

# HISTORIA PROBLEMA Y PROMESA

homenaje a  
jorge basadre

## Capítulo 9



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL PERU

FONDO EDITORIAL 1978

© Pontificia Universidad Católica del Perú  
Fondo Editorial 1978

*Diseño de carátula:* Víctor Cumpa

*Tuvo a su cargo la revisión técnica:* Guillermo Cock

*Fotografía:* Guillermo Hare

MERCADERES EN LIMA, SANTIAGO DE CHILE  
Y BUENOS AIRES  
1681 - 1696

Armando de Ramón.  
*Instituto de Historia.*  
*Universidad Católica de Chile.*

Como resultado de investigaciones realizadas por nosotros sobre el siglo XVII en el Pacífico Sur, hemos encontrado diversos datos de interés relativos al movimiento de mercancías y a las actividades de los mercaderes dentro del complejo y amplio marco espacial que comprendía lo que hoy suele llamarse "Cono Sur" de América Latina.

Nuestro primer objetivo se dirigió hacia el estudio del ámbito urbano y todavía continúa centrado allí. Con todo, al llegar a una determinada etapa en la elaboración de los antecedentes, nos ha parecido que, sin un estudio más acabado de lo que fué el capital-mercancías de comercio, no podríamos entender en forma cabal ni el desarrollo urbano de la región ni el verdadero camino que el proceso ha seguido desarrollando a través de las ciudades que en ella existen.

En este sentido, nos pareció evidente que el progreso urbano estaba íntimamente relacionado con el aumento de la actividad del comercio y éste, a su vez, ligado en forma muy estrecha a la red articulada por la metrópoli para mantener la colonización y asegurar su continuidad y permanencia. Todo éste, en una relación dialéctica no interrumpida todavía, que continúa articulándose sin cesar en los diferentes centros que van surgiendo según sigue su curso la historia del Sub Continente.

Estudiar esta progresión significa escaparse a través de la Historia de los estrechos confines que hoy abarcan los países surgidos después de 1810. Pero también significa desplazarse hacia el campo propio de la historia económica y proyectarla hacia su espacio natural, las amplias regiones, las unidades, las armonías y también las desarmonías y contradicciones.

El capital comercial y las ciudades, o a la inversa.

Las ciudades serán las bisagras que harán girar puertas y ventanas para mirar el contexto global. El comercio, en cuanto vehículo para la circulación de las mercancías, fijando nuestro campo de observación nos mostrará el rol del

capital comercial, sus requisitos y sus efectos y características; en especial sus características y su influjo en todo un proceso histórico por desgracia apenas estudiado hasta ahora.

Estas consideraciones nos llevaron a concebir el presente artículo como una contribución al logro de la aspiración enunciada. La ocasión era propicia porque se nos brindó la oportunidad de incluirlo en el merecido homenaje que ahora se rinde al señor don Jorge Basadre, maestro de la generación actual y uno de los historiadores con mayor prestigio en la América Latina actual. Nadie mejor que él podrá apreciar el esfuerzo que ahora hacemos; pensamos también que muy pocos tendrán la autoridad que él posee para realizar la crítica a los postulados que ahora enunciaremos, puesto que su juicio sereno e ilustrado permitirá el debate fructífero sobre las tendencias que ahora se expresan.

### 1.- Metodología empleada.-\*

Gran parte de los términos que utilizaremos aquí ya han sido expuestos y desarrollados en numerosas obras. No revisten pues, novedad para el estudioso conceptos tales como capital comercial, capital mercancías de comercio, capital dinero y otros que aparecerán en este artículo. La novedad, esperamos, radica en que éstos aspectos teóricos no han sido corrientemente usados en obras de historia, al menos en nuestro medio, ni relacionados con los hechos empíricos para contrastarlos con los logros de la teoría general. Hasta ahora y salvo casos aislados, no se han formulado en Chile, a través de este método, teorías específicas para un espacio o un tiempo determinados ni, por lo tanto, se ha podido enriquecer la teoría general que necesita esta clase de aportes<sup>1</sup>.

Junto a los anteriores, habrá otros conceptos que deberán exponerse en forma más explícita. Tal ocurre con el de mercader, término esquivo y ambiguo,

---

\* Agradecemos muy especialmente al Instituto de Geografía de la Universidad Católica de Chile el habernos ayudado a hacer los mapas que ilustran este artículo. Igualmente al querido colega Gabriel Salazar Vergara por habernos hecho indicaciones de importancia sobre aspectos de la teoría utilizada y por haber discutido con nosotros el texto antes de ponerlo en su versión definitiva.

1 Sobre la teoría general, vid Karl Marx: El Capital, libro 3o., sección 4ª capítulo XXX: "Consideraciones históricas sobre el capital comercial". Aspectos teóricos específicos en Assadourian: "Integración y desintegración regional en el espacio colonial. Un enfoque histórico", y "Sobre un elemento de la economía colonial: producción y circulación de mercancías en el interior de un conjunto regional". Asimismo puede verse: Armando de Ramón, "La ciudad de Santiago entre 1650 y 1700. Ensayo de metodología para su estudio e interpretación".

pero en torno al cual gira todo este artículo. Trataremos de sistematizar los escasos antecedentes que poseemos sobre él.

Según revisión de las ordenanzas del de Lima hecha el 15 de Enero de 1643 eran mercaderes “tan solamente los votos legítimos para nombrar los treinta electores, los que hubieren sido priores o cónsules, los cargadores<sup>2</sup> y los mercaderes que por sí o en compañía de otros tienen tienda en la calle principal de los mercaderes, portales de la Plaza y calle de la Cruz y los dueños de nao que vivieren en esta ciudad (de Lima)”<sup>3</sup>. Mas tarde, en 1<sup>o</sup> de Enero de 1674 se aclaró que la palabra cargadores comprendían también a los que lo eran del Reino de Chile y provincias de Arriba: Potosí, Cuzco y Arica<sup>4</sup>. Finalmente, en el año 1691 se introdujo una calificación económica admitiéndose a la matrícula “a los cargadores de Tierra Firme que hubieren pagado de una vez 400 ps. de almojarifazgo y consulado o 500 ps. de alcabalas.” En 1702, votaron también los cargadores de Chile y Arica según los términos de la declaración de 1674<sup>5</sup>.

Naturalmente que estos preceptos, como suele ocurrir con aquellos que reconocen su fuente en el derecho, no nos entregan la sustancia de lo que efectivamente debemos entender por mercader. Sólo nos expresan en este caso, que los mercaderes estaban sujetos a una estratificación compleja y subjetiva destinada a crear y mantener una élite mercantil que sería la única habilitada para elegir autoridades en el Consulado.

Tampoco más explícita y, por el contrario, muchos mas subjetiva lo fué una ponderación de personas dedicadas al comercio que se hizo en un juicio seguido en Santiago de Chile en 1699 a fin de impedir que en ésta Ciudad ejercieran el cargo de diputados de los mercaderes, dos delegados que nombrara el Consulado de Lima. En ésa oportunidad se objetaron algunos nombres y se les descalificó porque no eran vecinos de Santiago, o por no ser conocidos por el comercio de ésta Ciudad, o simplemente porque afectaron ser mercaderes sin ser mas que tenderos<sup>6</sup>.

Tales antecedentes, para el historiador, sólo sirven de mera ilustración,

---

2 Para el comercio marítimo, era el mercader que embarcaba sus mercancías para comerciar con ellas en otras partes. Vid Joaquín Escriche: Diccionario razonado de Legislación y Jurisprudencia, pg. 419.

3 Índice del Archivo del Tribunal del Consulado de Lima. Con un estudio histórico de ésta Institución por Robert Sidney Smith, pg. XXI.

4 *Ibíd.*, pg. XXII.

5 *Ibíd.*, pgs. XXII y XXIII.

6 Archivo Nacional de Chile: Real Audiencia Vol. 551 pieza 4<sup>a</sup>. Según la ley 5<sup>a</sup> del título 46 del libro 9<sup>o</sup>. de la Recopilación de Leyes de los Reinos de las Indias, sólo podían elegir prior y cónsules los hombres de negocios, mercaderes casados o viudos, de más de 25 años y que tenían casa por sus personas en la ciudad.

puesto que en un estudio comparado de mercaderes de diversas ciudades, por el hecho de serlo en una de ellas, tendrán que considerarse como tales en todo el espacio estudiado. Asimismo, sus nombres y actuaciones, serán los indicadores precisos para analizar las tendencias que vayan destacándose.

Así, para determinar lo que era un mercader en la época estudiada, debemos tomar en consideración no una real o supuesta jerarquía de ellos en cierta escala de estratificación, sino las funciones que efectivamente ejercieron. Serán mercaderes, por lo tanto, aquellos que administraban capital-mercancías de comercio, propio o ajeno, en comisión, en confianza, en sociedad o compañía o en cualquier otra forma permitida por la costumbre o el uso jurídico vigente. Su función principal será comprar y vender, su patrimonio podrá apreciarse en dinero y éste, a la vez, podrá también funcionar como capital. Será mercader, aquel que pueda poner en movimiento el proceso de metamorfosis de mercancías, aquel que concentre en sus manos el capital comercial, aquel, finalmente, cuya utilidad neta derive de una ganancia de enajenación.

Lo que interesa recordar aquí es el rol específico que cupo a los mercaderes en el amplio espacio geográfico que estudiamos. Interesa también tomar en cuenta el hecho de que el papel de la ciudad primada era único en la región, desde que sólo a través de ella podía hacerse, durante este período, el enlace legal con el exterior a través de complicados mecanismos de un sistema de flotas y galeones. En la misma medida, habrá que aceptar también que tenía una situación de privilegio para burlar las prohibiciones y aprovecharse del comercio ilegal. En mucho menor medida, la feria de los navíos de permiso de Buenos Aires, reproducía ambas funciones de comunicación, la legal y la ilegal. Las ciudades provinciales, por su parte, en cuanto abarcaban un amplio radio jurisdiccional con producción especializada respecto al resto del espacio, cumplían el objetivo de poner en contacto los extremos productores, rol que ejercían a través de sus mercaderes y de sus caravanas terrestres o sus frágiles navíos.

Por lo tanto, circulación de mercancías propias o importadas al interior del espacio, y drenaje de dinero hacia el exterior a través de la ciudad primada que reunía y cuantificaba los capitales de los mercaderes más destacados y opulentos de ésta ciudad y de las provinciales. De aquí se concluye que podrá aceptarse ahora una jerarquización de mercaderes aunque sólo sobre la base del lugar o situación especial que cabía a cada ciudad y a cada mercader dentro de ella, según la mencionada línea de circulación: mercancía-dinero.

Para poder operar según las anteriores consideraciones, debimos buscar indicadores precisos que nos señalaran quiénes eran mercaderes dentro del universo de los datos, y cuáles cumplían con las funciones reseñadas. Como se verá mas adelante, se reunieron todos los datos que conserva al archivo de escribanos de Santiago de Chile entre 1681 y 1696, más los que procedían de algunos protocolos y escribanos de Lima en la misma época. Tomando en cuenta este desequilibrio en la magnitud de los antecedentes recogidos, preferimos partir con un análisis de los indicadores según las fichas de los escribanos de Santiago, a través de cuyas fojas, por lo demás, veremos pasar a casi todos los mercaderes del espacio estudiado.

Los indicadores fueron tres: a) préstamos en dinero o créditos otorgados para poder administrar la mercancía; b) poderes en confianza para adquirir mercancías o para obtener créditos en otras plazas a fin de comerciar en ellas; c) fianzas otorgadas para asegurar la realización de este tipo de operaciones. Denotativos complementarios fueron los contratos de sociedad o compañía para ejercer el comercio, y los convenios de factoraje mediante el cual un mercader entregaba mercancías a un factor para que las negociara en otra plaza. Con este sistema pudieron seleccionarse los nombres de 94 personas que ejercían el comercio en el espacio geográfico escogido entre 1681 y 1696, residentes en cualquiera de las ciudades que aquél abarcaba y que, administraban un capital mercancías a través de los actos jurídicos propios del oficio. Por supuesto que el lector entenderá que éste no era el número total de los mercaderes que operaban en tan vasta zona. Sólo han aparecido en dicha nómina los que actuaba a través de los registros notariales de Santiago de Chile, aunque pensamos que aquella constituye una muestra más que representativa.

Finalmente queremos señalar que a más de alguno extrañará el corto espacio de tiempo utilizado por esta investigación. Sólo 15 años entre 1681 y 1696. Sobre esto podemos decir que en el actual trabajo nos ha interesado más el espacio que el tiempo. Pensamos que la realización de cortes en el tiempo permite estudiar con mayor profundidad las características de tres generaciones: aquella que está terminando su actividad, una segunda que ha alcanzado su plenitud en ese momento y una tercera que comienza. Según este método, las tres actúan en un momento determinado, las tres enfrentan la misma realidad y deben responder a ella de una manera u otra. Si no pareciera pretencioso, podríamos decir que se trata de realizar una encuesta de tipo sociológico a los hombres de

ése tiempo, en este caso a los mercaderes que operaron durante aquellos 15 años. Son tres lustros que se estrechan a medida que se aleja la época de su observación. Si una encuesta sociológica, en nuestros días, debemos hacerla en un plazo breve, una encuesta histórica como la que pretendemos hacer en éste artículo deberá abarcar la mitad de una generación en cuanto espacio de tiempo, pero incluyendo tres generaciones para obtener una especie de fotografía de aquel remoto momento. Pensamos que siguiendo este sistema, jugarán mejor los conceptos y las hipótesis, a la vez que el análisis parecerá tener mayor actualidad y se hará real y más próximo a nosotros.

Algunos estimarán que esta posición es anti histórica por no contemplar en lugar preferente la variable tiempo. Por nuestra parte creemos que ello no impide que se puede hacerla intervenir, merced a cortes sucesivos que deberán ser comparados con otros similares en períodos de igual duración y equidistantes unos de otros. Otros lo han hecho así, restaurando la presencia del tiempo tan grata y tan propia del oficio de los que escriben la Historia<sup>7</sup>.

## 2. — Bases estructurales del comercio. —

“Son evidentes por sí mismo, el apoyo del comercio en el desarrollo de las ciudades, por una parte, y por la otra la condicionalidad de las ciudades por el comercio” (Marx: El Capital, vol. 3º pg. 321).

“El patriciado y los comerciantes son, por lo menos en los comienzos de la ciudad, términos idénticos” (Weber: Economía y Sociedad vol. 2º pg. 995).

“El patrimonio comercial independiente como forma predominante del capital constituye la sustantivación del proceso de circulación frente a sus extremos” (Mar: El Capital, vol. 3º pg. 317).

Damos este nombre a algunos requisitos que parecen fundamentales para la existencia del comercio y del capital comercial. Entre ellos, la constitución de un

---

7 Respecto de las fuentes utilizadas para éste trabajo, aunque irán indicadas en cada ocasión, podemos decir que ellas provienen de los siguientes archivos. Archivo Nacional de Chile: escribanos de Santiago: Juan de Agurto Gastañega, Jerónimo Apello y Novoa, Manuel de Cabezón, Juan Don Gómez Gorrayz y Salazar, Alonso Fernández Ruano, Lorenzo García Henríquez, José de Morales Melgarejo, Blas del Portal, Jerónimo de Ugas, Marías de Ugas, Gaspar Valdés y Francisco Vélez, entre 1681 y 1696; de éste mismo archivo proceden los datos que citan de la Real Audiencia y de la Contaduría Mayor. Archivo Nacional del Perú: escribanos de Lima, Pedro Pérez, Landero y Marcelo Alvarez de Ron entre los años 1681-86, 1690-92 y 1698. De éste mismo Archivo proceden los datos contenidos en el Ministerio de Hacienda del Perú que antes constituían un archivo aparte.

espacio administrativo y geográfico viable, la formación de una red urbana que permita la comunicación y el intercambio, el surgimiento de élites comerciales constituídas en patriciado urbano y, como base indispensable, la existencia de productos intercambiables y la formación de mercados de intercambio. En los párrafos que siguen, estudiaremos cada uno de estos requisitos.

a.— *Existencia de ciudades:*

En otro lugar hemos sostenido que la ciudad fue un medio para cumplir un fin a través de ciertas funciones que se asignó o que le fueron asignadas; que éstas funciones, en la medida que procuraban asegurar la existencia y la supervivencia del centro urbano respectivo conllevaban también la posibilidad de que éste se transformase de un medio en un fin, tal como parece presentarse en nuestros días. Todo ello a través de una secuencia lógica de arbitrios usados que constituyó la armazón de circunstancias que hizo posible el afincamiento y posterior desarrollo de las ciudades en América Latina. Lo urbano como hito en la consolidación de las disposiciones legales protectoras de los centros urbanos que impulsaron el florecimiento de éstos en regiones donde antes nada había; la afluencia forzada o voluntaria de la población para consolidar la existencia de una mano de obra barata y abundante; la diferenciación estamental producida en el interior de cada centro urbano y, finalmente, el condicionamiento de lo urbano frente al mundo exterior, en particular, de los territorios que lo rodeaban y que constituían su "espacio" natural o administrativo<sup>8</sup>.

Pero se trata ahora de especificar la evidencia del apoyo mutuo entre la ciudad y el comercio. Para el caso del "Cono Sur" de América Latina durante la segunda mitad del siglo XVII, debe darse una mirada a la red de ciudades que estaba desperdigada a través de él. Lima y Buenos Aires en sus extremos, aquella primaba sobre todas las demás por voluntad del Rey, ésta desarrollándose con dificultades pero dejando adivinar su futura importancia. Entre ambas, toda una red perfectamente dibujada como se observa en el planó N.º 2, cerrando el ámbito colonizador y, a la vez, constituida en razón de ser de todas ellas. El Cuzco, La Paz, Chuquisaca y Potosí por el norte; Salta, Córdoba, Asunción y Santa Fé por el Noreste; La Serena, Valparaíso, Santiago, Chillán y Concepción por el Oeste, quedando el sur abierto hacia pueblos indígenas, con los cuales se mantenía una

---

8 de Ramón. Armando: *op. cit.* pg. 72.

frontera precaria y quiénes sólo tenían impotencia económica en cuanto daban muestras de su capacidad para el contrabando de ganado o para suministrar mano de obra forzada cuando no había otro lugar más lucrativo donde obtenerla.

Se trataba de un modelo urbano civil que abandonaba ya del todo el antiguo modelo urbano militar adoptado en los inicios de la conquista cuando eran de verdad frontera de guerra. Con excepción de algunas plazas como Valdivia en el confín sur de Chile, la red de ciudades que hemos enumerado no tenía ya relación con las primitivas fundaciones. Lima apenas las recordaba a través de las fortificaciones de El Callao hechas, precisamente, para defender su intenso tráfico marítimo. Buenos Aires nos parece que ya no conservaba casi rastros. Santiago no tenía trazas de haber estado alguna vez fortificada.

A la ciudad civil y administrativa, centro comercial por excelencia; solo le cabía ahora conectar y relacionarse al resto de la red porque allí estaba la seguridad de su supervivencia. Aun sus vecinos conservaban sus grados militares y algunos regimientos hacían ejercicios en las plazas los días festivos, aunque nos parece que ellos servían más de esparcimiento y entretenimiento para sus aburridos vecinos que a verdaderas garantías de protección para la ciudad. Los "hijos de la Patria", entre los cuales se habían colado los mercaderes, ostentaban aun grados de capitanes y maestros de campo, lejana supervivencia de la conquista y ahora requisito honorífico, lo que hizo decir a Vicuña Mackenna que éstos maestros de campo no habían visto otros campos que los de sus vastas haciendas y heredades agrícolas.

#### *b.— Formación de élites comerciales:*

En todos estos centros urbanos pronto se constituyó una élite comercial que se impuso sobre todas las otras capas sociales, incluidas aquellas que blasonaban su ascendencia conquistadora. Creemos que ésto fué así desde la Conquista y continuó siéndolo después del período que nos ocupa, haciendo muy flexible el proceso de movilidad social en cada generación. En la medida que concentraron el poder económico en sus manos, no encontraron oposición efectiva para su predominio y no pasó mucho tiempo antes de que pudieran ocupar también la preeminencia social. Sobre ésto resulta muy expresiva la carta del virrey conde de la Monclova al monarca de 27 de Noviembre de 1690 donde le dice que ha recibido despacho en que se le concede facultad "para distribuir tres o cuatro mercedes de hábito de las Ordenes Militares a algunas personas de

dicho comercio (de Lima), las que más se esforzasen y señalasen en el Real Sevicio para el logro del referido ajuste, sobre que debo sarisfacer el despecho de V.M. que todos han manifestado en esta ocasión el celo y amor que tienen a V.M., pero como son muchos, ha sido forzoso repartir estas gracias en los que más se han particularizado por sus oficios, y siéndolo don Agustín de Caicuegui y Salinas prior del Consulado, y los sargentos mayores Manuel Fernández Dávila y don Cristóbal Calderón de Santibáñez, les he aplicado tres mercedes de hábito, y al gobernador don Domingo de Cueto que ha sido prior del Consulado la cuarta, por ser de los principales que componen este comercio”<sup>9</sup>.

Ello ocurría en la ciudad primada. En las provinciales, ya asomaban tímidamente en ésta época las primeras pretensiones nobiliarias entre vecinos y mercaderes, pero aun no abundaban entre ellos distinciones de aquel tipo. En Santiago de Chile, la mayoría de los mercaderes carecía hasta del tratamiento de “don”, lo cual no fué obstáculo para que accedieran a las altas esferas dentro de su zona de vecindad luego que la fortuna les sonriera y que sus hijos, o ellos mismos, entroncaran con familias estimadas en el más alto rango social.

Pensamos que contribuía a este atraso la no existencia de un grupo homogéneo como entonces, al parecer, se daba en Lima. Para el caso de Santiago, dijimos antes que pudimos seleccionar 94 personas que ejercieron el oficio de mercader, permanente u ocasionalmente. De éstos, escogimos a 19 que teniendo su vecindad en Santiago, habían realizado un mayor número de actos jurídicos relativos al comercio, según los indicadores mencionados antes, tanto entre ellos mismos como con el resto de los mercaderes que habíamos singularizado. Mediante este sistema, apareció el cuadro de relaciones que lleva el N<sup>o</sup> 1<sup>o</sup>. Lo que interesa saber ahora, es si éstos 19 mercaderes constituían realmente un grupo orgánico y homogéneo. A primera vista podríamos decir que sí puesto qu los escogimos por contar con el más alto número de preferencias dentro de sus contemporáneos de ésta y otras ciudades. Pero si observamos que dicho cuadro sólo dá cuenta de las preferencias mutuas, es decir, las que éstos mismos 19 individuos se otorgaron unos a otros, prescindiendo de las preferencias que les dieron los que no quedaron incluídos en el cuadro, las conclusiones deben necesariamente variar. Habiendo 19 mercaderes y 75 elecciones mutuas en total, no pasan éstas de un promedio de cuatro

---

9 Moreyra y Céspedes: Virreinato Peruano. Documentos para su Historia. Colección de cartas de los virreyes. Conde la Monclova. Vol. 1<sup>o</sup>. pg. 116.

preferencias. Por el contrario, si tomamos en cuenta las elecciones venidas desde fuera de este conjunto y aumentamos el número a 52 mercaderes, el total de elecciones mutuas crece hasta reunir 1.048 lo que dá un promedio de 20 para cada participante. Es decir, a mayor número de intervinientes, mayor promedio de elecciones o preferencias mutuas.

CUADRO Nº 1

MERCADERES DE SANTIAGO. ELECCIONES MUTUAS.

	Francisco de Aragón	Sebastián Arredondo	Gonzalo Barraza	Fco. Antonio Avaria	Fco. Díaz Pimienta	Miguel de Elguea	Domingo Escárate	Juan de Aranibar	Pedro de Espejo	Santiago Larraguibel	Juan de Lecaros	José López Villamil	Pedro de Torres	Martín de Ugas	Félix Marcoleta	Blas de los Reyes	Hilario Villela	Juan de Ugarte U.	Rodrigo Valdovinos	
Francisco de Aragón									X	X	X	X			X					5
Sebastián Arredondo								X								X				2
Gonzalo Barraza					X					X		X								3
Fco. Antonio Avaria		X									X						X	X		4
Fco. Díaz Pimienta			X			X								X		X				4
Miguel de Elguea						X	X					X								3
Domingo Escárate		X		X	X				X	X	X				X	X				8
Juan de Aranibar					X	X		X	X	X	X	X	X	X			X			8
Pedro de Espejo	X											X	X							3
Santiago Larraguibel								X						X						2
Juan de Lecaros		X	X							X			X	X	X		X		X	8
José López Villamil		X							X	X								X		4
Pedro de Torres			X	X	X											X				4
Martín de Ugas							X													1
Félix Marcoleta							X	X	X	X							X			5
Blas de los Reyes				X				X	X				X							4
Hilario Villela														X						1
Juan de Ugarte U.				X				X	X	X		X								5
Rodrigo Valdovinos									X											1
	1	2	3	4	3	3	5	5	7	8	6	5	4	4	4	4	4	2	1	75

Tendremos que concluir, por lo tanto, que en la medida en que 19 individualidades estaban escasamente conectadas entre sí por relaciones de comercio y que, para aumentar estos promedios se hace necesario agregar un número excesivo de participantes, no puede hablarse en propiedad de un grupo. Sólo habría individuos importantes, ligados débilmente entre sí por relaciones de comercio, pero muy conectadas con otras importantes del exterior al lugar de vecindad y muy ligadas asimismo con una larga clientela de mercaderes de menor importancia o caudal. Esto parece evidente desde que el comercio, en cuanto vehículo de los intercambios, implica como característica esencial del mercader, su orientación hacia el exterior, hacia arriba y hacia abajo, y que éste, en cuanto vecino de un centro provincial, funciona sólo en una escala o estructura vertical y no en una horizontal.

Con todo, parecía que debía haber algún vínculo entre mercaderes de la misma vecindad, puesto que también algún tipo de relación, no propiamente mercantil, podía servir para facilitar su situación personal. Por tal motivo, buscamos primero las relaciones de familia, algunos de cuyos resultados exponemos a continuación<sup>10</sup>:

- I.— Padres: Dr. Juan de Salazar y su mujer Magdalena Usátegui y Manuel, vecinos de Madrid;
- Hijos: a) Melchor de Salazar Usátegui, mercader en Santiago, casado en 1662 con Clara de Toro Mazote y suegro de Francisco de Aragón, también mercader en dicha ciudad entre 1681 y 1696; b) Angela de Salazar Usátegui, mujer en 1640 del Dr. Pedro Vásquez de Velasco, presidente de las audiencias de Quito y Charcas, padres del Ldo. Pablo Vásquez de Velasco, oidor de las audiencias de Chile y Lima, y suegros de Miguel de Tellería caballero de Santiago y mercader en Potosí, y asimismo suegros de Diego Pérez de Arandia, del dicho Orden, y mercader en Lima.
- II.— Padres: Juan de Urdanegui, marqués de Villafuerte, mercader en Lima e importador de negros, casado con Constanza de Oviedo y Recalde;

---

10 Sobre parentesco entre funcionarios de alto nivel, mercaderes y otros rangos de la sociedad colonial, pueden verse: Pedro Rodríguez Crespo "Sobre parentescos de los oidores con los grupos superiores de la sociedad limeña (a comienzos del Siglo XVII)"; igualmente, Manuel Moreyra "Biografías de oidores del Siglo XVII y otros estudios".

- Hijos: a) Mercedes Urdanegui, mujer de Bernardo de Gurmendi, caballero de Santiago y mercader en Lima;
- b) Juana, que casó en Concepción de Chile en 1693, con Tomás Marín de Poveda, marqués de Cañada Hermosa, presidente de Chile entre 1692 y 1700, que ejerció el comercio entre Chile y Perú por medio de sus apoderados durante todo el tiempo de su comercio; Tomás era, a su vez, hermano de Antonio Marín de Poveda mercader en Santiago y Lima, marido de Isabel Lisperguer Aguirre, y de Bartolomé Marín de Poveda capellán del rey Felipe V.
- III.— Padres: Pedro Vásquez, casado en 1608 con Mariana Deza, portugueses radicados en Valparaíso;
- Hijos: a) María Vásquez mujer del portugués Gaspar de los Reyes y madre de Blas de los Reyes fallecido en 1722 e importante mercader en Santiago;
- b) Beatriz Vásquez, mujer del portugués Pedro de Olivares con la sucesión que se indica:
- Nietos: a) Beatriz de Olivares, mujer de Francisco Díaz Pimienta, mercader en Santiago y Valparaíso y suegra de Domingo de Escárdate también mercader en Santiago;
- b) Juan de Olivares, canónigo de la Catedral de Concepción;
- c) Isabel de Olivares, mujer sucesivamente de Benito de la Cruz mercader, y de Pedro de Torres Tesorero de la Cruzada de Chile y célebre mercader, cuya hija María de Torres casó en 1686 con Cristóbal Messia de Valenzuela, caballero de Santiago, hijo de Diego Messia oidor en Lima y presidente de la audiencia de Charcas, y cuñado de Juan Luis López 1er. marqués del Risco, asimismo oidor en Lima y gobernador de Huancavelica.
- IV.— Padres: Juan de Hermúa casado en Chile en 1636 con Marcela Contreras;
- Hijos: a) Ldo. Juan de Hermúa canónigo de la Catedral de Santiago;
- b) Mariana, mujer de Juan de la Cerda, fiscal de la audiencia de Chile y auditor del Ejército de aquel Reino en 1681;
- c) Cristina, mujer de Iñigo de Orueta mercader en Santiago y tesorero de la Real Hacienda de Buenos Aires;

d) Bernabela, mujer de Francisco de Bardesi, mercader en Santiago.

Buscamos también vinculaciones a través de intereses estrictamente económicos como era el caso de los prestamistas que operaban en Chile por cuenta de mercaderes radicados en Lima. Estos prestamistas operaban con remesas que aquéllos les enviaban desde el exterior, aunque conseguían también gruesas cantidades en Santiago y Concepción de monasterios y rentistas particulares que les prestaban al 50/o mientras ellos cobraban entre el 8 y 100/o cuando era un préstamo corriente, o el 160/o si era a riesgo. Junto a este tipo de vínculos, tratamos de establecer qué mercaderes de Santiago o Concepción eran simplemente agentes, comisionistas o representantes de los mercaderes de Lima, de todo lo cual resultaron las relaciones siguientes:

- I.— En Lima: Diego Pérez de Arandia, caballero de Santiago;  
En Santiago: Francisco de Aragón.
- II.— En Lima: Domingo López de Seiza, del mismo Orden;  
En Santiago: Blas de los Reyes y Juan de Aranibar.
- III.— En Lima: Juan de Garay Otañez, del Orden de Alcántara, su heredero el gobernador Domingo de Cueto del mismo Orden, y su albacea,  
Francisco de Barrionuevo;  
En Santiago: Juan de Arce y León Gómez de Oliva;  
En Concepción: Pedro de Narvarte.
- IV.— En Lima: Sebastián Jiménez Vela de Lara y Francisco de Oyagüe prior del Consulado, del Orden de Alcántara;  
En Santiago: Juan de Arce.
- V.— En Lima: Juan de Traslaviña Garay y Otañez y José García de Jáuregui;  
En Santiago: Miguel de Elguea y José López de Villamil.
- VI.— En Lima: Juan de Urdanegui, marqués de Villafuerte;  
En Santiago: Tomás Marin de Poveda su yerno, presidente del Reino, a través de Esteban Salmerón y Pedro de Espejo que operaban en Santiago, y de Alonso de Soto y Angulo y Juan Güemes Calderón que estaban radicados en Concepción.

Según lo anterior, las redes de ciudades articularían un complejo de intereses comerciales manejados por una élite compuesta de mercaderes. Estos se encontrarían vinculados verticalmente a través de relaciones exclusivamente mercantiles pero que implicaban un predominio manifiesto de ciertos vecinos importantes de la ciudad primada. A la vez, se habrían articulado otras

relaciones, de tipo familiar o social, que permitieron relacionar a los mercaderes con las altas autoridades administrativas cuyo concurso era indispensable para facilitar sus gestiones.

De lo que llevamos dicho también podría deducirse que en la medida que todas estas relaciones se producían dentro de las ciudades de la región, éstas se articulaban también y pasaban a seguir en cierto modo la suerte de los mencionados vínculos. Volvemos pues a la afirmación de que las ciudades eran indispensables no sólo para asegurar el consumo sino también para establecer líneas de comunicación para el intercambio. Volvemos, asimismo, a la premisa de que el comercio sería el punto en que se apoyarían estos centros urbanos para poder subsistir y, a la vez, estas ciudades constituirían el ambiente propicio, necesario y privilegiado para que aquél comercio continuara su desarrollo.

*c.— Productos y mercados de intercambio:*

La red de ciudades, tantas veces reiterada, servía perfectamente para éstos efectos, ya que cada una dominaba un territorio donde los productos eran diversos permitiendo la especialización de sus distintas zonas.

Los productos de la ganadería como el sebo, cuero y cordobanes, entre otros, encontraron durante el siglo XVII campo de desarrollo muy propicio en la región central de Chile dependiente de la ciudad de Santiago. Lo propio ocurría con el ganado mular que se multiplicaba en el Tucumán y comercializaba Córdoba su capital; aunque en menor medida, este ganado también provenía de la región de Bio Bio dependiente de Concepción y Chillán en Chile. La yerba mate era orientada hacia los mercados del Pacífico a través de Córdoba y Santa Fé tanto en el Tucumán como en el Río de la Plata. Los textiles, botones, sombreros y otros procedentes de los obrajes y artesanos del Perú y del Reino de Quito, daban origen a la llamada “ropa de la tierra” que abastecía a todas las provincias del “Cono Sur”, así como los obrajes de Quillota y Aconcagua dependientes de Santiago producían la jarcia usada en la costa del Pacífico. Lo mismo podría decirse de los frutos de la agricultura y en especial de la minería de la plata, motor fundamental al que se han referido con detalle los trabajos ya citados de Assadourian. Desde fuera del virreinato debían venir los textiles más finos, los productos de la siderurgia y los esclavos negros<sup>11</sup>.

11 Sobre este tema vid. Assadourian: “Sobre un elemento de la economía colonial: producción y circulación de mercancías en el interior de un conjunto regional”. Allí analiza en detalle y en profundidad los diversos productos que se negociaban en todo este ámbito geográfico y económico.

Lo importante a determinar aquí es cómo sustentivaban los mercaderes el proceso de circulación frente a estos extremos. Podríamos multiplicar los ejemplos utilizando las sociedades constituídas, precisamente, para lograr en mejor y más amplia forma este objetivo. No obstante, tomaremos sólo uno que nos parece engloba en sí mismo todas las operaciones que podía realizar un conjunto de mercaderes estratégicamente colocados dentro del espacio geográfico pero que, en este caso, se resumieron en una sola y grande operación:

El 17 de Marzo de 1686 se constituyó una compañía entre Francisco Antonio de Avaría y Juan de Casares para llevar al Perú 1,503 mulas y una memoria de géneros y productos de Chile que no especifican; incluidos los gastos del viaje y pago de jomales, el valor total de lo empleado alcanzó a 11.067 ps. Juan de Casares falleció en Huancavelica un año mas tarde, por lo cual se dirigió a Lima en Agosto de 1689 un tercer mercader, Gonzalo Barraza, con poder de Avaría y de la viuda de Casares para cobrar y liquidar los bienes llevados por éste. Resultaron de la liquidación 33.305 ps. que Barraza prestó al 16<sup>o</sup>/o a Cristóbal de Vargas y Santiago de Gomusiaga que iban a comerciar al reino de Tierra Firme. Al ser devuelto este préstamo con sus intereses, Barraza recibió 38.633 ps. que los invirtió de inmediato en Lima en diversos géneros que tampoco especifica, regresando con ellos a Chile en 1691 <sup>12</sup>.

En el caso señalado se muestran muy bien las posibles gestiones y actos de comercio frente a los extremos productores. Adquisición de géneros y frutos de la tierra en Chile, en este caso mulas y probablemente cordobanes; su venta en los mercados del Alto Perú; salida del dinero hacia Panamá; regreso a Lima en géneros; inversión de las ganancias obtenidas, en estos mismos géneros o en otros existentes en Lima; su posterior traslado a Santiago de Chile donde se procuraba realizarlos en las tiendas de ésta Ciudad o mediante su envío a la zona rural o a las ciudades trasandinas.

### 3.— *Concentración de compras y ventas:*—

“A estas funciones, cambio de mercancías mediante la compra y la venta, se reduce la función del capital comercial. Este capital se limita, pues, a servir de vehículo al cambio de mercancías, el cual sin embargo, no debe concebirse de antemano simplemente como un cambio de mercancías entre los productores directos” (Marx: El Capital, Vol. 3o. Pg. 315).

---

12 Archivo Nacional de Chile: Escribanos de Santiago, José de Morales, 17-3-1686, Vol. 358; Francisco Vélez, 13-7-1694, Vol. 376.

La concentración de compras y ventas es preciso observarla, empíricamente, no tanto a través de las escrituras directas de compra y venta que generalmente no figuran en los archivos, sino a través de la constitución de compañías o sociedades, o mediante el análisis de las comisiones o factorajes donde un mercader encargaba a otro, que era viajero, el traslado de mercancías a diversos sitios para traer dinero u otras en cambio. Se observa, también en el otorgamiento de préstamos o créditos a los productores, contratos que no eran otra cosa que compras anticipadas de cosechas.

Respecto de las compañías para comprar y vender, encontramos en los archivos de Santiago, durante la época estudiada, la constitución de 28 de ellas; los factorajes, más numerosos, alcanzaron a 76 según se desglosa del cuadro siguiente:

CUADRO No. 2  
SOCIEDADES Y COMISIONES PARA COMPRAR Y VENDER

Objeto Compañía	Ciudad que enlaza con Santiago					Total
	Lima	Córdoba	B. Aires	Potosí		
Comprar productos	4		4			8
Vender productos	3	2	4	11	13	20
Total	7	2	8	11		28
Factoraje	Lima	Córdoba Santa Fé B. Aires+	Potosí	Coquimbo	Concep.	Total
Comprar productos	4	12				16
Vender productos	6	24	25 <sup>14</sup>	2	3	60
Total	10	36	25	2	3	76

+ Los factores viajaban siempre a estas 3 ciudades sin especificar.

13 De éstas 9 eran sociedades constituídas para enviar mulas al Perú.

14 De este total, 15 fueron convenidas para llevar mulas al Perú.

Las compañías de mercaderes en esta época fueron simples y sencillas. Se reducían a la colocación de dinero, crédito o su equivalente en mercancías, estipulándose que, sacados costos y fletes, las ganancias serían repartidas por iguales partes entre los socios. El plazo nunca iba más allá de lo que durase el negocio específico para que fueron constituidas; terminado éste, se rendían cuentas y se liquidaba la compañía. Estaban salpicadas de buenos consejos o sugerencias y aún confidencias. En una, el mercader estimaba oportuno dejar constancia de que ponía también "la inteligencia de su persona"<sup>15</sup>; en otra, el financista se apresuraba a recomendar a su socio "no perder tiempo ni tener el dinero ocioso"<sup>16</sup>; o todavía una tercera donde los socios hacían profesión emotiva de amistad declarando el uno que el otro era su "buen amigo y fiel compañero, persona de quien he hecho buen concepto y confianza"<sup>17</sup>. En ocasiones, otros mercaderes, menos pulcros, hacían confesión de sus procedimientos no siempre dignos de divulgarse, como aquél que afirmaba de "que es costumbre entre los comerciantes de mar y tierra hacer contratos y obligaciones simuladas y otras semejantes para poner el caudal propio debajo de confianza en causa ajena y recobrarlo así de algunos infortunios y poder convalecer en la comunidad antes de ser ejecutado por cualquier acaecimiento"<sup>18</sup>.

Estas compañías y factorajes celebrados en Santiago en número de 104 en 15 años, a razón de 7 por año, unidos a aquellos celebrados en las demás ciudades del espacio estudiado, cuya contabilización no podemos hacer aquí, concentraban la mayoría de las compras y ventas realizadas por mercaderes desde la ciudad de Santiago. En el mapa No. 2, destinado a mostrar la frecuencia de viajes desde o hacia esta Ciudad, aparece sin embargo una proporción diferente a la que indica el cuadro No. 2. La mayor parte de los viajes se concentraba en las ciudades del Perú (Alto y Bajo) con un 45.50/o, mientras que la región del Plata y Tucumán recibía sólo el 320/o y las ciudades del resto de Chile, incluido Cuyo, el 220/o de todos ellos. La diferencia está en que el mapa No. 2 se refiere a los vias individuales de los mercaderes, mientras que el cuadro anterior proviene sólo de las compañías y factorajes celebrados en Santiago. No es posible, ya lo hemos dicho, presentar un panorama de conjunto sobre todas

---

15 Archivo Nacional de Chile: Escribanos de Santiago, Manuel de Cabezón, 23-6-1696, Vol. 401.

16 *Ibíd*: José de Morales, 24-11-1683, Vol. 354.

17 *Ibíd*: Manuel de Cabezón, 17-12-1687, Vol. 394.

18 *Ibíd*: Real Audiencia, Vol. 1072 p<sup>a</sup> 1<sup>a</sup>, interrogatorio de 21-10-1680.

las compañías y comisiones constituídas en la ciudad de Lima y otras de la región<sup>19</sup>. Por tal motivo, el cuadro No. 2 no se contrapone con los resultados del mapa citado si consideramos que los factorajes y sociedades constituídas en Santiago reflejan, desde luego, sólo el movimiento de un mercado provincial y que la preferencia de los factores por El Plata se debió a que a través de Santiago se comercializaba hacia Lima una parte no despreciable de la producción de yerba mate.

Otro indicador de concentración de compras y ventas lo refleja el mapa No. 1. Allí se muestra la localización geográfica de las haciendas chilenas cuyos propietarios recibieron préstamos o créditos en dinero o mercancías. Si revisamos estos contratos podremos comprobar que, invariablemente, la fórmula de pago era la entrega de productos o géneros por un valor equivalente al préstamo. Naturalmente la equivalencia solía arreglarla el prestamista apoyándose en el cálculo de los intereses, costos, fletes y otras gabelas como lo eran el almacenaje y los impuestos. Observando el plano No. 1, verificaremos como estos créditos se radicaban en haciendas situadas en los valles más fértiles y ricos de la zona central de Chile. Choapa en su extremo norte, para seguir con La Ligua, Quillota, alrededores de Valparaíso, Santiago y valle del Maipo, Cachapoal y Peumo, Teno y Lontué hacia Mataquito y la cuenca del río Maule en su extremo sur. Tal compra de cosechas en verde o venta anticipada de productos, aunque aleatoria, debía rendir fuertes ganancias a los mercaderes quienes aprovechaban la sabia máxima mercantil de comprar barato para vender caro<sup>20</sup>.

19 En los escribanos de Lima que hemos consultado aparecen muchos factorajes convenidos para enviar mercancías a Chile. De las sociedades, la mas interesante por su cuantía, parece ser la celebrada ante Pedro Pérez Landero (protocolo 1517 letra A) en 17-4-1698 por Juan del Pozo y Silva y Juan Francisco Pérez de Artazgos, mercaderes de Concepción de Chile, con un capital social de 121,868 ps. obtenidos en su mayor parte en créditos de mercaderes de Lima y constituida para llevar a aquella Ciudad de Lima productos desde Chile y Tucumán. En cuanto a factorajes, sólo nos interesa destacar uno celebrado ante el mismo escribano en 23-3-1698 (id. protocolo) por José Serrano de partida para el Reino de Chile, donde confiesa haber recibido por vía de factoraje y encomienda de Diego Pérez de Arandia 12,956 ps. con 3 rs. en ropa de Castilla, obligándose a regresar a aquella Ciudad en un año a rendir cuentas, siendo las utilidades por mitad.

20 Hay pocos datos en los archivos sobre la producción de las haciendas chilenas durante el siglo XVII. A modo de ejemplo señalamos aquí el producto total obtenido de la matanza de ganado en las estancias y Angostura de Paine y Curacaví, ambas del Hospital San Juan de Dios, y las dos situadas en lo que es hoy provincias de Santiago (Museo de Historia de la Medicina, Santiago de Chile, libro de cuentas 1641-44).

Angostura

1641.- 641 ps. 1 real valor de 234 qq. 2 a de sebo netos en 158 costales de pellejos de carnero con 242 qq. bruto.

1642.- 231 ps. 6 rs. valor de 84 qq. 1 a netos de sebo a 22 rs. qq. en 60 costales de pellejos de carnero producto de la matanza de 161 vacas y 220 ovejas.

1643.- 390 ps. 6 rs. valor de 196 qq. 1 a y 9 lbs. a 20 rs. qq. en 120 costales, matanza de 299 vacas y 28 ovejas (hubo otros 10 costales para el gasto del Hospital).

Cracaví

188 ps. 2 rs. por 68 qq. 2 a netas de sebo en 55 costales a 22 rs. qq. producto de la matanza de 85 vacas y 150 ovejas.

163 ps. 3 rs. por 66 qq. 2 a y 5 lbs. de sebo netos a 20 rs. qq. procedidos de la matanza de 200 vacas y 300 ovejas.

No faltaron ocasiones en que tales préstamos llevaron a la adquisición de una rica hacienda por el prestamista, como ocurrió con la familia Ruiz de Gamboa que debió transferir su valioso predio de Tagua Tagua a Pedro de Elso luego que éste tentara a los diversos herederos con préstamos en efectivo.

Se producía así, necesariamente, una concentración de compras y ventas en pocas manos, lo cual no dejó de llamar la atención de las autoridades. Así, en sesión del Cabildo de Santiago de 15 de Junio de 1684 convocada para analizar la baja de los precios de los productos chilenos en el mercado de Lima se dijo que “se ha tomado pretexto de haber estancado los dichos géneros el capitán Diego de Manterola, siendo así que la causa de haber concurrido a su mano es la agencia que tiene de muchas personas del comercio de esta Ciudad, por cuya cuenta, costo y riesgo se navegan y venden dichos géneros<sup>21</sup>”.

Pero esta concentración de compras y ventas en pocas manos servía mejor al proceso de metamorfosis de las mercancías puesto que el mercader compraba y vendía a muchos y para muchos. La mercancía dejaba así de estar vinculada a la necesidad directa del intermediario en cuanto mercader; éste formalmente cambiaba mercancías por dinero, pero materialmente trocaba mercancías entre sí; conectaba los mercados; trasladaba productos a lugares remotos; servía de vehículo para el intercambio; una especie de ángel tutelar de las comunidades a las cuales hacía llegar los tan preciados productos. Pero, ay de aquellos que osaban entorpecer este continuo trajín y este invariable deambular. Habiendo escaseado el trigo en Lima en 1693, comenzó a llevarse este producto desde Chile, razón por la cual el Cabildo de Santiago debió arbitrar medidas para que la comunidad productora no quedara sin este vital alimento. Frente a la resolución del Cabildo de Santiago, el virrey del Perú reaccionó indignado enviando la siguiente carta a la Audiencia de Chile: “Tengo entendido que don Pedro Bravo de Lagunas, vecino de ésta Ciudad (de Lima) se halla en ése Reino con porción de trigo que ha recogido a fin de conducirlo a ésta República; y aunque como en otras ocasiones he dicho a V.S., no obstante de hallarse al presente con menos escasez de granos, necesita siempre de que le entren de fuera para su abasto, estimaré que V.S. disponga el que no se embarace a don Pedro el embarque y conducción del trigo que tuviere, si no antes procure fomentarle para que más

---

21 Colección de Historiadores de Chile, Vol. 41, pgs. 286-287.

fácilmente lo pueda conseguir, debiendo yo esperarlo (así) de la atención de V.S. a quien guarde Dios muchos años. Lima 12 de Marzo de 1694”<sup>22</sup>.

4.— *Concentración del capital comercial.*—

“Cualquiera que sea la organización social de las esferas de producción a cuyo cambio de mercancías sirve de vehículo el comerciante, el patrimonio en dinero y su dinero funciona siempre como capital. Su forma es siempre D-M-D; el dinero, forma sustantivada del valor de cambio, el punto de partida, y el incremento del valor de cambio la meta propia e independiente” (Marx: *El Capital*, Vol. 3o. Pg. 315).

Si analizamos los contratos celebrados por los mercaderes ante escribano, veremos que siempre serán expresados en dinero, aún cuando disfracen con ellos un verdadero trueque y aunque declaren que el pago podrá o deberá, según sea el caso, hacerse en especies. Igualmente, de la lectura de sus testamentos se infiere que todo su giro comercial estaba expresado en dinero, en moneda legal corriente. Aún las operaciones más sencillas, las menores como serían las compras hechas por las familias para su sustento o aprovisionamiento periódico, se apreciaban en dinero. Había ocasiones en que desaparecía la moneda, y no la había en ningún lugar de la Ciudad; igual se hacían los cálculos en dinero, es decir éste funcionaba para la mayoría de la población como dinero de cuenta.

En muchas oportunidades no hubo moneda en poder de los vecinos de Santiago. Así lo atestiguaba en Julio de 1697 un juez a propósito de un litigio entre mercaderes. En esa ocasión dijo que al efectuarse un remate a que había citado, los postores ofrecieron muy bajos precios por los bienes sacados en la subasta, la mitad o los dos tercios de su valor de tasación “lo cual proviene, como es notorio, de (la) suma escasez de dinero que al presente se ha experimentado en ésta Ciudad ocasionada de que los que se embarcaron para a la emplear en la Feria de Tierra Firme y los que pasaron por el mes próximo pasado de Abril la Cordillera para la otra Banda, la han dejado totalmente exhausta de él”<sup>23</sup>.

Pero esta escasez la padecía el común del vecindario. No así los mercaderes

---

22 Archivo Nacional de Chile: Real Audiencia, libro de correspondencia, Vol. 3233.

23 *Ibíd*; Vol. 105 fjs. 31.

porque ellos, como lo dice el documento citado, disponían del total del numerario existente en la Ciudad. Cada acto jurídico entre mercaderes donde se entregaba o recibía dinero, se hacía en moneda contante y sonante como consta en cada instrumento otorgado. Hubo mercaderes que daban a sus factores las monedas en costales. Citaremos el caso de León Gómez de Oliva el cual entregó a Juan de Lecaros, de partida para Buenos Aires en 1690, once mil pesos que iban en zurrone de cuero de vaca para que fuesen empleados en la comisión que encargaba<sup>24</sup>; el de Pedro de Torres quien envió por mar a Lima en Mayo de 1681, seis zurrone de cuero de vaca con quince mil pesos que debían entregarse al contador Félix Gómez de Lusa y a Vicente de la Rocha<sup>25</sup>.

Estos datos, más las evidencias proporcionadas por inventarios, tasaciones, compañías, factorajes, registros de embarque y otros, nos indican que no sólo el patrimonio del mercader estaba expresado siempre en dinero sino que, además, y en el caso de las ciudades provinciales, los mercaderes concentraban o monopolizaban en sus manos la moneda, es decir, eran los únicos que podían liquidar su patrimonio en cualquier momento. Las cuentas que se conservan de particulares o de monasterios u hospitales de Santiago, para ese período, aunque vienen siempre expresadas en dinero, dejan suficientes evidencias de que para ellos funcionaba como dinero de cuenta, lo cual muchas veces era un mecanismo de distorsión o de aumento de los precios. El comisionado que recorría los campos llevando mercancías, cambiaba éstas por productos de exportación: sebo, cueros, cordobanes, mulas u otros, rara vez por dinero que era desconocido en las zonas rurales. Luego los entregaba a su mandante y éste los enviaba a los centros de consumo donde se abrían cuentas corrientes que podían ser liquidadas en el momento necesario. Pedro de Amasa en su testamento, declaró que tenía en Lima en poder del capitán Alonso Jiménez Vela de Lara, el gobernador Domingo de Cueto y el capitán Diego de Manterola, la suma de 65,000 ps. según la cuenta que con ellos tenía y que le remitieron<sup>26</sup>. El ya citado Pedro de Torres tenía en poder del sargento mayor Felipe de Závala, también en Lima, la suma de 25.257 ps. destinada a la función de reproducirse mediante préstamos a los mercaderes que iban a la Feria de Portobelo ganando un 160/o<sup>27</sup>. A ésta cantidad, agregó los 15,000 patacones que enviara en 1681

---

24 Ibíd: Escribanos de Santiago, José de Morales, Vol. 363.

25 Ibíd: Real Audiencia, Vol. 520, pieza 25.

26 Ibíd: Escribanos de Santiago, José de Morales, Vol. 363 fjs. 355.

27 Archivo Nacional de Lima: escribano Pedro Pérez Landero, obligación de pagar 23, 26 y 29 de Agosto y 3 de Septiembre de 1681; finiquito de 14 de Agosto de 1681.

según ya señalamos.

Este dinero funcionaba siempre como capital. Es decir, la circunstancia de que el dinero existente en poder de los mercaderes de Chile estuviera a su disposición en Lima, o fuera enviado a aquélla y a otras ciudades con los factores y socios, o en las partidas de registro de los navíos que hacían la carrera del Pacífico Sur, significaba que este dinero estaba en función de la compra de mercancías que eran vendidas posteriormente.

El dinero se generaba en cada operación mercantil, pero su expresión en moneda emigraba siempre al centro primado. El dinero era absorbido por el mercader en cada centro urbano y se concentraba en unas pocas cuadras donde tenía su asiento el comercio. Allí se materializaba en moneda que los mercaderes obtenían de los particulares, no tanto por las compras mismas al detalle que éstos efectuaban en cada tienda, sino mediante la operación de recibirlo al 50/o para invertirlo en seguida en sus negocios dentro o fuera del ámbito de cada ciudad. Permítasenos citar un testimonio dado en un tribunal de Santiago de Chile en Octubre de 1697 donde se indican los problemas que tenían los rentistas que prestaban en ésta forma su dinero:

El General don Pedro de Pardo y Lorca, actuando como testigo, expresó que sabía que el mercader José López de Villamil era deudor a doña Melchora Monardes de 1,800 ps. "y solicitando la susodicha la paga y cobranza de ellos, el dicho Villamil repugnaba la satisfacción del dicho dinero por decir no se hallaba con él; y viendo la repugnancia del dicho difunto (Villamil) por la cual tuvo que proceder disgusto, se valió éste testigo del gobernador don Pedro de Espejo para que hablase al dicho Villamil, y con efecto entregó a este testigo el susodicho los dichos 1.800 ps. por cuenta de la dicha doña Melchora Monardes quien le canceló la escritura que tenía en favor de la susodicha; y dice que le dijo el dicho don Pedro de Espejo a este testigo como le había dicho el dicho Villamil que se había valido de un amigo para que le prestase los dichos 1.800 ps. referidos y después supo que el maestre de campo Tomás Ruiz de Azúa le había prestado y suplido para este dependencia cantidad de pesos, y ésto se lo dijo Tomás de Azúa en quien libró el difunto (Villamil) cantidad de pesos"<sup>28</sup>.

Hemos visto como partían para Buenos Aires o Lima varios zurroneos con moneda para adquirir mercancía. Pero cuando el numerario existente en plaza no alcanzaba, el mercader no detenía el curso de sus operaciones. Tal como vimos en el documento citado, tenía siempre abierto un crédito dentro de la plaza

donde operaba. También lo tenía, en la mayoría de los casos, en otras ciudades. Sus apoderados y factores recibían poderes para obligarlos en otros lugares por las sumas que fuere menester, según la proporción de sus negocios, de sus haberes, de su crédito y fama.

El cuadro No. 3 muestra la cuantía de los préstamos de dinero obtenidos en Santiago por los 19 mercaderes que hemos escogido como los que obtuvieron mayores preferencias de sus contemporáneos y que eran, de hecho, los más importantes, y con mayor capacidad de crédito, situación que les permitía reunir en sus manos la proporción más alta de los capitales existentes. El mismo cuadro compara esos resultados, con la cuantía de los poderes en confianza otorgados para usarse como arbitrios para obtener crédito. En este último caso, figuran todos los poderes otorgados en tal sentido durante el período.

CUADRO No. 3  
PRESTAMOS Y CREDITO DE LOS MERCADERES  
(en pesos de a 8 reales)

Año	Préstamos en Santiago	Poderes para obligar			Total Créditos	Total global
		Lima	B. Aires	Santiago		
1681	7.461	5.494	---	---	5.494	12.955
1682	14.622	66.000	---	4.000	70.000	84.622
1683	17.079	6.340	50.000	---	56.340	73.419
1684	21.484	6.000	13.000	6.000	25.000	46.484
1685	40.421	50.000	---	6.923	56.923	97.344
1686	29.910	65.200	54.000	78.000	197.200	227.110
1687	31.116	---	---	---	---	31.116
1688	47.290	2.500	---	---	2.500	49.760
1689	71.792	33.000	20.000	20.000	73.000	144.792
1690	49.457	68.000	121.000	10.000	199.000	248.457
1691	28.957	52.000	4.000	22.500	78.500	107.457
1692	87.078	142.577	18.000	24.000	184.577	271.655
1693	115.119	16.000	8.000	10.315	34.315	149.434
1694	86.245	48.500	2.635	40.000	91.135	177.380
1695	48.341	109.000	---	10.000	119.000	167.341
1696	82.196	45.200	60.000	24.000	129.200	211.396
Totales	778.568	715.811	350.635	255.738	1.322.184	2.100.752

En definitiva el numerario permanecía en la sede primada. Basta con dar una mirada a las cuentas del Situado para el Ejército de Chile, cuando era enviado por mar (antes de 1689), para observar como una asignación de dinero

ordenada por el Rey para mantener dicho Ejército, mediante el mecanismo de la compra y venta de mercancías lograba permanecer en Lima. Dicho Situado se enviaba en mercaderías y no en dinero, salvo una pequeña parte para pagar sueldos a altos funcionarios civiles, eclesiásticos y militares. Como la Caja de Lima solía estar exhausta de dinero para comprar los efectos que habrían de enviarse, los mercaderes de Lima ofrecían gentilmente sus posibilidades para comprar lo que había que remitir. Naturalmente que ésto salía también de sus tiendas. Esta mercancía era enviada por barco a Concepción, mientras los mercaderes de Lima cobraban al Real Erario el valor de lo vendido cuando llegaba el dinero desde Potosí. Dinero-Mercancía-Dinero.

Con este singular sistema se pagaron con generosidad los señores José Blanco Rejón, Juan de Pando, Cristóbal Calderón (prior del Consulado en 1696), Sebastián Jiménez Vela de Lara (hermano de otro prior), Domingo de Cueto (igualmente prior en 1688), Francisco de Oyagüe (cónsul en 1681 y 1682 y prior en 1686 y 1687) y Pedro de Berrío. Todos ellos, por los situados correspondientes a los años que van entre 1680 y 1686, recibieron 1.593.111 ps. con 6 reales, lo cual equivalía al 86<sup>o</sup>/o del total enviado al Ejército de Chile en el mismo período<sup>29</sup>.

Cuando en 1688 se modificó este curioso procedimiento, comenzó a enviarse el dinero desde Potosí directamente a Concepción por tierra y en dinero constante y sonante; pero los mercaderes no perdieron ni su tiempo ni sus esperanzas. Las tiendas que instalaron en Concepción fueron las encargadas de vender mercaderías al fiado a los soldados, para cobrar luego los mercaderes a la llegada de las remesas anuales<sup>30</sup>.

Así pudo hacerse realidad la premisa que citábamos en el epígrafe de este párrafo; el dinero, forma sustentada del valor de cambio, punto de partida; el incremento del valor de cambio, la meta propia e independiente.

Pero lo anterior debemos relacionarlo con otra afirmación: la ganancia principal en todo este fenómeno económico se obtiene por aquellos que sirven de vehículo al cambio de los productos pertenecientes a comunidades con escaso desarrollo comercial, es decir, mediante la explotación de ambos extremos productores.

Realmente, en todas las esferas en que operaba este capital, era el comercio

29 Archivo Nacional de Lima: Ministerio de Hacienda, Vols. 247, 249, 258, 259, 263 y 268.

30 Mayores detalles sobre estos procedimientos los proporcionamos en otro artículo nuestro, actualmente en prensa y titulado: "Valparaíso y El Callao. Aspectos del tráfico marítimo en el Pacífico Sur entre 1665 y 1705".

intermediario el que recibía la mayor cuota de ganancia. Las tasas de interés sobre el capital prestado para usarse en el comercio atlántico solían subir al 30 o al 350/o debido al riesgo que dicho tráfico implicaba<sup>31</sup>. Pero este riesgo era compensado en Portobelo donde se reunían, con ocasión de las flotas, unos cuarenta millones de pesos en mercancías, con ganancias que fluctuaban entre el 300 y el 5000/o<sup>32</sup>. Si bien en Lima y en Santiago el riesgo de nao solía estipularse en un 160/o, con todo las ganancias obtenidas por este medio eran muy suculentas como lo detalla el siguiente finiquito otorgado en Lima:

El 30 de Enero de 1674, al regresar a Santiago Francisco de Pasos, dejó en aquella Ciudad en poder de Felipe de Zavala 6.307 ps. 5 tomines y 4 granos de oro, mas otros objetos de plata; estos bienes, al venderse, hicieron un total de 19.968 ps. En 1675 bajó la Armada al Reino de Tierra Firme dándose este caudal al 160/o a diferentes personas mediante lo cual, en 1681, había ya en poder de Zavala 26.869 ps. El tesorero Pedro de Torres, heredero de Pasos según ya dijimos antes, continuó enviando dinero que fue prestado a los que fueron en la Armada de 1681. Así, un año más tarde el tesorero tenía en Lima a su disposición 49.880 ps. suma adquirida luego de 7 años de especulaciones<sup>33</sup>.

Otro ejemplo, pero que ahora nos ilustrará cómo los mercaderes lograban sortear los riesgos de fuerza mayor haciendo recaer sobre otros, generalmente los más débiles, los efectos de las crisis económicas, se había dado en Santiago en 1652:

Con motivo de la orden recibida de fundir la mala moneda que entonces circulaba y que se apreciaba a 6 rs. el peso, se nombraron peritos para informar; éstos determinaron que su parecer era de que se fundiese dicha moneda llamada "moclés" cuanto antes. Las razones que dieron fueron las siguientes: 1) Los mercaderes que hacían el viaje a Lima, escogerían la moneda mejor para llevársela, y la cobriza y de peor calidad la dejarían en Chile comprando a los cosecheros sus productos en ésta moneda y tentándolos con un precio mayor; 2) los cosecheros aprovecharían la ocasión, recibiendo la mala moneda y con ella pagarían al comercio establecido en Santiago en lugar de hacerlo con sus productos como era costumbre; 3) el comercio se encontraría con toda esta moneda de mala calidad en su poder y perdería la mitad de su inversión al tener que pagar a los cargadores y a los mercaderes de Lima con ella sus compras

31 Clarence H. Haring: *El Imperio Hispánico en América*, pg. 327.

32 Emilio Romero: *Historia Económica del Perú* pg. 171.

33 Archivo Nacional de Lima: escribano Pedro Pérez Landero 14-8-1681.

habituales; 4) por lo tanto, los mercaderes de la Ciudad alterarán los precios de la ropa procurando resarcirse en esta forma de sus pérdidas “con que serán siempre los pobres (los) damnificados”<sup>34</sup>. Al parecer ésto fue lo que ocurrió porque en 1658, seis años más tarde, en un grueso expediente sobre la misma materia, concurren las personas pobres a la autoridad quejándose de que “han subido los dichos mantenimientos en tal forma que el vino se vende públicamente a ocho pesos la arroba en las pulperías y se dan menos libras de pan del que solían y en todo lo demás se hace lo mismo, hasta los mercaderes, que el paño de Quito lo han subido a cinco pesos y a cinco y medio, y las bayetas a veinte reales vara y a este respecto los demás géneros con que padece totalmente esta república, pues después de la publicación de (que) dicha moneda corriese por un año, la han cargado en dichos géneros en más cantidad de ochenta mil pesos, cosa muy gravosa y en que V.A. como tan cristiano príncipe ha de poner la mano pues es evidente ocurran a ésta Real Audiencia muchísimos pobres vocalmente clamando de hambre y desnudez por no querer trocar los dichos pesos resellados”<sup>35</sup>.

Por otro tanto, nos atreveríamos a sostener que los mercaderes ejercieron un control irrestricto sobre toda la economía de las ciudades del espacio estudiado y, por ende, de toda la jurisdicción del virreinato. Esto implicaba controlar lo más valioso del patrimonio y hacía depender de ellos la vida económica de toda una región con todo lo que eso significaba. En la medida en que cada ciudad tenía un espacio determinado donde se instalaba el comercio con sus almacenes, tiendas, baratillos y cajones, y que éste espacio correspondía a unas pocas cuadras en el centro de ella, en ese reducido radio se concentraba todo el patrimonio de los mercaderes y por lo tanto, todo su dinero, todo el dinero. Ya hemos visto la manera como pasaban a manos de los mercaderes, de una forma u otra, las mercancías que producía la respectiva región, incluido por supuesto el oro y la plata. También, cómo a sus manos llegaba el dinero que disponían algunos rentistas, en especial viudas de hombres ricos, o las dotes de las novicias que tomaban el velo en algún monasterio. En este caso, el mercader se prestaba para hacer el oficio de banco de depósito pagando el 50/o de interés con lo cual parecía demostrarse como favorecedor de aquellos rentistas que, de otro modo, no habrían dispuesto de un ingreso anual. Creían también que favorecían a la sociedad donde operaban, en la medida que ponían en

---

34 Archivo Nacional de Chile: Real Audiencia Vol. 2457 pieza 4ª.

35 *Ibíd*: Contaduría Mayor 1ª Serie, Vol. 3850 fjs. 1 y sgts.

movimiento caudales que de otro modo habrían estado ociosos y no habrían podido hinchar las bodegas de los navíos o cargar los lomos de las mulas que llevaban y traían preciados productos para abastecer la necesidad y la vanidad de aquellas primitivas comunidades. Por supuesto que el mercader debía recibir un premio por toda esta actividad y por su vocación de servicio y su capacidad: siendo el dinero la forma sustantivada, el punto de partida del valor de cambio, su meta o premio final en este mundo era el incremento de aquel valor, compensación por todos los desvelos y sacrificios de quienes se dedicaban a esta pesada tarea.

La otra cara de la moneda nos muestra un nuevo panorama: la ganancia principal de toda esta actividad, luego de tomar contacto con los extremos, iba a parar a manos de los mercaderes, es decir, la ganancia perdía su vecindad en la medida que el capital y sus intereses solía hacerse líquido fuera de las ciudades provinciales. El capital prestado por el rentista provinciano dejaba en su lugar de origen el 50/o; el valor de los productos de la tierra natal tampoco rentaba una ganancia mayor, pero rendía utilidades muy altas en la ciudad primada y una cantidad mayor si seguimos el curso legal o ilegal de los capitales así formados. Nadie sabía a ciencia cierta adónde irían a parar finalmente estas ganancias, sólo que se iban muy lejos y que no volvían.

Un mercader de origen sevillano, radicado en Santiago y a quien ya hemos mencionado, José López de Villamil, llegó a Chile en 1690 luego de constituir en Lima una sociedad donde él puso solamente un mil pesos<sup>36</sup>. Con este capital y con otro más apreciable puesto por su socio limeño, operó en Santiago durante siete años hasta su fallecimiento. Liquidadas las cuentas por los depositarios, se encontró con que Villamil tenía por bienes propios, independientes de los de la sociedad, un caudal de 20.951 ps. con 3 reales y 3 cuartillos<sup>37</sup>. Vale decir, que mil pesos en siete años se habían doblado veinte veces, casi tres veces por año.

La explotación de las comunidades con escaso desarrollo comercial por lo que se ve, dejaba utilidades increíbles. La explotación de los extremos productores, según fuese su grado de desarrollo, era un pingüe negocio. De allí la nube de mercaderes "entrantes y salientes" que se dejaba caer cada año al inicio de la primavera y que abandonaba la plaza en el otoño dejando a la ciudad de Santiago, según el documento que citábamos antes, completamente exhausta de

---

36 Compañía ante Francisco Sánchez Becerra escribano de Lima, año 1689. Archivo Nacional de Chile: Real Audiencia Vol. 105.

37 Ibíd: Real. Audiencia Vol. 1737 pieza 12.

dinero. Con el buen tiempo, regresarían estas verdaderas golondrinas, poniendo en actividad al comercio interno y externo de cada centro urbano, despertando a los agentes de los mercaderes de la ciudad primada, desentumeciendo a los cosecheros, renovando las esperanzas de todos y alegrando a la sociedad con sus mercancías y novedades del exterior. Sin embargo, la comunidad no se daba cuenta de que este renacer de la vida comercial no traía nada verdaderamente valioso, nada duradero, nada que pudiera parecerse ni de lejos a un progreso sólido. Así al menos se quejaba el padre Olivares diciendo que a Valparaíso solían llegar en cada un año más de veinte navíos desde el Perú pero “de muchos efectos que traen, son las más para el regalo, y los menos para la necesidad”<sup>38</sup>.  
5.— *Ganancia de enajenación.*—

“La ganancia del comerciante se realiza, en primer lugar, mediante los actos que se desarrollan dentro del proceso de circulación, es decir, en los dos actos de la compra y la venta, y en segundo lugar, en el último de estos actos, el de la venta. Es, por tanto, una ganancia de enajenación *profit upon alienation*” (Marx: El Capital, Vol. 3o. Pg. 318).

Se da por supuesto que la ganancia comercial pura no parece posible en tanto que los productos sean vendidos por su valor real. De ahí que no haya cambio de equivalentes, no haya magnitudes de igual valor; el mercader servirá de mediador entre el productor y el consumidor, estimará los precios en dinero y se guardará la diferencia que logre conseguir. Marx dice que “su movimiento se encarga de implantar la equivalencia” y agrega endureciendo todavía más su análisis: “mientras el capital comercial sirve de vehículo al cambio de productos de comunidades poco desarrolladas, la ganancia comercial no sólo aparece como engaño y estafa, sino que se deriva en gran parte de éstas fuentes”<sup>39</sup>.

Bastaría mirar las cuentas del Real Situado para el Ejército de Chile que ya hemos citado en otra parte, para sentirnos tentados a aceptar, sin mas, las anteriores afirmaciones.

El oidor Juan de la Peña Salazar, en carta al Rey de 15 de Octubre de 1680 se lamentaba diciendo: “Y no puedo dejar de representar a V.M. de cuánta

38 Miguel de Olivares: Historia Militar, Civil y Sagrada de Chile. En “Colección de Historiadores de Chile”, Vol. 4o. pgs. 15 y 16.

39 Karl Marx: El Capital. Vol. 3o. pg. 319.

importancia será cargar la consideración a averiguar la causa en que consiste la suma pobreza en que se halla este Reino siendo por su naturaleza el más fértil y abundante de frutos que se conoce, y que gastando V.M. cada año doscientos mil ducados de plata en el Situado para el Real Ejército, fuera de lo que está asignado para la plaza de Valdivia, no se ha adelantado en tantos años y con tantos gobernadores como ha habido, ni aún para el seguro de que los misioneros puedan predicar el Evangelio, contentándose los gobernadores con que les den la paz (los indios) y con salir desde Reino tan aprovechados y poderosos que es indecible lo que llevan y cuán ricos salen sus criados y gente de su familia; y parece irremediable el daño porque como los sucesores hallan tantos ejemplares y con el dinero adquirido pueden venir gratificados, se constituyen en sus defensores y con éso no pueden averiguar sus excesos"<sup>40</sup>.

Por esos mismos años, en carta de 26 de Julio de 1682, el Presidente de Chile y su Real Audiencia informaban al Rey sobre los abusos que se cometían en la diferencia de los precios cobrados por los géneros que se traían para el Ejército. Indicaban que "la quiebra que tiene el Situado en la diferencia del precio corriente de los géneros al precio de lo fiado a que se compra la ropa" alcanzaba a sesenta mil pesos, es decir, al 310/o del valor total de lo que se enviaba a Concepción. A la vez, en informe hecho para el Rey desde Lima a 15 de Noviembre del mismo año, por José Zorrilla de la Gábara tesorero de la Hacienda de Santiago y por Pedro Sebastián de Saldías procurador general de los ejércitos y presidios de Chile, comunicaban que la ropa llevada desde Lima a Concepción, con este sistema, se encarecía en un 500/o y en algunos géneros más aún, citando el caso específico de la vara de paño de Quito que debía darse en 24 reales y se aprecia en este caso a 36. Indicaban que lo mismo pasaba con los productores chilenos que debían proporcionar el trigo al Ejército, los cuales, sabiendo que se lo pagarían en ropa aumentada en un 500/o, recargaban a su vez también el trigo en más de un 800/o pues este cereal valía en Concepción de 9 a 10 reales la fanega, pero para el Ejército se la cobraba a 20 reales, mitad en plata y mitad en géneros "y si en los 10 reales de la ropa granjea el Ejército 3 reales y medio, el vecino en el trigo lo damnifica en 10 reales"<sup>41</sup>.

Como consecuencia de estos enormes recargos, resultaba que un soldado de a caballo con 132 ps. y medio al año, con las rebajas por flete, costos y otros añadidos, quedaba reducido a 70 ps. al año; pero como este dinero se le daba en

40 Biblioteca Nacional de Santiago de Chile, Sala Medina. Manuscritos: de Medina, Vol. 166 No. 3377.

41 *Ibíd.*: Vol. 166, No. 3422.

ropa recargada a su vez en un 60 ó 700/o, sólo venía a recibir 35 ps. de valor intrínseco. Así, los soldados nunca sabían lo que ganaban, porque ignoraban el valor de lo que se traía desde Lima. Aún mas, añade el informante que los oficiales gravaban con abonos y juegos a los soldados, y por lo cual éstos recibían el socorro solo en apariencia y luego se lo llevaban y quitaban sus jefes y oficiales<sup>42</sup>.

Sobre todo este grave desorden, nos parece que no hay mejor epitafio que el que le pusiera Benjamín Vicuña Mackenna: "Por manera que el Situado era sólo un saco abierto de escudos, donde todos, excepto aquellos en cuyo beneficio se creara, metían ambas manos"<sup>43</sup>.

Este triste privilegio de los soldados de Chile lo soportaban también, por otros mecanismos, los demás habitantes de Chile. Los cuadros siguientes nos muestran las diferencias de precios existentes al interior de la región que estudiamos:

**CUADRO No. 4**  
**DIFERENCIAS DE PRECIOS. LIMA-SANTIAGO 1685.**<sup>44</sup>

Mercancía	Santiago	Lima
Bayeta (vara)	8 rs.	5 rs. y medio
Tabaco (mazo)	4rs.	1 real y medio
Azúcar (arroba)	112 rs.	50 rs.

**DIFERENCIAS DE PRECIOS. SANTIAGO-CORDOBA 1695.**<sup>45</sup>

	Santiago	Córdoba
Yerba mate (arroba)	75 rs.	28rs.

Estas ganancias excesivas abarcaban toda la gama de posibles negocios que permitía el estado y desarrollo de las provincias que componían el Virreinato. La propia Audiencia de Chile reparó en las increíbles diferencias de precios que se observaban cuando un asentista particular se encargaba de "proveer" una plaza

42 *Ibíd.*: Vol. 166 No. 3416. Consulta de don Pedro Fernández de Moreda visitador de las Cajas del Reino de Chile al Presidente Garro de 12-10-1682.

43 Benjamín Vicuña Mackenna: *Historia de Santiago*, Vol. 1o. pg. 355.

44 Archivo Nacional de Lima: escribano Pedro Pérez Landero protocolo 100. Archivo del Monasterio de Santa Clara antigua fundación, Santiago de Chile, libro de cuentas No. 15.

45 Archivo Nacional de Chile: Escribanos de Santiago, José de Morales obligación en 16-1-1694, Vol. 369. Archivo del Convento de San Francisco de Santiago de Chile, libro de recibo y gasto de provincia.

aislada. En el caso de Valdivia se percataron los oidores de que si se encargaban las autoridades directamente de buscar y enviar anualmente los víveres que dicha Plaza necesitaba, habría una diferencia del 50<sup>o</sup>/o aproximadamente entre dichos precios reales y los que cobraba el asentista con lo cual, de ponerlo en obra, se produciría en Valdivia un abaratamiento nunca soñado. El cuadro que sigue es copia de otro presentado a la Audiencia hacia 1667 para que sus miembros comparasen precios. Le hemos agregado solamente, y para mayor comprensión, los precios que en aquel año pagaban algunos conventos de la ciudad de Santiago por los mismos productos.

CUADRO No. 5  
PRECIOS DE VIVERES. SANTIAGO-VALDIVIA<sup>46</sup>

Viveres	Santiago	Valdivia	
		Por administración	Por asentista
Harina (fanega)	20 rs.	23 rs.	44 rs.
Cecina (quintal)	20 rs.	18 rs.	37 rs.
Zapatos (par)	7 rs.	.6 rs. y medio	8 rs y medio
Ají (fanega)	32 rs.	24 rs.	36 rs.

La razón del menor precio de la harina en Santiago, se debe a que el dato proviene de conventos que tenían su propio molino y por tanto, se trataba de un precio convencional para los solos efectos de la contabilidad. En cambio, puede apreciarse muy claramente que, por administración de la propia autoridad, los precios eran más bajos que los de Santiago, e inmensamente inferiores a los que cobraba el asentista. La sana razón habría aconsejado que convenía tomar el aprovisionamiento de aquella Plaza por administración. Con todo, en el período que hemos estudiado, se seguía con el sistema de nombrar asentistas siéndolo, en esos años y sucesivamente, Pedro de Torres, Pedro de Amasa, Pedro de Prado y Pedro de Espejo, a razón de cuatro años cada uno. No estoy seguro si habrá que recordar que los nombrados eran los más prósperos mercaderes de Santiago de Chile.

Lo propio ocurría con los productos enviados desde Chile al Perú. Las

46 Archivo Nacional de Chile: Real Audiencia Vol. 2997, correspondencia de la Real Audiencia. Archivo del Monasterio de Santa Clara antigua fundación, Santiago de Chile, libro de cuentas No. 14. Archivo del Convento de San Agustín de Santiago de Chile, libro de cuentas (1659-1677).

mulas, por ejemplo, compradas en Chile no alcanzaban un precio superior a 54 reales cada una, mientras que eran vendidas en el Alto Perú a razón de 184 reales según nos instruye una cuenta y liquidación otorgada por arbitros en 1694 respecto de una compañía de mulas constituida en 1686, ya citada en este artículo<sup>47</sup>.

El arte, entonces como ahora, consistía en comprar barato y vender caro. Con sus riesgos, naturalmente, puesto que los viajes eran peligrosos y no siempre el factor o el mercader regresaba vivo por los riesgos del mar o de las fragosas cordilleras. Con todo y a veces desde el cómodo refugio de su tienda o de su casa habitación, el intermediario podía obtener iguales o más sustanciosas ganancias. El asentista de Valdivia, rara vez o nunca solía ir hasta aquella lejana posesión. Al menos los cuatro antes nombrados nunca lo hicieron durante el tiempo de su asiento. El mercader de Lima, apenas se movía desde su tienda en los portales, en la calle principal o en la de la Cruz, aunque era capaz de juntar las mercancías que repartía luego pródigamente por todo el virreinato. Pero todos se enriquecían dando vida a los actos propios de la ganancia de enajenación. Aunque muchos habían comenzado como modestos tenderos, ya los hemos visto ostentando sus cruces de Alcántara, Santiago o Calatrava, añadiendo a los vistosos uniformes, a sus capas, a sus sombreros emplumados y cintas de oropel, las coronas de conde o de marqués.

“Profit upon alienation” nos recuerda el autor citado. Desengaño del Reino dirá un cronista chileno. Subdesarrollo o atraso, un moderno comentarista. Cualquiera que sea el epíteto, no queremos agregar otros por nuestra cuenta. Tan solamente recordar al lector la larga continuidad de un proceso económico, el estancamiento histórico de tan ricas regiones, la falta de agilidad, la fragilidad y poca consistencia de tantos países y sociedades, la apariencia de una muerte prematura.

No pretendemos con lo anterior suponer que la historia se repite. No está en nuestro ánimo hacerlo a pesar de que a veces, al leer un documento o al estudiar un proceso histórico, nos parece ya haberlo vivido o conocido en otra ocasión o lugar. Pensamos en cambio, que una teoría general y unas hipótesis particulares y específicas para un tiempo y espacio determinados, pueden ser válidas en diversos sitios y épocas, es decir, pueden ser válidas para entender otra realidad y para enriquecer la teoría.

47 Archivo Nacional de Chile: Escribanos de Santiago, Fco. Vélez Vol. 376 fjs. 49 y sgts.

Desde este punto de vista hemos elaborado el presente artículo, partiendo de algunos aspectos de la teoría global hecha por otros y elaborada según la experiencia de otros contextos. Por nuestra parte, hemos procurado contrastar algunas de sus conclusiones con los datos empíricos que hemos dispuesto. Según sus resultados tratamos de mostrar las facetas particulares y los nuevos elementos de análisis que proporciona una realidad tan específica como lo fue el territorio virreinal en el "Cono Sur" de América Latina.

Tomamos pues, como punto de partida, el hecho de que el capital comercial ha aparecido como la forma histórica del capital desde remotos tiempos. Adoptamos también la afirmación de que el comercio del dinero y el capital adelantado en él, necesita únicamente que exista el comercio al por mayor el capital-mercancías de comercio. Por último, recogimos la aseveración de que el patrimonio comercial independiente daba forma al proceso de circulación entre los extremos productores los cuales, sin embargo, mantenían entonces su independencia; que el producto se transforma en mercancía gracias al comercio, por lo que el capital sólo se observa dentro del proceso de circulación de ellas; que aquél se constituye en virtud de dicho proceso antes de que pueda dominar a los extremos productores de mercancías y a los cuales sirve de vehículo; que aunque en éstos extremos se tiende a la producción del valor de uso, sin embargo merced al comercio, ésta misma tienda a desarrollarse como valor de cambio. Adoptados estos puntos de partida, será necesario considerar el postulado de Marx, aquel que dice que como la circulación no se ha apoderado, en esta fase, de la producción y, por otra parte, como el proceso productivo tampoco se asimila a la circulación, no se da aún la aparición de la producción capitalista donde encontramos unidas ambas circunstancias<sup>48</sup>.

Eso por lo que toca a la teoría general. Por nuestra parte, hemos visto que el capital comercial, para desarrollarse, necesitó en efecto de los extremos productores, pero también tuvo necesidad de una red articulada de ciudades con centros primados y provinciales; que en todas ellas los mercaderes jugaron un papel fundamental hasta dominar la vida económica de modo que las ciudades fueron requisito y también consecuencia del sistema organizado por ellos; que los mercaderes precisaron de los vínculos extracomerciales para formar a su vez redes de compromisos que los conectaran con todos los puntos vitales necesarios para su trabajo. Redes de ciudades, redes de comunicación, redes de vínculos comerciales, redes de parentescos, redes de compromisos. Necesitaron, por

48 Karl Marx: El Capital, Vol. 3o. pgs. 317 y 318.

último, la especialización de las provincias para hacer factibles en términos lucrativos, los extremos productores a los cuales ellos sirvieron de vehículo de intercambio. Vimos igualmente que en ésta etapa de la colonización del espacio estudiado, la concentración de compras y ventas, en pocas manos, era ya muy alta y que éstos mercaderes, gracias a la ganancia de enajenación reunieron en sus manos el capital producido por la región. Vimos como controlaban el proceso al interior de la región, pero sabemos que habrían también llegado a una etapa donde no les era posible orientarlo y vigilarlo hasta el final cuando se escapaba al exterior del espacio, pasando a ser los mercaderes de la sede primada sólo un eslabón en la loca carrera del dinero.

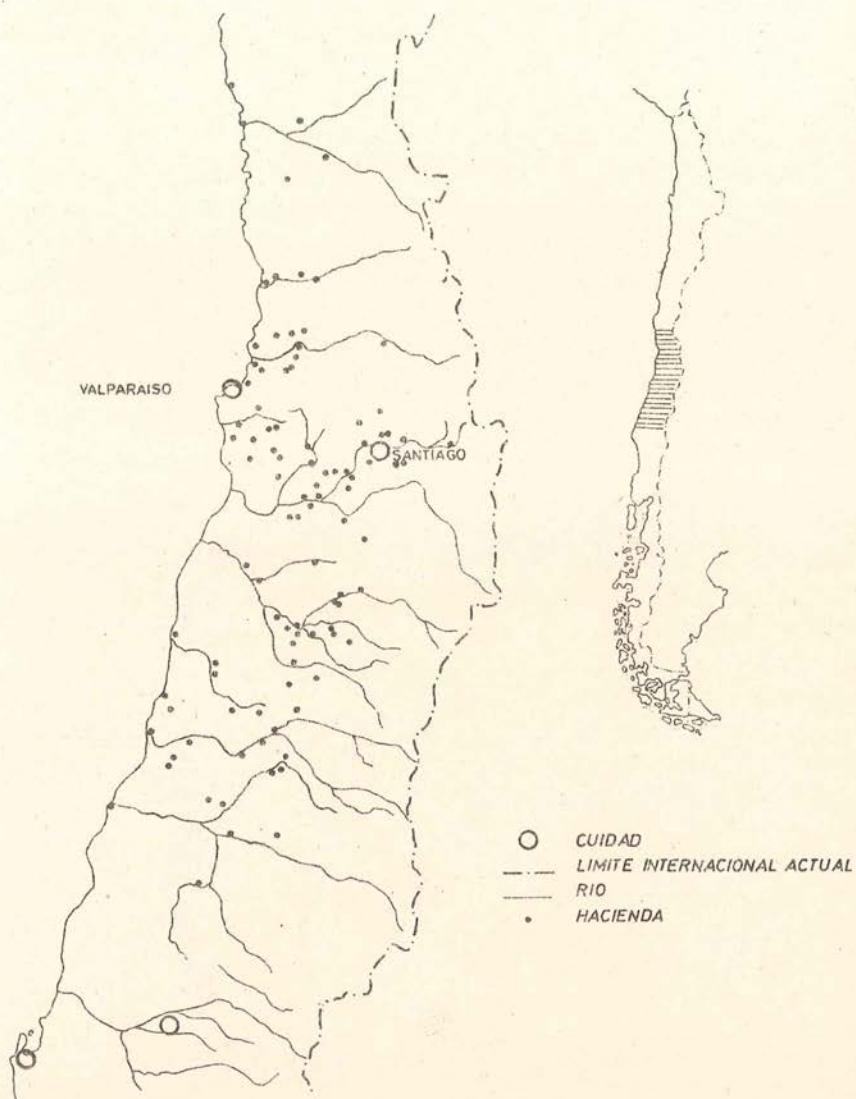
El capital predominante, el único capital existente en el Virreinato en su expresión dinero, era el de los mercaderes; ellos podían liquidarlo en la ciudad primada, pero el dinero tendía a fugarse hacia otros rumbos donde el control se hacía cada vez más tenue. Es decir, la ciudad primada era próspera en tanto se mantuvieran estas condiciones. Si ellas cambiaban, cambiarían también las características de aquel centro urbano y comenzaría su decadencia quedando sólo el recuerdo de una evaporada prosperidad, visible hoy día sólo en sus palacios y templos barrocos y neo clásicos, solaz de turistas, arqueólogos y anticuarios.

Vimos cómo se fugaba el dinero desde las ciudades provinciales. En otro trabajo nos gustaría ver cómo escapaba desde el centro urbano principal. Como si fuésemos mercaderes, nos agradaría seguirlo, ver por donde corrían los queridos talegos, las amadas petacas repletas de monedas de oro y plata, los preciados tesoros encerrados en costales. Así no tendríamos ocasión de llorar clamando justicia como lo tuvo que hacer Shylock, transido de dolor como mercader cuando se enteró de la terrible noticia de la huída de su querida hija, y de su dinero:

“ ¡Mi hija! ¡Mis ducados! ¡Oh mi hija, huída con un cristiano! ¡O mis ducados cristianos! ¡Justicia! ¡La ley! ¡Mis ducados y mi hija! ¡Un saco, dos sacos llenos de ducados, de dobles ducados, que se ha llevado consigo mi hija! ¿Y las joyas? ¡Dos piedras, dos ricas y preciosas piedras robadas por mi hija! ¡Justicia! ¡Que se encuentre a mi hija! ¡Lleva encima las piedras y los ducados! ” (W. Shakespeare: *El Mercader de Venecia*. Acto 2o. escena 8a.).

Mapa N°1

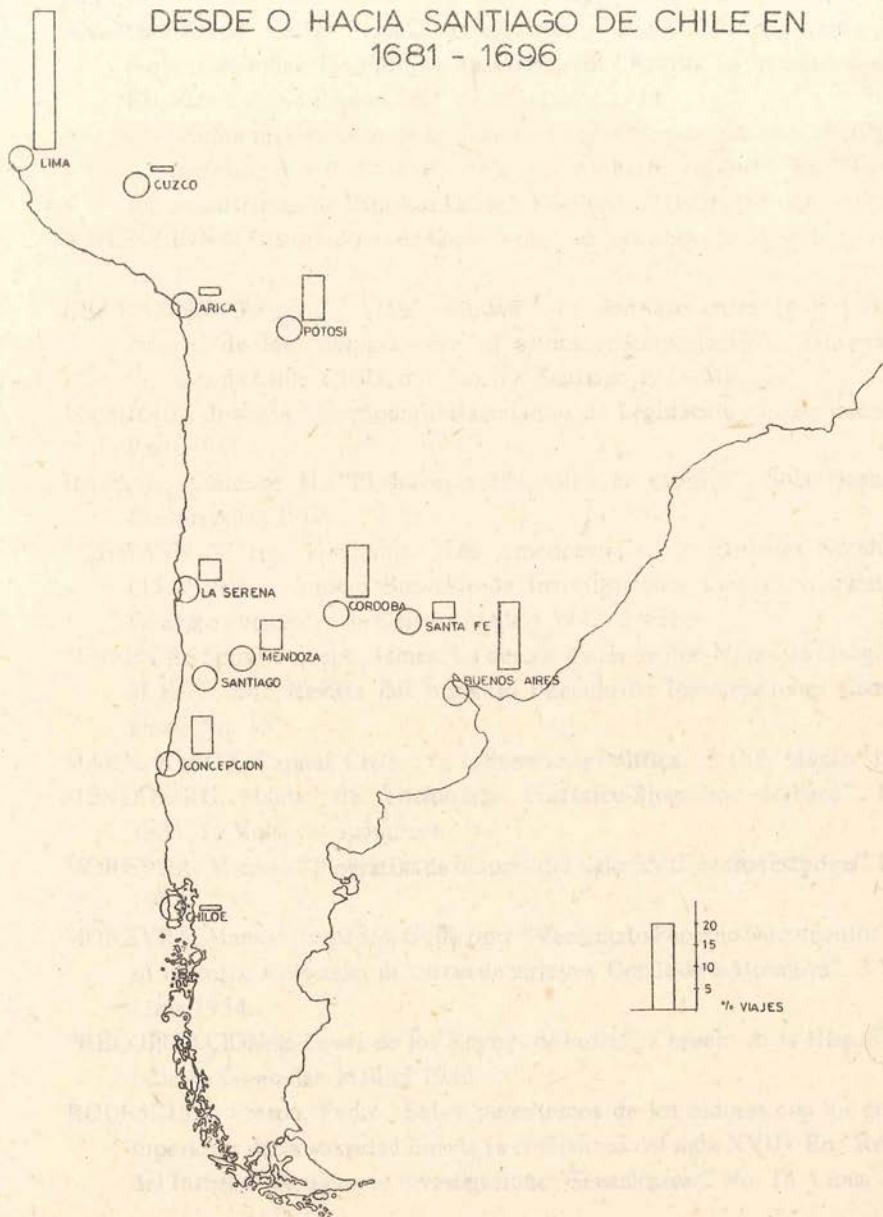
# HACIENDAS BENEFICIADAS CON PRESTAMOS DE DINERO 1681-1696





mapa 2

# FRECUENCIA DE VIAJES DE MERCADERES DESDE O HACIA SANTIAGO DE CHILE EN 1681 - 1696





## BIBLIOGRAFIA

- ASSADOURIAN, Carlos Sempat: Integración y desintegración regional en el espacio colonial. Un enfoque histórico. En "Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales" (EURE) No. 4 1972.
- : Sobre un elemento de la economía colonial: producción y circulación de mercancías en el interior de un conjunto regional. En "Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales" (EURE) No. 8, 1973.
- "COLECCION de Historiadores de Chile". Vols.: 4o., Santiago 1864, 41o. Santiago 1913.
- DE RAMON, Armando: "La Ciudad de Santiago entre 1650 y 1700. Ensayo de Metodología para su estudio e interpretación". Universidad Católica de Chile. CIUD, d. t. No. 77. Santiago 1975. Mimeo.
- ESCRICHE, Joaquín: "Diccionario Razonando de Legislación y Jurisprudencia". París 1885.
- HARING, Clarence H.: "El Imperio Hispánico en América". Solar-Hachette. Buenos Aires 1966.
- LOHMANN Villena, Guillermo: "Los Americanos en las Ordenes Nobiliarias (1529-1900). Consejo Superior de Investigaciones Científicas. Instituto". Gonzalo Fernández de Oviedo. Madrid 1947. 2 Vols.
- JENSEN de Sousa Ferreira, James: La descendencia de don Mateo de Oyagüe en el Perú. En "Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas" No. 15.
- MARX, Karl: "El Capital. Crítica de la Economía Política". F.C.E. México 1968.
- MENDIBURU, Manuel de: "Diccionario Histórico-Biográfico del Perú". Lima 1931. 11 Vols. y 4 apéndices.
- MOREYRA, Manuel: "Biografías de oidores del siglo XVII y otros estudios". Lima 1957.
- MOREYRA, Manuel Céspedes, Guillermo: "Verreinato Peruano. Documentos para su Historia. Colección de cartas de virreyes. Conde de la Mondova". 3 Vols. Lima 1954.
- "RECOPIACION de Leyes de los Reynos de Indias". Consejo de la Hispanidad. Edición facsimilar. Madrid 1943.
- RODRIGUEZ Crespo, Pedro: Sobre parentescos de los oidores con los grupos superiores de la sociedad limeña (a comienzos del siglo XVII). En "Revista del Instituto Peruano de Investigaciones Genealógicas" No. 14. Lima. 1965

- ROMERO, Emilio: "Historia Económica del Perú". Ed. Sudamericana. Buenos Aires, 1949.
- SMITH, Robert S.: "El Índice del Archivo del tribunal del Consulado de Lima" "Con un estudio histórico de esta Institución", Lima 1948.
- VARELA Orbegoso, Luis: "Apuntes para la historia de la sociedad colonial", 2a. edición. Lima 1924.
- VICUÑA Mackenna, Benjamín: "Historia de Santiago"; 2 Vols. Santiago 1924-1926.
- WEBER, Max: "Economía y Sociedad". F.C.E. México 1964.