EL GRAN COMERCIANTE Y EL SENTIDO DE LA CIRCULACION MONETARIA EN EL RIO DE LA PLATA COLONIAL TARDIO

JORGE DANIEL GELMAN *

Sobre el papel del capital comercial y los comerciantes en América colonial se han escrito algunos trabajos importantes en los últimos años [1]. Sin embargo, quedan muchos interrogantes y problemas pendientes.

Uno de ellos, cuyo estudio abordaremos aquí, se refiere a la escasez y sentido de la circulación monetaria en el ámbito americano y, en particular, al rol de los grandes mercaderes coloniales en ello.

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 dirigida rápidamente hacia España-Europa [2].

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 en el interior del continente americano no es universal, sino que encontramos diferencias regionales y sociales 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,

---

* Profesor adjunto del Departamento de Historia de la Universidad de Buenos Aires.
Queremos agradecer los comentarios y críticas a versiones preliminares de este trabajo a E. Tandeter, S. Amaral, Z. Moutoukias y dos lectores anónimos designados por la dirección de REVISTA DE HISTORIA ECONÓMICA.

[1] Brading (1975), en especial el capítulo «Los comerciantes»; Hamnett (1975), Kicza (1983), Lindley (1976), Morin (1979), Carmagnani (1975), Garavaglia (1983), Greenow (1983), Lockhart (1968), Socolow (1978 *a*), Chiaramonte (1984).

[2] Sería imposible aquí enumerar 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 han estudiado esto y tratado de ver sus implicancias en el interior de América, además de los autores citados en la nota 1, son Romano (1965 y 1972) y Tandeter (1975).

Buenos Aires), que en las regiones más alejadas y con vínculos más débiles (el Paraguay, por ejemplo). 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 americana del Sur en los siglos XVI y XVII [3] y aun en el siglo XVIII.

El estudio empírico de esto aún 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 de simple trueque en que, por razones formales o de simplificación, se indica en pesos. Por ello se hace necesario también recurrir a otro tipo de fuente (ya sea más cualitativa o de uso personal de un operador económico), como la correspondencia comercial y/o los procesos judiciales, que permita confirmar o modificar lo establecido en aquéllas.

Un segundo problema que se incorpora en cuanto a la circulación monetaria, y que en parte es consecuencia de la escasez monetaria, es la existencia 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 o 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) [4].

Es característico de este sistema de múltiples niveles de circulación que las monedas buenas tienen 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») [5].

[3] Véanse Romano (1965), Carmagnani (1975), Garavaglia (1983) y Gelman (1984).

[4] Sobre este problema, véase Tandeter (1975).

[5] *Ibid.* Es interesante señalar que estos problemas de escasez de moneda y desarrollo de múltiples niveles de circulación no sólo son característicos de Hispanoamérica, sino del conjunto de las colonias europeas en América. El trabajo de S. Mintz sobre Jamaica en el siglo XVIII (Mintz, 1984) permite ver muchas similitudes entre lo que pasa en esta colonia inglesa y las españolas. Si bien no hay en aquélla producción propia de metales preciosos o moneda, se concentra mucho metálico allí por su carácter de centro naval-militar inglés en el Caribe y, a su vez, nudo de comercio-contrabando. Esto no impide que la isla sufra casi constantemente de escasez monetaria, con la consecuente existencia de diferentes niveles de circulación, que premia a las monedas buenas sobre las malas, por ser las primeras las únicas aceptadas en el comercio exterior. Con respecto a las colonias inglesas de Norteamérica, la situación parece más compleja, ya que algunos estudios recientes (Letwin, 1975) ponen en cuestión la existencia de una supuesta escasez monetaria en la región. Al

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

Coincidiendo con otros autores, consideramos que uno de los causantes y beneficiarios de esta situación es la dominación colonial. Esto se ve claramente en la actitud de la Corona española, quien exige que los pagos que se hacen en materia de impuestos, tributos, etc., se hagan en moneda metálica, y en particular en buena moneda. Otro tanto sucede con los comerciantes metropolitanos, quienes realizan la misma exigencia para el pago de las manufacturas que envían a América, aunque en este último caso, más que producto de una situación de dominación política, parece la consecuencia del interés de éstos (así como de sus socios en América) de llevar a Europa esta peculiar mercancía que, por diversas razones que desarrollaremos más adelante, permite obtener generalmente un máximo de beneficios.

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 americanos, 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 real 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 medio real resulta demasiado grande para ciertas transacciones cotidianas. Las monedas de cuartillo (1/4 de real) sólo se acuñarán a fines del XVIII y en muy pequeñas cantidades [6].

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

mismo tiempo se discute en este caso lo que se señalaba como causa de la salida del metálico de las colonias norteamericanas —su déficit constante en la balanza comercial con Inglaterra—, que tampoco parece ser cierto por lo menos hasta mediados de la década del 40 del siglo XVIII.

[6] R. Romano (1972), p. 152.

En un ejemplo entre los muchos que hay sobre ello, encontramos que en el Cabildo de Buenos Aires (en adelante, B. A.), en 1718, se está discutiendo a qué precio se otorgará a unas personas el abasto de carne de la ciudad. Es decir, a qué 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 consideraba el Cabildo. El Cabildo les contesta que «... a 10 reales cada res por cuarto 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 géneros en que logran los compradores algún 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...» [7].

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

Para abordar estos temas, el área de estudio que hemos elegido es Buenos Aires en la segunda mitad del siglo XVIII, capital del nuevo virreinato del Río de la Plata desde 1776, nueva realidad administrativa que no hace más que confirmar y reforzar el rol creciente de esta ciudad como «mercado, polo de arrastre y centro de distribución para un vasto conjunto regional» [8].

Desde esta época, los mercaderes de B. A. van a dominar, sobre todo, una vasta área que abarcaba desde Paraguay hasta Chile, desde Buenos Aires hasta el Alto Perú, y aún un poco más allá... Este crecimiento de B. A. es confirmado por el aumento de su comercio atlántico [9], así como por el papel que desempeñan sus comerciantes en algunos importantes mercados del sur hispanoamericano [10].

El contenido de este comercio va a ser muy similar al de anteriores períodos, ya que, por ejemplo, para 1779-84, el 82,1 por 100 de las exportaciones atlánticas de B. A. son en metálico, seguida muy de lejos por los cueros u otros productos como la lana de vicuña, y las importaciones son básicamente textiles y otras manufacturas europeas de alto valor, los llamados «efectos de Castilla», así como algunos esclavos [11].

Estas mercancías que importa B. A. por el Atlántico son, en parte, para abastecer el mercado local, cada vez más importante, pero, sobre todo, para ser

[7] Cursiva nuestra. Acuerdos del Extinguido Cabildo de Buenos Aires (AECBA) del 14-3-1718, serie II, tomo III, pp. 546-547.
[8] Garavaglia (1983), p. 417.
[9] Fisher (1981), p. 44, y (1985), p. 61.
[10] Arcondo (1973); Pozzi-Ferrazano (1973), p. 372; Tandeter (1983).
[11] Garavaglia (1977).

redistribuidas en el interior del virreinato. 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, etcétera), B. A. va a buscar principalmente recoger la moneda metálica en todo este vasto espacio para ser reexportada a Europa y recomenzar así el ciclo [12].

Dentro de este área, el sujeto concreto de nuestro estudio es un gran comerciante de B. A., del cual hemos encontrado una documentación muy rica, que está constituida básicamente por una abundante correspondencia comercial que incluye resúmenes de cuentas corrientes con otros comerciantes y personas de España y América [13], y que abarca cerca de cuarenta años en la actividad de este personaje. También una gran cantidad de expedientes judiciales, en particular referidos al embargo de sus bienes en la década del 80 [14], y un auto sucesorio que nos permite ver la cantidad y calidad de sus propiedades y deudas activas y pasivas al final de su vida [15]. Por último, hemos estudiado también los protocolos notariales de B. A. en que participa este comerciante durante tres trienios «normales» (1764-66, 76-78, 84-86) y uno de guerra europea (1780-82).

Esta riqueza y multiplicidad de fuentes es la que nos permite conocer en detalle las actividades de un gran comerciante y, en particular, los mecanismos que utilizaba para enriquecerse [16], aspectos que se escapan en una investigación de carácter más general y que muchas veces la utilización de un solo tipo de fuente tiende a deformar.

El comerciante a que hacemos referencia es don Domingo Belgrano Peri (o Pérez, que es su apellido luego españolizado), padre de un prócer de la independencia argentina, Manuel Belgrano, quien, a pesar de su origen italiano y de haber llegado a B. A. en la década del 50 como un pobre inmigrante, termina su vida en la ciudad como uno de los cuatro o cinco mayores comerciantes de B. A. 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, descontando todo lo que debía) llegaba a la cifra de 370.686 pesos 5 5/8 reales (de ahora en más: pesos = ps y reales = rls) [17], 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,

[12] Halperin (1961 y 1972), Socolow (1975, 1978 *a*, 1978 *b*, 1980).

[13] Archivo General de la Nación (Buenos Aires) (en adelante, AGN), Colección Carlos Casavalle, legs. 16, 17 y 18.

[14] Algunos de los expedientes donde se resume todo lo actuado contra Belgrano por esta causa, en AGN, IX, 32.4.4 (exps. 11 y 13), o AGN, IX, 8.10.6 (fols. 317-320).

[15] Esto último, en AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.

[16] Este trabajo es parte de una investigación mayor que se refiere a los mecanismos del capital comercial y los comerciantes en el Río de la Plata colonial tardío.

[17] AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.

Segurola, con un patrimonio de 395.077 ps, y bastante antes que el tercero, Tellechea, con 308.399 ps [18].

Lo esencial de sus actividades comerciales entra dentro del esquema más o menos clásico que conocemos para el común de los grandes comerciantes porteños. Para no abusar del lector, hemos resumido esas actividades en el cuadro 1.

Como se puede observar allí, tiene vínculos comerciales directos con Europa (sobre todo, obviamente, con España, pero también con Inglaterra, vía Cádiz, y con Francia, vía Brasil), con Brasil y con todo el territorio del virreinato, incluso excediendo sus límites, hasta Lima. Sobre el contenido de este comercio volveremos más adelante.

En resumen, tenemos una ciudad en franco crecimiento, Buenos Aires, con un sector que domina sobre una vasta área sudamericana, los comerciantes, y, dentro de ellos, un comerciante exitoso, uno de los más importantes, don Domingo Belgrano Pérez, cuya actividad es representativa de la de los otros grandes comerciantes porteños y, quizás, americanos.

Lo que nos interesa ahora estudiar es justamente la relación de este gran comerciante con el fenómeno de la escasez y sentido de la circulación monetaria en este vasto espacio regional.

Pero en la segunda mitad del siglo XVIII, que estamos estudiando ahora, ¿hay escasez monetaria en B. A. 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 [19], y también en Corrientes, donde este fenómeno persistirá aún en pleno siglo XIX [20].

En B. A. y su región más cercana, la situación es más compleja. Recientemente, L. Johnson, criticando lo sostenido por R. Romano sobre escasez monetaria en B. A. y uso del trueque o fichas allí, afirma que «... las nóminas del Cabildo, Real Tesoro e instituciones religiosas no muestran ninguna evidencia de esta práctica; los sueldos se pagaban sistemáticamente en moneda. De paso debemos añadir que los protocolos e inventarios notariales no contienen evidencia en apoyo de la afirmación de que se utilizaran normalmente como medios de cambio los pagarés privados o el trueque...» [21].

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 una parte de los sueldos se

[18] Socolow (1980), p. 403.
[19] Garavaglia (1983), cap. IV, acápite 1, de la segunda parte.
[20] Chiaramonte (1985).
[21] Johnson, sin fecha (trad.: G. Tortella).

CUADRO 1

Geografía y contenido del comercio de Belgrano Pérez

Lugar	*Producto vendido por Belgrano*	*Comprado por Belgrano*
España:		
Cádiz	Plata, oro, cueros, lana de vicuña (carne salada) *	«Efectos de Castilla»
Coruña	Plata, oro, cueros	«Efectos de Castilla»
Málaga	Cueros	
Brasil:		
Río Grande	(Azúcar)	
Río de Janeiro	Plata	Esclavos
Francia:		
París (vía Brasil)	Plata	Letras de cambio sobre París
Inglaterra:		
Londres (vía Cádiz)	Cueros	«Efectos de Castilla»
Islas Malvinas	(Esclavos)	
Banda Oriental	«Efectos de Castilla y de la tierra»	Cueros, sebo, grasa
Paraguay	«Efectos de Castilla», cera, ponchos, hierro, harina	Yerba, tabaco (azúcar, madera)
Misiones	«Efectos de Castilla»	Yerba
Gualeguaychú		Ganado (cueros)
Corrientes	«Efectos de Castilla y de la tierra»	Madera, «efectos del país»
Santa Fe, Rosario	«Efectos de Castilla»	Yerba, tabaco (plata, cueros, lentejas, xerga)
San Nicolás	«Efectos de Castilla»	Cueros, lana (plata)
Córdoba	«Efectos de Castilla»	Plata, «ropa de la tierra» (cal)
Santiago del Estero	«Efectos de Castilla»	Plata (lana, cueros, sera negra, miel)
Salta	«Efectos de Castilla», yerba	Plata (oro, mantas, abanicos, garbanzos)
Jujuy	Hierro	Plata, lana de vicuña
Tucumán	«Efectos de Castilla»	Plata, «ropa de la tierra»
Catamarca		Lana de vicuña, guanaco
Alto Perú	«Efectos de Castilla», yerba	Plata, oro
Cuyo	Esclavos, «efectos de Castilla», yerba	Vino, frutas, plata
Chile	Esclavos, «efectos de Castilla», yerba	Oro
Bajo Perú	Esclavos, «efectos de Castilla»	Plata, oro, aguardiente (para llevar a Potosí)

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

FUENTES: AGN, Casavalle, legs. 16, 17 y 18; AGN, IX, 33.4.1, exp. 947; IX, 33.2.1, exp. 504; IX, 37.3.1, exp. 1; IX, 36.6.7, exp. 11; IX, 32.4.4, exp. 13; IX, 34.9.4, exp. 2; IX, 36.9.4, exp. 6; IX, 30.9.9, exp. 14.

paga generalmente en plata, pero también una parte importante en productos (sea de la propia estancia o traídos por el propietario de afuera o instalando en la estancia la famosa tienda de raya)[22].

Pero también en muchos casos los sueldos en la propia ciudad de B. A., y en especial los que debe pagar la Real Hacienda, son en moneda metálica solamente en las cuentas, pero no en la práctica... Así, en algunos trabajos recientes se ha mostrado el caso muy frecuente de los soldados de la guarnición de B. A., quienes deben aceptar el pago de sus sueldos en mercancías que les adelantaban (por supuesto, a precios inflados) los grandes comerciantes porteños, quienes luego recibían directamente de la Real Hacienda la plata adeudada a los soldados[23].

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 o ninguna moneda como pago, sólo podrán hacer una pequeña parte de las transacciones con ella y aun 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, vamos a ver qué sucede a través de las actividades que conocemos 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 conjunto de las operaciones notarializadas en B. A. durante doce años en que participa Belgrano, 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] ase los dar y pagar en especie de plata acuñada, y no en otro género de paga, a los plazos de 12 y 18 meses...»[24].

Se trata en estos casos, generalmente, de la venta de «efectos» al por mayor a otros comerciantes porteños o que viajan al interior (a Salta, Jujuy, el Alto Perú, Chile o Lima, por lo general). Consideramos que esta fórmula de «a pagar en plata acuñada y no en otro...» 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 si no, por el

[22] Halperin (1976), Mayo (1984). Estamos estudiando el caso de una gran estancia de la B. O., propiedad de la Hermandad de la Caridad de B. A., y en la cual hallamos también el mismo tipo de fenómeno.

[23] Tandeter (1975), Moutoukias (1984). Otros ejemplos de esto se pueden ver en Gelman (1985).

[24] Por ejemplo, AGN, Protocolos, R6 1786, fols. 34-35.

contrario, se indica en algunas operaciones de venta a comerciantes de B. A. y la Banda Oriental (B. O.) que el pago debe hacerse en cueros [25].

Esto, a su vez, lo confirmamos y matizamos con el contenido de la correspondencia comercial. Si volvemos a observar el cuadro 1, tenemos 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, Chile y los puntos intermedios a ellos conectados (Santiago del Estero, Salta, Mendoza, etc.). Sin embargo, con el litoral hasta Asunción recibe muy poca moneda 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, si no, productos para llevar al resto del virreinato y volver así a procurarse más metálico (por ejemplo, con la yerba).

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 presisado a cambalacharlos a efectos, porque no havía 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 esos efectos por plata, por supuesto «obligándose a pagar el interés correspondiente desde que se cumplió el plazo», y aún le hicieron hipotecar una finca, «que es mejor que fiado» [26]. En otra ocasión, un dependiente de Belgrano que se encuentra directamente en Lima vendiendo esclavos le manda a preguntar si no prefiere que, en vez de plata, le mande algunos géneros que han bajado allí mucho de precio, porque si no tendrá que enviarle todo en metálico, «que es el género de maior aprecio» [27]. 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 mercaderías 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

[25] Por ejemplo, AGN, Protocolos, R6 1778, fols. 299-300.
[26] Justo de los Ríos a Belgrano, Santiago de Chile, 8-5-87, AGN, Casavalle, leg. 18.
[27] F.º de la Peña Frnz a Belgrano, Lima, 16-6-83, AGN, Casavalle, leg. 17.

comprador tiene una deuda con Belgrano y este último le avisa a un apoderado suyo en San Nicolás para que le cobre esa cantidad estipulada en plata. Sin embargo, el apoderado de Belgrano tarda en conseguir el cobro de la deuda y le explica a su poderdante en una carta que, hasta ese momento, ha conseguido sólo 700 pesos en plata y que no quiere tirar mucho la cuerda porque si no tendrá que «... tomar mucha parte de la deuda en efectos...» [28].

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 1,3 por 100 del total activo [29]. 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 y plata labrada y joyas representan el 16 por 100 de su patrimonio activo [30]. 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 nuevamente caería a muy poco.

En todo caso, el hecho de que los grandes comerciantes de B. A., 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 tráfico que muchas veces lo tienen insumido en efectos, sírbase de pedir...» [31].

¿Cómo 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 1. 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

[28] Isidro Frnz a Belgrano, San Nicolás, 24-5-91, AGN, Casavalle, leg. 18.
[29] AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.
[30] AGN, Protocolos, R3 1775-76, fols. 396-397.
[31] Marcos Salinas a Belgrano, Asunción, 16-12-66, AGN, Casavalle, leg. 17.

compra a mayoristas en B. A. también paga generalmente en plata u oro, pero sus vendedores, a su vez, mandarán 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, sin duda, profundamente monetizado en B. A. [32]. Es decir, que, en este caso en el interior de América, Belgrano usa plata sobre todo 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, o si no cuando realiza lo que podríamos llamar una «inversión política», es decir, cuando presta plata a un funcionario recién llegado a B. A. que se dirige a hacerse cargo de su puesto en Las Misiones, en Potosí o Lima, etc.

Ahora bien, si éste es el sentido de la circulación monetaria en que interviene Belgrano, y creemos que en general todos los grandes comerciantes de B. A., ¿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 gran beneficio a España [33].

Esto, por otra parte, es la regla con todo el litoral: con San Nicolás se hace pagar en cueros, que exporta a España [34]; con la B. O., por supuesto, es lo mismo [35]; 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 según pueda» [36]; con Misiones se hace pagar en yerba o tabaco [37], y, por supuesto, lo mismo con Paraguay, como lo dice claramente un corresponsal en Asunción, que «... yo le iba haziendo con diferentes remi-

[32] Las compras de casas que efectúa Belgrano son muy numerosas para indicarlas aquí, pero algunos ejemplos de ellas, en donde se ve que sistemáticamente las compra pagando con dinero efectivo, en AGN, Protocolos, R6 1784-86.

[33] A. Surlin a Belgrano, Jujuy, 21-1-78, AGN, Casavalle, leg. 17.

[34] Isidro Frnz a Belgrano, San Nicolás, 13-10-87, AGN, Casavalle, leg. 18.

[35] D.° Silva a Belgrano, 24-7-92, AGN, Casavalle, leg. 18.

[36] AGN, Protocolos, R6 1777, fols. 124-126.

[37] J. Carriegos a Belgrano, Santo Tomé, 2-3-93, AGN, Casavalle, leg. 18.

siones de yerba del Paraguay, en pago de los efectos que me fiaba y remitía...»[38].

En segundo lugar, en cuanto a lo que Belgrano paga o entrega en el interior del espacio americano, la clave estaba en utilizar un mínimo de moneda. Ya dijimos en qué tipo de operaciones en el interior de este espacio Belgrano usaba sobre todo metálico, y esto quiere decir que en todo el resto del espacio y de las transacciones utilizaba casi absolutamente la venta o pago en productos. Una vez más, en el cuadro 1 se ve cómo son sobre todo los «efectos de Castilla» los vehículos de las 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 cuando se trata de una operación puramente comercial, como cuando, involucrado directamente en la producción de esos efectos de la tierra, trata de pagar los «salarios» en productos.

En relación a esto último, los casos que conocemos son los de un pago en productos a 30 peones en Gualeguaychú para realizar una «faena de ganados» y así cobrarse una deuda de un poblador local[39]; otro caso, 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 árboles, su labrado (en tirantes) y conducción al puerto, en el que tiene ya en Astillero para construir la embarcación que debe conducirlas». Esas maderas serán luego usadas en B. A. «para los edificios y demás menesteres»[40]. 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[41].

En resumen, en el interior del espacio americano, excepto para inversión-acumulación u operaciones especialmente lucrativas (financiera o políticamen-

[38] AGN, IX, 37.3.1, exp. 1.
[39] (¿Echaudi?) a Belgrano, Gualeguaychú, 1-7-93, AGN, Casavalle, leg. 18.
[40] AGN, IX, 36.6.7, exp. 22 (declaración del 7-2-84).
[41] Es el caso de una estancia suya en Santo Domingo Soriano, en donde se ve, por una carta del administrador, que se pagan sueldos en productos (Manuel Pastor a Belgrano, 7-5-87, AGN, Casavalle, leg. 18), o el caso de la estancia de la Hermandad de la Caridad en la B. O., 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 salarios (AGN, IX, 30.9.9, exp. 18). Los documentos que hemos hallado sobre esta última estancia nos permiten medir con bastante exactitud el beneficio del propietario al pagar una parte considerable de los salarios en productos. Para algunos años, la utilidad neta de la estancia (ingresos corrientes menos egresos) casi se duplica por la utilidad en la entrega de efectos a los peones a cuenta de sus salarios.

te), 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 coexistencia 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 la «moneda de la tierra», y esto permite una succión suplementaria de excedente por parte de quienes manejan la moneda metálica en contra de los segundos [42].

Pero este fenómeno se reproduce también, aunque en menores proporciones, entre las diferentes monedas metálicas. Ya sea que hablemos del premio del doblón de oro sobre la plata doble o fuerte, o del premio de ambos sobre las monedas de plata sencilla o macuquina o aún llamadas corrientes [43].

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, si el doblón de oro tiene un premio sobre el de plata corriente en Potosí del 5 por 100, me conviene comprar esa moneda allí, aun pagando ese premio del 5 por 100, para llevarla a B. A., en donde esta misma tiene un premio sobre la plata corriente del 8 por 100.

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 B. A. en el siglo XVIII [44]. En este caso, los soldados de B. A. deben cobrar sus sueldos, con metálico enviado a través del situado de Potosí, situado que es normalmente enviado en plata doble, que

[42] Un ejemplo contundente de ello es el analizado para el Paraguay por Garavaglia (1983), segunda parte, cap. IV, acápite 1.

[43] Este fenómeno ya ha sido mencionado por Levene (1962) y analizado más finamente por Tandeter (1975).

[44] Tandeter (1975), pp. 5 y 6.

tiene un premio en B. A. del 7 por 100. Como el situado tarda en llegar, los comerciantes de B. A. 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 por 100 del premio. Nuestro comerciante, Belgrano, realiza con frecuencia este tipo de operaciones [45].

Pero a veces también Belgrano se ve obligado a sufrir las consecuencias de este sistema de múltiples niveles de moneda, 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*» [46].

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. El aceitado sistema de comunicaciones epistolares que mantiene Belgrano con todos los mercados importantes del virreinato le permite desarrollar esta especulación exitosamente.

En muchas operaciones comerciales que realiza este comerciante con gente del interior se exige el pago «en plata doble u oro a el 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 B. A. y se dirige a Lima a hacerse cargo del puesto de «Asesor Provisto para la Intendencia de la Capital de los Reyes-Lima». En esta operación, además de cobrarle una tasa de interés corriente para ese tipo de operaciones (6 por 100 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 sólo me ha de abonar por ello [Belgrano] aquel premio que me hubieren costado en el Paraje desde donde disponga la remesa haunque en esta capital [B. A.], lo tengan mayor al tiempo que reciba la citada cantidad en los doblones referidos» [47].

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

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 largo y en todas las regiones del virreinato con las cuales tiene relaciones el comerciante de B. A.

Lamentablemente, a través de las fuentes que disponemos sólo podemos

[45] Véase Gelman (1985).
[46] AGN, Protocolos, R6 1785, fols. 370-371. Cursiva nuestra..
[47] AGN, Protocolos, R6 1786, fols. 48-49.

constatar con una cierta frecuencia los premios de las monedas en B. A. y sólo muy esporádicamente en el resto del espacio americano.

En lo que se refiere a B. A., encontramos que en el período comprendido entre 1772 y 1792 la plata fuerte (a veces llamada doble) tiene un premio sobre la corriente (macuquina) casi constante del 3 por 100, con unas oscilaciones en 1773 a 4 por 100 y en 1791 entre el 3 y el 5 por 100 [48]. Es decir, que el premio de la plata fuerte parece mantenerse alrededor del 3 por 100 que había establecido muy oficialmente el gobernador de B. A., Juan José Vertiz y Salcedo, el 6-11-1772 [49]. En cuanto a los doblones, encontramos sólo dos indicaciones en 1788 y 1792, en las cuales la prima de éste sobre la plata corriente es 1/2 punto superior a la establecida por el gobernador, esto es, en vez del 8, un 8 1/2 por 100 [50], cifra bastante superior a la encontrada por Tandeter para los años 1780-81 y 97 [51].

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, pesos fuertes en Chile con un premio del 3 por 100, cuando en B. A. está al 4 por 100 [52].

Otra vez en Lima se consiguen doblones al «exesivo premio» del 6 1/2 por 100, cuando sabemos que en B. A. éste oscilaba alrededor del 8 por 100 [53]. Pero en otro caso, en Chile, los doblones de oro se deben pagar con un 8 por 100 de premio en 1785 [54], así como en la ciudad de La Plata, en el Alto Perú, en 1795, para conseguir un doblón, en vez de pagar 16 pesos fuertes, como es lo corriente, se debe pagar hasta 25 [55]. Es decir, que en estos dos últimos casos, y sobre todo 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 B. A., ya que, como vimos, la mayor parte de la moneda, y sobre todo la buena, la uti-

[48] Véanse AGN, Casavalle, 7-12-75, leg. 17; 22-6-77; 23-9-77, leg. 17; 23-5-87, leg. 18; 1-6-87, leg. 18; 3-3-88, leg. 18; 13-1-91, leg. 18; 1-8-92, leg. 18; 28-12-91, leg. 18; 27-3-88, leg. 18; cuenta de 1790, leg. 16, y AGN, IX, 34.9.4, exp. 2.
[49] Tandeter, 1975, p. 7.
[50] AGN, Casavalle, leg. 18, 3-3-88 y 1-8-92.
[51] Tandeter, 1975, p. 7.
[52] «Cuenta corriente de D.° Frnz Aguero...», 1776, AGN, Casavalle, leg. 17.
[53] F.° de la Peña Frnz a Belgrano, 10-12-83, AGN, Casavalle, leg. 17.
[54] J. de los Ríos a Belgrano, Santiago de Chile, 8-6-85, AGN, Casavalle, leg. 17.
[55] D.° A.° de Achaval a Belgrano, La Plata, 25-5-95, AGN, Casavalle, leg. 18.

liza 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 éstos 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, y sobre todo la buena, a Europa?

Las causas son múltiples. Desde el punto de vista del gran comerciante americano (así como del comerciante metropolitano que exige el pago en buena moneda metálica), creemos que lo esencial son una serie de factores que hacen más redituable el envío de este producto antes que cualquier otro.

En primer lugar, por las diferentes estructuras económicas en Europa y América, los diferentes costos de producción relativos (producción más barata de «efectos» en la primera y de plata y oro en la segunda) y los diferentes poderes adquisitivos de las monedas metálicas en uno u otro espacio, que hace que a medida que nos alejamos de Potosí, en el caso de la plata, en dirección a B. A., y de allí a España y Europa, esta plata tiene cada vez más poder adquisitivo[56]. En este sentido, le conviene al comerciante porteño enviar la moneda a España, donde podrá con ella comprar más «efectos», y 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.

Un segundo aspecto evidente 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 2, en donde se indican los costos de transporte del oro y la plata doble a España para tres años (en que se incluyen 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, que reducen los impuestos al oro, como por razones de flete, que es mayor en el caso de la plata por su mayor volumen en relación al valor.

A su vez, si comparamos estos costos con el de transporte de otros productos a España, la diferencia es mayor aún, ya que, por ejemplo, el cuero muchas veces duplica su precio de B. A. por el solo costo de flete[57].

Un último aspecto, y mucho más complicado, es el de los premios de las monedas en España. Es mucho más complicado porque al hecho de que mu-

[56] Véase este problema en Verlinden (1978).
[57] Por ejemplo, AGN, Casavalle, leg. 17, 30-10-78, N. Moreau a Belgrano, Cádiz.

CUADRO 2

Costos del envío de oro y plata de B. A. a Cádiz

Años	*Doblones de oro (%)*	*Pesos plata doble (%)*	
1778 (1)	2	9	Derechos a S. M.
	1	2 5/10	Flete y contado
	1/2	1	Consulado
	1/4	2/10	Santa Iglesia
		2/10	Almirantazgo
	3 3/4	12 9/10	TOTAL
1779 (2)	3 1/4	12 6/10	TOTAL
1779 (3)	3 1/2	8	TOTAL
1791 (4)	1 1/2	5	Derechos a S. M.
	1/2	1/2	Consulado
	1 1/2	2 1/2	Flete
	1/2	1/2	Contado·
	1 1/2	1 1/2	Seguro
	1	1	«Por mi comisión de seguro y recibo»
	6 1/2	11	TOTAL

(1) AGN, Casavalle, leg. 17, 18-11-1778.
(2) *Ibid.*, 21-1-1779.
(3) *Ibid.*, 20-3-1779.
(4) *Ibid.*, leg. 18, 14-7-1791.

chas veces no se indica con claridad si hay o no premio, 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 frecuentemente son los pesos y reales corrientes. Cada peso corriente equivale a 8 reales, y cada real a 34 maravedís, que es una unidad imaginaria, «de cuenta». De todos modos, 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 de plata «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 dos 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 provin-

cial» o 20 reales de vellón, o, en otras palabras, el peso de Indias vale un 25 por 100 más que el provincial y un 150 por 100 más que el de vellón [58]. El problema es que las contabilidades que conocemos de los comerciantes españoles que operan con Belgrano utilizan indistintamente como unidades los reales de vellón, de plata provincial y nacional, indicándose en casi todos los casos de qué reales se trata, pero no siempre.

En cuanto a la relación entre el oro y la plata, encontramos un nuevo inconveniente, ya que mientras en América se mantuvo constante en 16 : 1, en España hubo un período, que justamente comprende a las primeras cuentas que poseemos, en que esta relación era de 15 : 1, reduciéndose así el interés, en principio, de enviar el oro a España, donde éste equivalía a menos plata que en América [59]. La Corona va a reestablecer el *ratio* oro-plata en 16 : 1 para España, el 17-7-1779, pero las cuentas que analizaremos son precisamente algunas de 1778 y principios de 1779, cuando todavía era de 15 : 1, y una de 1791, cuando ya son iguales en España y América.

¿Qué podemos sacar en claro entonces 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 B. A. a España.

Belgrano se encarga de aclararlo para nosotros cuando, en plena guerra aún de España contra Inglaterra, quiere embarcar, en un navío que se dirige a Cádiz, 7.000 pesos fuertes en oro, e insiste ante las autoridades de B. A. para que se le permita hacer, por la «... escasez de dinero, que hay en aquella ciudad [Cádiz] y el *excesivo premio o interés que exijen los que lo franquean;* todo ello me obliga a hazer dha. remesa y me estimula a importunar a V. S....» (cursiva nuestra) [60].

Ahora bien, ¿qué observamos en las cuentas? [61].

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 una 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 B. A. (y en América) 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

[58] Véase Hamilton (1944), p. 23.
[59] *Ibid.*, pp. 24 y 33.
[60] AGN, IX, 33.2.1, exp. 504 (carta al señor intendente, 18-12-82).
[61] 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.

la conversión a reales de vellón, en lugar de hacer la equivalencia de cada doblón a 320 rls 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 por 100.

Esta desventaja desaparece en 7-1-1779, ya que en la cuenta de 1791 se considera ya 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 por 100 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 de 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 provinciales, en por lo menos dos cuentas en que esto se detalla se considera 1 peso fuerte = 10 5/8 reales de plata provincial, con lo cual de hecho están agregando un premio a la plata fuerte sobre la provincial del 6,25 por 100 (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 cantidades de cuentas y por un lapso de tiempo 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 B. A. y peso provincial en España), el premio en España en los años que estudiamos es sensiblemente mayor que en B. A., en que oscilaba alrededor del 3 por 100, mientras que en la primera se le agrega un 6,25 por 100. De esta manera cobra sentido la especulación que realiza el comerciante de B. A. 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 B. A., se agrega aún un porcentaje mayor al beneficio, al enviar esa plata a España.

En cuanto al oro, la situación es más confusa, ya que, aparentemente, salvo en el caso 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 por 100 (producto de la diferencia de *ratio* de 16 : 1 en América y 15 : 1 en España), por lo menos hasta que la Pragmática Real del 17-7-1779 iguala la relación oro-plata 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 a ver el cuadro 2, observamos que la pérdida aparente de valor del oro sobre la plata de un 6,25 por 100 (por la diferencia del *ratio*) es más que compensada con la diferencia de costo de envío de oro y plata, que por lo menos para los años 78 y 79 es menor para el oro en más del 9 por 100.

En resumen, estamos en presencia de toda una serie de motivaciones confluyentes que estimulan al gran comerciante porteño (y americano) para conseguir un máximo de moneda metálica, y en especial la buena moneda, en el interior del espacio americano y, a su vez, a enviar la mayor parte de ella en dirección a España y Europa.

Estas motivaciones las hemos resumido en tres puntos principales: los diferentes poderes adquisitivos de la moneda, mayor en B. A. que en Potosí y, a su vez, en España que en América; en segundo lugar, 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 B. A. y de allí a Europa.

Estas mismas razones hacen que el comerciante metropolitano exija el metálico en sus transacciones con el Río de la Plata, pero la respuesta del mercader local no aparece como producto de una posición de dependencia hacia aquél, sino sobre todo porque coincide en que enviar este metálico le permite obtener un máximo de beneficio [62].

[62] Esto no quiere decir, por supuesto, que en la salida constante de metálico hacia Europa no influya la situación colonial. No en el sentido de una dependencia del comerciante americano hacia el metropolitano, pero sí en otros aspectos como el fiscal y quizás, sobre todo, en las causas que generan, por ejemplo, costos de producción especialmente bajos para la plata en América, costos que en parte son asumidos por las comunidades indígenas que deben enviar mitayos a las minas (Tandeter, 1984). Por otra parte, no creemos que para explicar esta salida del metálico de América sea útil la fórmula de la economía clásica en la que una región con balanza comercial deficitaria debe compensar ese déficit a través de un flujo de dinero. En primer lugar, porque la balanza comercial americana con España, y en particular la del Río de la Plata, no parece haber sido deficitaria (Garavaglia, 1977) y, sobre todo, porque el metálico (amonedado o no) es también una mercancía más (muy especial, pero mercancía al fin) cuya salida se justifica ampliamente por las razones expuestas más arriba, que la convierten en la mercancía que permite maximizar el beneficio mercantil en este circuito.

De esta manera, los comerciantes porteños, aprovechando estos factores que los estimulan a enviar plata y oro a España y Europa en general, actúan como uno de los principales agentes de la desmonetización o «naturalización» de la economía americana [63].

[63] Estos comerciantes no sólo se benefician enviando la plata a Europa, sino de su consecuencia directa, la desmonetización de la economía americana. Gracias a ésta podrán seguir jugando sobre la existencia de diferentes niveles de circulación y van a aplicar toda una serie de mecanismos que les permite mejorar su posición en las transacciones en el interior del espacio americano, como, por ejemplo, el recurso generalizado de la venta a crédito o fiado. Este tema del crédito mercantil utilizado por el gran comerciante porteño lo hemos desarrollado en otro trabajo que se publicará en el *Jahrbuch fur Geschichte von Staat, Wirtchaft und Gesellschaft Lateinamerikas,* de Colonia.

BIBLIOGRAFIA

ARCONDO, A. (1973): *Los precios en una sociedad en transición. Córdoba en el siglo XVIII*, Córdoba, Universidad de Córdoba.

BRADING, D. (1975): *Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, Madrid, FCE.

CARMAGNANI, M. (1975): «Formación de un mercado compulsivo y el papel de los mercaderes: la región de Santiago de Chile (1559-1600)», *Jahrbuch fur Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, núm. 12, pp. 104-133.

CHIARAMONTE, J. C. (1984): *Formas de Sociedad y Economía en Hispanoamérica*, México, Grijalbo.

— (1985): «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», Rosario, VII Jornadas de Historia Económica, *mimeo*.

FISHER, J. (1981): «Imperial "Free Trade" and the Hispanic Economy, 1778-1796», *Journal of Latinamerican Studies (JLAS)*, 13, I, pp. 21-56.

— (1985): «The Imperial Response to "Free Trade": Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796», *JLAS*, Londres, 17, pp. 35-78.

GARAVAGLIA, J. C. (1983): *Mercado Interno y Economía Colonial*, México, Grijalbo.

— (1977): «El Río de la Plata en sus relaciones atlánticas: una balanza comercial (1779-1784)», *Moneda y Crédito*, núm. 141, pp. 75-101.

GELMAN, J. D. (1984): «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, núm. 1, pp. 99-115.

— (1985): «Un "repartimiento de mercancías", en 1788: los salarios "monetarios" de las milicias de Corrientes», *Cuadernos de Historia Regional*, Universidad Nacional de Luján, vol. I, núm. 3, pp. 3-17.

GREENOW, L. (1983): *Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico. Loans and Mortgages in Guadalajara, 1720-1820*, USA, Westview Press.

HALPERIN DONGHI, T. (1961): *El Río de la Plata al comenzar el siglo XIX*, Buenos Aires, UBA.

— (1972): *Revolución y Guerra: formación de una élite dirigente en la Argentina criolla*, Buenos Aires, Siglo XXI.

— (1976): «Una estancia en la campaña de B. A., Fontezuela, 1753-1809», *Haciendas, Latifundios y Plantaciones en América Latina* (comp.: E. Florescano), México, Siglo XXI, pp. 447-463.

HAMILTON, E. J. (1944): «Monetary Problems in Spain and Spanish America, 1751-1800», *The Journal of Economic History*, IV, 1, pp. 21-48.

HAMNETT, B. (1976): *Política y Comercio en el sur de México, 1750-1821*, México, Instituto Mexicano de Comercio Exterior.

JOHNSON, L. L. (sin fecha): «Wages, Prices, and the organization of Work in Late Colonial Buenos Aires», *mimeo*.

KICZA, J. (1983): *Colonial Entrepreneurs. Families and Business in Bourbon Mexico City*, Alburquerque, University of New Mexico Press.

LETWIN, William (1975): «Monetary practice and theory of the North American colonies during the 17th and 18th centuries», trabajo presentado a la *Settima Settimana di Studio:* «La moneta nell'economia europea, secoli XIII-XVIII», Istituto Internazionale di Storia Economica «Francesco Datini», Prato, Italia.

LEVENE, R. (1962): «Investigaciones acerca de la Historia Económica del Virreinato del Río de la Plata», *Obras de Ricardo Levene*, Buenos Aires, Academia Nacional de la Historia, tomo II.

LINDLEY, R. (1976): *Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara Oligarchy, 1800-1930*, Austin, The University of Texas at Austin.

LOCKHART, J. (1968): *Spanish Peru, 1532-1560, a colonial society*, Madison, University of Wisconsin Press.

MAYO, C. (1984): «Estancia y Peonaje en la región Pampeana en la segunda mitad del siglo XVIII», *Desarrollo Económico,* núm. 92, vol. 23, pp. 609-616.

MINTZ, S. (1964): «Currency problems in Eighteenth century Jamaica and Gresham's Law», *Process and Pattern in Culture,* R. Manners (ed.), Chicago, Aldine Publishing Company, pp. 248-265.

MORIN, C. (1979): *Michoacan en la Nueva España del siglo XVIII. Crecimiento y desigualdad en una economía colonial,* México, FCE.

MOUTOUKIAS, Z. (1984): «Administración local y comercio colonial en la época de los Habsburgo. Buenos Aires durante la segunda mitad del siglo XVII», *Actas de las VI Jornadas de Historia Económica,* Córdoba, pp. 924-944.

POZZI, G., y FERRAZANO, C. (1973): «El préstamo a intereses en una sociedad en transición. Córdoba durante el siglo XVIII», *Homenaje al Dr. Ceferino Garzón Maceda,* Córdoba, Universidad de Córdoba.

ROMANO, R. (1965): *Una economía colonial. Chile en el siglo XVIII,* Buenos Aires, Eudeba.

— (1972): *Les mecanismes de la conquête coloniale: les conquistadores,* París, Flammarion.

SOCOLOW, S. (1978 *a*): *The Merchants of Buenos Aires, 1778-1810,* Cambridge, Cambridge University Press.

— (1978 *b*): «La burguesía comerciante de Buenos Aires en el siglo XVIII», *Desarrollo Económico,* vol. 18, núm. 70, pp. 205-216.

— (1975): «Economic Activities of the Porteño Merchants: The Viceregal Period», *Hispanic American Historical Review (HAHR),* 55, 1, pp. 1-24.

— (1980): «Marriage, Birth and Inheritance: The Merchants of Eighteenth Century B. A.», *HAHR,* 60, 3, p. 403.

TANDETER, E. (1975): «El papel de la moneda macuquina en la circulación monetaria rioplatense», *Cuadernos de Numismática,* tomo IV, núm. 14, pp. 1-11.

— (1984): *Trabajo forzado y trabajo libre en el Potosí colonial tardío,* Buenos Aires, CEDES.

TANDETER, E.; MILLETICH, V.; OLLIER, M., y RUIBAL, B. (1983): «El mercado de Potosí a fines del siglo XVIII», Buenos Aires, CEDES, *mimeo.*

VERLINDEN, Ch. (1978): «Pagos y Monedas en la América Colonial», *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX),* Madrid, pp. 325-334.