra y crédito recibido
 - Total compra fiado: 19.099 ps 55,2 % « « « «
 - Total crédito recibido: 0 ps 0 % « « « «
 Subtotal: 34.620 ps 35,4 % total operaciones
 Total general: 97.800 ps