

SOBRE EL CARACTER DEL COMERCIO COLONIAL Y LOS PATRONES DE INVERSION DE UN GRAN COMERCIANTE EN EL RIO DE LA PLATA DEL SIGLO XVIII*

JORGE DANIEL GELMAN**

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

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

Si el comercio siempre busca lo mismo: comprar barato para vender más caro, sin embargo los mecanismos y posibilidades de ganancias del capital comercial son muy diferentes en las diversas sociedades. Comparando la sociedad feudal con la capitalista europea, P. Vilar señaló que en aquella la ganancia es típicamente especulativa, se basa en acopios, usuras, monopolios, especulaciones sobre la escasez, desequilibrios entre mercados lejanos y que se desconocen, mientras que en esta el beneficio del comerciante tiende a convertirse en la "retribución regularizada de un simple servicio distributivo".²

Siguiendo esta línea de pensamiento, es necesario estudiar el carácter concreto del capital comercial en la sociedad colonial americana, los mecanismos específicos que desarrolló y en qué se apoyó para obtener ganancias, cuáles eran concretamente las ganancias que se podían obtener en el comercio y por qué. Más aun es importante saber si en la sociedad colonial americana se podía hablar de una tasa de beneficio más o menos "normal" del capital comercial.

En la historiografía americanista sobre el comercio y los comerciantes, aun en la

* Agradecemos los comentarios y críticas a versiones preliminares de este trabajo a Enrique Tandeter, Ruggiero Romano, Samuel Amaral, Zacarías Moutoukias y dos comentaristas anónimos del *Boletín ...Ravignani*.

** Profesor adjunto de la UBA, CONICET-Instituto Ravignani.

¹ Una parte de esta discusión se puede ver en *Cuadernos de Pasado y Presente*, núm. 40: "Modos de Producción en América Latina", México, 1973.

² P. Vilar, *La Catalogne dans l'Espagne Moderne. Recherches sur les fondements économiques des structures nationales*, SEVPEN, París, 1962, Tomo III: "La formation du capital commercial". La cita es de página 9, traducción nuestra. Véase también toda la introducción y pp. 139-40 y 561.

más reciente, este último problema tiende a presentarse como resuelto de antemano. Ya sea en la versión pesimista o en la optimista —aunque las versiones optimistas son las más numerosas—, los historiadores que han tocado el tema de la tasa de beneficio en el comercio colonial, parten de la premisa de que esta era regular.

Así, por ejemplo, D. Brading en su gran obra sobre mineros y comerciantes en el México borbónico, señala que "el porcentaje de utilidad que se obtenía en el comercio no era suficientemente alto como para permitir que dependiera de depósitos que costaban un interés del cinco por ciento".³ Por el contrario, en su trabajo sobre los comerciantes de Buenos Aires (BA en adelante) a fines del siglo XVIII, S. Socolow señala que la tasa de beneficio podía ser generalmente del 70% en la actividad comercial.⁴ En esta aparente contradicción, hay sin embargo una unidad, cual es que ambos consideran la tasa de beneficio (buena o mala) como representativa de una tendencia general en el comercio.

Y nuestra pregunta es justamente si se puede hablar de esta tasa de beneficio "normalmente" alta o baja en esta actividad.

Este problema a su vez tiene que ver con otra cuestión fundamental, que es la de los patrones de inversión del gran comerciante colonial.

Es conocido que los grandes comerciantes ocuparon un lugar de primer orden en la sociedad y economías coloniales; eran los más adinerados y parte esencial de las élites ciudadanas en casi toda Hispanoamérica y ocupaban incluso puestos claves de la administración estatal, favorecidos por la práctica de la venta de los cargos.

Pero en trabajos más recientes también se empieza a vislumbrar que buena parte de estos comerciantes, en particular los más exitosos y ricos no eran solo mercaderes, sino que también participaban en otro tipo de actividades como la agropecuaria, los préstamos, la renta urbana, etc., ya sea invirtiendo allí capitales ganados en el comercio, a través de alianzas familiares que les permitían el acceso a la tierra, a las propiedades urbanas o a las minas o quizás (lo más frecuente) combinando ambas formas.⁵

Se ha tratado de explicar este fenómeno por el poco "presitigio social" de la actividad mercantil y por lo tanto, por la necesidad de los comerciantes aspirantes a ingresar en los rangos de la élite de dedicarse a otras actividades más "nobles".

Sin descartar esta hipótesis, creemos que es insuficiente, bastándonos para com-

³ D. Brading, *Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*, Fondo de Cultura Económica, Madrid-México, 1975, p. 145.

⁴ S. Socolow, "Economic activities of the Porteño Merchants: The Viceregal Period", en *Hispanic American Historical Review* (HAHR), núm 1, LV, febrero de 1975, pp. 1-24. (En la página 12 de este trabajo, luego de indicar un ejemplo de las expectativas del comerciante Santa Coloma, de obtener un 70% de ganancia en una operación, Socolow señala "This 70 percent was evidently acceptable as a margin of profit..." y en la nota 25 al pie de esa misma página se indica: "Comparing this profit rate to other profits declared by merchants, Santa Coloma's expectations do not seem unreal".

⁵ Véase por ejemplo D. Ladd, *The Mexican Nobility at Independence, 1780-1826*, University of Texas at Austin, Austin, 1976; J. Kicza, *Colonial Entrepreneurs. Families and Business in Bourbon Mexico city*, Albuquerque, 1983; D. Brading, *Mineros*; S. Socolow, *The Merchants of BA, 1778-1810*, Cambridge University Press, 1978; R. Lindley, *Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara Oligarchy, 1800-1930*, Austin, Texas, 1976; J. Lockhart, *Spanish Peru, 1532-1560; a colonial society*, Madison, 1968; J. Gelman, *Economie et Administration locale dans le Rio de la Plata du XVIIe. siecle*, tesis de Doctorado, París, E.H.E.S.S., 1983.

probarlo el altísimo nivel social y político alcanzado por los comerciantes a lo largo y ancho de América colonial.⁶

Más bien pensamos que esta necesidad del comerciante de diversificar sus actividades, estaba ligada al carácter mismo del comercio que realizaba y al carácter de las ganancias que allí podía obtener, como intentaremos demostrarlo en este trabajo.

El método que hemos utilizado para explorar estos problemas es el estudio pormenorizado de las actividades de un gran comerciante del Río de la Plata de la segunda mitad del siglo XVIII, gracias al hallazgo de una serie de fuentes de excepcional riqueza que nos permiten conocer por dentro y en detalle la evolución y características de su carrera.⁷

Por supuesto no pretendemos que los resultados concernientes a don Domingo Belgrano Perez (ya que de él trata nuestro estudio) se puedan extender automáticamente al conjunto de los comerciantes coloniales, ni al conjunto de los siglos de dominación colonial, ni aun siquiera al conjunto de los grandes comerciantes de BA en la misma época. Sin embargo la actividad de un gran comerciante no puede ir más allá de los marcos que una sociedad y economía determinada le imponen y por lo tanto aquella es ejemplificadora de estas. Por supuesto se hace necesario multiplicar los estudios de otras empresas comerciales para esta y otras regiones y en diferentes épocas para poder completar, corroborar, corregir o matizar las conclusiones que de aquí se extraigan.⁸

⁶ Esto se puede ver consultando la ya larga lista de estudios sobre quiénes eran los miembros de la Administración colonial. Por ejemplo: M. Burkholder y D. Chandler, *From Impotence to Authority, The Spanish Crown and the American Audiencias, 1687-1808*, Missouri, 1977; K. Andrien, "The sale of Fiscal Offices and the Decline of Royal Authority in the Viceroyalty of Peru, 1633-1700", en *HAHR*, núm. 1, 1982; J. Tord, "El corregidor de indios en el Perú: Comercio y tributos", *Historia y Cultura*, Vol. 8, Lima, 1974; J. Gelman, "Cabildo y élite local. El caso de BA en el siglo XVII", *HISLA*, núm. 6, 2º semestre 1985, Lima; para mencionar sólo un trabajo para cada nivel de la administración.

⁷ Estas fuentes son en particular una colección de correspondencia comercial y particular que se halla en el Archivo General de la Nación, Buenos Aires (en adelante AGN), que incluye también cuentas corrientes con otros comerciantes, AGN, Casavalle, leg. 16-17 y 18; gran cantidad de expedientes judiciales sobre la actividad de Belgrano en especial a raíz de un embargo de sus bienes que se realiza en 1788 cuando ya es uno de los mayores comerciantes de la ciudad, y además hemos utilizado los protocolos de BA correspondientes a tres trienios "normales", 1764-1766, 1776-1778 y 1784-1786 y uno de guerra europea 1780-1782, así como un auto sucesorio muy frondoso, todo lo cual se halla también en el AGN.

Hemos elegido los tres trienios "normales" (1764-1766, 1776-1778 y 1784-1786), para ver la evolución de sus negocios en las tres décadas, y el desplazamiento en la década del 1770 al trienio 1776-1778 (en lugar del 1774-1776 que correspondería por equidistancia con los otros dos) se debe a que en dichos años suceden acontecimientos muy importantes tanto para Belgrano como para la región en su conjunto, como lo explicamos luego. A su vez no podíamos utilizar el trienio 1786-1788 ya que en este último año Belgrano es apresado, al verse complicado en un fraude a la Aduana, junto a su administrador Mesa. Por último agregamos el trienio 1780-1782, de guerra europea, para estudiar qué modificaciones produce esta en los patrones de actividad del comerciante.

⁸ Tener os conocimiento de que S. Socolow continúa trabajando sobre las actividades y carrera de Gaspar de Santa Coloma, otro gran comerciante del BA virreinal, y del cual también se halla una documentación muy rica en el AGN de BA.

Don Domingo Belgrano Perez (o Peri según su apellido original italiano) era un modesto inmigrante de Oneglia en Italia, quien por razones que desconocemos decide en 1750 emigrar a Cádiz y de allí prepara su viaje a BA, donde ya lo encontramos en 1757 contrayendo matrimonio con Josefa González Casero, una criolla de familia no muy rica.⁹

Al fin de cuatro décadas de actividad ininterrumpida se convierte en uno de los cuatro ó cinco mayores y más ricos comerciantes de BA, si consideramos su patrimonio neto al morir.¹⁰

El crecimiento de sus operaciones comerciales parece haber sido casi constante, como se puede observar en el cuadro 1 donde se indica el total de transacciones de compra y venta realizadas por él en BA durante cuatro trienios desde 1764 a 1786.¹¹

Cuadro 1: Total de operaciones comerciales de Belgrano protocolizadas en B A durante tres trienios "normales" y uno de guerra europea (1780-1782) (en pesos corrientes)

Año	Total venta y crédito otorgado	Total compra y crédito recibido
1764	350	2.925
1765	2.583	4.947
1766	21.412	15.679
1776	10.016	18.611
1777	18.541	—
1778	50.723	—
1780	37.756	5.400
1781	35.725	10.350
1782	9.378	33.681
1784	44.249	1.200
1785	108.907	62.735
1786	63.180	34.620

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

⁹ Testamento de M. J. González, 20/1/1796, AGN, Protocolos, R6, 1796, fol. 12 a 19. Sobre el origen italiano de Belgrano Peri ver J. B. Crollanza, *El Gral. M. Belgrano. Noticia biográfica y apuntes sobre su origen italiano*, BA, Imprenta del Orden, 1874, asimismo varias biografías de Manuel Belgrano, hijo de nuestro comerciante.

¹⁰ Este era de 370.686 ps 5 rls (AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14), comparado con los 395.077 ps de Tellechea que es el más rico de la lista que da S. Socolow en "Marriage, Birth and Inheritance: The Merchants of 18th Century BA", *HAHR*, núm. 3, 1980, cuadro 10, p. 403.

¹¹ Por supuesto este cuadro no abarca el conjunto de actividades de Belgrano, ya que solo se refiere a la ciudad de BA y no incluye a las operaciones de compra y venta por menor que no pasaban ante escribano, pero es el único indicador cuantitativo con que contamos y que abarca el total de las operaciones al por

Partiendo de 1764-1766 en que es todavía un pequeño mercader que compra al por mayor a otros comerciantes de BA y vende sobre todo fuera de la ciudad al por menor, hasta 1784-1786 donde sus transacciones anuales llegan a superar holgadamente los 100 mil pesos*. En esta evolución los momentos decisivos parecen haber sido los años 1776-1778 donde, coincidiendo con grandes cambios político-administrativos (creación del virreinato del Río de la Plata, promulgación del "comercio libre"), Belgrano se alía familiarmente con un comerciante más importante que él (Julían Gregorio de Espinosa quien al casarse con una hija de Belgrano, María Florencia, tenía un capital de 212.042 pesos 4 7/8 reales (en adelante ps y rls),¹² y comienza su relación directa con España como comprador-vendedor.¹³

Así también los años 1780-1782 en donde gracias a autorizaciones especiales dadas por la Corona para comerciar con neutrales a raíz de la guerra con Inglaterra, Belgrano se lanza a introducir y comerciar esclavos negros al por mayor, traídos desde el Brasil.¹⁴

La geografía y el contenido del comercio que realizaba se puede ver resumida en el cuadro 2.

Cuadro 2: Geografía y contenido del comercio de Belgrano Perez

Lugar	Producto vendido por Belgrano	Comprado por Belgrano
España		
Cádiz	plata, oro, cueros, lana de vicuña, (carne salada) (x)	"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

mayor por lo menos en el centro de operaciones del comerciante, y nos sirve como muestra de la evolución de sus actividades.

* Cuando no hacemos ninguna indicación específica nos referimos al peso corriente de plata de ocho reales.

¹² AGN, Protocolos, R3 1775-1776, fol. 396-97.

¹³ Ver por ejemplo carta de N. Morcau a Belgrano, Cádiz, 31/7/78, AGN, Casavalle, leg. 17.

¹⁴ Por ejemplo carta del 28/4/82, AGN, Casavalle, leg. 17.

Cuadro 2 (continuación)

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)
Sgo. del Estero	“efectos de Castilla”	plata, (lana, cueros, cera negra, miel)
Salta	“efectos de Castilla”, yerba	plata, (oro, mantas, abanicos, garbanzos)
Jujuy	hierro	plata, lana vicuña
Tucumán	“efectos de Castilla”	plata, “ropa de la tierra”
Catamarca		lana vicuña y guanaco
Lugar	Producto vendido por Belgrano	Comprado por Belgrano
Alto Perú	“efectos de Castilla”, yerba	plata y oro
Cuyo	esclavos, “efectos de Castilla”, yerba	vino, frutas, plata
Chile	esclavos, “efectos de Castilla”, yerba	oro
Bajo Perú	esclavos, “efectos de Castilla”, yerba	plata, oro, aguardiente (para llevar a Potosí)

(x) los productos que están entre paréntesis aparecen poco frecuentemente y en operaciones de poco valor.

Fuentes: AGN, Casavalle, leg. 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, 36.9.1. exp. 6; IX, 30.9.9. exp. 14.

Lo esencial de sus actividades coincide con lo que sabemos sobre otros grandes comerciantes porteños, tiene vinculaciones directas con Europa (sobre todo con España, aunque también con Inglaterra a través de Cádiz y con Francia a través de Brasil), con Brasil donde compra esclavos y con todas las ciudades y regiones importantes del virreinato, —inclusive excede sus límites hasta el Bajo Perú, sobre todo Lima—.

La extensión geográfica es la mayor posible y la calidad de los productos también lo es, no solo comerciando "efectos de Castilla" y esclavos, sino diferentes productos de la tierra (yerba, ponchos, aguardiente, etc.) aunque por supuesto su objetivo central es, a través de la introducción de los primeros y la redistribución de los segundos, obtener un máximo de plata y oro en el interior del virreinato para exportar por el Atlántico y así recomenzar el ciclo de sus operaciones.

Esta misma amplitud también la observamos en la calidad de sus operaciones, ya que no solo realiza comercio mayorista (cuando es ya un gran comerciante), sino que desarrolla al mismo tiempo todas las formas posibles de comercio: al por mayor, al por menor, vende a través de empleados, compañeros, en BA, en el interior, etc., y además no solo desarrolla el comercio sino otras actividades económicas, que hemos resumido en el cuadro 3.

Cuadro 3: Diferentes actividades económicas de Belgrano

a) Comerciales

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

B) Propiedad urbana

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

C) Propiedad rural

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

D) Otros

- arrienda diezmos de Buenos Aires y la Banda Oriental
- posee dos cuerdas cuadradas con horno de ladrillos

Fuentes: AGN, Casavalle, leg. 16, 17 y 18; AGN IX, 31.1.1. exp. 4, IX, 30.9.9. exp. 18, IX, 11.1.1. fol. 169-71, IX, 30.4.9. exp. 14; AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14; AGN, Protocolos, R6 1781, fol. 271-74, 320-21; R5 1776, fol. 77-78, R6 1777, fol. 315-17, R4 1784-1788, fol. 359-60, R3 1718-1781, fol. 102-03, R6 1785, fol. 87-89, fol. 27-28, R6 1767, fol. 286-87, R6 1786, fol. 48-49, fol. 379-81, y R6 1782, fol. 285.

Como se puede observar allí, además de comerciar, otorga y recibe préstamos, es un gran inversor en propiedad urbana, posee y hace producir chacras cercanas a BA y estancias ganaderas, además de algunas actividades más esporádicas como el arrendamiento del cobro de diezmos o la fábrica de ladrillos de la que solo encontramos referencia en el inventario de sus bienes al morir.

Por supuesto que este máximo de extensión geográfica en la actividad comercial de Belgrano o la enorme diversidad de actividades económicas que aquí resumimos solo son representativas de la actuación de nuestro personaje cuando ya se ha convertido en un gran comerciante. En sus inicios Belgrano se limita a comprar "efectos" a los mayoristas de BA para revender al menudeo sobre todo en las provincias del interior cercanas a la ciudad y solo progresivamente se va a extender a regiones más lejanas, iniciará el contacto directo con Europa por un lado, llegará hasta los principales mercados del interior como Potosí y Lima y realizará ventas al por mayor, por el otro. Además del contenido de su comercio, otro tanto podemos decir de la diversidad de actividades económicas, sobre lo cual nos detendremos más adelante.

En todo caso es interesante señalar que no por convertirse en comprador-vendedor independiente con España-Europa, deja de comprar a otros mayoristas de BA, o de actuar como comisionista de casas españolas, ni al llegar a ser vendedor mayorista en BA deja de lado la venta al menudeo o las múltiples formas de comercio directo con el interior del virreinato, así como tampoco deja de lado mercados intermedios y pequeños, por el hecho de haber llegado a Potosí o Santiago de Chile.

En resumen tenemos aquí la imagen de un gran comerciante muy similar a la que nos ha presentado muy recientemente J. Kicza para sus pares de la ciudad de México en la misma época¹⁵ y en algunos matices diferentes a la de los comerciantes del mismo BA según ha sido descripto por S. Socolow.¹⁶

Belgrano Perez no se ha especializado en su comercio hacia una o dos regiones y en algunos productos, sino que los ha extendido al máximo y si bien su principal inversión fuera del comercio es la propiedad urbana, también posee chacras y estancias y aun realiza otras actividades.

La pregunta que se nos plantea ahora es por qué este personaje, cuya actividad central —como veremos luego— y que le ha permitido enriquecerse, es el comercio, desvía una parte de sus ganancias hacia otras inversiones.

En el caso de los préstamos que otorga en dinero, el beneficio anual en todas las operaciones que realiza gira alrededor del 6%,¹⁷ lo cual es un porcentaje relativamente bajo, pero estable. Sin embargo es necesario señalar que esta actividad es marginal dentro del conjunto de operaciones de Belgrano. En el cuadro 4 hemos indicado los totales de ventas de mercancías al fiado que realiza el comerciante en BA comparado con los totales de préstamos monetarios que otorga durante los cuatro trienios que ya hemos mencionado anteriormente y podemos observar claramente cómo esta última actividad es ínfima en los tres trienios normales (1764-1766, 1776-1778 y 1784-1785), ya que Belgrano aquí está interesado en mandar el máximo de plata y oro a Europa para reiniciar el ciclo de sus negocios. Además en esos años "normales" dentro

¹⁵ J. Kicza, *op. cit.*

¹⁶ S. Socolow, *op. cit.*

¹⁷ Véase por ejemplo, AGN, Protocolos, R4, 1784-1788, fol. 359-60, y R3, 1781-1782, fol. 102-03.

del pequeño porcentaje que representan los créditos monetarios, una parte sustancial está constituida por los "créditos políticos", es decir por dinero que da Belgrano a altos funcionarios recién llegados de España para que se instalen en sus puestos, ganándose así su favor.¹⁸

Cuadro 4: Ventas al fiado y crédito monetario otorgado por Belgrano en B.A. (en pesos corrientes)

Año	Total venta fiado	%	Total crédito monetario	%
1764	-	-	50	100
1765	-	-	2.128	100
1766	21.012	100	-	-
1776	9.986	100	-	-
1777	14.011	76,1	4.390	23,9
1778	50.723	100	-	-
1780	24.161	64	13.595	36
1781	10.859	30,4	24.866	69,6
1782	3.708	42,6	4.990	57,4
1784	34.144	77,5	9.905	22,5
1785	108.207	99,9	100	0,1
1786	48.030	76,6	14.650	23,4
total general	324.841	81,3	74.674	18,7
total años "normales" (1764-1765-1766-1776-1777-1778-1784-1785-1786)	286.113	90,2	31.223	9,8
total años de guerra (1780-1781-1782)	38.728	47,1	43.451	52,9

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

Solo en los tres años restantes, 1780-1782, en plena guerra de España contra Inglaterra, y por lo tanto cuando la navegación entre el Río de la Plata y España está prácticamente cortada, la situación cambia fundamentalmente, otorgando aquí más préstamos que en los otros nueve años juntos y a su vez es esta la principal actividad económica del comerciante en los años de guerra. Es decir que solo un factor exógeno y circunstancial, ajeno a su voluntad, que le impide realizar sus operaciones normales, le incita a desarrollar el préstamo como una inversión importante.

¹⁸ Por ejemplo AGN, Protocolos, R1 1777, fol. 347.

En cuanto al arriendo del cobro de diezmos, es esta sin duda una actividad muy lucrativa.

Es demasiado conocido el desarrollo de esta práctica de parte de la Real Hacienda de delegar en particulares la recaudación de derechos, como para que insistamos en esto aquí. Lo cierto es que sabemos que nuestro comerciante arrienda la recaudación del diezmo de “cuatropea” (sobre el ganado) de la región de Santo Domingo Soriano, Las Víboras y Rosario de la Banda Oriental (en adelante BO) en los años 1780-1781, igualmente en 1784-1785 y 1786 y que aparece como fiador del arriendo de la cuatropea de la jurisdicción de BA entre 1778-1781.¹⁹

Hemos podido calcular el beneficio aproximado del comerciante para el primer caso, ya que paga a la Real Hacienda 300 pesos y dos años después recauda por lo menos 1.300 ps, cifra superior a la inversión en un 333,3%,²⁰ aunque por supuesto es necesario deducir los costos de la recaudación que podían ser elevados.

Y aquí justamente llegamos a alguna de las limitaciones de esta actividad como inversión alternativa para un comerciante con capitales disponibles. Si Belgrano arrendó el cobro de la cuatropea de una región muy específica de la BO, es porque poseía allí mismo una estancia y por lo tanto tenía conocimientos de la región y sus productos y lo que quizás es más importante tenía mano de obra disponible a bajo precio (sus propios empleados de la estancia que en los momentos de escasa actividad propia podían recorrer la región para lograr el cobro del diezmo). Si el arrendador tuviera que contratar una serie de empleados *ad hoc* para la recaudación, que siempre es una actividad dura y prolongada por la reticencia de los propietarios a pagar, sin duda los beneficios de la operación serían muy escasos.

Por lo demás la cantidad de personas que podían tener acceso al arriendo del cobro de los diezmos u otros derechos era limitada, y para lograrlo se necesitaba tener influencias en la Administración...

Nos queda por ver entonces dos actividades, la inversión urbana y la rural, que sin duda eran las más importantes que desarrollaba este personaje, fuera por supuesto de la primera entre las primeras, el comercio.

En el inventario de bienes de Belgrano al morir, encontramos que sobre un total general (incluyendo deudas activas y pasivas) de 743.641 ps, hay 166.639 ps en bienes efectivos,²¹ De estos últimos, 144.157 ps 2 1/2 rls corresponden al rubro “casas y terrenos de dentro y fuera de la ciudad”. Aunque no conocemos el detalle exacto de estas últimas, sabemos que la mayor parte son casas ubicadas dentro de la ciudad de BA (por lo menos 20 casas y algunas de ellas valuadas en varios miles de pesos), y que fueron compradas sobre todo después de 1784, es decir cuando Belgrano es ya un comerciante muy acaudalado.²²

¿Para qué le sirven todas estas propiedades?

Es indudable que uno de los objetivos centrales de la adquisición es la acumulación. Es decir que de alguna manera las casas son la representación material y en valo-

¹⁹ AGN, Protocolos, R6 1781, fol. 320-21, AGN, IX, 30.9.9, exp. 18 y AGN, IX, 33.5.7, exp. 1306.

²⁰ *Ibid.*

²¹ AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.

²² Por ejemplo, AGN, Protocolos R1, 1784, fol. 57-58; R1, 1785, fol. 54-55; R6, 1785, fol. 83-84; *ibid* fol. 87-89; R5, 1786, fol. 36-40; *ibid.*, fol. 170-71; R4, 1784-1788, fol. 302-03 y R3, 1785-1787 fol. 334-36..

res seguros de las ganancias acumuladas por Belgrano a lo largo de su carrera.²³ También estas propiedades juegan un rol importante para el desarrollo de las actividades comerciales de Belgrano. En un universo donde casi toda transacción se hace por medio del crédito, la posibilidad de obtener muchas veces ese crédito depende de la posesión de un inmueble para ofrecerlo como garantía hipotecaria. Y conocemos por lo menos cuatro casos en que nuestro comerciante así lo hace.²⁴

Pero al mismo tiempo la propiedad urbana es una inversión para obtener beneficios. Belgrano alquila muchas de sus casas, ya sea enteras o por cuartos y para un caso hemos podido calcular una renta del 7,5% anual sobre la inversión.²⁵

Esta renta anual que obtiene Belgrano en concepto de alquiler, si bien como veremos puede ser mucho menor que la obtenida en el comercio, es un poco mayor que la de un préstamo monetario, con lo cual además de ser estas casas un medio de acumulación y garantía hipotecaria son una inversión que puede rendir una tasa de ganancia razonable y segura.

Con respecto a sus chacras y estancias no tenemos una información abundante. Pero sí sabemos que por lo menos una de las primeras, en la costa de San Isidro la compró en menos de 3.000 ps entre 1783 y 1786, con apenas unos árboles y una casita vieja y que 10 años después con sus "plantíos, aperos y menaje" está valuada en 12.795 ps 6 7/4 rls.²⁶ Es decir que ha invertido en ella para hacerla producir y sin duda vender sus productos en la ciudad de BA.

Lo mismo sabemos de una estancia en Arrecifes, que compra en 1765 por 4,696 ps 4 rls²⁷ y vende 22 años después por 15.029 ps 4 1/2 rls, y aunque desconocemos el inventario de esta última fecha, se aclara en el acta de venta que Belgrano edificó allí ranchos y corrales en tres puestos diferentes, crió ganado mayor y menor y que había allí por lo menos tres esclavos.²⁸

Conocemos por correspondencia con los administradores de sus estancias que Belgrano las hace producir, en particular, cueros y que así integra la producción de estas propiedades en los circuitos comerciales que maneja.²⁹

Si por lo poco que sabemos hasta ahora, la rentabilidad de las estancias coloniales rioplatenses no parece haber sido muy alta, era sin embargo una inversión segura y con tasas de ganancia relativamente estables.³⁰

²³ En esto retomamos el análisis hecho por M. Carnagnani en "Formación de un mercado compulsivo y el papel de los mercaderes: la región de Santiago de Chile (1559-1600)", *Jahrbuch für Geschichte von Staat Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*, núm. 12, 1975, pp. 104-133.

²⁴ AGN, Protocolos, R6, 1785, fol. 340-41; AGN, IX, 41.7.5. exp. 13, IX, 32.4.7. exp. 5 y IX, 37.3.1, exp. 1.

²⁵ Se trata de una gran casa que compra Belgrano el 15/2/1785 por 12 mil pesos (AGN, Protocolos, R1 1785, fol. 54-55) y que a los pocos meses de comprada ya está alquilando por 900 ps al año a los hermanos De la Peña Fernández (AGN, Casavalle, leg. 18, 23/2/1788).

²⁶ AGN, Protocolos, R1, 1783, fol. 211-12, y R6, 1786 fol. 223-24 para la compra y la valuación posterior en la sucesión ya citada.

²⁷ AGN, Protocolos, R6, 1765, fol. 139-44.

²⁸ AGN, Protocolos, R6, 1786, fol. 379-81.

²⁹ Por ejemplo AGN, Casavalle, leg. 16, 3/12/1780, leg. 18 7/5/1787 y 25/11/1793.

³⁰ Samuel Amaral en "Rural Production and Labour in Late Colonial Buenos Aires", *JLAS* núm. 2, XIX, noviembre de 1987, pp. 235-278, ha podido calcular el retorno sobre la inversión de una estancia en

Además, la posesión de una estancia en lugares como la BO, muy común entre grandes comerciantes porteños, podía dar acceso a otros negocios lucrativos, como la explotación del ganado cimarrón que aún quedaba allí o el arriendo de diezmos como lo mencionamos antes.

En resumen tenemos aquí algunas de las razones de las inversiones fuera del comercio que realizaba Belgrano Perez y que nos permite poner en duda las afirmaciones acerca del poco valor de la propiedad rural para los comerciantes de BA, aunque se confirme que la principal de estas inversiones era en la propiedad urbana.

Nos queda por resolver sin embargo un problema fundamental, que es el peso de estas inversiones en el total de las actividades de un comerciante y aun el ritmo en que las hacía. Es decir: ¿se invertía fuera del comercio en cantidades proporcionales a lo largo de toda la carrera de un comerciante, desde que era un pequeño vendedor al menudeo hasta convertirse en un magnate? Y en caso contrario, ¿por qué? La aproximación cuantitativa a este punto la hemos considerado a través de las compras de propiedades que realiza Belgrano en BA, en relación al total de operaciones que realiza en la misma ciudad.

Cuadro 5: Relación entre compra de inmuebles y el total de operaciones de Belgrano en B.A. (en pesos corrientes)

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

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

un 3,3% de promedio para los 10 años, y con oscilaciones leves, ya que solo hay pérdidas un año del 0,3%, justamente después de otro año en que el retorno es el máximo de la década, 7,9%. Véase cuadros 6 y 7.

Lo que observamos entonces en el cuadro 5, dejando de lado los años 1764-1766 (donde por ser aún un muy pequeño comerciante una sola compra de una estancia por 4.696 ps representa más del 50% de sus operaciones totales y por lo tanto distorsiona la perspectiva del conjunto), es que en general y ante todo Belgrano es un comerciante, es decir que siempre lo esencial de sus reinversiones es en el propio comercio. Pero en los nueve años que estamos considerando ahora, hay diferencias de importancia.

Tenemos cinco años 1776-1778 y 1781-1782 en que Belgrano invierte todo o casi todo en el comercio y esto tiene que ver con algo que ya mencionamos antes: el trienio 1776-1778 parece haber sido el del despegue de este como gran comerciante iniciando sus relaciones directas con España y en el 1781-1782 se lanza al comercio por mayor de esclavos. Es decir, cuando se trata de ampliar la actividad comercial aún modesta, todas las otras alternativas pasan a un costado y solo claramente en los años 1784-1786, encontramos una tasa de acumulación-inversión fuera del comercio importante (en cifras absolutas y relativas) y en aumento, coincidiendo con los años de mayor prosperidad de Belgrano, cuando ya es uno de los mayores comerciantes de BA y quizás de todo el virreinato.

Si al principio de este trabajo hablamos de la multiplicidad de actividades que desarrolla el gran comerciante, es necesario tomar esto al pie de la letra, es decir solo encontramos esta multiplicidad cuando se es un *gran* comerciante, ya que hasta convertirse en tal, Belgrano ha invertido prácticamente todo su capital en el comercio.

Y esta evolución tiene que ver sin duda con altas ganancias en la actividad comercial, pero sobre todo quizás con su carácter especulativo y de muy alto riesgo, que son los distintivos del comercio colonial.

Este carácter especulativo y de alto riesgo del comercio tiene que ver con razones que hacen a la estructura misma de la sociedad y economías coloniales (aunque algunos de estos rasgos los podamos encontrar también, con otra intensidad, en Europa por ejemplo).

Ante todo nos encontramos ante la inexistencia de un “mercado nacional” en el sentido contemporáneo del término, capitalista, un mercado “autorregulado” y elaborador de precios relativamente equivalentes (que expresen tendencialmente en cada producto la cantidad de trabajo socialmente necesario para su producción).³¹

Se trata más bien de un vasto conjunto de mercados locales o regionales muy distantes, que aunque se vinculan a través del intercambio de diferentes productos, se desconocen entre sí y justamente esta vinculación es la tarea fundamental del gran comerciante. Los comerciantes se apoyan en este desconocimiento mutuo de los mercados para aprovechar al máximo las diferentes presiones de la oferta y la demanda regionales y los costos de producción diferenciales a su favor.

Al mismo tiempo las coyunturas de precios son altamente variables en el corto plazo. No son muchos todavía los trabajos que se han hecho sobre el movimiento de los precios en América colonial, pero partiendo de algunos buenos estudios locales, podemos observar *grosso modo*, que si bien estos precios en el muy largo plazo tien-

³¹ Sobre la discusión de este concepto en Hispanoamérica ver J. C. Chiaramonte, *Formas de Sociedad y Economía en Hispanoamérica*, Grijalbo, México, 1984, pp. 207-208.

den a ser relativamente estables (por lo menos en el siglo XVIII), conocen fluctuaciones muy fuertes en el tiempo corto, que además parecen ser mayores en el corazón económico del área que estamos estudiando, Potosí, que en México.³²

Estas fluctuaciones son el resultado de muchas causas: ciclos y crisis agrícolas, nivel de producción y circulación de la plata y muchos otros factores entre los cuales uno fundamental para el gran comerciante de BA tiene que ver con la principal mercadería que introduce en América, los “efectos de Castilla”. Nos referimos al carácter aleatorio de la llegada a los buques que traen esas mercaderías de Europa. Basta con que lleguen en un momento uno o dos barcos cargados de estos efectos para que un mercado se vea abarrotado y los precios caigan abruptamente; a la inversa, un retraso en las travesías oceánicas provoca la escasez y el alza de los precios de estos efectos en América.

La posibilidad de aprovechar estas coyunturas cambiantes es una de las claves principales en el éxito de un comerciante, pero también pueden ser el origen de estrepitosas bancarrotas... En la correspondencia comercial que recibe Belgrano en BA, las informaciones sobre los cambios coyunturales de precios se repiten hasta la obsesión. Si gracias a ello puede obtener a veces fabulosas ganancias, también sabemos que en algunas oportunidades, por caídas repentinas de precios en lugares a donde se fue a vender, ha sido necesario vender “al costo” o aun “perdiendo del principal”.³³

Un caso bastante ejemplificador es el de un tal Isidro Fernández, quien opera con Belgrano vendiendo en Santiago del Estero “efectos de Castilla” que le da el comerciante porteño. Aparentemente este Fernández tiene controlado el mercado local, asegurándose así un margen de ganancia razonable, pero en una oportunidad le informa a Belgrano que han llegado a Santiago otros comerciantes y de repente sus negocios se derrumbaron producto de la sobreoferta. Dice que ya no puede “vender generos a plata [...] y si se vende algo es perdiendo del principal”.³⁴

Y si estos son problemas que surgen producto de los movimientos casi “normales” de la coyuntura de estos mercados (por las dificultades del transporte, la estrechez de la demanda y su poca elasticidad, etc.), más grave es aun cuando se produce una catástrofe que interrumpe por lapsos más o menos prolongados los circuitos normales del comercio. El período que estamos estudiando está plagado de estas catástrofes, entre las cuales las más importantes quizás son las guerras europeas que se repiten una y otra vez hasta el siglo XIX, así como conmociones internas, de las cuales la más conocida es la rebelión encabezada por Tupac Amaru.

Estas guerras provocan cambios bruscos y profundos en la coyuntura comercial, con alzas y bajas espectaculares en los precios, que una vez más pueden estar en el origen de una fortuna o de su destrucción. Más de una vez encontramos que Belgrano

³² Véase a este respecto Enrique Tandeter, N. Wachtel: “Conjonctures inverses. Le mouvement des prix a Potosi pendant le XVIIIe. siecle”, *Annales E.S.C.*, núm. 3, año XXXVIII, mayo-junio 1983, pp. 549-613; E. Florescano, *Precios de maíz y crisis agrícolas en México (1708-1810)*, México, 1969; A. Arcondo, *Los precios en una sociedad en transición: Córdoba en el siglo XVIII*, Córdoba, 1973; Ruggiero Romano, *Una economía colonial: Chile en el siglo XVIII*, Eudeba, I A, 1965, y “Algunas consideraciones sobre la historia de precios en América colonial (y una nota complementaria)”, *HISLA*, núm. 7, 1986, pp. 65-103.

³³ Por ejemplo, AGN, Casavalle, leg. 17, 19/1/1778 y 16/6/1787 o leg. 18, 16/12/1787 y 16/4/1788.

³⁴ AGN, Casavalle, leg. 17, 3/11/1786.

envía partidas importantes de cueros y lana de vicuña a España y cuando llegan estas a destino ya no se pueden vender por el inicio de una guerra, o después de haber comprado efectos de Castilla caros en medio de una guerra, se deben vender a mitad del precio por el fin inesperado de la misma.³⁵ Asimismo encontramos que el seguro por el envío de ciertas mercaderías por el Atlántico que normalmente equivalía a 3,5 % de su valor, asciende hasta un 30% o más por el inicio de una guerra.³⁶

Otro elemento que aumenta los riesgos del comercio colonial tiene que ver con el desarrollo técnico de la época, en lo que hace a transportes y mantenimiento de ciertos productos objeto del comercio.

Para el caso de productos perecederos, algún atraso en el transporte puede provocar la pérdida total de la inversión; pero incluso no tratándose de este tipo de productos, estos retrasos producen pérdidas considerables en la tasa de ganancia aunque más no sea por la prolongación del plazo de la operación.

Así por ejemplo, cuando Belgrano envía una partida de mercaderías a Chile, debido a un retraso en el transporte carretero a Mendoza, los productos llegan a esta última ciudad cuando falta poco para que comience el invierno y se hace imposible cruzar con ellas la cordillera. En consecuencia los productos deben quedarse muchos meses en Mendoza con los consiguientes gastos de almacenaje y con una prolongación considerable del tiempo de la operación.³⁷

Sin querer hacer exhaustiva esta lista de problemas (o ventajas según el caso) que enfrenta el comercio colonial, queremos mencionar un último aspecto que tiene que ver también con la estructura misma de esta actividad: el recurso generalizado del fiado como mecanismo de casi toda operación comercial.

Este fenómeno ya ha sido señalado por casi todos los autores que se han ocupado del tema³⁸ y la actividad de nuestro comerciante es una confirmación de ello, ya que todas, repetimos, absolutamente todas las ventas por mayor que realiza en BA son a crédito.

Indudablemente el desarrollo del crédito comercial, en una sociedad donde la escasez de moneda y su poca velocidad de circulación son crónicas, es un elemento decisivo para permitir aumentar la circulación de mercancías.³⁹ Pero esto también implica que permanentemente todos están endeudados con todos, tanto en el mundo del comercio, como así los productores que contraen obligaciones hacia los comerciantes y la Iglesia. Y muchas veces las deudas son difíciles de cobrar...

Al morir Belgrano, la mayor parte de su patrimonio activo estaba constituido por deudas a favor por 395.223 ps 2 1/3 rls. Al albacea testamentario Francisco, uno de sus hijos, declara en el auto sucesorio que por lo menos de esa cifra unos 200 mil pesos resultan incobrables por insolvencia de los deudores.⁴⁰ Probablemente se trate

³⁵ AGN, Casavalle, leg. 17, 31/7/1778, 1/10/1779, 16/4/1780 y 28/8/1781.

³⁶ Ibid., 16/4/1780.

³⁷ AGN, Casavalle, leg. 17, 18/4/1768.

³⁸ Por ejemplo Brading, *Mineros y comerciantes...*; S. Socolow, *The Merchants...*; J. Kicza, *Colonial Entrepreneurs...*

³⁹ De este tema nos hemos ocupado en detalle en otro artículo que publicará próximamente *Jahrbuch fur Geschichte von Staat, Wirtschaft und Gesellschaft Lateinamerikas*.

⁴⁰ Declaración del 12/12/1799, AGN, Sucesiones, 6260, exp. 14.

de una afirmación exagerada para frenar los impulsos de los acreedores de la testamentaria de su padre, pero en todo caso nos indica la magnitud que podía alcanzar este problema.

Un ejemplo muy interesante de la dificultad que podía haber para cobrar una deuda, lo encontramos en el siguiente negocio de Belgrano: en 1774 vende "efectos de Castilla" a un cordobés por la suma considerable de 22.738 ps 6 rls a pagar en 17 meses en plata y si no se cumplía con el plazo se agregaría un 8% de interés anual.

Para resumir el largo conflicto, 20 años después, todavía no se pudo efectivizar el cobro total de la deuda, amén de que lo poco que se cobró fue cambiando los términos de la operación, ya que Belgrano aceptó ropa de la tierra como forma de pago y rebajó la tasa de interés.⁴¹

Estos problemas son muy comunes en América colonial, y basta para comprobarlo la masa inmensa de expedientes judiciales por "cobro de pesos" que hay en cualquier repositorio americano.

En resumen, la extensión generalizada del fiado hace muy frágil la cadena de operaciones, ya que basta que un eslabón más o menos importante de esta cadena se rompa y no pueda pagar y todo el circuito se desmorona.

Por supuesto que esta fragilidad es mucho mayor para el pequeño comerciante o productor que depende de una sola o dos líneas de crédito, que para un gran comerciante como Belgrano a quien por ejemplo al morir le deben dinero 379 personas diferentes, en donde si fallan algunas, no alcanzan a poner en cuestión todo su sistema operativo, porque cobra del resto.

Pero si alguien como Belgrano quiebra o sus bienes son embargados (como le sucede en 1788 al verse complicado en un fraude a la Real Hacienda), una multitud de pequeños operadores de todo el virreinato se ven arrastrados en su desgracia.⁴²

Si estos son algunos de los principales elementos que hacen al carácter especulativo y de alto riesgo del comercio colonial, el comerciante, pero solo el gran comerciante, dispone de algunas armas para disminuir sus efectos negativos y aprovechar al máximo los positivos.

Uno de ellos es sin duda el poder político de que disponen, que les permite por ejemplo agilizar los trámites por "cobro de pesos" u obtener mercados cautivos. Pero la herramienta quizás principal con que cuentan es un aceitado sistema de corresponsales en todos los lugares con los cuales comercian, quienes les permiten mantenerse informados de las coyunturas cambiantes en cada uno de esos mercados, y saber así qué producto conviene enviar allí o acullá, en dónde se consigue tal producto a mejor precio, etcétera.

De este sistema de corresponsales es una prueba cabal la riquísima colección de cartas que hemos encontrado de Belgrano Perez. Para dar un solo ejemplo, en 1787 recibe por lo menos 68 cartas desde los más distintos puntos de América y Europa.⁴³

⁴¹ AGN, IX, 34.9.4., exp. 2.

⁴² Por ejemplo AGN, IX, 32.4.4. exp. 11 y IX, 37.3.1. exp. 1.

⁴³ AGN, Casavalle, leg. 16, 17 y 18.

Por supuesto que a veces la velocidad de las comunicaciones no es lo suficientemente adecuada para impedir malos negocios, como lo comprobamos en los ejemplos mencionados más arriba, pero en todo caso el gran comerciante puede aprovechar mejor el carácter especulativo del comercio y limitar los riesgos de quiebra.

Teniendo en cuenta todo lo dicho anteriormente, ¿podemos hablar de una tasa de ganancia más o menos "normal" en el comercio colonial?

En el caso de Belgrano Perez hemos podido obtener las utilidades concretas de algunas operaciones comerciales, así como calcular otras (por supuesto incluyendo en los cálculos no solo los precios de compra y venta y el lapso transcurrido entre esos momentos, sino todos los costos de la operación como fletes, derechos varios, y en algunos casos el seguro que equivaldría a una tasa de riesgo). Lamentablemente los ejemplos no son muchos ni comprenden el conjunto de los diferentes tipos de comercio que realizaba Belgrano, pero creemos que sirven a los efectos de lo que queremos demostrar.

- Caso 1: UTILIDAD COMO COMISIONISTA DE UN COMERCIANTE GADITANO: 9 a 10% sobre el precio de venta en BA.⁴⁴
- Caso 2: BENEFICIO DE UNA TIENDA EN BA: 19,3% en un lapso de dos años y medio, es decir menos del 8% anual.^{45*}
- Caso 3: BENEFICIO MINIMO DE UNA COMPAÑIA PARA VENDER EFECTOS EN CORRIENTES: 58% en tres años y medio, o sea cerca del 16% anual.^{46*}
- Caso 4: BENEFICIO DE UNA COMPAÑIA PARA VENDER EFECTOS EN SALTA: 14,7% en dos años, es decir, 7,3% anual.^{47*}
- Caso 5: BENEFICIO CALCULADO DE LA VENTA DE YERBA DE ASUNCION EN BA: 32% en un año aproximadamente.⁴⁸

* En los tres casos mencionados es muy probable que la tasa de beneficio obtenida por Belgrano esté deprimida. Se trata de compañías en las cuales nuestro comerciante es el "socio capitalista", es decir quien introduce las mercancías para que el otro compañero las venda concretamente. Probablemente al introducir los productos a ciertos precios en la compañía para que el otro los venda al por menor en Salta, Corrientes o en la tienda de BA, Belgrano ya se está embolsando una ganancia, la utilidad de una venta al por mayor en la ciudad de BA.

⁴⁴ AGN, Casavalle, leg. 17, 1/10/1779. En este caso el plazo puede ser muy breve, de todas maneras no ha habido inversión alguna por parte de Belgrano, ya que todos los costos corren por cuenta del comerciante gaditano.

⁴⁵ AGN, Casavalle, leg. 18, 28/12/1787 y AGN, IX, 31.1.1. exp. 4. En este caso la utilidad real sobre la inversión del capital es del 19,3%, pero como esta tienda la administra una persona con quien Belgrano ha hecho compañía, solo le corresponden a este la mitad de las utilidades.

⁴⁶ AGN, Protocolos, R6, 1777 fol. 124-26. Nuevamente aquí la utilidad real es 58%, pero a Belgrano solo le corresponde la mitad de ella. Decimos que es el beneficio mínimo porque en este caso cuando se liquida la compañía queda la posibilidad de un excedente "si se rescata un barco que esta en el río Paraguay".

⁴⁷ AGN, Protocolos, R4, 1765-1769 y R6, 1767 fol. 286-87. Como en los dos casos anteriores la utilidad del capital fue del 14,7% a dividir en dos mitades entre los compañeros.

⁴⁸ El cálculo es así: compra un tercio de yerba a unos 10 ps en Asunción y los vende a 20 ps al menuedo en BA. Después de la compra en Asunción, el costo total para Belgrano es de 4 ps 4 rls (incluyendo derecho de sisa, flete Asunción-Las Conchas y Las Conchas-BA, derecho de Real Aduana, transporte por la aduana al Almacén en carretilla, salario de peones para almacenar, costo del romaneaje (pesada), almacenaje por un mes y alcabala de primera venta). (AGN, IX, 37.3.1. exp. 1, fol. 86v y 87). A su vez le da la yerba

- Caso 6: BENEFICIO CALCULADO DE LA VENTA DE ESCLAVOS DE BRASIL EN LIMA (VIA BA): 92% en dos años aproximadamente, o sea un 46% anual.⁴⁹
- Caso 7: BENEFICIO CALCULADO DE LA VENTA EN CADIZ DE CUEROS DE BA: 65% anual.⁵⁰
- Caso 8: BENEFICIO CALCULADO DE LA VENTA DE LANA DE VICUÑA DE JUJUY EN CADIZ (VIA BA): 77,7% en un año o un año y medio.⁵¹

El resultado de los casos que hemos tratado nos muestra una realidad compleja en la cual se hace imposible hacer generalizaciones ya sea "optimistas" o "pesimistas" sobre la tasa de beneficio en el comercio colonial.

Aparentemente algunos tipos de comercio parecen más lucrativos que otros (esclavos, cueros, etc.), pero al mismo tiempo de acuerdo con los beneficios calculados se trata de negocios que podríamos llamar muy buenos, pero que en otros casos pueden producir la pérdida total de la inversión (por la muerte de los esclavos, la caída de los precios después que el comerciante compró los productos, la prolongación del plazo de la operación y demás circunstancias que hemos mencionado anteriormente, que pueden hacer frustrar una operación comercial). Es cierto que en el comercio se pueden obtener utilidades fabulosas (100% o más) como quizás en ninguna otra actividad económica colonial, pero también es cierto que se puede vender al costo o aun "perder del principal" como en varios ejemplos que ya mencionamos.

Lo característico de la tasa de ganancia en el comercio colonial es que esta es

para vender a unos tenderos de BA, a quienes otorga un 4% sobre el precio de venta (AGN, Casavalle, leg. 17, 2/7/1770), es decir que recibe Belgrano por tercio vendido 19 ps 1 rls y el costo total ha sido 14 ps 4 rls, o sea una utilidad de 4 ps 5 rls., que es el 32% de la inversión considerando que en un año es muy factible que transcurra el conjunto de la operación. Por supuesto que este beneficio es considerando el precio de la yerba en Paraguay en pesos de plata, ya que si fuera en pesos "huecos" la utilidad sería mayor.

⁴⁹ Sabemos que con 20 mil pesos Belgrano compra y envía desde Brasil hasta Montevideo 213 esclavos, de los cuales llegan a la última ciudad solo 183 (es decir que incluimos en el cálculo una tasa de riesgo de cerca del 15%) (AGN, IX, 36.6.4. exp. 22 y Casavalle, leg. 17, 16/6/1783). Conocemos los gastos ocasionados en derechos de introducción y alcabala de primera venta pagados en Montevideo que hacen ascender el costo de los 183 esclavos hasta 28.959 ps 2 rls (ibid). Nos resta el costo del flete y manutención desde allí a Lima que desconocemos pero podemos suponer exageradamente en 50 ps por esclavo (Assadourian en *El tráfico de esclavos en Córdoba, de Angola a Potosí*, Córdoba, 1966, p. 17, calcula dicho costo entre BA y Jujuy en carreta a unos 20 ps. Sabemos que a Mendoza es un poco más barato, luego resta el cruce de la cordillera y el flete naval hasta Callao) con lo cual llegamos a un costo total de 38.109 ps para colocar en Lima 183 esclavos que vendidos a un promedio de 400 ps (AGN, Casavalle, leg. 17, varias cartas desde Lima en los años ochenta), dan un total de 73.200 ps, o sea una utilidad aproximada del 92%, calculando que el conjunto de la operación se realizó en dos años desde Brasil hasta Lima.

⁵⁰ Sabemos que Belgrano compra cueros en BA a unos 10 rls en promedio (AGN, Protocolos, R6, 1778, fol. 299-300) y que en la misma época los vende en Cádiz quedándole un producto líquido (descontados todos los costos: flete BA-Cádiz, derechos, seguro, comisión del vendedor en Cádiz) de 16 rls de la misma moneda. Es decir que tiene una utilidad del 65% calculando el tiempo de la operación en un año. (AGN, Casavalle, leg. 17, 30/10/1778).

⁵¹ Belgrano hace traer de Jujuy a BA, lana de vicuña a un costo total de 4 rls (AGN, Casavalle, leg. 17, 21/1/1778) y de su venta en Cádiz le quedan líquidos 8 rls de la misma moneda (nuevamente descontando todos los mismos costos que en el caso anterior) (AGN, Casavalle, leg. 17, 4/9/1778 y 30/10/1778), o sea que tiene una utilidad del 77,7%, calculando la operación en un año y medio desde Jujuy a Cádiz.

aleatoria, es decir que de hecho difícilmente se puede hablar de una tasa de ganancia normal aquí.

Y entonces ahora sí podemos comparar esta actividad con las otras posibilidades de inversión de un comerciante.

Como vimos, la inversión en propiedades urbanas, rurales o préstamos monetarios, no aparecen como alternativas muy lucrativas para quien dispone de capitales en América colonial, sin embargo tienen una gran ventaja, son más seguras y previsibles que las inversiones en el comercio.

La actividad comercial aparece claramente como la única posibilidad para un modesto personaje de forjar fortuna en tiempos cortos, pero por razones estructurales y coyunturales tiene una alta tasa de variabilidad y riesgo. Uno se puede enriquecer en el comercio a golpes de fortuna, pero al lado de ese uno, probablemente 10, 20 o más aspirantes a grandes comerciantes quedaron en el camino.

Este carácter del comercio colonial explicaría por qué una vez consolidada la posición de un comerciante, aumenta el porcentaje de inversiones en otras actividades menos lucrativas, pero mucho más seguras, así como explicaría también el máximo de extensión de las propias actividades comerciales para compensar pérdidas aquí con ganancias allá.

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

Esto quizás sea también la explicación de por qué generalmente el destino de los hijos de un gran comerciante no sea continuar la carrera de su padre, sino que partiendo de una fortuna ya constituida, estos se dedican más bien a carreras polílicas, religiosas u otras con menores riesgos y que permiten disfrutar un status social comparable sin los sobresaltos que sufrieron sus padres.

