

Intercambios comerciales internos en el Alto Perú colonial tardío

Daniel J. SANTAMARÍA ¹

Centro de Estudios Indígenas y Coloniales
Universidad de Jujuy (Argentina)

La intención de este examen más bien cuantitativo del comercio de Mizque, Vallegrande y Santa Cruz de la Sierra es precisar los flujos de bienes y dinero entre regiones «periféricas» y regiones «nucleares» de la economía colonial. En este sentido es necesario anotar una breve precaución metodológica: si se define el sistema mercantil que caracteriza la economía sudamericana colonial, sobre todo a fines del XVIII, como un esquema de intercambios comerciales a larga distancia, donde prácticamente todos los sitios productivos toman contacto con circuitos comerciales preestablecidos, ubicando su producción y, consiguientemente, teniendo alguna clase de acceso al dinero contante y sonante, la calificación de «nuclear» y «periférica» puede resultar anodina. De hecho, cabe la duda de si Santa Cruz, por ejemplo, tenía solamente comunicación comercial con el espacio nuclear cochabambino, formado por el distrito mercantil de la Villa de Oropesa y los distritos cerealeros que la rodeaban e integraban su «partido», como Arque, Sacaba, Ayopaya, Tapacarí o Clisa, o si también se relacionaba, así fuera ilegalmente, con las Misiones Jesuíticas de Chiquitos y a través de ellas con el yacimiento minero brasileño de Cuiabá. Hay documentos en el Archivo de Tribunales de Jujuy que muestran la llegada de mercaderes cruceños a esa ciudad, para comprar vacunos, ya a fines del XVII. Del mismo modo no sabemos si Mizque o Vallegrande tenían comercio permanente con las regiones ubicadas más al norte, entonces apenas controladas por las autoridades coloniales pero de las que no se puede decir

¹ Centro de Estudios Indígenas y Coloniales, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional de Jujuy y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

a ciencia cierta que estuvieran enteramente fuera de los circuitos de intercambio. De modo que consideramos que este examen puede contribuir al mejor conocimiento de estas regiones, relativamente marginales a las redes urbanas y a los grandes canales de intercambio mercantil. Y porque también creemos que el mejor conocimiento de estos intercambios periféricos puede ayudar a dilucidar problemas aún subsistentes en la comprensión global de la economía hispanocolonial.

I. LA CUESTIÓN DE LA MONEDA Y LOS PRECIOS AGROPECUARIOS

En la evolución de los precios agrarios altoperuanos pueden distinguirse cuatro factores principales ²:

1. El factor climático, que impone un ritmo estacional a la producción y a la oferta de los recursos originarios de los valles intermedios, y que permite elaborar una suerte de «historia agraria». Los precios correspondientes a bienes de ecosistemas sin variación estacional, como las tierras altas (puna o altiplano) y los valles cálidos y lluviosos, se rigen menos por el factor climático que por el momento rítmicamente establecido de su comercialización; son los «períodos de espera» en el agro que los campesinos emplean para su traslado transregional y su contacto con los mercados monetarios.
2. El precio máximo de un producto en competencia con un homólogo de superior calidad, esto es, la sustitución de un producto con precio en alza por uno semejante pero inferior y ello hasta que el precio del reemplazo no trepe al nivel mínimo del de superior calidad.
3. El costo de comercialización de algunos bienes, donde la participación de la materia prima y el trabajo es sensiblemente menor, y a veces insignificante en la configuración del precio de venta.
4. El medio de pago que, atado a las oscilaciones de la cotización de la plata y el oro, produce modificaciones en los mercados monetarios

² Sobre estas cuestiones ver Enrique TANDETER, «Mercados y precios coloniales en los Andes», *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana Dr. Emilio Ravignani*, 2, Buenos Aires, 1990 y algunos de los artículos compilados por Lyman JOHNSON y Enrique TANDETER en *Economías Coloniales. Precios y Salarios en América Latina, siglo XVIII*, Buenos Aires, 1992, especialmente los artículos introductorios de Herbert S. KLEIN y Stanley J. ENGERMAN y de John H. COASTWORTH.

(en referencia a los costos no cuantificables de producción, también los produce allí donde se efectúan pagos en especies) sin ninguna relación con los precios originarios³.

En el estudio de los precios agropecuarios se utilizan aquí los *Informes del tiempo* que los cabildos expiden a las Intendencias cada cuatro meses y que éstas remiten al gobierno central. Los informes, abundantes aunque con bastantes lagunas para la década del 1780, consignan los precios más bajos y más altos para cada período (enero-abril, mayo-agosto y septiembre-diciembre, casi correlativos con las temporadas cálida-lluviosa, fría-seca y cálida-seca). Se procura centrar la atención en los productos más importantes, los de mayor variación estacional o de largo plazo. En todos los casos se promedian en la moneda corriente en el comercio hispanocolonial del real de a ocho los precios tope de cada informe.

Tómense por ejemplo los cereales cochabambinos⁴: tal como se desprende de las cifras consignadas en los registros y de las empíricas apreciaciones que las acompañan, la producción agraria se cotiza libremente en el mercado según la ley de la oferta y la demanda. Es normal que las cosechas deparen todos los años excedentes exportables y que año tras año se acopien granos en cantidad suficiente para enfrentar sequías y otras calamidades.

La magnitud del excedente incide en el precio del cereal, un factor endógeno al que se añade otro exógeno, igualmente destacado: si en las zo-

³ Ver Carlos Sempat ASSADOURIAN: «La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial: el caso del espacio peruano, siglo XVI», en: Enrique FLORESCANO (Comp.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, México, 1979.

⁴ Sobre la economía cochabambina del período ver los trabajos de Brooke LARSON: *Economic Decline and Social Change in an Agrarian Hinterland: Cochabamba (Bolivia) in the late Colonial Period*, tesis de doctorado inédita, Columbia University, New York, 1978; «Rural rhythms of class conflict in Eighteenth century Cochabamba», *Hispanic American Historical Review*, 60 (3), 1980 [primera versión española en *Desarrollo Económico*, 20 (78), Buenos Aires, 1980 y segunda versión en la compilación citada en nota 1]; *Colonialism and Agrarian Transformation in Bolivia: Cochabamba, 1550-1900*, Princeton, 1988; «Hacendados y Campesinos en Cochabamba en el siglo XVIII», *Avances*, 2, La Paz, 1978; «Cambio agrario en una economía colonial: el caso de Cochabamba, 1500-1800», *Estudios Rurales Latinoamericanos*, 3 (1), Bogotá, 1980; «El mercado coactivo y las bases de las rebeliones rurales del Alto Perú» y «Dimensiones históricas de la dinámica económica del campesino contemporáneo en la región de Cochabamba», estos dos, como los anteriores, recopilados en *Explotación Agraria y Resistencia Campesina*, CERES, La Paz, 1982. «Exploitation» and «Moral Economy» in the Southern Andes. A critical reconsideration, *VII Simposio Comisión Historia Económica*, CLACSO, Lima, 1986; «Producción doméstica y trabajo femenino indígena en la formación de una economía mercantil colonial», *Historia Boliviana*, 3 (2), Cochabamba, 1983.

nas compradoras los fenómenos climáticos perjudican la cosecha, aumenta automáticamente la demanda al mercado cochabambino⁵.

Los precios del cereal oscilan así bajo la doble presión del stock acopiado (excedente transformado en costo de reproducción)⁶ y la mayor o menor magnitud de la demanda extrarregional⁷. Los precios bajan después de las cosechas, suben moderadamente hasta el fin de la temporada seca donde alcanzan el tope: en 1787 la fanega de trigo cuesta unos 16 reales en mayo, al comienzo de la siega; 25 reales en septiembre y 26 en diciembre mientras se siembra a la espera de las lluvias. Durante los 23 años considerados, excepción hecha de 1804-1806, los precios no fluctúan notablemente. La crisis agrícola desatada esos años por una pertinaz sequía, trae malestar al campesino que ve caer diariamente su ingreso por debajo del nivel de subsistencia⁸. La pérdida de dos cosechas, el alza violenta y según el texto «miseria, escasez y calamidad» son síntomas definitorios⁹.

En el cuadro 1 se advierte que los precios siguen una variación estacional que apunta al alza dos o tres meses después del fin de la cosecha y una baja al llegar al mercado las primeras cargas. Medidas en su evolución anual, es el aumento de la oferta del cereal el factor de baja y la sequía el de alza.

En las regiones subtropicales con estación seca, incluyendo en este caso la misma Cochabamba, el precio del trigo en grano o harinado baja en invierno y sube con las lluvias estivales; en la Puna, en cambio, más alto en general, tiende a subir en invierno como el de todos los productos del altiplano. En un mercado extenso como La Paz, el trigo sube en invierno y baja con las lluvias del verano. En los mercados urbanos, aún en zonas no del todo estériles, el movimiento estacional de una parte del campesinado (control vertical, trueque, transhumancia) da lugar a su vez a un movimiento de

⁵ Viedma adjudica en 1793 a la escasa demanda externa la depresión de los precios agrícolas, como por ejemplo un peso la fanega de cereal (Francisco de Viedma, Informe general de la provincia de Santa Cruz de la Sierra cuya capital es la ciudad de Cochabamba, Archivo General de la Nación, Buenos Aires [en adelante AGN] Documentos de la Biblioteca Nacional [en adelante BN], legajo 201, doc. 2156.

⁶ «A causa de haberse explayado las sementeras, han captado la mayor parte de los granos que había acopiados en el antecedente año por cuyo motivo ha tomado algún incremento más su precio». Informe del 31 de diciembre de 1787, AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-4.

⁷ «Se cree suba el precio de ellos más que en los años anteriores por haberse experimentado una cruel helada en las provincias circunvecinas de las que han ocurrido a éstas muchas gentes a surtirse de lo necesario, así de maíz o trigo como de sus harinas». Informe del 30 de abril de 1792, AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-5.

⁸ Enrique TANDETER, «Crisis in Upper Peru», *Hispanic American Historical Review*, 71 (1), 1991.

⁹ Informe de la Intendencia de Cochabamba, AGN, IX-5-8-7 y 5-9-5.

CUADRO 1

*Precio de los cereales en grano y harinados
(en reales de a ocho, Cochabamba, 1786-1809)*

Ciclo agrario	Trigo en grano			Harina de trigo			Maíz en grano			Harina de maíz		
	t	l	s	t	l	s	t	l	s	t	l	s
1786-1787	19	19	16				18	20	20			
1787-1788	25	26	20				22	24	22			
1789-1790		16										
1791-1792		20						24				
1793-1794		12						16				
1794-1795	12	12		18	18		16	16				
1795-1796		12			16			14				
1797-1798			12						22			
1799-1800		28			32			24			32	
1800-1801		30			38						32	
1804-1805		132			138			112			136	
1805-1806			44				56		28			36
1806-1807		40			60			32			36	
1807-1808		60			68			28			36	
1808-1809		32			44			24			30	

Claves: T = temporada templada seca. L = temporada lluviosa cálida.
S = temporada seca fría.

precios: en Potosí escasean los alimentos entre octubre y marzo y sus precios remontan vuelo porque los campesinos suspenden el tráfico para cultivar sus tierras aprovechando los primeros aguaceros.

Esta variación anual se sobrepone al resto de los fenómenos recurrentes del clima¹⁰. Ocurre algo semejante a lo que Florescano advierte en México¹¹: en épocas de cosecha, las ventas y los precios bajan para subir una vez finalizada la venta de la mayor parte de la producción. En años normales, los campesinos se autoabastecen y en años buenos lanzan al mercado pequeños excedentes estancando los precios o aun bajándolos.

¹⁰ Indalecio GONZÁLEZ DE SOCASA: Sobre las contribuciones exigidas a los comerciantes por la Iglesia de La Plata, AGN, IX-4-6-12.

¹¹ Enrique FLORESCANO: *Estructuras y Problemas Agrarios en México (1500-1821)*, México, 1971, pág. 126-127.

CUADRO 2
Valores índices y evolución de los precios de cereales
(Partido de Larecaja, 1784-1788¹²)

Año	Mes	Harina trigo 100 = 48	Trigo grano 100 = 35	Maíz grano 100 = 12	Arroz 100 = 22
1784	mayo		548,6	400,0	
	septiembre	241,8		233,3	
1785	enero		160,0	266,6	145,4
1786	mayo	148,8	91,4	166,6	145,4
	septiembre	111,6	68,6	150,0	63,6
1787	enero	88,3	68,6	133,3	109,1
	mayo	97,7	80,8	133,3	100,0
	septiembre	107,0	97,1	116,7	100,0
1788	enero	100,0	100,0	100,0	100,0
	mayo		68,6	100,0	145,4
	septiembre	83,7	68,6	100,0	90,9

En rigor, la comunidad siempre produce excedentes que cambia: el estancamiento relativo del precio de los alimentos no parece tener otra explicación. En el modelo de Kula¹³, un año bueno representa un crecimiento del producto consumido o cambiado que lleva al agricultor a no vender más que en años malos. Es probable que en esas circunstancias, las comunidades robustezcan el intercambio recíproco pero no cabe duda de que una parte importante del excedente se vende efectivamente.

El factor «techo» o «precio máximo» opera en varios rubros que tienen un precio base libremente determinado por la demanda y que actúan en competencia con un producto análogo pero de superior calidad. Ello ocurre con la coca («gatera» o «mercadera»)¹⁴, con el maíz (el «blanco» superior al «morocho»),

¹² AGN, Informes del tiempo de la Intendencia de La Paz relativos a Larecaja [passim]. Si se tuvieran datos completos aún para un período breve, por ejemplo un quinquenio, se tomaría como número índice la media de los valores registrados. Este no es el caso, lamentablemente. Por ello, al considerar el período 1784-1788, se usan como índices las cifras correspondientes a enero de 1788. Algunos datos, como por ejemplo los de 1784, constituyen precios coyunturalmente altos que si fueran tomados como índice reflejarían una profunda caída de precios en realidad inexistente.

¹³ Witold KULA: *Teoría Económica del Sistema Feudal*, original de 1962, Buenos Aires, 1976, págs. 71-73.

¹⁴ Daniel J. SANTAMARÍA: «La participación indígena en la producción y comercio de coca, Alto Perú, 1780-1810», en O. HARRIS, B. LARSON y E. TANDETER: *La Participación Indígena en los Mercados Surandinos*, CERES, La Paz, 1987.

con los ajíes (los «de plantación» superiores a los «de indios»), etcétera. El precio del producto inferior puede subir hasta tocar la curva —ascendente o descendente— de su homólogo, desde donde se desmorona, aparentemente a mayor velocidad si aquél baja o sube a menor velocidad si aquél también sube.

Según el funcionario y economista de fines del XVIII González de Socasa, la materia prima y el beneficio del mercader son factores de baja, mientras los transportes y los impuestos lo son de alza. En la apreciación del funcionario ilustrado, se transparenta la actitud común del mercader finisecular, celoso de su libertad y de su defensa contra las corporaciones y el Estado mismo. No es el beneficio privado, una materia sujeta a numerosos e inevitables contratiempos, sino la abusiva exacción fiscal la que, sin justificación ni provecho, encarece los bienes y corroe las bases del comercio. Lo que facilita el consumo y expansión de las manufacturas es su bajo precio. A los comerciantes —sostiene— les interesa una ganancia, «único objeto del comercio», pues lucra sobre la multiplicación de las ventas y no sobre su margen de utilidad.

Que el alza sea atribuida al transporte demuestra la intención oficial de restringir el sector intermediario y controlar mejor las arrias de mulas. En la acusación contra «los crecidos derechos» también se advierte la presión del gremio mercantil por reducir la tasa de participación fiscal en la apropiación del excedente comercial¹⁵.

La relación insumo-transporte puede comprobarse empíricamente: de hecho, el embalaje y los sistemas de giro sobrepasan varias veces el valor de la materia prima, arrojando un beneficio mucho más suculento para transportistas y revendedores que para los propios girantes. En este sentido, un ejemplo extremo es la *quina calisaya* o cascarilla, criada en las Yungas y utilizada entonces como medicina. En 1802 los Cinco Gremios Mayores de Madrid, una de las mayores corporaciones mercantiles de la metrópoli, firman un contrato con la Real Hacienda de La Paz para enviar a España 200.000 libras de quina en un quinquenio. El giro se haría por el puerto de Arica hasta Cádiz. El precio por libra, tal como resulta de su extracción en Larecaja, es de 4 reales. Su embalaje en *chunlas* cuesta 24 por libra, de modo que del precio total del producto envasado, un 16,7 por ciento corresponde a la materia prima y el 83,3 por ciento a su embalaje¹⁶.

¹⁵ GONZÁLEZ DE SOCASA: doc. cit.

¹⁶ El asentista o exportador habilita al «sacador» de quina mediante un anticipo. La recolección de la cascarilla se hace antes de las lluvias (AGN, Intendencia de La Paz, 1802, IX-5-6-3). El embalaje es un estímulo al alza y sólo la mala calidad del producto puede compensarla con una baja proporcional, cf. Juan Francisco de Udaeta, Informe sobre producción y comercio de quina calisaya, 1808, AGN-Tribunales, leg. 8, exp. 8, IX-35-1-4.

Para un mercader, toda intervención estatal es reprochable sea a través de los impuestos sobre las ventas o sobre el transporte, por medio de estancos oficiales o por la fijación oficial de precios. Al rechazar este último mecanismo de control, que amenaza a los paños cochabambinos, Carrillo de Albornoz recuerda su última aplicación en tiempos de demanda retraída y baja generalizada, atribuyendo estos fenómenos a la mala calidad del tejido. Una mejora técnica corregirá las deficiencias del mercado con mayor naturalidad y duración que una tarifa coactiva¹⁷.

El propósito de los mercaderes de efectuar sus giros con plata y oro hace del medio de pago un factor fundamental del precio. A fines del XVIII, Vilanova sostiene que cuando las minas producen mucho, suben los precios de las mercancías europeas y en proporción su consumo global. Ocurre lo mismo con las altas cosechas de cereales exportables: la actividad minera aumenta la masa monetaria circulante y ésta los precios. Que la demanda varíe depende del aumento de la participación social en el consumo o, sencillamente, de que las clases acomodadas consuman más. Si aumenta la oferta —el caso del cereal— el precio debe bajar siempre que se trate del consumo interno, pero Vilanova se refiere a «frutos de extracción», medios de pago que en la práctica funcionan como circulante.

Refiriéndose a la economía europea de su tiempo, Deluiz escribe que la plata y el oro en moneda forman el índice de evaluación de todos los rubros comerciales. Su valor o su proporción con las demás especies de cambio experimenta casi continuamente una oscilación bastante rítmica: si ciertos productos de primera necesidad escasean, el valor aumenta y en proporción el de la plata que se troca por ellos y a la inversa.

«De aquí se convence —concluye— la falsedad del sistema de que abunda el dinero más en los países donde los víveres son muy caros. Estos pueden doblar de precio de un año para otro, sin que el capital del país aumente un peso». En estas circunstancias, añade, toma mucha más fuerza la circulación del dinero porque los que se llaman «económicos en sus gastos y que en los años de abundancia cierran y sepultan el dinero y ahorran en sus arcas, se ven necesitados a sacarlo a la luz gastando para que circule en tiempos de escasez y carestía»¹⁸.

En síntesis, en años de baja se produce atesoramiento de metálico y

¹⁷ Juan CARRILLO DE ALBORNOZ: Representación al Real Consulado de Buenos Aires sobre las tejedurías de Cochabamba y el comercio de paños, 1804, AGN, IX-4-6-14, fs. 70-78.

¹⁸ Cristóbal F. DELUIZ: Tratado sobre los principios de rentas que pueden producir al Real Erario y al Estado las explotaciones o trabajos de las minas, 1797, AGN, BN, legajo 367, exp. 6478, cap. IV, párrafo 50.

retracción de circulante que vuelve al mercado en épocas de alza. La estructura fiscal, de todos modos, conserva siempre bien lubricados los canales de salida de metálico hacia Buenos Aires¹⁹, eliminando una parte del volumen monetario y por consiguiente la capacidad del mercado interno global para responder positivamente al alza, restringiendo el consumo.

Criticando las estadísticas de González de Socasa, insertas en la *Contestación* de Sanz de 1794, Villava²⁰ observa que en el Real Banco de San Carlos de Potosí entraron en el quinquenio 1789-1793 unos 14 millones a razón de 2,8 millones por año. De la Tesorería y de la Aduana solamente se remitieron a Buenos Aires 14,2 millones. El consumo potosino fue de 2,8 anual, cifra igual al ingreso bancario, a lo que debe añadirse los importes de la chicha, las carnes y harinas que agregadas a las remesas oficiales suman 7 millones anuales. En la Casa de Moneda, sigue, se fabrican 3 ó a lo sumo, 4 millones, ¿de dónde se saca, pues, lo restante? Sabe que se le responderá que entra a Potosí el dinero de otras provincias, pero se anticipa: ¿de dónde sale el dinero para las provincias? No se explica, finalmente, cómo queda un solo peso en Potosí.

Los errores de apreciación de Villava son varios: no señala la producción de oro, rebaja las cifras de producción de plata, aumenta las remesas a Buenos Aires, no toma en cuenta ni el trueque ni el crédito, no ve a Potosí como mercado intermediario, que como todos ellos obtiene de la reventa su mayor rédito y olvida la constante penetración del oro de Chile por Arica y del oro de Cuiabá por el Chaco o las Misiones de Chiquitos. Según nuestras cifras, en ese quinquenio se amonedaron 20,55 millones de pesos de plata y 0,96 en oro, se enviaron a Buenos Aires 7,68 millones quedando en Potosí, sin contar el oro chileno y brasileño de Cuiabá, 13,9 millones.

Es interesante el hecho de que la composición de las emisiones monetarias presenta un carácter particular. Como señala Romano²¹, consiste en un porcentaje muy fuerte de monedas del más alto valor; se acuñan más monedas de un peso que de medio, más de medio que de un real y así sucesivamente. El vector x, que propone aumentar la producción agraria con

¹⁹ Daniel J. SANTAMARÍA: «Hacendados y campesinos en el Alto Perú Colonial». En: *Estructuras Sociales y Mentalidades en América Latina, siglos XVII-XVIII*, Fundación Simón Rodríguez, Editorial Biblos, 1990, págs. 9-17.

²⁰ Victorián DE VILLAVA: Contrarréplica del Fiscal de la Audiencia de Charcas a la «Contestación» del Gobernador de Potosí [Francisco de Paula Sanz], 1795, AGN, Mita de Potosí, IX-14-8-6, fs. 26-26v.

²¹ Ruggiero ROMANO: *Cuestiones de Historia Económica Latinoamericana*, Caracas, 1966, página 24.

costos no medibles en precios de mercado, tiende a jerarquizar el mercado monetario de donde la progresiva falta de moneda de cambio. Ese vector está determinado por la ampliación de la renta agrícola basada en una mayor apropiación de trabajo excedente (los reclamos y las lamentaciones por falta de yanaconas) y en la oferta permanente de metálico en el mercado.

Los sistemas de precios establecidos para los intercambios de larga distancia a los pagos hechos en metal precioso se reproducen a escala local en un factor que modifica los precios según el medio de pago empleado. Tomando un precio nominal de un bien cualquiera, hay que multiplicarlo por las variables correspondientes a la naturaleza de los medios de pago para medir su valor real. Si el pago es en especies, el precio tiende a subir; en plata a bajar y en oro a bajar en un grado aún mayor ²².

II. LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNOS

1. Los mecanismos comerciales

Sin contar aquí los dones y contradones, las contribuciones con expectativa de reciprocidad y las onerosas, los servicios personales, el acceso a recursos por control vertical, el tributo, el diezmo y otras diferentes formas de transferencia de valor fuera del mercado monetario, se verá aquí un importante sector económico que se mueve pura y exclusivamente con moneda en el intercambio, utilizando la masa monetaria que los carriles impositivos dejan en la región.

En principio, son sólo los mercaderes y poco más tarde, por lo menos ya a principios del xvii, los curacas, quienes transforman en metálico el valor de los excedentes agrarios ²³. El comerciante del xvi ofrecía a los campesinos bienes manufacturados o el producto de las plantaciones españolas sin exigirles contraprestación al contado pero estableciendo precios muy elevados. Wachtel supone que los campesinos aceptaron estas mercancías como dones

²² Para Romano hay estancamiento en todo el xviii sudamericano por diez factores: una riqueza minera floreciente, emisión continua de moneda, falta de moneda fraccionaria, de crédito, de papel moneda, respaldado por stocks de mercancías, intercambios comerciales fijos y los más amplios muy limitados, débiles redes de transporte, producción agrícola monoprodutora, movimiento demográfico progresivo, reducida renta per capita y fuerte concentración de la riqueza. Ruggiero ROMANO: «Movimiento de los precios y desarrollo económico: el caso de Sudamérica en el siglo xviii», *Desarrollo Económico*, 1 (1-2), Buenos Aires, 1963.

²³ Karen SPALDING: *De Indio a Campesino*, IEP, Lima, 1974.

que merecían una compensación a determinado plazo²⁴. Sin embargo, fue habitual que al vencimiento de la deuda, los mercaderes entablasen juicio para obtener sus importes y que ante la imposibilidad del deudor de pagar en moneda, se recurriese a la confiscación de tierras. El origen de la propiedad rural colonial no es, por lo tanto, ajeno a este proceso de confiscación por deudas.

Progresivamente, el curaca actúa de nexo entre la producción comunal y el mercado monetario²⁵; pronto termina por asimilarse a esa distorsión del sistema de intercambios y a aprovecharlo en su favor. El excedente de trabajo comunal y el trabajo femenino traducido en manufacturas textiles se convierte en la oferta inicial que el curaca vuelca en el mercado. Con ello consigue bienes para su uso o mercancías para negociar en las propias comunidades, además de lograr una actitud menos celosa de las autoridades coloniales, ante el despojo en que se involucra junto con los hacendados²⁶.

Uno de sus objetivos pasa a ser la acumulación metálica. Como señala Spalding²⁷, el mercader no puede evitar la mediación del curaca en tanto no participa de lleno en la red de reciprocidad, que entre otras cosas, articula el acceso a la mano de obra. Este «Jano indígena» es, por un lado, el intermediario entre el excedente comunal y la acumulación mercantil y de otro, continúa como el organizador del trabajo comunal y el regulador del valor de su producción.

2. Los aranceles de repartimiento

Pero la forma típica del comercio colonial hasta fines del XVIII es el arancel de repartos, un instrumento que asegura al corregidor una ganancia legal equivalente a la tercera parte del valor vendido; con todo, estos funcionarios exceden sus prerrogativas, venden cada vez más mercancías superfluas a precios cada vez más altos, procurando cobrar cuanto antes con el fin de introducir nuevos repartos²⁸.

²⁴ Nathan WACHTEL: «La desestructuración económica y social del mundo andino», en *Sociedad e Ideología. Ensayos de Historia y Antropología Andinas*, Instituto de Estudios Peruanos, Lima, 1973.

²⁵ Daniel SANTAMARÍA: «Hacendados y Campesinos...».

²⁶ Ver Jürgen GOLTE: «Redistribución y complementariedad regional en la economía andina al siglo XVIII», *XLII Congreso Internacional de Americanistas*, París, 1976.

²⁷ Karen SPALDING: «Kurakas and commerce: a chapter in the evolution of Andean Society», *Hispanic American Historical Review*, 53, Durham, 1973, págs. 41-43.

²⁸ Esta crítica está contenida en una carta dirigida por Gregorio Chimaste a José Gabriel Túpac Amaru, el 18 de octubre de 1781 (AGN, Criminales, leg. 25, exp. 6, IX-32-3-6). En un Memorial al Obispo de La Paz se dice que «el otro motivo o causal de la ruina espiritual, de las

Los aranceles que se conservan del año anterior a su abolición (1781) señalan grandes sumas, que representan globalmente el monto de la deuda que las comunidades deben a los corregidores, porque es raro que éstos no cubran con mercancías el valor total de sus aranceles. En el cuadro 3 se

CUADRO 3

*Aranceles de repartimiento y población por partido con deuda promedio de cada campesino, circa 1781 en pesos*²⁹

Repartimiento	Reparto	Población	Promedio
Cochabamba	186.675	60.884	3,06
Lampa	160.000	31.220	5,12
Chucuito	117.030		
Larecaja ³⁰	114.635	69.881	2,29
Azángaro	114.500	34.810	3,29
Paucarcolla	102.880	30.437	3,38
Omasuyos	96.605	42.606	2,27
Pacajes	96.505	42.349	2,28
La Paz-Sicasica	95.990	36.681	2,62
Chayanta-Porco	92.665	87.831	1,06
Carabaya	82.800		
Tarija-Chicas	82.350	15.714	5,24
Carangas	52.525	17.522	3,00
Paria	50.200	28.513	1,76
Oruro	35.525	6.880	5,16
Tomina-Pilaya	31.067	21.548	1,44
Atacama	24.650	3.635	6,78
Lipes	18.000	5.007	3,59
Yamparaes	16.567	8.321	1,99
Mizque	11.000	9.898	1,11

almas es el injusto repartimiento el que si antes causaba muchos estragos por ser hijo de la permisión, hoy son mayores las lástimas a vista del orden que hay de Su Magestad para repartir, de que se están valiendo los Corregidores para destruir a los pobres y dejarlos perdidos para toda la vida, con pretexto de que al Rey le pagan alcabalas de dicho repartimiento», Juan Joseph Barreto al Obispo de La Paz, 5 de mayo de 1759, AGN, Intendencia de La Paz, leg. 1, IX-5-5-2. Sobre los repartimientos ver también Miguel Feijóo de Sosa, «Dictamen sobre que se quite del todo los repartimientos de los corregidores», 1778, en Melchor DE PAZ: *Guerra Separatista. Rebeliones de Indios en Sur América. La Sublevación de Túpac Amaru*, tomo II, Lima, 1952; Jürgen GOLTE: *Repartos y Rebeliones*, Lima, 1980; Alfredo MORENO CEBRIÁN: *El Corregidor de Indios y la Economía Peruana en el siglo XVIII (los repartos forzosos de mercancías)*, Madrid, 1977.

²⁹ Razón de las cantidades permitidas repartir a los Corregidores que tienen concesión en las provincias que comprende este Virreinato del Río de la Plata o Buenos Aires, según consta por la Secretaría del de Lima, 1781, AGN, Intendencia de La Paz, IX-5-5-3.

³⁰ Incluye el distrito coquero de Yungas de Chulumani.

observa que de los cuatro distritos con mayor promedio individual de deudas al corregidor, dos (Lampa y Oruro) fueron centros importantes de la Revolución Tupamarista. Los dos restantes están en zonas periféricas donde la deuda parece más nominal que real. Pero la relación entre la explotación del corregidor y la Revolución aparece nuevamente confirmada.

Además, el volumen del reparto oficialmente estatuido está más condicionado por el acceso a los mercados monetarios y a los bienes extrarregionales que por el número o potencial productivo de los campesinos. Otra explicación es que el reparto es mayor allí donde el excedente de trabajo rural se transforma en bienes comerciables en el mercado y cuyo monopolio supone para el corregidor un rédito atractivo (tal el caso de los tocuyos cochabambinos, la lana del altiplano, el carbón y la sal de Lipes o Atacama, etcétera). En realidad, ambas explicaciones pueden articularse porque no se excluyen.

Que los corregidores sobrepasen los objetivos propuestos por los repartimientos, que suban arbitrariamente los precios de las mercancías cuya venta imponen a las comunidades y que obtengan una sustanciosa ganancia en los mercados urbanos, lleva a la Real Hacienda a imponer medidas destinadas a eliminar esa intermediación, ya casi parasitaria, que desvía excedentes hacia manos privadas³¹.

La Real Provisión del 25 de diciembre de 1772 constituye una alerta al establecer facilidades para los comuneros en sus pleitos cursados contra los abusos de los funcionarios³². Claro que la abolición decretada en 1782 no significa de ningún modo el final de esos abusos: los subdelegados siguen comportándose como antes los corregidores, además de que muchos de estos continúan sus repartos ilegalmente³³.

Estos hechos difícilmente hubieran podido evitarse mediante normas legales. Una estructura secular no puede desmontarse por una simple reorganización administrativa; las tácticas monopolistas y una desmesurada presión sobre los productores agrícolas siguen siendo los rasgos distintivos

³¹ John J. TEPASKE: «La crisis del siglo XVIII en el Virreinato del Perú», *Historia y Sociedad en el Mundo de Habla Española*, México, 1970.

³² AGN, Intendencia de Charcas, 1772-1777, IX-5-1-6.

³³ En diciembre de 1782 se denuncia al Justicia Mayor Vidart Linares por haber traído ganado de Salta a Lipes obligando a los pastores del lugar a faenarlos en forma gratuita, y aguardiente de Potosí cuya venta está prohibida en los pueblos de indios y que él vende en dos tabernas que instala en San Antonio y San Cristóbal y en donde también expende algodón, tabaco, papel, charque, azogue y otras cosas. Cobra el cesto de coca a 39 y 40 pesos y el azogue a 12 reales la libra, algo así como siete veces más que el precio del mercado (AGN, Criminales, leg. 20, exp. 21, IX-32-3-1).

del comercio rural por mucho tiempo³⁴. Incluso los propios corregidores tratan de conservar su posición alegando algunas razones contra la abolición: uno de ellos, Demetrio Egan, sostiene que los 200.000 pesos que recibe anualmente la Corona por alcabala de repartos, según lo prescrito por los reglamentos provinciales, desaparecerían o se verían gravemente reducidos. En segundo lugar, aunque se prohíba el comercio coercitivo, continuaría en la clandestinidad, perdiéndose el cobro impositivo. Los propios gobernadores no se abstienen de incursionar en tácticas de monopolio: en 1793 acusan al Marqués de Casahermosa, intendente de Puno, por introducir mercancías sin alcabala, venderlas a los mineros y éstos a su vez a sus operarios a precios desorbitados y por imposición³⁵.

El peso dominante de los corregidores y los subdelegados en el comercio agrario tiene su sucedáneo en las ciudades: el abasto urbano, llevado a cabo por los propios productores, originarios en viajes de intercambio o pongos provenientes de las haciendas, no llega en forma directa a manos del corregidor sino a través de una variada gama de intermediarios locales que hacen del comercio mayorista su profesión («regatonas», «abarcadores», «canberos»).

En 1808 Arana se lamenta que haya en las ciudades tanta «multitud de gente de todas castas» dedicadas a un incesante comercio de bienes agropecuarios; su lamento representa a una clase mercantil extremadamente celosa de sus fueros y que advierte lúcidamente en el comercio recíproco y en la difusión de la oferta agraria un límite infranqueable a su propia expansión. Su descripción del pequeño tratante es significativa: «hombre de baja

³⁴ Un documento de 1782 señala que el subdelegado de Larecaja Moreno de Monroy centraliza en la plaza del pueblo el comercio de víveres, prohibiendo que se compre en otro sitio. Poco después secuestra todos los animales de carga, decomisa varias partidas de cueros para venderlos por su cuenta, pretende controlar el tráfico de aguardiente de Arequipa y cerrar todos los hornos de pan para unificar el expendio en el suyo. Además, exige se declare todo el oro recibido en el pueblo para comprarlo a bajo precio o decomisarlo sin más si sus introductores no lo declaran. Por último adquiere el oro de Tipuani a 108 reales cuando el costo de producción en el propio yacimiento es de 120 (Autos de quejas y capítulos puestos por los vecinos del pueblo de Sorata contra el subdelegado de aquel partido de Larecaja ante el señor Gobernador Intendente de la Provincia de La Paz, AGN, Interior, leg. 25, exp. 2, IX-30-4-1). El 10 de marzo de 1768 Vicente Díaz del Castillo, corregidor de La Paz, prohíbe en la ciudad la venta de chicha y ordena clausurar las chicherías, prescribiendo disuasivas penalidades contra los infractores en un intento, por entonces vano, por monopolizar la venta de la bebida (AGN, Intendencia de La Paz, leg. 1, IX-5-5-2).

³⁵ Los pagos se hacen en plata sin amonedar a siete pesos el marco y el oro a doce pesos la onza, metales que se rescatan a 14 pesos «precio intrínseco a que los caciques del partido de Azángaro y Carabaya rescatan para dárselo al Marqués por el precio que les han establecido de 12 pesos» (AGN, Criminales, leg. 27, exp. 11, 1793, IX-32-5-1).

condición», «incapaz de obtener funciones en el Estado» ni «en los tribunales consulares», no puede considerarse miembro del Gremio de Comerciantes ni gozar de sus privilegios: «hay muchos que en sólo el principal de cincuenta a cien pesos arman una tienda de coca, ropa y algodón»³⁶.

Uno de los métodos del mayorista urbano, generalmente mestizo o cholo, es merodear los caminos de acceso a la ciudad para forzar al campesino a dejar en sus manos la etapa final del viaje, previo pago de un precio a todas luces ínfimo y que permite una utilidad, en su venta urbana, del 20 al 25 por ciento³⁷. Otro método es anticipar al productor algún dinero para pagar el tributo o entregarle bienes al fiado, aprovechándose luego de su situación para exigirle ventas a bajo precio, aun por la fuerza y beneficiarse con análogas utilidades³⁸.

En Potosí, todos los abastos cotidianos se venden en unos 40 grandes almacenes o *canchas* a cargo de propietarios o arrendatarios españoles, mestizos y cholos. Estos mayoristas, hábiles en el manejo de los precios y atentos a su posible evolución, pagan al productor cifras ridículas y pugnan por adquirir la mayor cantidad posible de un género cualquiera para monopolizarlo, más aún cuando se espera que aumente su precio. Venden una parte en forma directa y el resto lo entregan a las «regatonas» cholas, que esparcidas por los más insospechados rincones de la ciudad logran una utilidad próxima al 20 por ciento³⁹.

4. Los monopolios de Estado: propuestas y críticas

En general, aunque la Real Hacienda no participa del comercio y su función se limita a percibir impuestos, algunos rubros de importación como los naipes o desde 1778 el azogue de las Reales Minas de Almadén (Ciudad

³⁶ Pedro DE ARANA: Informe sobre la condición social de los comerciantes mestizos y mulatos de géneros de la tierra de La Plata, 1808, AGN, IX-4-6-13, fs. 163-164v.

³⁷ Ocurrencias de Sorata entre subdelegado y vecinos, AGN, Justicia, leg. 23, exp. 646, 1788, IX-31-5-4.

³⁸ Pedro Vicente CAÑETE: *Guía Histórica, Política y Civil de la Villa de Potosí y los partidos de su jurisdicción*, Potosí, 1951.

³⁹ «De este modo —dice Pino Manrique— se han hecho los árbitros de la subsistencia pública, se han usurpado la autoridad más recomendable de los Fieles Ejecutores y han conseguido estancar en sus casas la despensa del público inutilizando el destino de las plazas y demás lugares comunes», Juan DEL PINO MANRIQUE, Descripción de la Villa de Potosí y de los partidos sujetos a su Intendencia, (1787) en Pedro DE ANGELIS: *Colección de Obras y Documentos relativos a la Historia Antigua y Moderna de las Provincias del Río de la Plata*, tomo II, Buenos Aires, 1910.

Real, Castilla La Mancha), constituyen monopolios de Estado. También lo es en la producción interna el tabaco, cuyos productores deben entregarlo a los estancos oficiales encargados de su venta al público. La innumerable serie de expedientes relacionados con su cultivo y tráfico clandestino prueban que el monopolio no aspira nunca a la perfección.

A pesar de este mal ejemplo, el Presidente de Charcas, Ignacio Flórez, proyecta un Estanco oficial para la coca⁴⁰ destinado a recaudar fondos para mantener adictas a las tropas luego del tembladeral de 1780-82. Su argumento central es que el estanco aseguraría a los productores una rápida venta, inmune a las oscilaciones climáticas o financieras. Se compraría a 74 reales el cesto de primera calidad y a 70 el de segunda, vendiéndoselos a 112 con un 50 por ciento de ganancia⁴¹.

El entonces Superintendente de Real Hacienda, Francisco de Paula Sanz, se opone, como muchos otros, a semejante proyecto. No se puede reemplazar la multitud de trajinantes por agentes fiscales. El estanco no puede vender todo lo comprado y muchos cestos se echarán a perder en los almacenes fiscales. Es imposible evitar, como pasa con el tabaco, el cultivo clandestino. Albizuri cree que el estanco interrumpirá el movimiento migratorio hacia los Yungas, privándolos de fuerza de trabajo y alimentos y a los hacendados de una renta en trabajo difícil de suplir, sobre todo porque esos introductores se convierten a su regreso en arrieros y vendedores que llevan rápidamente la producción a los mercados⁴².

5. El comercio de arriería

Muchas arrias de mulas se crían en el distrito sureño de Chichas y se invernan en los valles de Salta y Jujuy. El activo giro de importación procedente de esos valles multiplica el número de forasteros dedicados al tráfico y contratación de mulas de carga⁴³.

⁴⁰ Ignacio FLÓREZ: Sobre la constitución de un estanco de coca para el mantenimiento de las tropas de este Virreinato, AGN, Guerra y Marina, leg. 6, exp. 26, IX-23-10-6; Francisco DE PAULA SANZ: Informe al Virrey Vértiz sobre el proyecto de estanco de coca, 30 de julio de 1783, AGN, Justicia, leg. 13, doc. 299, IX-31-4-2. Véase Omar TARRAGONA: «Un proyecto de estanco para la coca en el Virreinato del Río de la Plata», *Revista de Historia Americana y Argentina*, 1-2, Mendoza, 1956-57.

⁴¹ Flórez refuerza su argumento en el hecho de que la mayoría de los compradores son campesinos, de modo que el alza oficial del precio revistiría carácter punitivo para sancionar los perjuicios de la Revolución (FLÓREZ, 1782).

⁴² Joseph DE ALBIZURI, Informe sobre el proyecto de constitución de un estanco para la coca, 1784, AGN, BN, leg. 190, doc. 1930.

⁴³ AGN, Matrícula de Chichas, 1804, XIII-19-2-2.

A fines de siglo casi todas las arrias que actúan en los circuitos meridionales, por lo menos hasta Potosí y muy probablemente hasta Oruro, son monopolizadas por estos arrieros independientes, que en caso de falta de lluvias no vacilan en conducir sus animales a pastar en tierras lejanas, extrayéndolos de la oferta y elevando el precio de los fletes. El perjuicio ocasionado a los mercaderes los lleva a solicitar la reimplantación del reparto en Chichas y un control más severo sobre los dueños de arriería, argumentando la imposibilidad de criar bestias de carga en ese distrito, pedido que el Consulado de Potosí rechaza de plano ⁴⁴.

6. El comercio de cereales

En general, el comercio de cereales sigue criterios muy sencillos: al aproximarse la cosecha y según la abundancia que prometa, los labradores tratan de vender los acopios y rezagos del año anterior a precios estimulantes antes que la propia cosecha se encargue de rebajarlos. Compran el grano y las harinas los cargadores y merchantes de las provincias altas y quizás, los comuneros de la Puna que vienen en busca de maíz y trigo con el dinero producido por la venta de sal o carbón ⁴⁵.

Las compras se hacen en las ferias agrícolas cochabambinas de Arque o Tapacari o en la misma villa de Cochabamba. La concentración de la oferta agrícola en estos distritos puede perjudicarlos en casos de acopio excesivo que pongan a los arrieros-agricultores en la obligación de vender el grano a precios inferiores aun a los del promedio regional, agravándose la situación cuando escasean los compradores en otras provincias ⁴⁶ y los precios no cubren siquiera los costos del agricultor. El informe culpa de la escasez recurrente de la demanda a la declinante producción de plata en Potosí, algo improbable, por cierto, y que se entiende que disminuye el monto del metálico circulante ⁴⁷.

⁴⁴ Oficio de Villota al Virrey Sobremonte del 18 de febrero de 1804, AGN, Minas y Azogues, IX-10-10-3. Oficio de Joaquín Tejerina y Hurtado al Consulado de Buenos Aires, 26 de abril de 1804, AGN, Consulado de Potosí, IX-4-6-12.

⁴⁵ «La mayor parte de los labradores de la provincia acopian sus granos de maíces y trigos para su expendio a este partido por la frecuente entrada que hacen los indios de las provincias inmediatas a comprarlos», Informe del 31 de diciembre de 1797, AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-6.

⁴⁶ Informes del 1.º de noviembre de 1787 (AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-4) y del 30 de abril de 1795 (IX-5-8-5).

⁴⁷ «La principal causa de esta decadencia que cada día irá experimentándose más y más es la ninguna saca que se hace de plata en los minerales que habían en las expresadas provincias inmediatas cuyo fomento será el único remedio a tanta desdicha», Informe del 30 de abril de 1796 (AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-5).

7. Los intercambios entre regiones

Aunque el abastecimiento rural a sus ciudades sea bastante heterogéneo (no debe pensarse que el maíz y las papas predominen absolutamente) el Alto Perú es en su conjunto un gran mercado importador. La producción minera y la amonedación oficial crean una gran oferta monetaria superior al valor total de la producción agropecuaria regional, permitiendo una permanente incorporación de metálico a los circuitos mercantiles de larga distancia. Debe recordarse, por otra parte, que los sistemas de recaudación impositiva, comercialización y renta (cuidadosamente aceptados por la administración borbónica) procuran desviar una parte importante de ese excedente monetario hacia el Río de la Plata.

La masa monetaria excedente del valor producido por la agricultura regional se constituye en un fuerte estímulo para financiar la importación de mercancías europeas a través del monopolio gaditano o del contrabando. Potosí, foco distribuidor del flujo metálico, es entre todos los mercados de la zona, y por ese motivo, el más manifiestamente importador⁴⁸. Según las cifras consignadas en el cuadro 4, hacia 1794 más de las dos terceras partes del valor consumido salen al Perú como pago de importaciones de aguardiente y vino, bebidas consumidas en Potosí o distribuidas hacia el norte, hasta La Paz, y por las Punas circundantes en todo el ancho radio del distrito minero.

Si se considera que las compras en la propia región apenas superan el 10 por ciento y la mitad corresponde a la coca yungueña, cabe preguntarse qué ocurre con el maíz, las papas y el trigo. Como los datos de nuestra fuente reflejan lo recaudado en alcabalas y los cereales no siempre la pagan, resulta imposible medir el flujo comercial total de los productos más importantes del agro altoperuano. Debe establecerse entonces que del monto comprado afectado a alcabalas, casi las nueve décimas partes provienen del Cusco, Lima, Quito, Moquegua, Arequipa y Tucumán.

En ocho años (1793-1801) la estructura del mercado potosino sólo modifica el volumen adquirido en nueve artículos, siete de ellos regionales. El consumo de aguardiente se reduce un 68 por ciento y el de varios productos de Moquegua a la mitad. Por otro lado, los costales aumentan su volumen de compra al doble, los lienzos el 37 por ciento, las chinchillas el 50, la alcaparroza el 250, la sal el 65 y la cebada el 14. Aumenta la compra

⁴⁸ Enrique TANDETER et al.: «El mercado de Potosí a fines del siglo XVIII», en: *La Participación Indígena en los Mercados Surandinos*, CERES, La Paz, 1987.

CUADRO 4

*Estructura del mercado importador de Potosí en 1794.
Compras anuales en pesos y porcentajes sobre el total*⁴⁹

Rubro	Del Alto Perú		Desde el Perú	
	Monto	%	Monto	%
TEXTILES				
Bayetas obraje			253.125	14,6
Bayetas chorrillo			10.937	0,6
Paños de Quito			5.000	0,3
Tucuyos	18.750	1,1		
Tucuyos 3/4 s	37.500	2,2		
ALIMENTOS				
Azúcar			10.125	0,6
Chocolate			3.750	0,2
Aguardiente			1.140.000	65,7
Vino			100.000	5,8
Aceite			6.000	0,3
Charquecillo	18.000	1,0		
Congrio salado	4.000	0,2		
OTROS				
Añil			10.000	0,6
Coca gatera	84.000	4,8		
Coca mercadera	9.000	0,5		
Cobre	26.000	1,5		
TOTAL	197.250	11,3	1.538.937	88,7

de insumos mineros y de objetos suntuarios. La guerra marítima contra Inglaterra, que por el Atlántico detiene la provisión del mercurio español poniendo a la industria metalúrgica y al Gremio de Azogeros en durísimo aprieto, entorpece los embarques en los puertos intermedios del Pacífico.

⁴⁹ Indalecio GONZÁLEZ DE SOCASA: Relación del estado actual del comercio, agricultura y artes de Potosí, 1795, AGN, Consulado de Potosí, IX-4-6-12, fs. 64-64v.

8. Los circuitos comerciales

Pueden reconocerse dos clases de circuito comercial: el que une entre sí a los mercados monetarios con intereses complementarios y el que vincula zonas productoras específicas con mercados monetarios. En el primer caso predomina el gran mercader y la mercancía europea; en el segundo el productor-transportista y el «fruto de la tierra». A esto corresponde, respectivamente, un intercambio predominantemente metálico, en oro o plata según sus ciclos de alza o baja, y un intercambio predominante en términos de reciprocidad.

No es que la plata o el oro no participen de este último, sino que se intercambian por otros bienes que permiten al comunero migrante lograr su ganancia tradicional. Del mismo modo, los mercados españoles y criollos emplean sus fondos con idéntico apresuramiento en nuevas compras que ensanchen su giro, pero a menudo atesoran o invierten en bienes de capital, mecanismos menos frecuentes dentro del sector comunal.

El eje La Paz-Potosí, trazado sobre el Camino Real que une, proyectándose al Sudeste y al Noroeste, Lima con Buenos Aires, prefigura el principal canal de circulación de mercancías importadas y del mayor volumen de metal; con él se articulan distintas rutas comerciales incorporándose en diferentes estaciones en su trayecto.

La región de los valles, al este del circuito, es el nexo con las tierras bajas marginales mientras la Puna lo es con los valles marítimos⁵⁰. Sin embargo, mientras éstos pueden comerciar entre ellos o con el Río de la Plata —un tipo de comercio multidireccional— pudiendo, en ocasiones, prescindir del mercado altoperuano, la región oriental depende exclusivamente del expendio en esa región —una clase de comercio unidireccional—. Nótese que las mercancías procedentes de Lima y el Cusco entran, como las del Tucumán, Río de la Plata y Paraguay, directamente al circuito, de donde se distribuyen por los canales aferentes a los puntos alejados⁵¹.

⁵⁰ «En Cobija y hasta las inmediaciones de Copiapó, en la costa que corre por toda la hacienda que llaman del Paposó, la más despoblada de la jurisdicción, se emplean los indios en la pesca del que llaman charquecillo por estar charqueado y sin sal de mucho mantenimiento y delicado gusto y mejor que el bacalao, cuyo comercio es de entidad pues no sólo provee Potosí, La Plata y Cochabamba sino otras varias partes», Pedro Ignacio ORTIZ DE ESCOBAR: «Descripción de la Provincia de Atacama», en *Telégrafo Mercantil*, 32, Buenos Aires, 1801.

⁵¹ Entre 1757 y 1772 se envían desde Tucumán 14.000 a 16.000 cabezas de ganado vacuno por año, cifras que se reducen a 4.500 en 1796 y a 2.000 en 1803 para volver a elevarse a 17.000 en 1806. Cf. Diego de Alvear y Ponce, Descripción del Virreinato de Buenos Aires, Museo Mitre, B-29-1-7.

La única excepción digna de destacarse es la exportación de mulas salteñas que marchan por la «ruta del despoblado» a través de la Puna de Jujuy y Lipes rumbo a Arequipa y Puno y que sólo lateralmente entran al circuito por Chichas⁵².

9. Los intercambios internos

En cuanto a los intercambios internos, el circuito es menos preponderante porque la oferta de las grandes ciudades encuentra fuerte competencia en los mercados rurales y aldeanos, que con frecuencia unen oferta y demanda sin acceso físico a los mercados monetarios⁵³.

Este tipo de mercado rural es clásico en la Intendencia de Cochabamba⁵⁴ y por esa razón muchos excedentes agrícolas o agroindustriales no están en condiciones, por su mayor distancia al circuito, de competir con áreas especializadas más próximas: las viñas de Pasurapa (Mizque) se arruinan por la competencia de Cinti y desde luego, de Arequipa; la harina de trigo de Totorá y Pocona no se vende en los mercados monetarios del oeste sino a las áreas marginales del este, con una demanda estacionaria; el azúcar de Santa Cruz de la Sierra nunca reduce la importación del Cusco y, también por su calidad, la coca de Yurakares no inquieta jamás a los coqueiros de Yungas⁵⁵.

Puede decirse que el mercado aldeano es micro-regional, como en la Puna, y que su expansión sólo puede desarrollarse sobre áreas aún más marginales, donde la incidencia del circuito sea nula. Es, en general, un mercado de subsistencia que vincula estrechamente el control vertical y la reciprocidad, extendiéndose al punto de incorporar la mayor parte del comercio comunal.

⁵² Nicolás SÁNCHEZ-ALBORNOZ: «La saca de mulas al Perú, 1778-1808», *Anuario del Instituto de Investigaciones Históricas*, Rosario, 1965 y «La extracción de mulas de Jujuy al Perú. Fuentes, volumen y negociantes», *Estudios de Historia Social*, 1, Buenos Aires, 1965.

⁵³ Es el caso de Ayopaya (Cochabamba) desde donde se introducen granos y vacunos a las Yungas de Chulumani: «por los abundantes y ricos pastos que producen sus terrenos hay abundancia de ganado vacuno de especial gusto y grandor por cuyo motivo y hallarse a la puerta del Partido de Yungas, en donde tiene mucho consumo y estimación», Informe de enero de 1787, AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-4.

⁵⁴ J. ARISCAÍN: Informe particularizado sobre la falta de mulas en Cochabamba, 1801, AGN, Consulado de Cochabamba, fs. 44-47v, IX-4-6-14.

⁵⁵ «Los habitantes del pueblo de Saucés [hoy Monteagudo, Tomina] se dedican a la cría del ganado vacuno en abundante porción y a la siembra de maíz solamente necesario para sus familias, por su temperamento muy ardiente y porque el giro con este fruto al pueblo capital y a Potosí no les presenta el menor provecho», AGN, Intendencia de Charcas, IX-5-2-5.

Con los datos suministrados por el *Informe General* del gobernador-intendente Francisco de Viedma se pueden discernir varios tipos de intercambio:

10. El comercio entre la Intendencia de Cochabamba y las otras Intendencias

Los cereales, que constituyen el 72 por ciento de las exportaciones cochabambinas, sirven para financiar la importación de textiles y coca, cuya calidad no puede superar la plantación lugareña. Las compras en el exterior cubren el 85 por ciento del valor vendido, lo que arroja un pequeño saldo comercial positivo que las remesas oficiales en metal pierden completamente, estableciendo un déficit financiero equivalente al 11 por ciento de las exportaciones. En pago de lo importado sale del primero sólo plata amonedada o en pasta, y menos frecuentemente oro⁵⁶.

Los intentos del gobernador-intendente Francisco de Viedma por desarrollar los cultivos industriales, básicamente el algodón, apuntan a comprimir la importación desde Moquegua y aumentar la producción exportable

CUADRO 5

Estructura del comercio cochabambino en 1793⁵⁷, en pesos

Rubro	Exportación	%	Importación	%	Saldo
Textiles	66.000	10,6	304.334	57,4	-238.334
Alimentos	497.600	80,1	81.392	15,3	416.208
Insumos	650	0,1	32.534	6,2	-31.884
Manuf.	25.556	4,1	6.430	1,2	19.126
Transp.	12.000	1,9	7.600	1,4	4.400
Metales	15.600	2,6			15.600
Coca	3.500	0,6	98.000	18,5	-94.500
TOTAL	620.906	100%	530.290	100%	90.616

⁵⁶ A Potosí llegan de España bayetas, bretañas, paños españoles de Guadalajara y Brihuega y telas de Clermont, Beuf y Holanda, además de hierro, vidrio y acero. Bayetas, azúcar, frazadas, galones, hilados de metales preciosos, pellones del Cusco, añil, pedrería y chocolate de Lima, etcétera. Las listas de efectos de lujo importados al Potosí en su época de apogeo llenarían páginas enteras.

⁵⁷ FRANCISCO DE VIEDMA: *op. cit.*, 137-157.

de las tejedurías locales, política que, por otro lado, se complementa con un celo más estricto en el ordenamiento del ingreso eclesiástico. El incremento de los obrajes aprovecharía la fuerza de trabajo, que entonces se ve como masa ociosa y, además, permitiría volcar en el mercado interno una parte mayor de los cereales para consumo local, para acopio y para nuevas siembras.

En su conocida *Descripción de la Provincia de Santa Cruz de la Sierra*, Francisco de Viedma incluye un «Extracto en que se hace demostrable la exportación e importación que por un cálculo prudencial se regula de los frutos y comercio comprensivo a esta Provincia de Cochabamba». El texto de Viedma está fechado el 15 de enero de 1788⁵⁸. Como el documento señala precios y procedencias, lo hemos utilizado aquí para describir el intercambio regional entre una zona agropecuaria tradicional (Cochabamba) y zonas potencialmente ricas pero aún políticamente periféricas (como Mizque y Santa Cruz).

Los distritos orientales según la descripción de Francisco de Viedma

El distrito de Mizque

En el pueblo de Mizque, Viedma encuentra trece indios *chúes* como originarios, con bienes de comunidad y terrenos y salinas en Clisa (págs. 579-583), que usan la corteza del soto y de la vilca para curtir cueros. Hay «cortas haciendas», muchas abandonadas y cargadas de censos, demostrando la baja renta de la tierra y la estrategia de hipotecar para invertir los préstamos en el comercio. Mestizos y zambos hacen cosechas de poca monta. Muchos originarios y forasteros sin tierras vienen del Valle de Clisa: una migración probablemente incentivada por las posibilidades de cultivar cereales y forrajes o producir vino y por los pastos y aguadas abundantes. Cree posible exportar estos productos a La Plata y Potosí, a pesar de los obstáculos de la «desidia y la pobreza», es decir la falta de capital. Dice que «antes» hubo una vitivinicultura próspera aunque no indica con precisión cuándo;

⁵⁸ *Colección Pedro de Angelis*, tomo VI, págs. 642-660, Editorial Plus Ultra, Buenos Aires, 1970. Se trata del texto que Brooke Larson fecha el 2 de mayo de 1793 (LARSON, 1982:49) aclarando, sin embargo, que Nicolás Sánchez-Albornoz le había comunicado que era de 1788 (1982:72 nota 3).

ahora sólo se ven las ruinas de las haciendas: la de Perereta, por ejemplo, producía de 12.000 a 13.000 botijas de vino por año mientras que en 1788 sólo produce entre 5.000 y 6.000. Existen terrenos boscosos para cría y engorde de ganados (págs. 575-579).

El Curato de Pocona tiene tierras de riego con trigo y maíz, huertas, frutales, alfalfas y hortalizas. En los altos, los nativos controlan estancias de ovejas, donde siembran cebada, papas, ocas y quíñua. Los antiguos cocales de las Yungas de San Mateo fueron destruidos por los yurakares. Pero en 1788 están «domesticados» y truecan dientes de caimán, peines y cosas por el estilo por agujas, sal y abalorios. También trabajan en cocales de españoles en Ayquile y Mizque recibiendo como pago esos objetos⁵⁹. Los cholos, mestizos y zambos tienen mejores casas, cultivan los mejores terrenos y ejercen la arriería (págs. 583-586).

Vacas es una pequeña población, con buenas pasturas e indios criadores de ganado; han huido allí porque «otras castas» invadieron su pueblo originario. El Curato de Totorá se reduce al pequeño caserío de Chalguañi, de vecinos pobres. Quedan rastros de una hacienda de los jesuitas de Moxos, vendida por las Temporalidades a León de Velasco, un vecino de Cochabamba. Aunque conserva una viña grande con esclavos, está perdida y arruinada, en comparación con lo que era en tiempos de los jesuitas (págs. 586-588).

El Pueblo de Tintín tiene los anexos de Mulo, Siquimira, Pocotaica, Quioma —un mineral de plata por fundición que no prospera—, Molinero y la hacienda de Vilavila. Sus habitantes subsisten de la agricultura y de la cría de vacas y ovejas (págs. 588-589). En el Curato de Ayquile, paso preciso a La Plata, Cochabamba y Santa Cruz, se venden harinas y vacunos a La Plata; hay comestibles abundantes a precios moderados (págs. 589-591). El de Pasorapa se pobló con migrantes de Omereque, donde había viñas, de las cuales sólo quedan vestigios en 1788. Todos los vecinos tributan como forasteros (págs. 591-592).

El distrito de Vallegrande

El territorio es inútil para el cultivo por la escasez de agua en sus muchos ríos, la profundidad de sus cauces y el terreno frágil. Sirve para

⁵⁹ Daniel J. SANTAMARÍA: «Población y economía en el pedemonte andino de Bolivia. Las misiones de Apolobamba, Mosetenes y Yurakares en el siglo XVIII», *Revista de Indias*, 50 (190) Madrid, 1990.

cría y engorde de vacunos. Produce maíz y mucho ají en sus valles y quebradas. También cebada, maní, cañadulce y tabaco (éste por los obligados a abastecer la Real Renta de Cochabamba, Potosí, La Paz y Puno). La cosecha de higos en los parajes altos es escasa y no alcanza al abastecimiento local; no comen pan de trigo sino de maíz; su carne es el *charqui* o tasajo de carne de vaca. Si bien hay interés por el vacuno, el ají y el tabaco, no fomentan el cultivo de trigo aunque podrían vender sus harinas a Santa Cruz aprovechando sus molinos. Cambian vacunos en pie o carne, ají y tabaco por mercaderías europeas y americanas. Los mercaderes que llegan suelen subvaluar el ganado y sobrevaluar los géneros (págs. 592-597).

Jesús del Valle Grande no tiene cultivos, hay pastos escasos, pocas ovejas, salitrales, huertos con frutales y hortalizas de autoconsumo. Estancias de ganado en el distrito, cortas rancherías donde viven dueños con sirvientes y arrimados. Plantan tabaco y maíz en los valles. En general, hay pocas aguadas permanentes y cuando sobreviene una sequía, el ganado migra en medio de gran mortandad (págs. 597-599). Chilón es un pueblo ubicado en un valle de riego, con terreno fértil cultivado de maíz y mucho ají. Los hacendados españoles crían ganado (págs. 599-601). Samaypata tiene frutos más escasos. Hay arriería por ser paso preciso a Santa Cruz (págs. 601-602).

El Distrito de Santa Cruz de la Sierra

En toda la región se cortan maderas locales para casas, trapiches de azúcar, embarcaciones y resinas (exportadas a todo el Alto Perú), se plantan frutales y hay estancias de 6 a 7 leguas con pastos excelentes, abundante ganado vacuno, caballos, mulas, ovejas, chivos y cerdos. Labran los «chacos», las grandes explanadas de pastos, pero muchos prefieren plantar cañaverales en sus estancias: en los bosques la cañadulce crece después de 13 años de corte. En los campos se debe replantar a los 3 ó 4 años. Los negros fugados⁶⁰ enseñaron que el rendimiento era mayor cultivando

⁶⁰ La cuestión de los negros esclavos fugados desde las posesiones lusobrasileñas al espacio cruceño o adquiridos ilegalmente por los hacendados merece todavía un estudio circunstanciado: un gobernador de Chiquitos proponía atraerse a los más de veinte mil negros que según él trabajaban en el Mato Grosso, liberándolos del trabajo minero y reuniéndolos en las misiones (Daniel J. SANTAMARÍA: «La Puerta Amazónica. Los circuitos mercantiles de los ríos Madeira y Guaporé en la segunda mitad del siglo XVIII», *Memoria Americana*, 2, (1933); un español le pro-

en los montes: la cosecha se triplicó desde entonces. En los terrenos fértiles se cultiva arroz, maíz, yuca, batata, calabaza, habichuelas y otros productos.

Las casas son ranchos grandes con oficinas para beneficio y depósito del azúcar y trapiches de madera tirados por bueyes para la zafra. Los costos reducidos de esta agroindustria colonial son casi «naturales». Como ningún vecino tiene propiedad por ausencia de repartimientos, el dominio es precario y dura mientras tienen ganado. Sin propiedad —dice Viedma— nadie invierte ni se preocupa (págs. 602-612), además de que si no crían ni cultivan, puede entrar cualquier intruso.

11. Tamaño del mercado consumidor de las tres regiones periféricas en 1791

Según el relevamiento de población efectuado por el Gobernador-Intendente Francisco de Viedma en 1791⁶¹ el distrito de Mizque tiene 17.874 habitantes, el de Vallegrande 14.623 y el de Santa Cruz de la Sierra 20.860 incluyendo las nuevas poblaciones chiriguanas incorporadas a la Intendencia durante la administración Viedma. El total de las tres regiones periféricas asciende por lo tanto a 53.357 habitantes. Si bien el censo discrimina el origen racial de los pobladores, este detalle no es significativo a la hora de medir el consumo, con la posible excepción de los 5.800 chiriguanos del pedemonte incorporados a Santa Cruz, que poseen desde antiguo una producción local consolidada y que, en otro sentido, reciben mercancías gratis para mejorar las relaciones, habitualmente conflictivas, con las autoridades coloniales.

metió la manumisión a un negrito de Angola —criado entre portugueses—, si pasaba a Santa Ana de Chiquitos, pero como se la negó luego, el muchacho desapareció (Daniel J. SANTAMARÍA: «La Guerra Guaykurú. Expansión colonial y conflicto interétnico en la cuenca del Alto Paraguay, siglo XVIII», *Jahrbuch für Geschichte von Staat, Wirtschaft und Besellschaft Lateinamerikas*, 29, Köln, 1992).

⁶¹ FRANCISCO DE VIEDMA: Estado que manifiesta el número de almas que compone la Provincia de Cochabamba con separación de las castas y colores, pueblos en cada Partido y el todo de éstos, AGN, Intendencia de Cochabamba, IX-5-8-4. El relevamiento está fechado 13 de noviembre de 1791.

12. El comercio entre la ciudad de Cochabamba y las tres regiones periféricas integrantes de su Intendencia

El comercio entre el principal mercado monetario de la región y las regiones periféricas de Mizque, Vallegrande y Santa Cruz demuestra (cuadros 6-A, 6-B y 6-C) un alto grado de subordinación en perjuicio de éstas debido, fundamentalmente, a que la capital de la Intendencia y los partidos integrantes de su distrito actúan como intermediarios entre la demanda de estas regiones periféricas y el abasto externo. La ciudad de Cochabamba y sus distritos anexos destinan una parte de lo comprado a revenderlo en esas tres regiones dependientes, lo que invierte el déficit que se produciría si se restringiese el intercambio sólo a su propia producción. Compárense las columnas del saldo en el cuadro 6 y las diferencias existentes si se considera o no la reventa.

CUADRO 6 A

Estructura del comercio entre Cochabamba y las tres regiones periféricas en 1793

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
A Mizque	5.675	18.598	24.273	4.430	1.245	19.843
A Valle Grande	10.750	36.191	46.941	35.060	-24.310	11.881
A Santa Cruz	9.650	39.187	48.837	17.170	-7.520	31.667
TOTAL	26.075	93.976	120.051	56.660	-30.585	63.391

- (1) Destino de la producción cochabambina y de la reventa efectuada por mercaderes cochabambinos.
- (2) Exportación desde Cochabamba (valor del producto exportado).
- (3) Exportación desde Cochabamba (valor de los productos revendidos).
- (4) Suma total de lo exportado desde Cochabamba.
- (5) Importado por Cochabamba desde las tres regiones periféricas.
- (6) Valor del saldo comercial sin el valor de la reventa.
- (7) Valor del saldo comercial con el valor de la reventa.

CUADRO 6 B

Composición de las exportaciones cochabambinas a las regiones periféricas de Mizque, Vallegrande y Santa Cruz de la Sierra

Productos locales	A Mizque	A Vallegrande	A Santa Cruz
1. Textiles	5.285	9.250	7.850
2. Herramientas	390	1.500	1.800
TOTAL EXPORTADO	5.675	10.750	9.650
Productos reexportados			
3. Textiles	5.423	22.736 *	23.957
4. Sal	2.500	10.000	7.500
5. Yerba Mate	2.000	1.600	4.000
6. Añil y grana	300	300	520
7. Coca	3.200	1.600	2.400
8. Herramientas	5.175	330	880
TOTAL REEXPORTADO	18.598	36.566	39.187

Año

CUADRO 6 C

Composición de las exportaciones de Cochabamba desde las regiones periféricas de Mizque, Vallegrande y Santa Cruz de la Sierra

Importaciones	De Mizque	De Vallegrande	De Santa Cruz
01. Ganado en pie	1.900	15.600	
02. Carnes	400	2.600	
03. Sebos y grasas	700	7.400	6.000
04. Vinos	350		
05. Miel	480	1.240	1.520
06. Quesos	200	1.500	
07. Ajíes	400	5.000	
08. Manteca		120	
09. Cera		750	
10. Palillos		250	
11. Suelas		600	
12. Azúcar			8.800
13. Arroz			750
14. Achiote			100
TOTAL IMPORTADO	4.430	35.060	17.170

Año

Podría hacerse otro cuadro sintetizando las cifras de exportación de producción local, reventa de productos importados y pagos de distinta especie transferidos entre Cochabamba y las tres regiones periféricas:

CUADRO 7

*Resumen financiero del intercambio entre Cochabamba
y las tres regiones periféricas*

Pagos por mercancías remitidas a Mizque	4.430	7,8
Pagos remitidos a Vallegrande	35.060	61,9
Pagos remitidos a Santa Cruz de la Sierra	17.170	30,3
TOTAL PAGADO A LAS TRES REGIONES	56.660	100,0
Ingresos por mercancías locales vendidas a Mizque	5.675	4,7
Ingresos por mercancías locales vendidas a Vallegrande	10.750	8,9
Ingresos por mercancías locales vendidas a Santa Cruz	9.650	8,0
Reexportación de bienes importados a las tres regiones periféricas	94.376	78,4
TOTAL COBRADO A LAS TRES REGIONES	120.451	100,0

El superávit logrado por Cochabamba es de 63.971 gracias a la reventa en las tres regiones de bienes previamente importados.

13. El comercio entre las tres regiones periféricas y las otras Intendencias

La subordinación advertida en el párrafo anterior desaparece aquí: mientras estas tres regiones periféricas de la Intendencia de Cochabamba (cuadro 7) muestran déficits en las transacciones con su capital, logran superávits en el comercio con las otras Intendencias que se transfiere a su comercio global. En el primer giro pierden 63.791 pesos y en el segundo ganan 93.275 con un saldo favorable de 29.884. Este fenómeno debe atribuirse a la exportación de azúcar de Santa Cruz que suma 32.000 pesos anuales.

CUADRO 8 A

*Estructura del comercio de las tres regiones periféricas
con otras Intendencias en 1793*

Sub-región	Exportación	Importación	Saldo
Mizque	37.800	7.000	30.800
Vallegrande	33.950	3.500	30.450
Santa Cruz	50.025	18.000	32.025
TOTAL	121.775	28.500	93.275

Si se analizan estas cifras por rubros se entiende mejor el rol económico de las tres regiones en una escala geográfica mayor (al comercio con las otras Intendencias lo llamaremos convencionalmente «comercio exterior»). Las importaciones aparecen discriminadas en «efectos europeos» y «efectos americanos» porque así lo hace la documentación. En general, se trata de textiles, hierro e instrumental.

CUADRO 8 B

Composición del comercio exterior de Mizque

Actividad	Rubro	Pesos	%
Exportación	Cereales en grano	9.000	23,8
	Harinas	1.500	4,0
	Vacunos	9.000	23,8
	Ají	2.600	6,9
	Carnes	1.500	4,0
	Mulas y burros	10.000	26,5
	Vino	1.800	4,8
	Miel	2.400	6,2
TOTAL		37.800	100,0
Importación	Efectos europeos	5.000	71,4
	Efectos americanos	2.000	28,6
TOTAL		7.000	100,0

CUADRO 8 C

Composición del comercio exterior de Vallegrande

Actividad	Rubro	Pesos	%
Exportación	Ganado vacuno	8.000	23,5
	Carnes	6.000	17,7
	AjÍ	6.400	18,8
	Cera	2.500	7,4
	Palillos	750	2,2
	Miel	1.700	5,0
	Quesos	2.000	5,9
	Manteca	360	1,1
	Cueros	700	2,1
	Tabaco	3.540	10,4
	Fletes	2.000	5,9
TOTAL		33.950	100,0
Importación	Efectos europeos	2.000	57,2
	Efectos americanos	1.500	42,8
TOTAL		3.500	100,0

CUADRO 8 D

Composición del comercio exterior de Santa Cruz de la Sierra

Actividad	Rubro	Pesos	%
Exportación	Azúcar	32.000	64,0
	Carnes	6.000	12,0
	Sebo	1.000	2,0
	Arroz	1.500	3,0
	Achiote	375	0,7
	Cera	750	1,5
	Miel	2.400	4,8
	Fletes	6.000	12,0
	TOTAL		50.025
Importación	Efectos europeos	14.000	77,8
	Efectos americanos	4.000	22,2
TOTAL		18.000	100,0

14. El comercio de las tres regiones periféricas entre sí

Finalmente, se debe considerar la red de intercambios comerciales desarrollada entre las propias regiones periféricas, habida cuenta de las diferencias geográficas, productivas y demográficas existentes entre ellas.

CUADRO 9

Estructura del comercio entre las propias regiones periféricas en 1793

	EXPORTA A		IMPORTA DE	
Balance de Mizque	Vallegrande	1.710	Vallegrande	1.875
	Santa Cruz	6.690	Santa Cruz	2.902
Balance de Vallegrande	Exportado:	8.400	Importado:	4.777
	Superávit:	3.623		
	Mizque	1.875	Mizque	1.710
	Santa Cruz	3.000	Santa Cruz	3.975
Balance de Santa Cruz	Exportado:	4.875	Importado:	5.685
	Déficit:	810		
	Mizque	2.902	Mizque	6.690
	Vallegrande	3.975	Vallegrande	3.000
	Exportado:	6.877	Importado:	9.690
	Déficit:	2.813		

Como también se ve en el cuadro 9, este intercambio ofrece una ligera ventaja, prácticamente imperceptible a escala del comercio global, en favor de Santa Cruz, esta vez gracias al ganado vacuno (4.100 pesos sobre 6.877, un 60 por ciento) y no al azúcar, que ocupa el tercer lugar.

El caso de Cochabamba puede extenderse a todo el sistema de intercambios a larga distancia ya que, en casi todos los casos, el volumen global de importación de bienes desde fuera del país produce la subordinación de las regiones productoras a los mercados distribuidores, ya que la intermediación produce una elevada ganancia. Esas grandes plazas monetarias, en

resumen, lo son por insertarse en el circuito mercantil como núcleos distribuidores, donde se concentra el capital mercantil.

CUADRO 10

Composición del comercio entre las regiones periféricas

Composición de las exportaciones de Mizque a Vallegrande	Rubro	Suma	%
	Granos	1.250	73,1
	Harinas	160	9,4
	Vinos	300	17,5
TOTAL		1.710	100,0
Composición de las exportaciones de Vallegrande a Mizque	Vacunos	1.800	96,0
	Cera	50	2,7
	Palillos	25	1,3
	TOTAL	1.875	100,0
Composición de las exportaciones de Mizque a Santa Cruz	Harinas	5.250	78,5
	Vinos	1.440	21,5
	TOTAL	6.690	100,0
Composición de las exportaciones de Santa Cruz a Mizque	Azúcar	1.200	41,3
	Arroz	90	3,1
	Vacunos	1.600	55,2
	Achiote	12	0,4
	TOTAL	2.902	100,0
Composición de las exportaciones de Vallegrande a Santa Cruz	Maíz	3.000	100,0
TOTAL	3.000	100,0	
Composición de las exportaciones de Santa Cruz a Vallegrande	Vacunos	2.500	62,9
	Azúcar	800	20,1
	Arroz	75	1,9
	Aguardiente	600	15,1
	TOTAL	3.975	100,0

Las cifras de población y las que describen el intercambio comercial permiten apreciar las diferencias existentes entre los mercados consumidores de cada una de las regiones periféricas y cómo esto influye en el comercio global entre ellas. Tómense, como ejemplo, los consumos per capita de cuatro productos básicos del intercambio: coca, sal, yerba mate y herramientas:

CUADRO 11

Consumo per capita de productos en las regiones periféricas (en pesos)

Producto	Mizque	Vallegrande	Santa Cruz
Coca	0,17	0,12	0,23
Sal	0,13	0,73	0,71
Yerba mate	0,11	0,12	0,38
Herramientas	0,29	0,13	0,25

Es probable que la participación menor de Vallegrande en la adquisición de coca se deba a que sus habitantes hayan tenido acceso a la menos prestigiosa coca de Yurakares. Con relación a la sal, no hay explicación a la vista sobre por qué los mizqueños compran tan poca sin tener acceso directo a salinas. Debe haber aquí circuitos apenas definibles documentalmente que abastecían al pueblo y que las cifras no hacen más que dibujar en filigrana. El elevado consumo de yerba mate en Santa Cruz se explica culturalmente, por el origen paraguayo de la ciudad y la temprana introducción de la costumbre de matear entre los cruceños. La compra de herramientas tiene que ver, globalmente, con el desarrollo tecnológico de cada área. Las diferencias marcadas por las cifras son bastante proporcionales con ese desarrollo en cada una de las regiones.

Así como en el cuadro 5 hemos presentado un balance global del comercio de la Intendencia de Cochabamba, tenemos ya las cifras suficientes para dar un balance global del comercio de las tres regiones periféricas, incluyendo no sólo las transferencias específicamente comerciales sino también todo otro tipo de transferencia.

La composición de estos saldos finales está lejos de ser la misma en las tres regiones: por ejemplo, mientras Mizque paga 11.862 pesos en tributos y alcabalas, Vallegrande sólo paga 1.369 y Santa Cruz 534. El rasgo importador de Santa Cruz es lo que produce su déficit: mientras Mizque compra por 7.000 en su «comercio exterior» y Vallegrande por 3.500, Santa Cruz

CUADRO 12

Balance global del comercio de las tres regiones periféricas

Región	Ingreso	Egreso	Saldo
Mizque	50.630	46.652	3.978
Vallegrande	73.885	53.925	19.960
Santa Cruz	74.072	74.303	-231

gasta 18.000. A la Real Renta de Tabacos, Santa Cruz gira 3.932 pesos mientras Mizque gira 615 y Vallegrande sólo 30.

Estos parámetros del comercio interregional no parecen haberse modificado mucho en el tiempo; sin duda alguna, las distancias, las producciones y el tamaño de los mercados mantuvieron su proporcionalidad por lo menos durante todo el XIX y gran parte del XX. La prosperidad relativa de Santa Cruz de la Sierra es un fenómeno reciente como lo es el estancamiento de Mizque y Vallegrande, superados hoy por la colonización de las zonas septentrionales, como el Chapare, de lo que fue la antigua Intendencia de Cochabamba.