



European
University
Institute

DEPARTMENT
OF HISTORY
AND
CIVILIZATION

**Globalizar el sur.
La emergencia de ciudades globales y
la economía política de los imperios
portugués y español: Rio de Janeiro y
La Habana durante la Era de las
Revoluciones**

J. Bohorquez

Thesis submitted for assessment with a view to
obtaining the degree of Doctor of History and Civilization
of the European University Institute

Florence, 13 January 2016

European University Institute
Department of History and Civilization

Globalizar el Sur.

La emergencia de ciudades globales y la economía política de los imperios portugués y español: Rio de Janeiro y La Habana durante la Era de las Revoluciones

J. Bohorquez

Thesis submitted for assessment with a view to
obtaining the degree of Doctor of History and Civilization
of the European University Institute

Examining Board

Prof. Jorge Flores, EUI
Prof. Regina Grafe, EUI
Prof. Leonor Freire Costa, ISEG
Prof. Joseph Fradera, Universitat Pompeu Fabra

© **J. Bohorquez, 2016**

No part of this thesis may be copied, reproduced or transmitted without prior permission of the author

Abstract

Globalizing the South. The Rise of Global Cities and the Political Economy of the Portuguese and Spanish Empires: Rio de Janeiro and Havana during the Age of Revolutions

The dissertation focuses on the political economy of the Portuguese and Spanish empires during the Age of Revolutions, tracing the rise of Rio de Janeiro and Havana as global cities. It examines the political economy of the emergence of two global ports in the Luso-Hispanic Atlantic and appraises institutional dynamics instead of merely exploring the nature of institutions. This work contributes to the field of global history by offering an Atlantic history in global perspective. It proposes a Hemispherical Atlantic and simultaneously discloses its connections with the Indian Ocean. As a substitute of a local/global dichotomy, the dissertation resorts to the use of three different dimensions (markets, institutions and agents), which do not necessarily follow a path from global to local.

The first part analyses the cities' integration into imperial and global markets as well as their participation into much larger global commodity chains. It considers not only markets' trends but also the emergence of translocal markets. The financing of Slave trade in the South Atlantic and flour trades in the North Atlantic are thoroughly researched. The second section emphasises on institutions and their impact on agent's behaviour. It mainly refers to formal institutions as well as their dynamics. It fundamentally focuses on institutions governing exchange: customs houses, taxes and corporations, and carefully integrates emulation in the design, creation and evolution of formal institutions. Finally, the third section explores networks, agency relations and private-order institutions. Besides trust and reputation, merchants' status was crucial in the configuration and evolution of networks. Credit, multidirectional capital flows, and the consignment system are studied through the meticulous examination of merchants businesses in Africa, New England and the Peninsula, offering new insights on Asian textiles in the Caribbean markets and the slave traffic in Brazil.

This thesis investigates the complexities of governance that took place in the Iberian empires, and revises images of absolutist power, centralization or negotiation. It argues that the empire's organization was highly hierarchical (which differs from centralization) and claims that such a rigid hierarchical organization prevented to some extent institutional change and innovation. In so doing, it underlines the need for an intermediate approach between "black legend" absolutist versions and revisionist "pink histories" of the Iberian empires.

Agradecimientos

“Más que [de] un lugar en el mundo” se es “un estado de ánimo”. En este caso, uno que reenvía a un *sur* imaginado. Esta investigación tuvo su origen en diciembre de 2007, cuando caminando por la playa de Ipanema decidí investigar sobre Brasil. Debido a mi total desconocimiento de la producción historiográfica brasileña en ese entonces, pensé en un primer acercamiento a través de un estudio comparado con la historiografía de los demás países de Latinoamérica. Espero que la próxima generación de historiadores latinoamericanos consiga crear un diálogo mucho más fluido entre las diferentes corrientes nacionales, lo que requiere sin duda la apropiación común del pasado de los otros.

Esta tesis no hubiese sido posible sin la ayuda financiera de varias instituciones que confiaron en el potencial de la investigación, aún cuando esta no se hallaba muy bien delineada. Varias travesías a través del Atlántico así como largas y cortas estancias en varias ciudades para trabajar en archivos o participar en conferencias fueron posibles gracias al apoyo del *Harvard and Cambridge Joint Center for History and Economics-History Project* e *Institute for New Economic Thinking*; de la Slicher Van Bath the Jong Foundation-Slicher Funds (*Center for Latin American Documentation-Amsterdam*); de la *Fundação Caluste Gulbenkian*, en Lisboa, que financió casi íntegramente el último año de investigación y escritura en esa ciudad, permitiéndome así conocer con calma los archivos portugueses; de la *John Carter Brown Library*, en Providence, que me permitió permanecer cuatro meses investigando en los archivos de Nueva Inglaterra, los cuales resultaron fundamentales. Igualmente, agradezco a las becas Salvador Madariaga del *Ministerio español de Educación*, del *Ministerio Español de Asuntos Extranjeros*, de la *European Society for the History of Economic Thought* y del *Arts and Humanities Research Council- Global Cities research network*. El Instituto, además de financiar buena parte de esta investigación, se convirtió en un excelente espacio de intercambio académico y de experiencia transnacional donde encontré la libertad necesaria para desarrollar esta tesis, pero sobre todo, un espacio de variedad de historiografías que ayudó a darle una perspectiva menos localista y nacionalista al trabajo.

En Florencia, quiero agradecer a los profesores Jorge Flores y Regina Grafe. En el profesor Flores encontré una amabilidad para ser imitada y una alta disposición para con las necesidades de esta investigación. La profesora Grafe, además de sorprenderme con su inesperada presencia en Chicago, lo hizo con su lectura y comentarios agudos para con mis ideas. A los dos mis sinceros agradecimientos. También agradezco en el Instituto a los profesores Antonella Romano y Luca Molà.

Independientemente de los resultados de la tesis y de las múltiples dificultades, la decisión de estudiar el mundo brasileño me ha brindado inmensas satisfacciones. Durante una primera larga estancia de investigación en Rio de Janeiro, fui invitado a descubrir la “noche paulistana”, sin haberseme advertido, no obstante, que la vida nocturna de São Paulo es sin duda la mejor del mundo. Fue por esta razón que decidí pasar una larga temporada en la ciudad. En la Universidade de São Paulo, en la postgraduação de historia económica, agradezco a los profesores Vera Ferlini y Rodrigo Ricupero. La estancia en la USP me permitió asistir al seminario del profesor Daniel Strum, donde encontré una oportunidad para rehacer lecturas, y sobretodo, discutir ideas que resultaron fundamentales para la escritura de la última parte de la tesis. El profesor Maximiliano Menz aceptó un intercambio de ideas crítico y amigable.

En Rio de Janeiro, agradezco al profesor Carlos Gabriel Guimarães, quien me invitó a discutir este trabajo en el laboratorio de investigación en la Universidade Federal Fluminense, aportando sus comentarios. La profesora Ana Raquel Portugal, de la Universidad Estadual de São Paulo, me ayudó amablemente a resolver algunos asuntos legales para facilitar mi permanencia en Brasil, cuando decidí seguir los consejos de Cassia Roth, estudiante de la UCLA y colega de trabajo en el Archivo Nacional de Rio de Janeiro, sobre como sobrellevar la burocracia brasileña. En Brasil debo agradecer también a las profesoras Helen Osorio, Carmen Alveal, y en el Archivo Nacional de Rio de Janeiro a Suelem Demuner, y a los amigos cariocas.

La profesora Alejandra Irigoin, de la LSE, hizo críticas bastante severas a una versión incompleta de los capítulos 6 y 7 durante un seminario en Barcelona, y discutió conmigo las ideas de la tesis durante largo tiempo, seminario en el que participaron los profesores Rui Esteves de Oxford y Álvaro Herranz de la Universidad de Barcelona. En México, agradezco a los profesores Antonio Ibarra, de la UNAM, y Guillermina del Valle Pavón, del Instituto Mora, las diferentes oportunidades para presentar mis ideas y los comentarios; así como en Medellín hicieron los profesores Yobenj Chicangana y Diana Ceballos de la Universidad Nacional.

La primavera de 2014, además de ser una oportunidad para trabajar en los archivos de Nueva Inglaterra, fue una ocasión para conocer e convivir cotidianamente con un selecto grupo de historiadores. En Providence, agradezco al director de la John Carter Brown Library, Niel Safier, así como a los investigadores de convivencia en la *Fiering House*. Cuando comencé a trabajar con los papeles de comerciantes norteamericanos, recibí recomendaciones fundamentales de la profesora Sherellynne Haggerty. Horas de diálogo e invitaciones de Anoush Fraser Terjanian y de Elvira Vilches resultaron bastante agradables. Agradezco también a los profesores Nuala Zahedieh, Matthew Restall, Amara Solari y Miguel Martínez, así como a Kimberly y Ken. En Providence, fue bastante afortunado conocer a Javier Galeano. En la ciudad agradezco muy especialmente al profesor Roquinaldo Ferreira, quien me recibió cordialmente en su seminario en la Brown University, y discutió conmigo sobre la tesis haciendo recomendaciones importantes. La parte correspondiente al tráfico no hubiese sido posible sin una lectura de sus investigaciones, así como la de una nueva generación de africanistas brasileños, como la profesora Mariana Candido.

También en los Estados Unidos agradezco inmensamente al profesor Kris Lane, en Tulane, a quien conozco desde hace varios años y quien no solo discutió conmigo sobre la investigación sino que además ha respaldado este trabajo en diversas formas. Agradezco también a la profesora Elena Schneider, en Berkeley University, por el tiempo en Sevilla, por compartir su tesis sobre Cuba, y por toda la ayuda brindada. Varios profesores en Estados Unidos y en otros países escribieron una y otra vez cartas de recomendación necesarias para postular a becas de investigación, por lo que les estoy muy agradecido.

El recorrido Sevilla-Lisboa se volvió habitual durante varios veranos. Aprender simultáneamente sobre la historia de los dos países, sus diferentes nacionalismos y la manera en que estos afectaron la visión del pasado, resultó fundamental para afinar mi visión sobre los imperios, y ayudarme a realizar una lectura cuidadosa de las dos historiografías. Siempre fue bastante singular escuchar sobre la democracia como un asunto reciente, o encontrar una presencia aun fuerte de las dictaduras en las lecturas del pasado, inclusive el más remoto. En

Sevilla, Manuel González Mariscal, Nelsón Fernando González y Belem Fernandez compartieron tiempo de verano.

Es difícil no estar de acuerdo en que Lisboa es una ciudad mágica. Durante el último año allí, varios estudiantes de la USP se convirtieron en compañeros de trabajo en el archivo. La larga convivencia nos obligó a todos a soportar mutuamente las diferencias de ideas, y a comenzar un diálogo abierto, el que sin duda benefició enormemente esta tesis. Agradezco especialmente a Bruno Vilagra y a Thiago Dias que soportaron el último año de escritura en Lisboa. Es difícil imaginar la experiencia en Lisboa sin Thiago, Bruno, Valter, así como otros amigos portugueses, como Tomás de Albuquerque, que compartieron muchas horas de cafés, comidas, y de “bairro alto”. En 2010, João Pedro Gomes, estudiante de la EHES, me invitó a conocer Lisboa por primera vez durante las fiestas de Santo António. Agradezco a João y a su familia la amabilidad, la invitación a conocer el norte de Portugal, y sobre todo, a su madre, quien me inició en el bacalao. En Lisboa, agradezco al profesor Pedro Cardim, del CHAM, donde fui investigador visitante, y particularmente, al profesor Diogo Ramada Curto, quien no solo discutió sobre la tesis sino que además me invitó a presentar mi trabajo en un seminario en la Biblioteca Nacional.

Detrás de esta investigación hay varias mujeres que ayudaron a resolver mi caos, y quienes hicieron mucho más fácil mis desplazamientos entre diferentes ciudades, resolviendo problemas a distancia. En Florencia, quiero agradecer especialmente a Alba Ruibal, Emmanuelle Mathieu (y a su familia en Francia por la acogida una y otra vez) y Antonella Fazio (y a Luciana). Mi hermana en Rio de Janeiro, no solo empleo tiempo de su doctorado en matemáticas (lo que es más difícil que querer sacar un historiador del archivo) para buscarme alojamiento en varias ocasiones, sino que además me recibió una y otra vez, invitándome a conocer las mejores churrasquerías de la ciudad.

Abstract	iv
Agradecimientos	v
Introducción: el Atlántico luso-hispánico en perspectiva global	2
<i>Cien años de soledad de una Jangada de pedra</i>	7
<i>Economía política de las dinámicas institucionales</i>	11
<i>Ciudades globales</i>	20
<i>Estructura</i>	26
<i>Fuentes</i>	29
PARTE I: MERCADOS	31
Capítulo 1. De las balanzas de comercio a la microeconomía de los intercambios: mercancías y flujos de capital	33
1.1 <i>Un oxímoron hispánico: integrar engrosando viejos muros</i>	36
1.2 <i>Portugal y el comercio internacional</i>	46
1.3 <i>Viviendo por encima de los propios medios. La Habana y el consumo de lujo</i>	52
1.3.1 <i>¿Metales o crédito?</i>	57
1.3.2 <i>¿Déficits o importación de capitales negros?</i>	63
1.4 <i>Una corte en el trópico para un viejo corredor: Rio de Janeiro y la vuelta al pasado eterno</i>	70
1.4.1 <i>Pagar los esclavos</i>	73
1.5 <i>Conclusiones</i>	79
Capítulo 2. Negocios translocales y cadenas de oportunidades. El poder de los privilegios, el privilegio del poder	83
2.1 <i>Entre los gentíos del Indico y los del Atlántico Sur: ni modelo triangular ni bipolar</i>	86
2.1.1 <i>El dominador dominado</i>	91
2.1.2 <i>Capitales virtuales</i>	95
2.1.3 <i>Invertir los sentidos: el maestro chocolatero, la nao de China y los capitales flotantes</i>	106
2.2 <i>Hacedores de mercados y privilegios reales: evadir reconfigurar las jurisdicciones</i>	117
2.2.1 <i>Economía del mérito</i>	117
2.2.2 <i>Aguardientes</i>	122
2.2.3 <i>“Un Bonaparte harinero”: apostando con bienes de primera necesidad</i>	129
2.3 <i>Conclusiones</i>	141
PARTE II: INSTITUCIONES	143
Capítulo 3. El comercio como razón de Estado: Mercados fragmentados/integrados y políticas fiscales	145
3.1 <i>Tasas ad valorem I: procederes recursivos, retóricas extractivas</i>	152
5.1.1 <i>Rentas de mar: devolver con creces los subsidios</i>	157
5.1.2 <i>Engavetar: evasión fiscal y juegos oportunistas</i>	169
3.2 <i>Tasas ad valorem II: la aritmética de las aduanas</i>	172
5.2.1 <i>Cuando ‘dos más dos puede ser menos que dos’</i>	177
3.3 <i>Conclusiones</i>	188
Capítulo 4. Políticas de libre comercio, sistemas de depósito y drawback: cambio institucional dependiente	191
4.1 <i>Del puerto franco de Lisboa al puerto libre de Rio de Janeiro</i>	193
4.1.1 <i>Escena I. Entre el Mediterráneo y el Atlántico norte... El Indico</i>	195
4.1.2 <i>Escena II. El libertador del comercio cantado por un nuevo Camões</i>	207
4.2 <i>Muy viejas instituciones....</i>	216

4.2.1 Escena I: fuera del imperio... entre el Atlántico noroccidental y nororiental	218
4.2.2 Escena II. Eliminar las jurisdicciones desde la periferia	224
4.3 Conclusiones	235
Capítulo 5. Instituciones para gobernar los intercambios: diseño, impacto y efectividad institucional de las corporaciones mercantiles	239
5.1 <i>Urgente y de pura necesidad o el Lobby del no poder: el consulado de comercio</i>	243
5.1.1 Innovaciones difíciles y jerarquizadas, pero más bien poco centralizadas	246
5.1.2 Un modelo para medir el poder	255
5.1.3 Capital social disperso: el debate sobre el comercio con los norteamericanos	260
5.2 <i>Verticalidad y jerarquización: la junta de comercio</i>	268
5.2.1 Mejor ser movido que mover. Emergencia accidental e inercia institucional	269
5.2.2 “Um negocio da China”: la carrera de Macao	286
5.3 Conclusiones	291
Parte III: AGENTES	297
Capítulo 6. Outsiders, identidades borrosas y (des)confianza: configuraciones grupales en puertos globales	299
6.1 <i>La confianza como retórica</i>	304
6.1.1 Tierras imaginadas e imaginarias: los orígenes y el futuro prometido	309
6.2 <i>Cadenas de Favores y tiempos de reposición : estatus como capital simbólico</i>	320
6.3 <i>Identificarse: outsiders e intersticios</i>	335
6.4 Conclusiones	341
Capítulo 7. Deudas y deudores: multidireccionalidad del capital y cuántica de los contactos	345
7.1 <i>Un Portuense y las fortunas del imperio: pobre en el norte, cortesano en el trópico</i>	349
7.1.1 Correspondencia mercantil: temporalidad de los contactos y duración de los vínculos	350
7.1.2 Textiles de Asia y otras compras a crédito	361
7.2 <i>Un catalán (des)afortunado: bancarota y multidireccionalidad de los capitales</i>	371
7.2.1 Lazos capitales	372
7.2.2 Dinero y azúcar	381
7.3 Conclusiones	386
Capítulo 8. La consignación y otras operaciones comerciales a corta y larga distancia: roles confusos y cuentas enredadas	389
8.1 <i>Entre Cantón y Nueva Inglaterra: las casas comerciales de Boston y Providence</i>	393
8.1.1 Escoger los agentes: reputación y estatus	395
8.2 <i>Estado del mercado: no solo precios y calidad de la información</i>	404
8.2.1. Baftas, gurrats, mamoodies, nankeens y otros textiles asiáticos en el Caribe	407
8.3 <i>Negociar con los gentis: espacios donde impera la mala fe mercantil</i>	411
8.3.1 Mantenerse o sumirse en el riesgo: en las cadenas del riesgo	416
8.3.2 Armar e invertir: letras sobre letras...y más letras	424
8.3.3 Capital en perspectiva cuatridimensional	431
8.3 Conclusiones	436
Conclusiones	439
Bibliografía	455
1. <i>Documentos archivo</i>	455
2. <i>Documentos editados, libros siglos XVIII-XIX</i>	457
3. <i>Bibliografía</i>	459

Buscas en Roma a Roma, ¡oh peregrino!,
y en Roma misma a Roma no la hallas:
cadáver son las que ostentó murallas,
y tumba de sí propio el Aventino.

Yace, donde reinaba el Palatino;
y limadas del tiempo las medallas,
más se muestran destrozo a las batallas
de las edades, que blasón latino.

Sólo el Tíber quedó, cuya corriente,
si ciudad la regó, ya sepultura
la llora con funesto son doliente.

¡Oh Roma!, en tu grandeza, en tu hermosura
huyó lo que era firme, y solamente
lo fugitivo permanece y dura.

Francisco de Quevedo

Introducción: el Atlántico luso-hispánico en perspectiva global

Esta tesis analiza la economía política de los imperios portugués y español a través de los procesos de globalización por los que transitaron los puertos de Rio de Janeiro y La Habana a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX. En otras palabras, se examina la economía política de la emergencia de dos puertos globales en el Atlántico Luso-Hispánico. El objetivo principal de la investigación es analizar la evolución de las dinámicas institucionales de los dos imperios ibéricos a través del seguimiento de lo que aquí se denomina como historias paralelas.

La tesis tiene tres objetivos principales. Primero, determinar las tendencias y patrones de funcionamiento de los mercados carioca y cubano en sus procesos de integración imperial y global. Segundo, definir el rol, evolución y flexibilidad de las instituciones formales y su impacto en las posibilidades de accionar de los agentes. Tercero, identificar las estrategias organizativas empleadas por los agentes para ejecutar las operaciones relacionadas con el tráfico comercial.

Al abordar la emergencia de dos puertos globales en el Atlántico norte y sur, la investigación no solo busca dar una imagen hemisférica del océano, además busca conectarlo con el océano Indico, escribiendo así una historia Atlántica en perspectiva global¹. Para ello, la tesis recurre

¹ Sobre historias oceánicas ver: Fernand Braudel, *La méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*. Paris: Armand Colin, 1976; Bernard Baylyn, *Atlantic history: Concept and Contours*. Cambridge/Mass: Harvard University Press, 2005; Jorge Cañizares-Esguerra and Erick Seeman (ed.), *The Atlantic in Global History, 1500-2000*. New Jersey: Pearson Prentice, 2005; Jack Greene and Philip Morgan (ed.), *Atlantic History: a Critical Appraisal*. Oxford: OUP, 2005; Peter Coclanis (org.), *The Atlantic Economy during the Seventeenth and Eighteenth Centuries: Organization, Operation, Practice and Personnel*. Columbia: University of South Carolina Press, 2005; David Armitage and Michael Braddick (ed.), *The British Atlantic World 1500-1800*. Basingstock: Palgrave Mcmillam, 2002; Kenneth Maxwell, "The Atlantic in the Eighteenth Century: A Southern Perspective on the Need to Return to the "Big Picture", *Transactions of the Royal Historical Society, Sixth Series*, V. 3, 1993, p. 209-236; Horst Pietschmann, "Introduction: Atlantic History – History between European and Global History", Horst Pietschmann, *Atlantic History: History of the Atlantic System 1580-1830*. Gottingen: Vandenhoeck and Ruprecht, 2002, p. 11-47; Michael Pearson, *The Indian Ocean*. London/New York: Routledge, 2003; K. N. Chauduri, *Trade and Civilisation in the Indian Ocean. An economic history from the rise of the Islam to 1750*. Cambridge: 1985; Pedro Machado, *Oceans of Trade. South Asian Merchants, Africa and the Indian Ocean, c. 1750-1850*. Cambridge: CUP, 2014; David Abulafia, "Mediterraneans", W. V. Harris (ed.), *Rethinking the Mediterranean*. Oxford: OUP, 2005, p. 64-93. Sobre historia global ver: Robert C. Allen, *Global Economic History. A Short Introduction*. Oxford: OUP, 2011; Patrick O'Brien, "Historiographical Traditions and Modern Imperatives for the Restoration of Global History", *Journal of Global History*, V. 1, 2006, p. 3-39; Maxine Berg (ed.), *Writing the History of the Global:*

a algunos de los debates actuales en economía (primordialmente de la nueva historia institucional), y de la sociología económica y teoría de redes. A cada paso, sin embargo, se ha intentado hacer una crítica rigurosa de los documentos empleados que permita hacer un uso adecuado de tales conceptos y herramientas. La tesis, como se explicará más adelante, se halla dividida en tres secciones: mercados, instituciones y agentes. Estas no se corresponden con *escalas* sino más bien con *dimensiones* de análisis.

Durante los últimos años ha aparecido entre los historiadores un fuerte interés por lo que se ha venido a denominar como historia global. Este tipo de historia parte del presupuesto, sin lugar a dudas correcto, de que las historias enmarcadas en perspectivas nacionales no consiguen dar cuenta de la complejidad de los procesos que tuvieron lugar durante la edad moderna temprana. A decir verdad, la circulación de hombres, ideas, y cosas no parece haber estado sometida o restringida a los límites impuestos por los estados nacionales, lo que sin embargo, no niega la existencia de fronteras. Este giro global ha estado a su vez acompañado de una intensa reutilización de la perspectiva imperial. Es difícil poner en duda de que antes de que apareciesen los Estados-nacionales, buena parte de la población en los diferentes continentes se movía al interior de fronteras imperiales, siendo estos, más que los Estados-nacionales propiamente dichos las entidades políticas generadoras de identidades y categorizaciones². Una serie de extensos imperios se dilataban por las cuatro partes del mundo: el inglés, el portugués, el español, el chino, el mogol, el safauida, el otomano, el ruso, entre otros.

Otro de los presupuestos de la historia global es que resulta importante llevar a cabo una agenda de descentralización, colocando al continente europeo en interacción continua con los diferentes espacios del globo, sin que la historia hecha por este tenga que estar en el centro; o dicho con otras palabras, se ha buscado la manera de “provincializar” la propia Europa³.

Challenges for the Twenty-first Century. Oxford: OUP, 2013; Pamela Crossley, *What is Global History?* Cambridge: Polity, 2008; Diego Olstein, *Thinking History Globally*. Basingstoke: Palgrave Mcmillan, 2015

² Sobre historia imperial Jane Burbank and Frederick Cooper, *Empires in World History: Power and Politics of Difference*. New Jersey: Princeton University Press, 2010

³ Dipesh Chakrabarty, *Provincializing Europe: Postcolonial Thought and Historical Difference*. Princeton: PUP, 2000

El mapa del mundo durante la época moderna temprana se presenta como un rompecabezas de imperios con un encaje de piezas bastante complicado de descifrar⁴. Al contrario de lo que se pudiera pensar, estos imperios no poseían una dinámica intrínseca propia e independiente que en nada estaba relacionada con la historia de los demás. Todo lo contrario, entre estas entidades existía una enorme competencia que tenía como una de sus consecuencias la emulación de políticas y de prácticas y que por lo tanto repercutía directa o indirectamente en su estructuración⁵. Los historiadores han comenzado a llamar la atención sobre la necesidad de estudiar estas interacciones, las cuales no parecen adecuarse a una escala propiamente local de análisis o a una simplemente global, sino más exactamente a una interacción entre las dos⁶. Esta perspectiva obliga a su vez a plantearse la pregunta por la propia división del trabajo del historiador, el cual, no solo tiende a especializarse en la historia nacional de su país de origen (o más comúnmente a espacios regionales bastante restringidos), sino que además lo hace sobre áreas culturales que son estudiadas de manera absolutamente independiente⁷.

Al tratar de desafiar la perspectiva comparativa, la cual toma *a priori* unidades autónomas e independientes que se contraponen unas a otras (en algunos casos miradas como áreas culturales)⁸, nuevas propuestas metodológicas han comenzado a establecer posibles parámetros de investigación. Un giro en contra de la perspectiva bidimensional, propia de la estrategia comparativa, ha llevado a los historiadores hacia una historia relacional que se presenta en una multiplicidad de formas: *entangled histories* o *histoire croisée*, *cross-cultural history*, *connected history*, entre otras. En un intento por no centrar el análisis en unidades pre-constituidas (tales como los estados nacionales o regiones políticamente delimitadas, como usualmente se hace en cierta vertiente de la historia comparada) esta nueva especie de historia relacional va más allá y asume el análisis de las diferentes maneras en las cuales fueron establecidas relaciones entre espacios locales y contextos globales. Sería precisamente

⁴ Sanjay Subrahmanyam, "Holding the World in Balance: The Connected Histories of the Iberian Overseas Empires, 1500-1640", *American Historical Review*, V. 112, N. 5, 2007, p. 1359-1385

⁵ Richard Drayton, *Nature's Government: Science, Imperial Britain, and the 'Improvement' of the World*. New Haven: Yale University Press, 2000; Reinert Sophus, *Translating Empire: Emulation and the Origins of Political Economy*. Cambridge: Harvard University Press, 2011; Jeremy Adelman. "Mimesis and Rivalry: European Empires and Global Regimes", *Journal of Global History*, V. 10, N. 1, 2015, p. 77-98

⁶ Sanjay Subrahmanyam, "Par-delà l'incommensurabilité: pour une histoire connectée des empires aux temps modernes", *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, V. 54, N. 4 (bis), 2007, pp. 34-53

⁷ Mattias Middell and Katja Naumann, "Global History and the Spatial Turn: From the impact of Area Studies to the Study of Critical Junctures of Globalization", *Journal of Global History*, v. 5, 2010, p. 149-170

⁸ Michel Werner et Bénédicte Zimmermann, « Penser l'histoire croisée : entre empire et réflexivité » *Annales, Histoire Sciences Sociales*, Janvier-Février, N. 1, 2003, p. 7-36.

esa doble complementariedad/oposición o interacción entre lo global y lo local aquello que constituiría el soporte de esta nueva historia relacional.

Para Subrahmanyam, la dinámica de los tiempos modernos estuvo cimentada sobre todo por las relaciones que tomaban lugar entre lo local/regional (nivel micro) y otro nivel supra-regional (incluso global o macro nivel). Es en este contexto que cabe plantear la pregunta acerca de la naturaleza de las interacciones entre lo local y escalas supra-locales⁹. El alcance de algunos eventos globalizadores y las maneras en que repercuten y dan forma a ciertos fenómenos locales en diferentes partes del globo se consolida como el principal objetivo de las *conexiones* como perspectiva de análisis histórica. Estos conceptos eléctricos o nuevas herramientas propulsan los historiadores hacia un nivel diferente o transicional, el de la historia transnacional o global, o al menos, lo obligan a considerar el engranaje entre los procesos locales que tenían lugar al mismo tiempo que se conectaban con un mundo cada vez mas globalizado¹⁰. Debería ser notado aquí que esta dimensión dialéctica y espacial es importante para la presente investigación. Se trata de la configuración de las denominadas realidades *translocales*.

Es importante recordar que estas investigaciones de carácter transnacional no tienen como su único objetivo explicar pasos originarios o tempranos de nuestro propio proceso de globalización. Lo que verdaderamente emerge con estas nuevas investigaciones es un nivel de investigación particular proyectado en espacios limítrofes, transnacionales, pan-territoriales o cruzados. Dado el hecho de que resulta arduo encontrar una unidad específica de análisis que permitir a los historiadores comprender las particularidades de estos procesos, las historias cruzadas o *entangled histories* han comenzado a mostrar recientemente la manera como ciertos impedimentos podrían ser sobrepasados. Se debe subrayar que la perspectiva global no debe ser entendida puramente como un nivel adicional de análisis que vendría a ser añadido en una cadena sucesiva y en orden lógico a lo local/regional/nacional constituyendo así un engranaje de niveles superpuestos. Por el contrario, debería ser entendida en tanto un nivel constituido por un conjunto de interacciones que generarían sus lógicas propias, pero que

⁹ Sanjay Subrahmanyam, "Connected histories: Notes Towards a Reconfiguration of Early Modern Euroasia", *Modern Asian Studies*, V. 31, N. 3, 1997, pp. 735-762

¹⁰ Serge Gruzinski, « Le mondes mêlés de la monarchie catholique et autres "connected histories" », *Annales, Histories Sciences sociales*, V. 56, N. 1, 2001, pp. 85-117 ; *Les quatre parties du monde : histoire d'une mondialisation*. Paris : La Martinière, 2004 ; *L'aigle et le dragon : démesure européenne et mondialisation au XVIe siècle*. Paris : Fayard, 2012 ; C. A. Bayly, *The Birth of the Modern World, 1780-1914. Connections and Comparisons*. Blakwell publishing: 2001

estaría al mismo tiempo conectado con otros espacios que poseían su funcionamiento propio. Esta manera de concebir las interacciones podría ser más útil que una simple oposición entre lo macro y lo micro, tal como se desarrolló durante los años ochenta con el surgimiento y consolidación de la microhistoria¹¹.

Los imperios y los océanos se han convertido en interesantes laboratorios donde desenredar estas historias complejas¹². Precisamente, uno de esos océanos que ha llamado fuertemente la atención de los historiadores es el Atlántico. La utilidad de la comparación como una posible opción metodológica para sobrepasar las fronteras nacionales es demostrada en el libro de Elliott acerca de los imperios español y británico¹³. El argumento central que guía el texto es la existencia, a lo largo de los tiempos modernos tempranos, de una intensa interacción mutua entre las dos unidades políticas. Un recíproco conocimiento previamente adquirido del otro que permitía constituir un significativo marco usado para configurar las mejores estrategias que serían desplegadas por y en cada unidad política. Los historiadores han comenzado a discutir sobre la necesidad de estudiar el Atlántico en una perspectiva hemisférica así como los beneficios que esto traería. Recientemente, Cañizares-Esguerra ha llamado la atención sobre las reales posibilidades que ofrecen los estudios atlánticos como campo de análisis, haciendo un llamado para atravesar ciertas limitaciones y para no terminar haciendo del Atlántico un espejo de historias imperiales comparadas¹⁴. Además, propone el autor que cualquier estudio que busque cruzar el imperio británico y el español debería buscar quebrantar la posición normativa desde la cual el mundo ibérico tiende a ser presentado.

A pesar de los diferentes esfuerzos y los múltiples llamados para salir de las historias nacionales o para evitar terminar fragmentando los océanos en simples límites imperiales que reflejen áreas culturales de especialización, parece que los avances han sido bastante

¹¹ Como ya se ha mencionado, esta oposición entre lo micro y lo macro parece a todas luces bastante restricta. El contraste entre dos esferas opuestas de análisis, tal cual lo propusieron los promotores de la microhistoria italiana llevó a una propuesta de *jeux d'échelles*, es decir, a la posibilidad de usar varias escalas de análisis como en Jacques Revel, *Jeux d'échelles: la micro-analyse à l'expérience*. Paris: Gallimard, 1996. Sobre microhistoria Carlo Ginzburg, *Il formaggio e i vermi: il cosmo di un mugnaio del '500*. Torino: Einaudi, 1976; Giovanni Levi, *L'eredità immateriale: carriera di un esorcista nel Piemonte del Seicento*. Torino: Einaudi, 1985.

¹² Sobre complejidad e historia ver el trabajo de David Hancock, *Oceans of Wine: Madeira and the Emergence of American Trade and Taste*. New Haven: Yale University Press, 2009

¹³ John Elliott, *Empires of the Atlantic World: Britain and Spain in America, 1492-1830*. New Haven: Yale, 2006. Ver otros ejercicios comparativos en Jeremy Adelman, *Sovereignty and Revolution in the Iberian Atlantic*. New Jersey: Princeton University Press, 2006; James Lockhart and Stuart Schwartz, *Early Latin America: A History of Colonial Spanish America and Brazil*. Cambridge: CUP, 1983

¹⁴ Jorge Cañizares-Esguerra, "Entangled Histories: Borderland Historiographies in New Clothes", *American Historical Review*, V. 112, N. 3, 2007, p. 787-799

limitados, pues la mayor producción historiográfica continua atada a los límites nacionales. Por ello, resulta importante cruzar los diferentes Atlánticos imperiales en una misma narrativa. Sin embargo, en aras de realizar esta tarea, los historiadores deberían comenzar a dejar de especializarse exclusivamente en una única área cultural intentando conectar *al menos* dos de ellas. Generalmente, y por las razones que serán explicadas más adelante, el Atlántico español ha sido reiteradamente visto desde un ángulo normativo¹⁵. Esto se debe principalmente a dos razones. La primera, como ya ha sido expuesto, las historias Atlánticas en su mayoría son historias sobre el Atlántico norte, esto es, sobre el imperio inglés. Segundo, en un intento por incorporar el mundo hispánico en tales narrativas se ha terminado por establecer comparaciones entre entidades políticas donde el mundo inglés es descrito como el marco en el que deben ser analizadas las demás entidades políticas. No se trata únicamente de un problema actual ya que, desde el siglo XVIII o aun mucho antes con la leyenda negra, se hacía evidente una tal teleología del atraso¹⁶.

Cien años de soledad de una Jangada de pedra

Precisamente para evitar esa visión teleológica, esta tesis centra su atención no en el mundo hispánico o Luso como opuestos / integrados / semejantes al mundo inglés. Para ponerlo en otros términos, se ha escogido dos “perdedores” en el juego de la competencia imperial, precisamente aquellos que le dieron mundos nuevos al viejo mundo, los imperios español y portugués. Se debe comenzar por decir que al buscar colocar los imperios ibéricos en una perspectiva Atlántica, los historiadores han olvidado hacer una tarea que los historiadores norteamericanos e ingleses hicieron, esto es, preguntarse por la *genealogía* de una tal historia Atlántica¹⁷.

Sin duda, con muy poca frecuencia los historiadores de la época moderna temprana se preguntan por las situaciones que llevaron a los historiadores del siglo XX a plantearse ciertas

¹⁵ Jorge Cañizares-Esguerra, *Puritan Conquistadors. Iberiazng the Atlantic, 1550-1700*. Stanford: Stanford University Press, 2006; Eliga Gould, “Entangled Histories, Entangled Worlds : The English-speaking Atlantic as a Spanish Periphery”, *The American Historical Review*, V. 112, N. 3, 2007, p. 764-786; Harald Braun (ed.), *Theorising the Ibero-American Atlantic*. Leiden: Brill, 2013

¹⁶ Para una perspectiva diferente sobre la decadencia de los imperios ver Reinart Sophus, “Lesson on the Rise and Fall of Great Powers: Conquest, Commerce, and Decline in Enlightenment Italy”, *American Historical Review*, V. 115, N. 4, 2010, p. 1355-1425

¹⁷ Baylyn, *Atlantic History*; William O’really, “Genealogies of the Atlantic History”, *Atlantic Studies*, V. 1, N. 1, 2004, p. 66-84; Alison Games, “Atlantic History: Definitions, Challenges, and Opportunities” *American Historical Review*, V. 111, N. 3, 2006, p. 741-757

preguntas y a privilegiar el estudio de unos fenómenos sobre los otros. En el caso español y portugués tal genealogía resulta de particular relevancia por varias razones. En ambos casos se trata de Estados que recorrieron por un mismo proceso: de la dictadura a la integración europea. Esto es, de los tiempos en que se publicitaba el “Portugal não é um país pequeno” colocando en el mapa de Europa las dimensiones de los territorios coloniales, o de aquellos en que se repetía “España es diferente”. Los dos países siguieron en la década de 1980 un proceso de democratización y de integración europea que llevaba a evaluar su desempeño en parámetros de convergencia y ya no de divergencia con los países de Europa del norte. Ese proceso que lleva de la dictadura a la democratización, me parece, repercutió enormemente en la manera como una generación de historiadores hicieron un replanteamiento de la historia del Estado a través del ejercicio de renovación de la historia del derecho o sobre la percepción del rol del Estado. Este fenómeno es importante y será analizado más adelante.

Existe una diferencia notoria entre la manera como se ha abordado el pasado imperial en España y Portugal. Tal vez por haber perdido los últimos territorios en guerra contra los Estados Unidos a finales del siglo XIX, la reflexión sobre el valor del imperio no parece ser una constante y se trata más bien de un pasado nostálgico bien representado por la generación del 98. No es fácil encontrar libros de historiadores españoles que se ocupen de historiar el “imperio”, y cuando se hace recientemente, se sigue más bien una vertiente inglesa¹⁸. Esto no quiere decir que la dictadura no se hubiese ocupado de enaltecer el pasado imperial de España. Todo lo contrario acontece en el mundo portugués, donde el imperio fue colocado en el centro de visión del Estado Novo siendo fuertemente apropiado por la dictadura salazarista. Fue precisamente esa misma generación de historiadores la que se encontró con la obligación de reflexionar sobre los procesos de descolonización y las guerras de independencia¹⁹.

¹⁸ Tal vez el libro de Charles Boxer sobre el imperio ultramarino portugués tuvo un mayor impacto que el libro de Clarence Haring, y aunque John Elliott escribió también un texto sobre la dimensión imperial hispánica, a todas luces en España su idea de monarquías compuestas ha tenido una mayor acogida. Me parece que una de las causas que explica la poca recepción del concepto de imperio y la preferencia de la idea de monarquía es que desde las regiones españolas puede percibirse como un exceso de nacionalismo castellano que raya los límites de un imperialismo interno. Ver John Elliott, “A Europe of Composite Monarchies”, *Past and present*, N. 137, Nov. 1992, p. 48-71; *Imperial Spain*. Harmondsworth: Penguin Books, 1970; Clarence Haring, *The Spanish Empire in America*. New York: OUP, 1947; Charles Boxer, *The Portuguese Seaborne Empire 1415-1825*. Manchester: Carcanet, 1991

¹⁹ Valentim Alexandre, *Origens do colonialismo português moderno (1822-1891)*. Lisboa: Sa da Costa, 1979; *Os sentidos do Império: questão nacional e questão colonial na crise do Antigo Regime português*. Porto: Edições Afrontamento, 1993

Del otro lado del océano, en las universidades de los Estados Unidos (donde ha tenido particular fuerza la historia Atlántica), una nueva generación de hijos de inmigrantes latinos comenzaban a ocupar puestos en las universidades y a preguntarse precisamente por la manera de cómo integrar la historia de América Latina (su pasado) en la perspectiva de la historia de los Estados Unidos. Me parece que en la orilla este u oeste de ese vasto océano, la historia Atlántica del mundo Ibérico surge con una preocupación de fondo análoga, esto es, como derribar las barreras entre el norte y el sur, como integrar estos pasados “atrasados” ubicados al sur de los Pirineos o del Rio Grande en las historias excepcionales del norte.

No hay tal vez dos historias tan opuestas como la de los Estados Unidos y la de las Américas que yacen al sur del Rio Grande. Se trata en los dos casos de antiguas colonias que tomaron caminos opuestos. Mientras aquellas colonias de herencia inglesa establecieron una federación para devenir un siglo después en la competidora directa de la Inglaterra imperial, las colonias españolas terminaron por explotar en diferentes repúblicas quedando totalmente rezagadas en inestabilidad política y violencia. La situación de Brasil resultaba tan excepcional como la lengua que hablaba entre sus vecinos. Si bien permaneció unido como entidad política, aunque no sin riesgo de desintegración al nordeste, permaneció bajo la forma del imperio gobernada por la casa de Braganza durante todo el siglo XIX. La situación en las antiguas metrópolis no fue diferente. Al igual que en las antiguas colonias, estas sucumbieron una y otra vez en guerras civiles o conflictos políticos. Una “estabilidad institucional” solo parece haberse configurado con la búsqueda del ingreso a la Comunidad Europea.

La historia del atraso en el mundo ibérico es una discusión de muy vieja data. No hay duda de que reenvía a la campaña de la leyenda negra, surgida como preocupación de las monarquías del norte de Europa por el avance incesante de una monarquía ibérica universal. También reenvía a los funcionarios del siglo XVII que adelantaron discursos arbitristas sobre lo que ellos percibían como el declino del imperio reforzando con ello una imagen configurada en el exterior. Lo es un poco más reciente, porque en el siglo de las luces los filósofos se valieron precisamente de España para demostrar los ejemplos de aquello que no se debía seguir, a la vez que Inglaterra robaba la atención de los pensadores económicos²⁰. No se ha resaltado el

²⁰ Richard Herr, *España y la revolución del siglo XVIII*. Madrid : Aguilar, 1964 ; Jean Sarrailh, *La España ilustrada de la segunda mitad del siglo XVIII*. México : FCE, 1981; Jorge Cañizares-Esguerra, “Eighteenth-Century Spanish Political Economy : Epistemologies of Declin”. *Eighteenth Century thought*. V. 1. 2003 p. 295-314 ; Gabriel Paquette, *Enlightenment, Governance, and Reform in Spain and its Empire, 1759-1808*. New York: Palgrave Macmillan 2008; J. Bohorquez, *Luces para la economía. Libros y discursos de economía política*

hecho de que siempre fue el mundo hispánico y no el luso el que aparecía en estos debates. A decir verdad, incluso en Portugal, España se presentaba como el patrón de gobierno inadecuado.

En Portugal, por su parte, se desarrolla un tipo de discurso que una vez y otra recurre a un reforzamiento de una extraordinaria nacionalidad como motor de futura prosperidad. Lo es durante el siglo XVII, en el momento de la campaña de independencia en contra de los Habsburgo²¹. Lo es, una vez más a mediados del siglo XVIII, cuando Pombal inicia la campaña de recuperación de la economía en contra de los ingleses²². Parecen contraponerse por un lado un discurso de nacionalismo como defensa de la nación y otro de la decadencia como ataque a la nación, aunque en el segundo caso, el español, incluso el propio concepto de nación resultaba bastante enmarañado.

El rol del nacionalismo debe ser considerado cuidadosamente pues los dos países siguen patrones totalmente diferentes. Fue precisamente en los tiempos de la transición hacia la democracia que se configuró una nueva corriente, fundamentalmente representada por historiadores del derecho, la cual buscó repensar el papel del Estado en el mundo del “sur”. Existe una cierta convergencia entre la literatura generada en tres países, Portugal, España e Italia (los tres padecieron dictaduras de alguna manera afiliadas al fascismo), que vino a crear la imagen de una *Europa católica del sur*, donde se reevaluaba totalmente el rol del Estado diluyéndolo entre poderes locales, conceptos afiliados a una ética moral religiosa y parámetros de negociación²³. Esa restauración de lo local se dio precisamente en un momento en que, como única vía para transitar hacia la democracia, España aceptaba un modelo comunitario de entrega de poderes hacia las regiones, pero al mismo tiempo (y esto no es menos importante) en que la integración europea requería el traspaso de poderes de un centro a otro centro, que ahora, desde el sur tal vez parecía lejano.

El impacto del postmodernismo en la historia del Estado tuvo repercusiones diferentes en Portugal, donde a mi modo de ver se ha configurado una discusión de mayor envergadura

en el Atlántico español durante la era de las revoluciones (Nueva Granada, 1780-1811). Bogotá: ICANH, 2014

²¹ Jean-Fredéric Schaub, *Le Portugal au temps du Comte-Duc d'Olivares, 1621-1640 : le conflit de juridictions comme exercice de la politique*. Madrid: Casa de Velazquez, 2001

²² Kenneth Maxwell, *Pombal, Paradox of the Enlightenment*. Cambridge: CUP, 1995

²³ Entre la inmensa bibliografía se puede citar António Manuel Hespanha, *As vésperas do leviathan : instituições e poder político: Portugal, séc. XVII*. Coimbra: Livraria almedina, 1994 y Bartolomé Clavero, *Antidora: antropología católica de la economía moderna*. Milano: Giuffrè, 1991

sobre la estructura y rol del Estado aunque bajo una tendencia a privilegiar el estudio de pequeñas entidades concejiles, que en España, donde la prevalencia de las comunidades terminó por obligar a pensar el rol del Estado privilegiando las perspectivas regionales o a pensarlo fundamentalmente en términos de monarquía, existiendo una tendencia a no separar las dos cosas. Esa reevaluación del rol del Estado ha transformado radicalmente la percepción sobre las monarquías ibéricas: de Estados absolutistas y centralizados se ha pasado al imperio negociado de los poderes locales²⁴.

Y a pesar de esta reevaluación (con la que se puede estar o no de acuerdo), los economistas, que han desarrollado su propia agenda de investigación, no parecen tomar muy en serio todo aquello que se ha estado discutiendo durante los últimos treinta años. En estas narrativas dos fenómenos sobresalen: el atraso del sur junto con una imagen absolutista del Estado que los habría generado.

Economía política de las dinámicas institucionales

En su octava carta sobre los ingleses, Voltaire exponía satíricamente pero no sin cierta envidia, que los miembros del parlamento de Inglaterra gustaban compararse tanto como les fuese posible con los antiguos romanos. De acuerdo con el filósofo francés, los ingleses habían sido el único pueblo sobre la tierra capaz de establecer un gobierno donde el Príncipe era todo poderoso para hacer el bien pero se hallaba de manos atadas para hacer el mal. En la isla, las cámaras tenían el rol de árbitros de la nación. La comparación con los romanos no era menos significativa pues en el senado de la antigüedad los orgullosos potentados no admitían compartir el poder con los plebeyos, no conociendo otro secreto para apartarlos del gobierno que el de enviarlos continuamente a guerras extranjeras. Fue, de hecho, ese gran defecto del

²⁴ Asumir que a principios de la edad moderna las monarquías ibéricas podían gozar de instituciones absolutistas es un punto de partida en el que muchos historiadores no estarían de acuerdo. Existe una tendencia reciente a reemplazar la idea de absolutismo por la de monarquías pluricontinentales o policéntricas, de soberanía compartida donde la base reposa en un poder negociado. Ver al respecto: Elliott, “A Europe of Composite Monarchies” ; Hespanha, *As vésperas do leviathan*; Pedro Cardim et al, *Polycentric Monarchies: How Did Early Modern Spain and Portugal Achieve and Maintain a Global Hegemony?*. Eastbourne: Sussex Academy Press, 2012; Regina Grafe, *Distant Tyranny. Markets, Power and Backwardness in Spain, 1650-1800*. Princeton: Princeton University Press, 2012; Jean-Frédéric Schaub, “La península ibérica nei secoli XVI e XVIII: la questione dello stato”, *Studi Storici*, N. 36, 1995, p. 9-49; João Fragoso e Maria de Fátima Silva Gouvêa, “Monarquia pluricontinental e repúblicas: algumas reflexões sobre a América lusa nos séculos XVI-XVIII”, *Tempo Revista de História UFF*, V. 14, N. 27, 2009, p. 49-63; João Fragoso; Maria de Fátima Silva Gouvêa e Maria Fernanda Bicalho, “Uma leitura do Brasil colonial. Bases da materialidade e da governabilidade no Império” *Revista Penélope*, N. 23, 2000, p. 67-88; Laura de Mello e Souza, *O sol e a sombra. Política e administração na América portuguesa do século XVIII*. São Paulo: Companhia das letras, 2006

gobierno de los romanos el que los había llevado a convertirse en conquistadores del mundo; era precisamente porque los plebeyos eran infelices en su patria que Roma se había convertido en la dominadora del mundo. Y eso, hasta que sus divisiones internas los hicieron convertirse en esclavos²⁵.

Aquella vieja discusión del siglo XVIII ha sido reintroducida recientemente. Uno de los fenómenos que han sido reiterados frecuentemente para explicar el desempeño económico de los imperios ibéricos cuando se les compara con el de su contraparte del norte es el sistema parlamentario del que el último disfrutaba. Se trata a su vez de un debate de mayor envergadura que contrapone la emergencia de occidente y oriente en términos de convergencia y divergencia²⁶. Según el trabajo de North y otros autores, un verdadero cambio habría tenido lugar en Inglaterra tras la revolución de 1688. Allí no sólo se habría otorgado participación a los ganadores a través del parlamento, sino que además se habría asegurado la protección de los derechos de propiedad que habían sido tan violentados durante el siglo anterior²⁷. La participación de los interesados en la creación e implementación de ciertas políticas económicas así como su derecho a decidir a través de determinadas instituciones habría brindado a su vez a la monarquía una estabilidad en las tasas de interés y en los préstamos que esta debía realizar, para solo nombrar un ejemplo. En resumen, la institución parlamentar junto con la primacía de la defensa de la propiedad eran las claves que habían conducido hacia el éxito de Inglaterra.

La participación de los “ganadores” en las instituciones, y por tanto, en la toma de decisiones económicas también es subrayada por otros autores. Según Acemoglu y sus coautores, existió una diferencia notable entre lo que sucedió en las monarquías que tuvieron acceso al Atlántico una vez la ruta fue abierta en el siglo XV. El crecimiento en el comercio habría impactado de manera diferente las regiones del norte de Europa y las del Mediterráneo. La

²⁵ Voltaire, *Lettres écrites de Londres sur les anglais et autres sujets*. Basle: 1734

²⁶ Robert Allen, *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge: CUP, 2009; Kenneth Pomeranz, *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World*. Princeton: Princeton University Press, 2009; Jean-Laurent Rosenthal and R. Bing Wong, *Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe*. Cambridge: Harvard University Press, 2011; Douglass North, *The Rise of the West World: A new Economic History*. London: CUP, 1973; *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: CUP, 1990

²⁷ Douglas North and Barry Weingast, “Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England”, *The Journal of Economic History*, V. 49, N. 4, 1989, p. 803-832. Para un debate sobre si las reformas post-revolución no serían más que la puesta al día en Inglaterra de las reformas adelantadas previamente en el continente ver Stephan Epstein, *Freedom and Growth : the Rise of States and Markets in Europe, 1300-1750*. London : Routledge, 2000

diferencia radicaba en la interacción entre el crecimiento comercial y las instituciones heredadas de la época medieval. La evidencia apunta hacia el hecho de que el mayor crecimiento se habría consolidado en países que no tenían instituciones “absolutistas” al inicio de la carrera de expansión ultramarina. El comercio de larga distancia habría afectado indirectamente la acumulación de capital en Europa al impactar principalmente en el desarrollo de sus instituciones. El crecimiento en el comercio atlántico habría permitido a ciertos agentes lejanos al círculo real participar en las instituciones y a través de ellas presionar por un cambio institucional que a su vez había repercutido en el crecimiento a largo plazo. Mientras esto habría tenido lugar en el norte de Europa, en España, por ejemplo, el crecimiento comercial le habría permitido al círculo de aliados del monarca reforzar su poder. La situación es evidente en Portugal, donde el rey rápidamente tomó control del comercio de las especias.

La expansión de las monarquías europeas en ultramar no solo generó impactos en el centro sino también en las colonias. Acemoglu y sus coautores, han señalado que las diferentes herencias dejadas por el colonialismo tendrían su impacto en la estructuración de las instituciones. Siguiendo una teoría que explica la configuración de las instituciones al asociarlas con determinantes geográficos, Acemoglu y sus coautores, proponen que en ciertos casos el colonialismo propulsó instituciones que reforzaban el poder de la ley promocionando investimento, mientras en otros las instituciones tenían como su principal objetivo transformar rápidamente los recursos para enviarlos hacia la metrópoli²⁸. Los autores establecen así una diferencia entre instituciones extractivas e inclusivas. Las instituciones políticas proveen el marco en el cual son proyectadas instituciones futuras y donde se generan las condiciones de su posible evolución. Instituciones políticas inclusivas se oponen a instituciones políticas extractivas que generan instituciones extractivas cuya finalidad es enriquecer una misma elite al tiempo que su poder económico e influencia le ayudan a consolidar su dominación política, engendrando, por tanto, la necesidad de pocos incentivos para introducir cambios institucionales²⁹.

²⁸ Daron Acemoglu et al, “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, V. 9, N. 5, 2001, p. 1639-140; Kenneth Sokoloff and Stanley Engerman, “Factor Endowment, Inequality and Paths of Development among New World Economies”, *Journal of Economic Perspectives*, V. 14, N. 3, 2000, p. 217-232

²⁹ Daron Acemoglu and James Robinson, *Why Nations fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publishers, 2012

Como los economistas afiliados a la nueva historia institucional generalmente prestan gran atención a las condiciones de Latinoamérica en contraste con las de Estados Unidos, y como ello ha llevado a preguntarse sobre las condiciones legadas por España, la pregunta por lo que pasaba en el centro se ha hecho obligatoria. Uno de los problemas radica en que los economistas, para bien o para mal, “caricaturizan” (de acuerdo con algunos historiadores) la monarquía hispánica como absolutista en profundo contraste con lo que sería la monarquía parlamentaria inglesa. Como ya se dijo, tal presupuesto de partida ha sido reevaluado por la corriente de historiadores del derecho. A decir verdad, no existe una retroalimentación entre las dos corrientes, a pesar de que ambas discuten sobre lo mismo.

Adicionalmente, existe actualmente una tendencia a reevaluar positivamente el papel de las instituciones producidas por el colonialismo español y negativamente aquellas generadas por las transformaciones introducidas por el orden republicano. A decir verdad, ha aparecido recientemente una tendencia a resaltar las deficiencias del segundo y a presentar una imagen altamente positiva del primero. De acuerdo con Coatsworth, por ejemplo, las instituciones ibéricas, como en la mayor parte de Estados, promocionaban la circulación de capital, el cambio tecnológico, al tiempo que distorsionaban el funcionamiento de los mercados, impedían el desarrollo de nuevas empresas, e imponían riesgos y costos de transacción. Para el autor, una de las diferencias en el caso español era la confusa y contradictoria proliferación de leyes y un sistema judicial altamente fragmentado. A pesar de reconocer esto, Coatsworth, encuentra cierta bondad en el sistema español donde el sistema tributario antes que un problema por ser una carga altamente extractiva lo habría sido por haber legado un sistema de bajas tasas de recolección. Para el autor, entonces, ni el sistema tributario del sistema colonial español ni el monopolio comercial tuvieron mayores efectos distorsionadores³⁰.

En una línea parecida, Irigoien y Grafe no solo han criticado el uso de la figura del absolutismo como una característica del Estado español sino que han reevaluado la idea según la cual las instituciones creadas por el colonialismo español tendrían a ser extractivas no generando las condiciones para enviar recursos al centro. El objetivo de la corona, más bien, fue hacer auto-suficientes las colonias creando un sistema de transferencias de dinero entre ellas. Las autoras

³⁰ John Coatsworth, “Political Economy and Economic Organization”, Thomas Bulmer et al, *The Cambridge Economic History of Latin America. The Colonial Era and the short Nineteenth Century*. Cambridge: CUP, 2006, p. 267, 271

proponen una coincidencia de intereses entre las elites locales y la monarquía, y por tanto, un práctica de gobierno negociada, lo que denominan “absolutismo negociado”³¹.

Las ideas en torno al absolutismo negociado han sido a su vez criticadas. Desde un punto de vista neoinstitucional, Summerhill ha apuntado que tal como Irigoín y Grafe concluyen, la diferencia entre el mundo inglés y el hispánico radicaría en que el segundo habría gozado de canales de negociación menos claros y de un mayor número de ellos. Esto lo lleva a plantear un punto que, me parece, merecería especial atención. En primer lugar, cuando se recurre al concepto de negociación se debe aclarar cuales son sus mecanismos, esto es, si se trata de instituciones formales que incluyen agentes con capacidad de veto, o si simplemente se trataba de canales ad hoc y transitorios. Uno y otro implicaban costos que deben ser considerados y que no pueden ser pasados por alto. Siguiendo las mismas conclusiones de Irigoín y Grafe, el autor llama la atención sobre la necesidad de conceptualizar claramente términos como centralización y absolutismo, y considerar la enorme diferencia que existe entre reglas formales y “discreción informal”. Las dos autoras por su parte argumentan, también con razón, que la “discreción informal” tiene la capacidad de balancear el poder del gobernante tanto como aquellos canales formales³².

La discusión en torno a la reevaluación positiva de la imagen de la vía española para la construcción estatal hace plantear varias preguntas. Primero, cuales eran los costos en que incurrían los agentes desprovistos de representantes directos en el centro de poder para poner

³¹ Alejandra Irigoín and Regina Grafe, “Bargaining for Absolutism: A Spanish Path to Nation-State and Empire-building”, *The Hispanic American Historical Review*, V. 88, N. 2, 2008, p. 173-209. Cf. Regina Grafe and Alejandra Irigoín, “A Stakeholder Empire: The Political Economy of Spanish Imperial Rule in America”, *The Economic History Review*, V. 65, N. 2, p. 609-651

³² El funcionamiento de las instituciones, y por tanto del proceso de toma de decisiones de política económica, estaría relacionado con las redes sociales que logran vincularse o a aquellas que quedan vetadas del juego en relación con un poder central. Ahora bien, por otra lado aparece el funcionamiento de instituciones que basan sus cimientos en cierto grado de autogestión o instituciones informales. En este caso también, si las instituciones parecen fundamentales es porque ellas pueden asegurar el cumplimiento de ciertas operaciones para el funcionamiento del intercambio comercial. La efectividad en el control de las violaciones contractuales es una de ellas. Greif contrapone dos ejemplos: la organización en cuerpos corporativos de los comerciantes italianos y las redes de comerciantes magrebíes que actuaban en el mediterráneo durante la Edad Media. En el segundo caso, el control contractual no habría sido asegurado por cortes de justicia sino por mecanismo atados a la circulación de la información y a la reputación de los agentes seleccionados. Este tipo de mecanismo permitía a los comerciantes evitar los costos de transacción de incurrir a un tercer partido (soberano) al actuar bajo principios auto-organizativos. Ver Avner Greif, *Institutions and the Path to the Modern Economic. Lessons from the Medieval Trade*. Cambridge: CUP, 2006; “The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis”, *European Review of Economic History*, N. 4, 2000, p. 251-284; Avner Greif; Paul Milgrom and Barry Weingast, “Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of Merchant Guilds”, *Journal of Political Economy*, Vo. 102, N. 4, 1994, p. 745-776. El debate que ha generado la propuesta de Greif es presentado en los capítulos 5 y 6. Cf. Oliver Williamson, *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985

en marcha vetos a la capacidad de accionar del gobernante. En el caso español, por poner un ejemplo, una cosa era la elite vasco-navarra, la cual se consolidó en la corte y se apoderó de las instituciones de Madrid, y otra muy diferente, las elites coloniales³³. Para ilustrarlo de manera sencilla: los costos y los resultados de escribir una carta y obtener una respuesta inmediata con un no/sí son diferentes a recibir esa misma respuesta solo después de haber escrito una tercera, cuarta o quinta. Se suma a ello que los costos se incrementan de acuerdo con el número de intermediarios que resultaban necesarios para hacerla llegar. Todo esto, en el supuesto de que se operaba bajo canales informales que a su vez sometían la capacidad de veto a aquella de interacción con determinados actores, y por tanto, podía tornar el accionar en cualquier momento altamente personalista o hacerlo menos eficaz o solo de corta duración. Todo esto no invalida, como bien proponen Irigoien y Grafe, que canales informales tengan capacidad de veto.

Segundo, me parece que valdría la pena ampliar el análisis y no concentrar simplemente la atención en la capacidad de contrabalancear el poder del soberano sino también en aquella que se poseía para mover la máquina y generar nuevas instituciones y control sobre estas. Se debería pasar de limitar el estudio a la naturaleza y comenzar a analizar la evolución de las instituciones. Podría darse el caso de que la coalescencia negociada de los intereses de la elite y el soberano generase incentivos negativos que llevaran a la ilusión de una escasa necesidad de cambio institucional, con un mutuo comportamiento oportunista entre los dos actores y consecuencias negativas a largo plazo. Si esto es así, me parece que el argumento de Acemoglu mencionado arriba resulta altamente llamativo. Recientemente, desde un punto de vista econométrico, se ha reevaluado el rol de las aportaciones del imperio portugués a la economía de la metrópoli mostrando, en contraste con las ideas sostenidas durante la década del noventa, que el imperio tuvo un papel esencial. A pesar de que los niveles alcanzaban de cerca los de Inglaterra y Holanda, esto no impidió el rezago respecto de las dos economías medidas en PIB y salarios reales. Los autores consideran, por tanto, que esto podría deberse principalmente a condiciones domésticas³⁴.

De las ideas expuestas en los dos últimos apartados se desprende que actualmente los historiadores y economistas parecen moverse fundamentalmente entre dos perspectivas: una

³³ Jean-Paul Dedieu, *Après le rois. Essai sur l'effondrement de la Monarchie espagnole*. Madrid: Casa Velázquez, 2009

³⁴ Leonor Freire Costa; Nuno Palma; Jaime Reis, "The Great Escape? The Contribution of the Empire to Portugal's Economic Growth, 1500-1800", *European Review of Economic History*, V. 19, N. 2, 2015, p. 1-22

primera corriente que analiza la naturaleza de las condiciones institucionales que llevaron hacia un atraso económico (unos perdedores o como quiera que se les nombre) o una segunda que busca reemplazar la imagen anterior con lo que denomino como una *historia rosa*. Es decir, el debate parece deslizarse entre una leyenda negra y una historia rosa. Si en el apartado anterior pareció fundamental plantearse algunas preguntas sobre la genealogía de lo que sería una historia del Atlántico ibérico es precisamente porque estas cuestiones ayudan a entender mejor como se ha llegado hasta este punto. A pesar de que la tendencia invita a reevaluar positivamente el rol de las instituciones y el funcionamiento de las estructuras estatales ibéricas, esta tesis no sigue dicha tendencia, pues como se mostrará, hay razones más que suficientes que invitan a situarse en una tonalidad de grises. Además, se hace necesario saber si la reevaluación está relacionada sobretudo con la necesidad de estudiar España y Portugal en una perspectiva convergente con Europa.

Tampoco se sigue aquí la idea de que el absolutismo o la falta de contrabalanceo de poder explica absolutamente la performance negativa de los imperios ibéricos. Y esto porque, sostengo, la figura del rey ha sido sobrevalorada. La perspectiva de redes o la sociología de los individuos ha ayudado a entender el funcionamiento y configuración de los centros, llamando la atención hacia el hecho de que incluso el monarca se hallaba envuelto en serias interacciones que lo dejaban en serios compromisos para tomar decisiones³⁵. Otros autores, desde otra perspectiva, han explicado estas limitaciones del poder debido a la fragmentación jurisdiccional apuntando que el monarca debía negociar con las elites locales para poder obtener beneficios³⁶. Las diferentes perspectivas han mostrado claramente que no parece haber una cosa tal como “L’état c’est moi” durante la época moderna temprana³⁷.

Probablemente sea posible colocar las cosas en otro ángulo que no obedezca ni a una leyenda negra ni tampoco a una historia rosa³⁸. Para ello resultaría de gran ayuda considerar no simplemente el estudio de la naturaleza (absolutista o negociada) de las instituciones sino la evolución de las mismas y la capacidad de cambio institucional. Es esto lo que denomino como *dinámica institucional*. En relación con ello se deben considerar algunos aspectos. En

³⁵ Para las interacciones en la corte ver Norbert Elias, *La sociedad cortesana*. México: FCE, 1982

³⁶ Regina Grafé, *Distant Tyranny*

³⁷ Para una reevaluación de la figura del absolutismo en lo que se creía el caso más claro durante la edad moderna, Francia, ver Jean Laurent Rosenthal, “The Political Economy of Absolutism Reconsidered”, Robert Bates et al. *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press, 1998, p. 64-108

³⁸ Una idea al respecto de lo que implica esta corriente revisionista en John Tutino, *Making a New World. Founding Capitalism in the Bajío and Spanish North America*. Durhan: Duke University, 2011

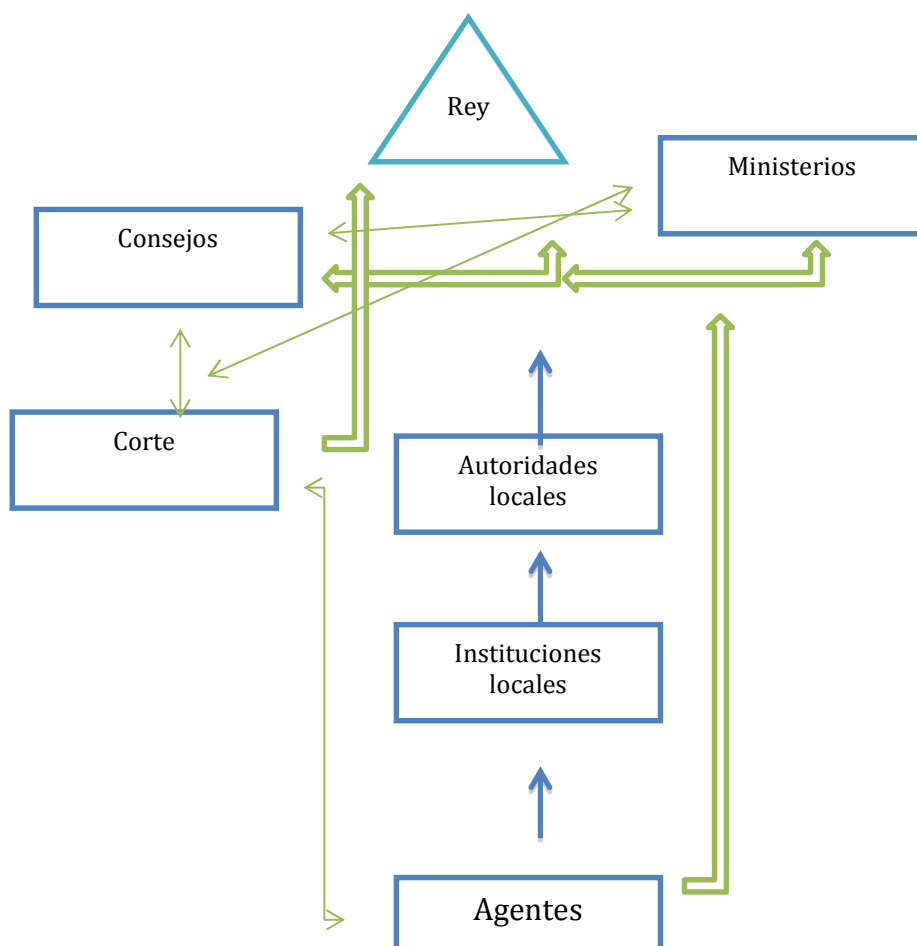
primer lugar, es imposible negar que no hubo en los imperios español o portugués un espacio donde se discutían públicamente los asuntos de Estado, lo que no quiere decir, como ya se dijo, que no existiesen mecanismos para contrabalancear el poder del monarca. En segundo lugar, la idea de la prevalencia de los mecanismos informales o de decisiones de carácter discrecional debe ser considerada con bastante atención (ver la figura abajo). Finalmente, habría que preguntarse hasta donde cada uno de esos espacios eran empleados como *locus* de la “negociación”, sirviendo no únicamente para contrabalancear sino además para hacer mover el poder de decisión del monarca. En relación con ello se debería analizar hasta donde lo que se denomina generalmente como “elites locales” podían o no aprovecharse de tales mecanismos y espacios. Nótese que los agentes se hallan encerrados en una estructura jerarquizada que sin embargo puede ser sobrepasada para desplazar los impulsos directamente a los niveles superiores con el objetivo de censurar las decisiones inferiores. Al mismo tiempo, el rey se encuentra atrapado entre los Consejos, los Ministerios, las Secretarías de Estado, y por supuesto, la corte. Entre todas estas instituciones existían vías oficiales de comunicación con el rey, pero al mismo tiempo, mecanismos informales de presión³⁹.

Esta manera en que funcionaba el imperio hace pensar que lo que denomino como *perspectivas bipolares o dicotómicas* generalmente usadas son más bien insuficientes (contraposición entre elites locales/monarca, o de manera amplia, entre lo local/central). Un agente local puede hallarse más conectado con la corte que con la elite de que hace parte, o, por más poder que una elite dispusiese, sin vínculos de interacción en cualquiera de los *locus* se verá sometida a ver transitar sus peticiones por los canales oficiales, esto es, a los tiempos y espacios de la estructura.

En esta tesis se propone que la dificultad del modelo estatal ibérico (si es que existió un tal modelo) no radicaba ni en el absolutismo retrogrado que generalmente se le atribuye ni tampoco en el exceso de centralización, lo que no quiere decir que no existiese ejes claros de toma de decisiones. La mayor dificultad que debieron sortear los agentes para introducir cambios institucionales radicaba en el exceso de *jerarquización* que padecía la estructura. Se trataba precisamente de la recurrencia a mecanismos informales o formales a través de niveles extremadamente jerarquizados (en algunos casos, cargos patrimonializados en el sentido

³⁹ Las así llamadas “intrigas” de la corte y las divisiones entre los funcionarios en los altos circuitos necesitan estudios en profundidad. Para el caso español y portugués durante el cambio de centuria ver Barbara Stein and Stanley Stein, *Edge of crisis. War and Trade in the Spanish Atlantic*. Baltimore: Johns Hopkins, 2009; Alexandre, *Os sentidos do imperio*

Weberiano, o para colocarlo en términos coloquiales “La institución soy yo”) que hacían que el aparato tuviera dificultades en introducir las innovaciones adecuadas en los tiempos adecuados para los agentes⁴⁰. Dos salvedades. Jerarquía no denota capacidad sin límites para imponer decisiones superiores; tampoco hace referencia a decisiones que emanan de un centro. Jerarquía implica que cualquier decisión tomada o por tomar pende altamente de una instancia superior, generando en consecuencia un carácter cortoplacista en la toma de decisiones así como la posibilidad de múltiples vetos que obedecían a la configuración de las interacciones en cada eje decisorio. El problema no radicaba en la capacidad descontrolada del rey (aunque como se verá a lo largo de la tesis hubo amplias diferencias entre el tipo de poder ejercido por los Braganza y los Borbones) sino primordialmente en la incapacidad de los estratos inferiores de tomar medidas destinadas a la innovación en el cambio institucional.



⁴⁰ Por ejemplo, como se verá, los cubanos no tuvieron ningún problema para representar cambios mientras el ministro Gardoqui estuvo en el poder, sin embargo, las cosas cambiaron radicalmente con Cayetano Soler.

Ciudades globales

El objetivo principal de esta tesis es examinar la económica política de la emergencia de dos ciudades globales en el Atlántico⁴¹, es decir, analizar los caminos temporales que dos ciudades siguieron en sus procesos de integración comercial. Para ello, han sido seleccionadas Rio de Janeiro y La Habana. Se debe recordar que el objetivo de la tesis no es comparar los dos puertos. Ahora bien, la selección no es aleatoria. Se trata de los dos puertos negreros más importantes en cada uno de los imperios, pero además, de dos ciudades que se conectaban en la economía Atlántica a través de la exportación de productos coloniales como el azúcar, el algodón, el café, fundamentalmente el primero. Otras razones pueden explicar la selección de estas dos ciudades.

Tanto Rio de Janeiro como La Habana se hallaban localizadas en espacios que les permitían disfrutar de bahías privilegiadas tanto para la defensa militar como para la carga y descarga de barcos. La bahía de Guanabara y de La Habana creaban una defensa natural para las dos ciudades. Sus funciones no solamente estaban limitadas a las actividades militares sino también políticas. De hecho, tanto La Habana como Rio de Janeiro ocuparon un rol importante en la defensa militar de los imperios español y portugués y sirvieron además como centros políticos de envergadura. Existe una notoria diferencia entre las dos ciudades, pues mientras la segunda se convirtió en capital del virreinato después de la segunda mitad del siglo XVIII, y devino la corte real en 1808⁴², la primera solo se constituyó en sede de

⁴¹ Sobre ciudades globales ver Saskia Sassen, *The Global city: New York, London, and Tokio*. Princeton : Princeton University Press, 2001. Ver además sobre ciudades y comercio internacional Oscar Gelderblom, *Cities of Commerce. The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250-1650*. Princeton: Princeton University Press, 2013; Nuala Zahedieh, *The Capital and the Colonies. London and the Atlantic Economy 1660-1700*. Cambridge : CUP, 2010; Kenneth Morgan, *Bristol and the Atlantic Trade in the Eighteenth Century*. Cambridge : CUP, 1993; Olivier Le Gouic, *Lyon et la mer au XVIIIe siècle. Connexions atlantiques et commerce coloniale*. Rennes : Presses Universitaires, 2011 ; Richard Drayton, “The Globalisation of France: Provincial Cities and French Expansion, 1500-1800”, *History of European Ideas*, V. 34, N. 4, 2008, p. 424-430; Franklin Knight and Peggy Liss, *Atlantic Port Cities. Economy, Culture and Society in the Atlantic World, 1560-1850*. Knoxville: University of Tennessee Press; Zacarias Moutoukias, *Contrabando y control colonial en el siglo XVIII. Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano*. Buenos Aires: Centro editor latinoamerica, 1988

⁴² Schultz Kirsten, *Tropical Versailles. Empires, Monarchy, and the Portuguese Royal Court in Rio de Janeiro, 1808-1821*. London: Routledge, 2001; Maria Fernanda Bicalho, *A cidade e o império. O Rio de Janeiro no século XVIII*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2003; Corcinio Medeiros dos Santos, *O Rio de Janeiro e a Conjuntura Atlântica*. Rio de Janeiro: Expressão e cultura, 1993; João Fragoso, *Homens de grossa aventura acumulação e hierarquia na praça mercantil de Rio de Janeiro, 1790-1830*. Rio de Janeiro: Civilização

gobernación de la isla. No obstante, la ciudad se convirtió, después de la toma hecha por los ingleses en 1762, en la tercera ciudad americana con el mayor número de nobles⁴³. A diferencia de otras gobernaciones en América, los habaneros contaron con una conexión directa con la corte de Madrid y en relativamente un corto tiempo de viaje.

Un impresionante comercio de esclavos soportaba los sistemas económicos de las dos ciudades-puerto, principalmente basados en grandes propiedades y monocultivos, si bien como se mostrará en el primer capítulo, mientras la isla se convirtió en una enorme plantación y por tanto sufrió las consecuencias de la falta de desarrollo de una agricultura de abasto, no sucedió lo mismo con el puerto carioca. En el tránsito del siglo XVIII al XIX, La Habana, y especialmente Rio de Janeiro, se convirtieron en los mayores importadores de esclavos, y por tanto, ambas vieron crecer un mismo tipo racial entre sus habitantes. A pesar de la presión ejercida para prohibir la trata negrera, el comercio de esclavos se desarrolló tanto en Cuba como en Brasil hasta bien entrado el siglo XIX de manera legal y después ilegal. Una diferencia existe entre las dos ciudades. El puerto carioca tuvo un acceso directo a la fuente proveedora de mano de obra esclava y un intenso tráfico conectaba las costas sureste de Brasil con las costas de Angola y Mozambique (esta última principalmente desde principios de siglo XIX)⁴⁴.

brasileira, 1982; Antônio Carlos de Jucá Sampaio, *Na encruzilhado do Império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro, 1650-1750*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2001

⁴³ Alexander von Humboldt, *Essai politique sur l'île de Cuba ; avec une carte et un supplément qui renferme des considérations sur la population, la richesse territoriale et le commerce de l'archipel des Antilles et de Colombia*. Paris : Librairie Gide Fils, 1826 ; Manuel Moreno Fraginals, *El ingenio. El complejo económico social cubano del azúcar. Tomo I 1760-1860*. Habana: Comisión nacional cubana de la UNESCO, 1964; Pablo Tornero Tinajero, *Crecimiento económico y transformaciones sociales. Esclavos, hacendados y comerciantes en la Cuba colonial (1760-1840)*. Madrid: Ministerio de trabajo y seguridad social, 1996; W. Knight, "Origins of the Wealth and the Sugar Revolution in Cuba, 1750-1850" *Hispanic American Historical Review*, V. 57, N. 2, 1977 p. 231-253; Allan J. Kuethe and Douglas Inglis, "Absolutism and Enlightened reform: Charles III, the establishment of the *Alcabala*, and commercial reorganization in Cuba", *Past and Present*, N. 109, November 1985, p. 118-143; María Dolores González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos: cultura y sociedad 1790-1815*. Madrid: CSIC, 1999; Juan Bosco Amores Carredano, *Cuba en la época de Ezequiel (1785-1790)*. Pamplona: EUNSA, 2000; Dominique Gonçalves, *Le planteur et le roi. L'aristocratie havanaise et la couronne d'Espagne (1763-1838)*. Madrid : Casa de Velázquez, 2008; Sherry Johnson, *The Social Transformation of Eighteenth Century Cuba*. Gainesville: University Florida Press, 2001; Sigfrido Vázquez Cienfuegos, *Tan difíciles tiempos para Cuba. El gobierno del marqués de Someruelos (1799-1812)*. Sevilla: Universidad de Sevilla, 2008; José A. Piqueras, "La siempre fiel isla de Cuba, o la lealtad interesada" *Historia Mexicana*, V. 58, N. 1, 2008, p. 427-486

⁴⁴ Joseph Miller, *Way of Death. Merchant Capitalism and the Angolan Slave Trade, 1730-1830*. Wisconsin: University of Wisconsin Press, 1988; David Birmingham, *Trade and Conflict in Angola. The Mbundu and their Neighbours under the Influence of the Portuguese, 1483-1790*. Oxford: Clarendon Press, 1966; Manolo Florentino, *Em costas negras. Uma história do tráfico de escravos entre a África e o Rio de Janeiro*. São Paulo: Companhia das letras, 1997; Luiz Felipe Alencastro, « Le versant brésilien de l'Atlantique-Sud: 1550-1850 » *Annales. Histoire sciences sociales*, V. 61, mars-avril 2006, p. 339-382 ; *O trato dos viventes. Formação do Brasil no Atlântico Sul séculos XVI-XVII*. São Paulo: Companhia das letras, 2000; Herbert Klein, *The Middle Passage*. Princeton: Princeton University Press, 1978, p. 23-50; Roquinaldo Ferreira, *Transforming Atlantic Slaving: Trade, Warfare and Territorial Control in Angola, 1650-1800*. Ph. D. Thesis UCLA, 2003; Cross-

La Habana, por el contrario, no dispuso de un acceso directo a las costas africanas. Tanto los habitantes como la corona buscaron diferentes medidas para poder lograr el anhelado acceso directo a esta mano de obra. En 1765 se otorgó el monopolio del abasto a la compañía gaditana de negros, la cual centró sus expediciones de reexportación desde Puerto Rico, después se autorizó la entrada de buques neutrales norteamericanos, se concedieron licencias y privilegios, asientos, hasta que finalmente, después de varios conflictos y dado que ninguna estrategia parecía funcionar, en 1789 se liberalizó la trata, autorizando el acceso de barcos con cualquier bandera a la bahía del puerto⁴⁵. Al mismo tiempo la corona intentó ganar un acceso directo de los españoles en la costa africana, que finalmente se concreta con la adquisición, a través del tratado del Prado en 1778, de los enclaves de Fernando Poo y Annobón. Como se verá en varios capítulos, para que el rescate de africanos funcionase era necesario mantener un abasto de textiles asiáticos. Los cubanos comenzarán a tener un acceso a tal tipo de productos de las ciudades norteamericanas.

Esta es la tercera característica de las dos ciudades. Las dos aparecen como un cruce de caminos no solo con otras ciudades de sus respectivos imperios sino además con las de otros espacios imperiales. Rio de Janeiro no solo tenía conexiones con Lisboa y Oporto, en la península, y con Bahía, Recife, Rio Grande do Sul, Angola, Benguela, Goa, Calcuta y Macao, sino además con Londres, Buenos Aires y numerosas ciudades de los Estados Unidos. A pesar de que las conexiones más fuertes de La Habana se desarrollan con Cádiz, sus conexiones con Veracruz, Cartagena, San Juan, Buenos Aires también adquirieron cierta relevancia. No obstante, las conexiones más notables y tal vez las menos estudiadas, la vinculaban directamente con las ciudades de Estados Unidos y Jamaica. Aunque solo se ha estudiado el

Cultural Exchange in the Atlantic World: Angola and Brazil during the Era of Slave Trade. Cambridge : CUP, 2012; Mariana Candido, *An African Slaving Port and the Atlantic World: Benguela and its Hinterland*. Cambridge: CUP, 2013; José C. Curto, *Álcool e escravos. O comércio luso-brasileiro do álcool em Mpinda, Luanda e Benguela durante o tráfico de escravos (1480-1830) e seu impacto nas sociedades da África Central Ocidental*. Lisboa: Vulgata: 2002; Jaime Rodrigues, *De costa a costa. Escravos, marinheiros e intermediários do tráfico negreiro de Angola ao Rio de Janeiro*. São Paulo: Companhia das letras, 2005; Maximiliano Menz, “As ‘geometrias’ do tráfico: o comércio metropolitano e o tráfico de escravos em Angola (1796-1807)”, *Revista de História*, N. 166, 2012, p. 185-222; Maximiliano Menz e Gustavo Acioli, “Resgate e mercadorias: uma análise comparada do tráfico luso-brasileiro em Angola e na Costa da Mina (século XVIII)”, *Afro-Asia*, N. 37, 2008, p. 43-73; Daniel Barros Rodrigues da Silva, *Crossroads: Slave Frontiers of Angola, 1780-1867*, Ph. D. History Emory University, 2011

⁴⁵ Las redes de comerciantes que abastecieron la isla así como las estrategias empleadas son temas que están por estudiar, al respecto ver José Guadalupe Ortega, *The Cuban Sugar Complex in the Age of Revolution, 1789-1844*. Ph. D. UCLA, 2005, p. 24-67; Elena Schneider, *The Occupation of Havana: War, Trade, and Slavery in Eighteenth-Century Cuba*. PH D Princeton University, 2011, p. 383-410; Sherry Johnson, “The Rise and Fall of Creole Participation in the Cuban Slave Trade”, *Cuban Studies*, V. 31, 2000, p. 52-75

caso de Filadelfia, contactos comerciales también existían con Boston, Providence, Bristol, las cuales conectaban la ciudad con capitales que circulaban desde Cantón e India. La Habana estuvo lejos de ser simplemente un puerto consumidor de la harina norteamericana. Las dos ciudades estaban al mismo tiempo fuera y dentro de sus imperios, se constituían en cruce de caminos no solo de embarcaciones sino además se transformaban en ejes de circulación de capital y de cadenas de producción.

En términos poblacionales las dos ciudades tenían magnitudes parecidas⁴⁶. De acuerdo con un censo de 1778, La Habana alcanzaba un total de 40,737 habitantes, convirtiéndose en el puerto más grande del mundo español americano y en la tercera ciudad más poblada de América, solo por detrás de México y Lima⁴⁷. La población de la ciudad estaba constituida por 60% de blancos, 23% esclavos y 17% negros y mulatos libres. Por su parte, la jurisdicción tenía un 53% de población blanca, un 33% de esclava y el restante de libres, alcanzando 82.051 habitantes⁴⁸. En 1792, la ciudad contaba con 51.307 habitantes y en 1817 vivían 84.075 personas⁴⁹. En 1778 se contaban 138 ingenios de azúcar, en 1796 la cifra había doblado, alcanzando los 305 y llegando posiblemente a los 400 en 1803⁵⁰.

Más que de un patrón de reproducción interna y sostenido, por el contrario, el aumento en el número de habitantes puede ser explicado por dos fenómenos. Sin lugar a dudas la primera causa se hallaba relacionada con la trata negrera. Como se verá en el primer capítulo, el número de esclavos importados continuó incrementándose hasta bien entrado el siglo XIX. El crecimiento poblacional de la isla de Cuba no obedecía exclusivamente a la importación de africanos. Tras la recuperación del puerto de La Habana de manos inglesas, el gobierno español comenzó a proyectar un proceso de colonización blanca. Estos proyectos se vieron consolidados a través de las fundaciones de la ciudad de San Juan de Jaruco así como a través de la real expedición de Guantánamo que entre 1796 y 1802 recorrió y examinó el territorio

⁴⁶ Una situación parecida no se ve reflejada a escala imperial pues mientras Brasil y Portugal conocían igual número de habitantes (aproximadamente 3 millones) la población de las colonias españolas sobrepasaba en 50% la de los habitantes de la península.

⁴⁷ Allan J. Kuethe, "Havana in the Eighteenth Century", Franklin Knight and Peggy K. Liss, *Atlantic Port Cities. Economy, Culture, and Society in the Atlantic World, 1560-1850*. Knoxville: University of Tennessee Press, p. 13

⁴⁸ AGI, *Santo Domingo*, 1525

⁴⁹ Ramón de la Sagra, *Historia económico-política y estadística de la isla de Cuba o de sus progresos en la población, la agricultura, el comercio y las rentas*. Habana: Imprenta de la viuda de Arazoza y Soler, 1831, p. 4-7. Informaciones más detalladas sobre el crecimiento poblacional de La Habana en Johnson, *The Social Transformation*, p. 22-23; Vázquez, *Tan difíciles tiempos para Cuba*, capítulo 1

⁵⁰ Antonio del Valle Hernández, *Sucinta noticia de la situación presente de esta colonia*. 1800. Habana: Editorial de Ciencias sociales, 1977

isleño. Varios planes de colonización fueron propuestos por los gobernadores Luis de las Casas en 1792, Juan Bautista Vaillant (1788-1796) y Juan Nepomuceno Quintana (1796-1798). Resulta importante subrayar que esta colonia española atrajo a lo largo del siglo XVIII un considerable número de inmigrantes blancos. Entre 1768 y 1817 se instalaron en la isla aproximadamente 1.741 españoles. Se trataba, generalmente, de un alto porcentaje de hombres (81,7%) del cual el 66,6% eran solteros y jóvenes. Un 40% correspondía a emigrantes provenientes de Cataluña, mientras que solamente el 14,2% y el 5,9% lo eran del País Vasco y de Cantabria respectivamente. Únicamente un 7,7% eran inmigrantes andaluces. La ciudad de La Habana absorbió un total del 90% de los inmigrantes de los cuales, en una muestra de 1.258, un número de 238 se dedicaban al comercio⁵¹.

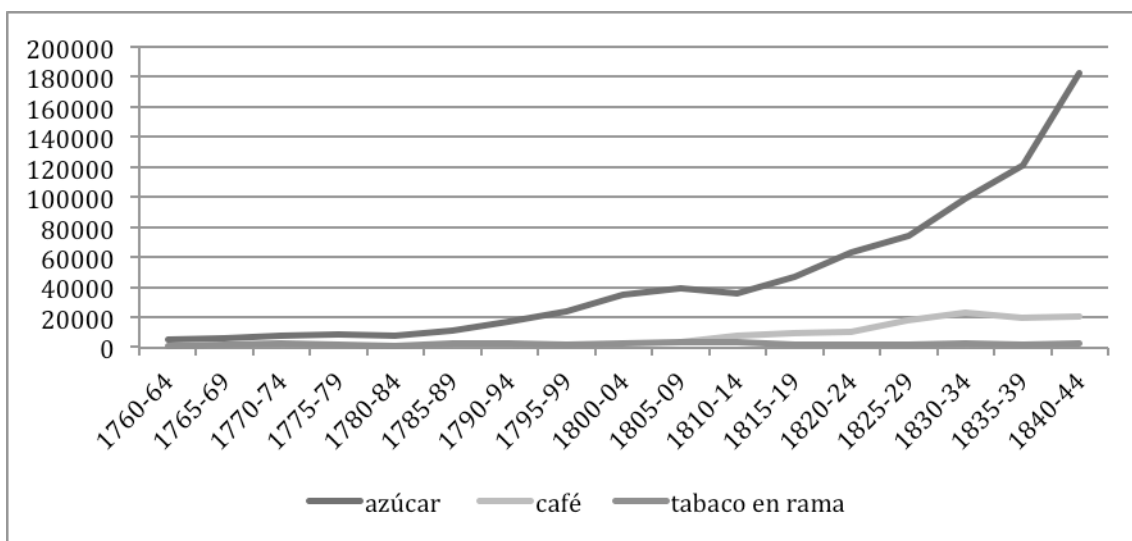
En la década de 1780, Rio de Janeiro era habitada por un mayor número de esclavos de los que existía en toda la jurisdicción de la ciudad de Cuba, esto es, 16.807, los cuales constituían el 43% de la población de la ciudad carioca, habitada por 38.707 personas y cuyo distrito jurisdiccional se configuraba en la residencia de 51.011 personas. En total, la capitania de Rio de Janeiro estaba habitada por 168.709 personas, 50% de las cuales eran esclavos⁵². Hacia 1800 poseía alrededor de 249.883 habitantes, es decir, el 12% de la población brasileña. La ciudad de Rio, por su parte, vivió un crecimiento constante pasando de los 30.000 habitantes en 1760 a los 46.944 en 1803⁵³.

⁵¹ González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos*, p. 110-120; Pablo Tornero Tinajero, "Emigración, población y esclavitud en Cuba (1765-1817)", *Anuario de estudios americanos*, N. 44, 1987, pp. 229-280

⁵² "Memorias publicas e econômicas da cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro para uso do Vice-rei Luiz de Vasconcellos por observação curiosa dos anos de 1779 até o de 1789", *Revista Instituto histórico Geográfico brasileiro*, Tomo XLVII, 1884, p. 27-30

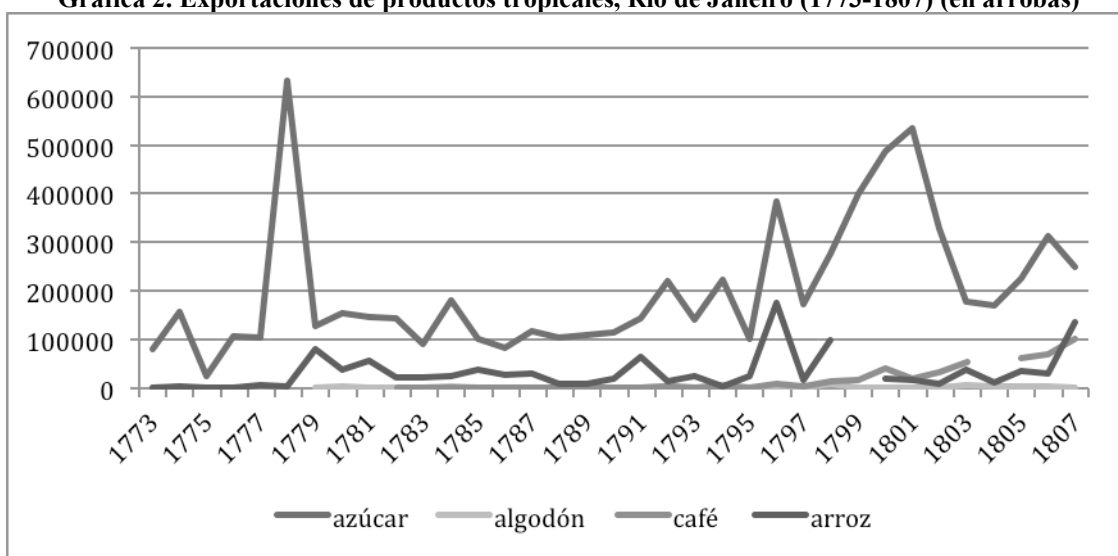
⁵³ Alden Dauril, "Late colonial Brazil, 1750-1808", Leslie Bethell, *Colonial Brazil*, Cambridge: CUP, 1987, p. 288

Gráfica I. Exportaciones de productos tropicales, Cuba (1760-1844) (en arrobas)



Fuente: Elaboración propia a partir de Santamaría, “Reformas coloniales, economía”, p. 720

Gráfica 2. Exportaciones de productos tropicales, Rio de Janeiro (1773-1807) (en arrobas)



Fuente: Elaboración propia a partir de Dauril, “Late colonial Brazil”, p. 313, 319, 323, 327-328

Diferentes sectores económicos soportaban la economía cubana durante el siglo XVII y XVIII. Entre las actividades que predominaron durante la primera mitad del siglo XVII se pueden señalar la ganadería y el cultivo del tabaco. Mientras el tabaco sería monopolizado por la corona ocasionando una pérdida de interés entre los cultivadores, las propiedades dedicadas a la producción de carne para el abasto del puerto y de cueros para la envoltura del tabaco fueron gradualmente reemplazados por ingenios azucareros. Este patrón generalizado de cambio aparece con mayor fuerza en las cercanías del puerto de La Habana durante la segunda mitad del siglo XVIII. Otra actividad que alcanzó un vasto desarrollo en el puerto fue

la del astillero. La construcción de barcos de guerra para la marina española no solo requirió un importante volumen de mano de obra sino además de maderas y capitales. Esta competición por las materias primas necesarias se convirtió en un punto de discordia importante entre los dueños de los ingenios y los constructores de barcos⁵⁴.

Aunque no existe duda de que es la economía de exportación, especialmente aquella sustentada por las grandes propiedades azucareras, la que ocupó el primer lugar en la producción isleña, es difícil establecer con precisión el momento exacto de su crecimiento. Mientras algunos historiadores han propuesto que el aumento es ya evidente inmediatamente después de la toma inglesa de la ciudad (1762), o sobre todo, tras la revuelta de esclavos en Haití (1793), otros proponen que el crecimiento de esta economía azucarera se concretizará en los años anteriores a la guerra de los siete años (1756-1763) y que había obedecido en parte al impulso dado por la compañía de La Habana⁵⁵.

La economía de Rio de Janeiro también dependía altamente de la exportación de azúcar. El mayor crecimiento del sector azucarero se dio en las ferigresias del norte de la capitanía, en la zona de Campos dos Goitacazes donde el número de ingenios dobló en el periodo entre 1769 y 1778 pasando de 56 a 104. En 1798, la misma región poseía 378 ingenios, y probablemente 616 en toda la capitanía⁵⁶. En el caso carioca, la discusión ha girado principalmente en torno a la dependencia de los ciclos locales a las coyunturas de los precios internacionales⁵⁷.

Estructura

La tesis ha sido dividida en tres partes denominadas mercados, instituciones y agentes. No se trata de escalas que proponen una mirada desde lo global a lo local, sino, como ya se dijo, de diferentes dimensiones de análisis. Por tanto, la última parte no debe ser entendida como una escala micro y la primera como una macro. Se trata de analizar la perspectiva que toma cada objeto en el movimiento de su configuración y no de ver con un lente ajustando la mirada para

⁵⁴ Véase el largo pleito en AGI, *Ultramar*, 9

⁵⁵ La discusión en Amores, *Cuba en la época de Ezepeleta*, p. 179; Antonio Santamaría García, "Reformas coloniales, economía y especialización productiva en Puerto Rico y Cuba, 1760-1850", *Revista de Indias*, V. LXV, N. 235, 2005, p. 709-728

⁵⁶ Alden Dauril, "Late colonial Brazil", p. 312

⁵⁷ Ver el debate en Fragoso, *Homens de grossa aventura*

agrandar o reducir el tamaño. Cada uno de los capítulos se halla dividido en dos partes que hacen referencia a cada uno de los imperios estudiados.

La primera parte estudia los *mercados*, esto es, la manera como los dos puertos estudiados se incorporaron a cadenas de producción y de intercambio que sobrepasaban los límites imperiales pero que debían ajustarse a patrones de circulación imperial. Se analiza las consecuencias de las reformas introducidas para liberalizar el comercio con las colonias y se discute las principales tendencias de los mercados en cada uno de los puertos, llamando la atención sobre los artículos de mayor importancia (viveres y textiles de Asia), las cuales son analizadas en el segundo capítulo. Después de ver las tendencias tanto imperiales como locales, el problema del mercado es analizado a la luz de los privilegios y la fragmentación territorial. El privilegio era el uso exclusivo que se arrogaba el monarca para excluir legalmente a agentes de su participación en algunos mercados entregando el derecho a otros agentes. Se analiza como la economía del mérito era un recurso utilizado por el rey para constituirse como actor central y se analiza como el dominador también estaba dominado, ya fuese por las cadenas de circulación de capital o por las configuraciones de poder entre diferentes agentes.

La segunda parte analiza las *instituciones*, entendiendo por ello instituciones formales. Tres capítulos se consagran a tres tipos de instituciones diferentes: las fiscales, las de promoción del comercio, y las corporaciones de comerciantes. El primer capítulo analiza el funcionamiento de los sistemas fiscales imperiales desde la perspectiva de las aduanas y su capacidad para promocionar el comercio. Las aduanas eran empleadas no solo para extraer recursos sino además para promocionar diferentes actividades económicas. Como se verá en el capítulo 3, existe una diferencia notoria en la manera en que las dos coronas se valieron de este recurso. El capítulo 4, por su parte, centra su atención en dos instituciones que han sido totalmente ignoradas por la historiografía: el sistema de puerto franco o depósito y el de drawback. Se trata de la implementación de medidas que habían sido utilizadas por primera vez en Italia del siglo XVI y que después fueron testadas en el Atlántico norte⁵⁸. Por primera vez se analiza aquí la creación de un puerto franco en Lisboa en 1796, las relaciones que ello tenía con las reformas aduaneras instauradas en el Índico desde mediados del siglo XVIII y sus conexiones con la libertad de puertos brasileños establecida en 1808. Aunque los

⁵⁸ Corey Tazzara, "Managing Free Trade in Early Modern Europe: Institutions, Information and the Free Port of Livorno", *Journal of Modern History*, V. 86, N. 3, 2014, p. 493-529

cubanos dedicaron todos sus esfuerzos a implementar las dos instituciones tuvieron ciertas dificultades. En 1792 consiguieron que se estableciese el sistema de drawback pero no que se implementase el sistema de depósito en el imperio español. La medida, que al parecer había tenido un gran impacto en Holanda e Inglaterra, no fue (por alguna razón que habría que estudiarse) implementada en la península. Finalmente, el capítulo 5 se ocupa de las corporaciones mercantiles. Tomando en consideración la naturaleza vertical u horizontal, y de mayor concentración o delegación de poder, se demuestra que lo más importante eran los canales con las instituciones donde se concretizaba la toma de decisiones y no tanto la naturaleza de las instituciones. Al dar una mirada a las interacciones ocurridas en los ministerios, se propone que la imagen de poder de estas elites locales debe ser analizada con más detalle. La discusión se aborda desde lo que denomino *competencia decisoria*, es decir, lo que en efecto era decidido por y desde el nivel local. Se muestra que una de las consecuencias del sistema jerárquico imperial era la creación de medidas cortoplacista o de carácter urgente.

La tercera parte se ocupa de los *agentes*. Se trata principalmente de dar una mirada a la configuración de redes y al sistema de reclutamiento de nuevos integrantes⁵⁹. La tercera parte discute tres fenómenos: bloqueo e integración de outsiders, configuración del crédito, e instituciones informales para la concretización de actividades mercantiles a larga distancia. Se podrá notar, como ya se dijo arriba, que no se trata de una escala micro o de la vida de actores.

El capítulo 6 analiza la llegada de outsiders a los puertos estudiados, tanto los nacionales como los extranjeros. Existe una diferencia entre los primeros y los segundos. En el caso de los nacionales se trataba principalmente de agentes pobres procedentes de capas de campesinos llegados del norte de Portugal y España quienes generalmente atravesaban el Atlántico sin ningún capital social ni material. No sucedía lo mismo con los extranjeros. La historiografía ha pasado por alto esta diferencia. Se propone aquí que lo que se denomina

⁵⁹ Greif, *Institutions and the path*; Francesca Trivellato, *The Familiarity of Strangers: the Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-cultural Trade in the Early Modern Period*. New Haven: Yale, 2009; Sebouh Aslanian, *From the Indian Ocean to the Mediterranean: the Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*. Berkeley: California University Press, 2011; Quentin Doosselaere, *Commercial Agreements and Social Dynamics in Medieval Genoa*. Cambridge, CUP 2006; Sherelyne Haggerty, 'Merely for Money?': *Business Culture in the British Atlantic, 1750-1815*. Liverpool: Liverpool University Press, 2012; Jessica Goldberg, *Trade and Institutions in the Medieval Mediterranean: the Geniza Merchants and their Business World*. Cambridge: CUP 2012; T. Vanneste, *Global Trade and Commercial Networks: Eighteenth-Century Diamond Merchants*. London: Pickering and Chatto, 2012; Xabier Lamikiz, *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World: Spanish Merchants and their Overseas Networks*. London: Royal Historical Society, 2010

confianza o preferencia por paisanos y familiares era fundamentalmente el resultado de cadenas de favores en la circulación y establecimiento de nuevos agentes y en la configuración de carreras mercantiles. Aunque la historiografía y la teoría económica han subrayado recientemente conceptos como la confianza o la reputación, el capítulo propone que, ni la confianza ni la reputación eran tan importantes como el *estatus*. A diferencia de la *reputación*, comportamiento pasado del agente que podía brindar cierta probabilidad sobre su comportamiento futuro, el estatus, por su parte, reenviaba a una posición de jerarquías que generaba un impacto mayor en las respuestas de los demás agentes. El estatus, de manera contraria a lo que sucede con la reputación, era un capital simbólico transferible y se hallaba relacionado a su vez con una cadena de favores.

Los capítulos 7 y 8 ponen a prueba el marco establecido en el capítulo 6, el primero a través de las redes crediticias y el segundo a través del examen de las instituciones informales como la consignación, que permitieron la creación de vínculos a larga distancia. Se analiza así las vidas paralelas de dos de los comerciantes más ricos de La Habana y Rio de Janeiro, el catalán Mariano Carbó y el portuense Elias A. Lopes. Mientras el segundo dependía enormemente de la circulación de capitales venidos de fuera del puerto, principalmente para la adquisición de textiles de Asia destinados al rescate de esclavos, en el momento de la quiebra del primero, acontecida en 1799, buena parte de los capitales eran debidos al interior de la isla. Se llama particularmente la atención sobre la necesidad de observar en detalle aquella multidireccionalidad de los capitales. Finalmente, el capítulo 8 se divide en dos partes, la primera analiza el sistema de consignación de las operaciones de las casas comerciales de Boston y Providence que muestran que La Habana se convirtió en el gran destino de los textiles asiáticos cuyo destino final era África. La segunda parte ofrece probablemente por primera vez una mirada institucional de la organización del tráfico de esclavos desde el ángulo de las negociaciones con Rio de Janeiro y plantea algunas preguntas sobre el funcionamiento del tráfico.

Fuentes

La tesis esta basada en un amplio trabajo de archivo. En total han sido consultados documentos en cerca de 13 archivos diferentes. Las fuentes pueden ser divididas en dos clases: las producidas directamente por los diferentes órganos de gobierno y aquellas de carácter privado. En el centro de la tesis se hallan los documentos producidos por el

consulado de comercio de La Habana y por las juntas de comercio de Lisboa y de Rio de Janeiro. La estructura y funcionamiento de esas instituciones pueden verse en detalle en el capítulo 5. Si los documentos del consulado de La Habana han sido ya ampliamente analizados por otros investigadores, esta tesis ofrece una nueva mirada intentando calcular con ellos lo que se denominó como *competencia decisoria*. La lectura de todos los libros de registro de la junta de Lisboa y de aquellos de Rio de Janeiro permitió conocer en detalle el funcionamiento de las instituciones del imperio portugués y recolectar información sobre el carácter privado de los negocios.

En segundo lugar aparecen la correspondencia entre diferentes autoridades. Aunque no fueron consultados archivos en la ciudad de La Habana, los fondos que existen en el Archivo General de Indias, en el fondo Santo Domingo (Audiencia), Ultramar, Cuba, y otros, resultaron más que suficientes. Se debe recordar que parte de los archivos fueron trasladados de Cuba antes de la independencia y que a diferencia de otras zonas del imperio, Cuba tenía un contacto estrecho en términos de circulación de documentos con el centro. Tanto para el caso cubano como carioca se leyeron la correspondencia de los diferentes niveles de gobierno (gobernador-*virrey*; gobernador-Consejos, et.). Además, se analizaron balanzas de comercio y otros documentos impresos que aparecen en la bibliografía.

En términos de nuevos aportes documentales, esta tesis se basa por primera vez en dos tipos de documentos. Con base en la lectura de más de 300 causas civiles del fondo *Juízo da Índia e Mina* se propondrá que el renacimiento del comercio indo-portugués no se debía exclusivamente a la circulación de enormes capitales sino que estaba financiado por un sin fin de capitales dispersos. Se propone además que tal circulación estaba basada en letras de riesgo donde el propietario del capital mantenía el riesgo. Esta nueva información transforma enormemente y aporta a la discusión del tráfico entre Lisboa y el Indico pero también sobre el financiamiento del tráfico de esclavos en el Atlántico sur. Hay otro grupo de fuentes que son introducidas por primera vez. Se trata de más de 3.000 cartas de la correspondencia de las casas comerciales de Boston y Providence, en Nueva Inglaterra. Sin lugar a duda los fondos de las sociedades históricas ubicadas en los Estados Unidos guardan una información enorme e inexplorada que permitiría comprender mejor la organización del comercio atlántico español.

PARTE I: MERCADOS

Capítulo 1. De las balanzas de comercio a la microeconomía de los intercambios: mercancías y flujos de capital

Antes de analizar las tendencias del mercado de cada uno de los puertos seleccionados, interesa estudiar, de manera general y hasta donde los datos disponibles lo permiten, las tendencias generales del funcionamiento de los mercados imperiales ibéricos y las principales transformaciones que fueron implementadas en el transcurso del siglo XVIII⁶⁰. Es de esto que se ocupa este primer apartado.

Con relación a este fenómeno se debe hacer una salvedad. El análisis de los patrones que siguieron las dos economías ibéricas presenta algunas dificultades en relación a la

⁶⁰El debate de la historiografía portuguesa y brasileña: Jorge Pedreira, *Estrutura industrial e mercado colonial Portugal e Brasil (1780-1830)*. Lisboa: DIFEL: 1994; “From Growth to Collapse: Portugal, Brazil, and the Breakdown of the Old Colonial System (1760-1830)”, *Hispanic American Historical Review*, V. 80, N. 4, 2000, p. 839-864; José Jobson de Andrade Arruda, “Decadence or Crisis in the Luzo-Brazilian Empire: a New Model of Colonization in the Eighteenth century”, *Hispanic American Historical Review*, V. 80, N. 4, p. 865-878; “O Brasil e a crise económica de Portugal na primeira década do século XIX”, *Leer História*, N. 7, 1986, p. 61-73; *O Brasil e o comércio colonial*. São Paulo: Atica, 1980; *Uma colônia entre dois impérios: A abertura dos portos, 1800-1808*. São Paulo: EDUSC, 2008; Valentim Alexandre, “Um momento crucial do subdesenvolvimento português: efeitos económicos da perda do império brasileiro”, *Ler História*, N. 7, 1986, p. 3-43; Fernando Novais, *Portugal e Brasil na crise do antigo sistema colonial, 1777. 1808*. São Paulo: Hucitec, 1995; François Crouzet, “Angleterre- Brésil, 1697-1850: Um siècle et demi d’échanges commerciaux”, *Histoire, économie et société*, IX année, N. 2, 1990, pp. 287-317; Alexandre, *Os sentidos do imperio*. Para el imperio español ver Stein and Stein, *Edge of crisis*; John Fisher, “The Imperial Response to “free trade”: Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796”, *Journal of Latin American Studies*, V. 17, N. 1, 1985, p. 35-78; “Imperial “Free Trade” and the Hispanic Economy, 1778-1796”, *Journal of Latin American Studies*, V. 13, N. 1, 1981, p. 21-56; “Commerce and Imperial Decline: Spanish Trade with Spanish America, 1797-1820”, *Journal of Latin American studies*, V. 30, N. 3, p. 459-479; Joseph Maria Delgado Ribas, *Dinámicas imperiales (1650-1796) España, América y Europa en el cambio del sistema colonial español*. Barcelona: Bellaterra, 2007; “Mercado interno versus Mercado colonial en la primera industrialización española”, *Revista de Historia económica*, V. XIII, N. 1, pp. 11-31; Ana Cristina Mazzeo, “Repercusiones y consecuencias de la aplicación del comercio libre en la élite mercantil limeña a fines del siglo XVIII”, *Revista de Indias*, V. LV, N. 203, 1995, p. 101-126; El comercio libre en el Perú: Las estrategias de un comerciante criollo José Antonio Lavalla y Cortés, 1777-1815. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú, 1994; “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del siglo XVIII. La crisis de un modelo interpretativo”, *Manuscrits*, N. 3, 1986, p. 23-40; Luis Alonso Álvarez, *Comercio colonial y crisis del antiguo régimen en Galicia (1778-1818)*. Coruña: Xunta de Galicia, 1986; Aurora Gámez, “El comercio de Málaga con América (1765-1820). Una ocasión perdida”, *Revista de Indias*, V. LV, N. 205, 1995, p. 635-656; Antonio García-Baquero, “La industria algodonera catalana y el libre comercio. Otra reconsideración”, *Manuscrits*, N. 9, 1991, pp. 13-40; Javier Cuenca Esteban, “Trends and Cycles in U.S. Trade with Spain and the Spanish Empire, 1790-1819”, *The journal of economic history*, Vol. 44, N. 2, 1984, pp. 521-543, p. 523; “Precios y cantidades en el comercio español con Francia y Gran Bretaña, 1797-1807: coyuntura internacional y opciones imperiales”, *Revista de Historia económica*, Año IX, N. 1, 1991, p. 127-163; “Statics of Spain Colonial Trade, 1792-1820. Consular duties, Cargo inventarios and Balances of Trade”, *Hispanic American Historical Review*, V. 61, N. 3, 1981, p. 381-428; “Statistics of Spains’ Colonial Trade, 1747-1820: New Estimates and Comparisons with Great Britain”, *Revista de Historia económica*, Año XXVI, N. 3, 2008, p. 323-354; Jeremy Baskes, *Staying Afloat. Risk and Uncertainty in Spanish Atlantic World Trade, 1760-1820*. Stanford: Stanford University Press, 2013

documentación que puede ser analizada. Para el caso portugués se cuenta, incluso desde la década del setenta del siglo XVIII, no sólo con balanzas de comercio anuales a escala imperial (las cuales han sido ampliamente analizadas y acaloradamente discutidas por diferentes autores), sino que además en algunos casos se dispone de algunas balanzas de comercio regionales. Todo lo contrario sucede en el caso español. Esta sola diferencia ya es un claro indicio de la manera en que el comercio fue percibido y administrado en cada uno de los imperios. Para el imperio español, por el contrario, es altamente complicado encontrar balanzas de comercio previas a la década del treinta del siglo XIX, cuando comienzan a ser elaboradas sistemáticamente. Existen algunas balanzas locales, como en el caso de La Habana. A escala imperial se cuenta únicamente de una para 1792 y otra para 1797. Para suplir ese vacío, es posible recurrir a otro tipo de información que ya ha sido procesada y analizada por algunos historiadores, pero sobre la cual existe una larga discusión que se halla lejos de ser resuelta y que necesita nuevamente la recolección rigurosa de series estadísticas si se quiere llegar a una conclusión.

Para analizar las tendencias de los intercambios comerciales entre las colonias y la metrópoli, se dispone en el caso español de bases de datos basadas en las licencias y registros simples para comerciar con América. Además de la información correspondiente al caso gaditano – que concentraba el grueso de las transacciones oceánicas, como se verá – se cuenta con series para los casos de Barcelona, Málaga, La Coruña y Santander. Aunque no se trata del volumen total del comercio imperial, los datos por lo menos permiten dar una imagen de las tendencias. Se debe considerar que entre las múltiples deficiencias que padecen estas series, sobresalen las diferencias entre los precios oficiales y los de mercado. No obstante, lo que interesa aquí es fundamentalmente prestar atención a ciertas tendencias generales que permitan comparar la performance económica de los intercambios entre metrópolis y colonias, y sobre todo, que permitan ver como reaccionaron las dos economías después de la instauración de medidas de liberación comercial, la una, la española, tras la introducción del Reglamento de comercio de 1778, y la otra, la portuguesa, con el inicio de los registros sueltos en 1767.

Ahora bien, en relación con el debate historiográfico existente, se puede decir que si bien los historiadores se han preocupado por establecer la existencia o inexistencia de posibles vínculos entre los procesos de (de)industrialización ibérica a largo plazo y las posibilidades que ofrecían sus mercados coloniales, el debate se halla también enlazado con otros

fenómenos. En ambos casos se ha tratado de medir la magnitud de las exportaciones de fábrica nacional en contrapeso a la participación de las extranjeras. Sin lugar a dudas es allí donde se hallaba el centro de la discusión, o por lo menos, lo era para los reformadores que se inclinaron por llevar a cabo las nuevas medidas. Es por esto que la discusión no se puede reducir únicamente a medir el impacto del crecimiento de las importaciones y exportaciones, pues resulta fundamental observar los impactos que la libertad comercial trajo para los diferentes sectores de las economías ibéricas.

Tanto en el caso español como en el portugués, esto ha sido visto como las consecuencias de políticas reformadoras, y por eso, se ha buscado resaltar las conexiones entre los beneficios de estas políticas (borbónicas o pombalinas), los procesos de centralización estatal y de crecimiento económico. Ahora bien, dado que las reformas efectuadas por el marqués de Pombal en la década de los cincuenta en cierto sentido fueron un poco más tempranas que aquellas realizadas por Carlos III, la discusión del lado portugués se centra principalmente en el desarrollo alcanzado por la industria nacional durante la última década del siglo XVIII, y en particular, de la importancia del mercado brasileño como destino de dichas exportaciones así como del éxito en la recuperación del control del comercio dominado por los ingleses, lo que se ha denominado en la historiografía como “nacionalización”. Sin embargo, hay una diferencia que debe ser subrayada, algunas de las medidas de libertad comercial (registros sueltos de 1767) parecen ser sobretodo una respuesta a la caída de la llegada del oro, de las exportaciones, y de las entradas al fisco, más que propiamente un programa de reformas destinadas a impulsar el crecimiento del comercio. Un fenómeno parecido acontece del lado español, donde las reformas de introducción de libertad de comercio (aunque los registros sueltos ya habían sido implementados previamente), estaban relacionadas con las guerras de mediados del siglo y la toma de La Habana en manos de los ingleses.

1.1 Un oxímoron hispánico: integrar engrosando viejos muros

La vasta historiografía que se ocupa del imperio español, además de medir el desenvolvimiento de las fábricas nacionales, ha buscado estudiar fundamentalmente la eficacia y los resultados obtenidos por las políticas borbónicas, particularmente, aquellas implementadas por los ministros de Carlos III. Después de un primer ensayo que tuvo lugar en las islas del Caribe en 1766 se puso en marcha el reglamento de libre comercio una década

después. En buena parte de las narrativas históricas, estas nuevas medidas se muestran generalmente como el resultado de políticas pensadas, creadas e implementadas en Madrid. Lamentablemente, poca o ninguna atención se ha prestado a los modelos que siguieron los gobernantes españoles o a las medidas que habían sido previamente instauradas por otros imperios en sus colonias en el Caribe. Los modelos, no obstante, siguen patrones diferentes. Recurriendo a una práctica que los italianos habían implementado en el siglo XVI, los holandeses instauraron *puertos libres* en sus colonias desde muy temprano. Habría que preguntarse si la introducción de las medidas de 1766 no obedecía más bien a que tal modelo se había convertido difícil de evitar.

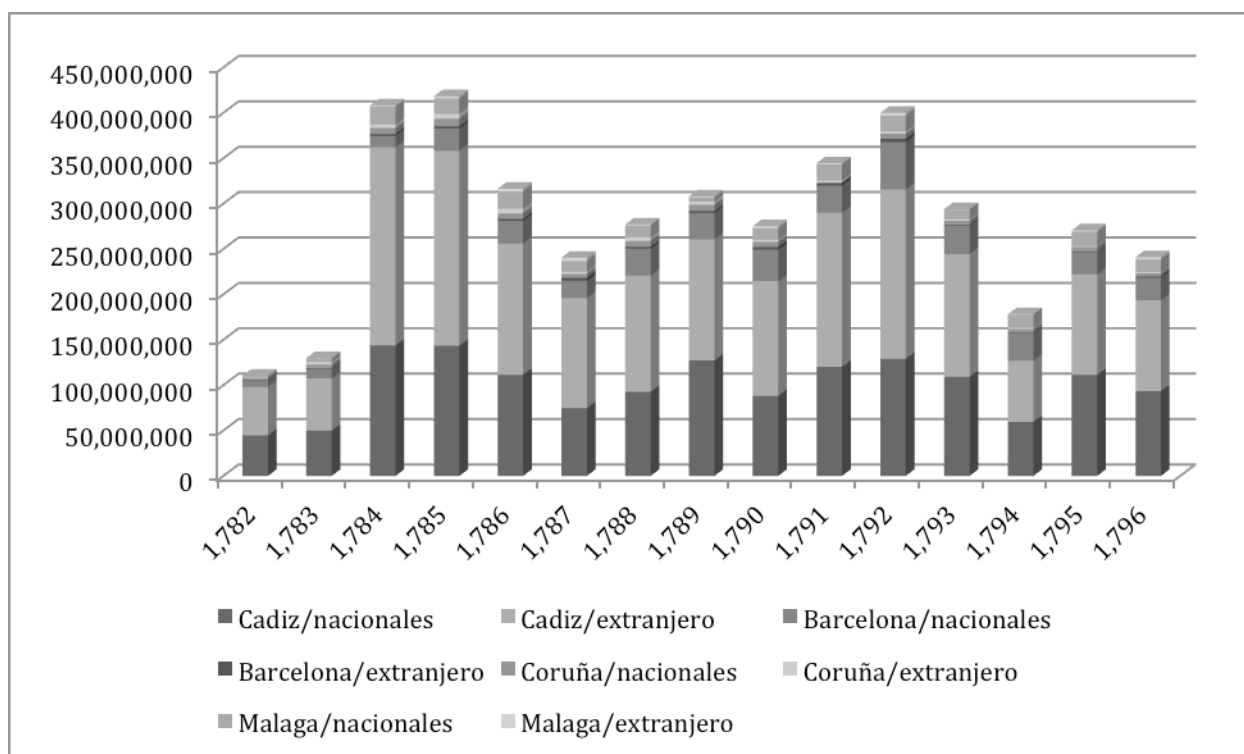
Hacia 1750, la isla de San Eustaquio era un puerto libre a todas las naciones para abastecer o vender productos que después podían ser reexportados, aunque el comercio con Holanda estaba reservado exclusivamente a los barcos de esta bandera. La isla se transformó durante la guerra de independencia norteamericana en un importante puerto de depósito. Algunas islas danesas habían disfrutado de cierta libertad comercial desde 1707, a pesar de continuar bajo control de la Compañía comercial danesa. Los productores locales fueron autorizados a exportar su producción a cualquier puerto, quedándoles prohibida la entrada a los puertos daneses o los de Hamburgo y Bremen. En 1764, antes de los decretos españoles, las colonias fueron abiertas a barcos de todas las naciones, quedando reservado para los nacionales la exportación de productos coloniales⁶¹.

Si bien la idea de libertad comercial y de puertos francos estaba en la base, se debe decir que las reformas implementadas por la corona iban en otro sentido, en un intento por acercar más estrechamente las dos orillas del imperio intentando dar impulso a un mercado nacional. Se pretendía con ello hacer funcionar un *oxímoron*: impulsar la integración comercial valiéndose para ello de una férrea fragmentación jurisdiccional donde las mercancías llegadas de Europa no podían circular libremente entre los diferentes espacios coloniales. Los cambios en los patrones de comercio que debían ser instaurados en el imperio español fueron discutidos desde principios del siglo XVIII, siendo la medida más reconocida el reglamento de 1778. A través de esta nueva reglamentación se abrían nuevos puertos españoles para el comercio con las colonias, buscando reducir el dominio de los comerciantes extranjeros y la participación

⁶¹ Jordan Han and Victor Wilson, "The Eighteenth-Century Danish, Dutch, and Swedish Free Ports in the Northeastern Caribbean", Gert Oostinde and Jessica Roitma (ed.), *Dutch Atlantic Connections. Linking Empires, Bridging Borders*. Leiden: Brill, 2014, p. 280-282

de las mercancías extranjeras en el mercado Atlántico exportadas a través de Cádiz, y además, vincular así los comerciantes de otras regiones de la península al comercio con las colonias. La gráfica A-1 resume parte de la información disponible.

Gráfica A-1. Participación de los productos nacionales y extranjeros en el volumen de las exportaciones de puertos españoles hacia colonias americanas, 1782-1796



Fuente: elaboración propia con base en Fisher, "The Imperial Response"

Como se puede ver en la gráfica A-1, Cádiz conserva la mayor parte tanto de las importaciones provenientes de Indias como de las exportaciones hacia Indias, lo que ha sido visto como cierto fracaso de las reformas borbónicas⁶². No obstante, entre los beneficiados por el nuevo reglamento de comercio estarían, sin lugar a dudas, los catalanes (la historiografía catalana por su parte ha buscado matizar la poca importancia de dichos mercados para sus producciones). Cataluña no sólo absorbería buena parte de materias

⁶² En el caso portugués Lisboa acumulaba el 90% de las transacciones con las colonias mientras que en Inglaterra Londres poseía la mayor parte de los intercambios dejando poco espacio de actuación para Liverpool y Bristol. La verdadera diferencia estaría no en el hecho de que un puerto concentrase buena parte de los intercambios sino en el elevado número de comerciantes que habrían conseguido participar. Habría que analizar lo que aconteció en Cádiz antes y después de 1778. Ver para Portugal Eduardo Frutuoso; Paulo Guinote; António Lopes, *O movimento do Porto de Lisboa e o comércio luso-Brasileiro (1769-1836)*. Lisboa: Comissão nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 2001; Zahedieh, *The capital and the Colonies*

primas, tan importantes en dicho periodo, como el algodón, sino que además encontraría en América un amplio mercado para sus producciones, entre las cuales el aguardiente junto con los textiles. Tres conclusiones principales fueron resaltadas por el trabajo de Fisher: a. la libertad de comercio promovió una expansión masiva en el valor de las exportaciones desde España hacia América, con un impacto incluso mucho más notorio en el valor de las importaciones coloniales; b. la parte correspondiente a las mercancías “españolas” crece de 38% en el momento de la instauración del reglamento hasta 52% en 1782-96; c. productos agrícolas conocieron una mayor expansión que los manufacturados; d Cádiz aparece, incluso después del quiebre del monopolio, como el puerto comercial más importante de España, seguido de lejos por Barcelona, Santander y la Coruña.

Si bien después de la apertura de 1778 la producción de licores aumentó considerablemente en Cataluña, este fenómeno es utilizado principalmente por los historiadores catalanes para explicar más bien el retroceso de un proceso de industrialización temprano que habría tenido lugar en la región. La evidencia disponible apunta hacia el hecho de que el aumento en el mercado de licores llevó a que los capitales dejaran la ciudad para ser invertidos en el campo. Como se mostrará en el capítulo 2, el incremento en la producción de licores tanto en Cataluña como en Andalucía repercutió negativamente en las posibilidades de crecimiento de las producciones americanas de licores. Al observar las cifras, destaca la participación catalana en las exportaciones hacia los territorios coloniales, particularmente en términos de productos nacionales⁶³. Incluso en Cádiz, puerto re-exportador de textiles ingleses y franceses, aparece un aumento considerable de aquello que se exportaba bajo el título de textiles de fabricación nacional.

Si se analizan los porcentajes de las exportaciones, tanto en el caso español como en el portugués, no parece que existió una gran diferencia, en los dos imperios las exportaciones nacionales se aproximaron a un 40% del total. Como se mostrará más adelante, la verdadera diferencia resulta cuando se analizan las reexportaciones desde la península hacia los mercados europeos. Así, entre 1796-1806 las exportaciones portuguesas hacia Brasil estaban

⁶³ Ver las cantidades de mercancías nacionales y extranjeras importadas por el puerto de la Habana en los *Estados que manifiestan la proporción entre la industria nacional y extranjera en las introducciones hechas desde la Metrópoli al puerto de la Habana en las dos siguientes épocas de paz con Inglaterra; à saber la de los tres años de 1792, 1793, 1795, y la de los tres años de 1802, 1803 y 1804, extractados de los registros originales depositados en el Real Tribunal de Cuentas, según los aforos en reales de vellón que traen señalados por las aduanas de España, conforme a los aranceles de libre comercio. Por disposición de la Junta económica y de Gobierno del Consulado de la Habana.* Madrid: Imprenta que fue de Fuentenebro, 1816

constituidas en un 34% por manufacturas nacionales y 13% por alimentos, mientras las reexportaciones constituían 51%. Por su parte, en 1792, los alimentos constituían el 31% de las exportaciones españolas hacia Indias, las materias primas 0,1% y las manufacturas 68%. Como ese último porcentaje estaría inflado con la parte de las reexportaciones, se puede decir que las manufacturas nacionales constituían por lo menos un 35%.

Entre los dos imperios aparece una primera diferencia respecto a los productos alimenticios despachados para las colonias con un mayor porcentaje para España. No obstante, en el caso portugués esta tendencia va a invertirse después de la apertura de los puertos en 1808, cuando la metrópoli se constituye principalmente en una exportadora de productos alimenticios con un 55% del total de las exportaciones⁶⁴.

Sin lugar a dudas, España resultó más afectada que Portugal durante la primera década del siglo XIX por su continua participación en las guerras internacionales. La economía imperial, y especialmente, las exportaciones de manufacturas habrían conocido cierta estabilidad y crecimiento hasta la última década del siglo XVIII, cuando las tendencias se ajustaron con las continuas guerras, siendo las exportaciones e importaciones especialmente afectadas por los conflictos militares de 1796, momento en que fue autorizado el comercio con neutrales en 1797 como la única respuesta para abastecer las colonias, o como se verá más adelante, como un medio para resolver problemas fiscales. Algunos autores ven este como el verdadero punto de inflexión de la economía imperial. El otro gran golpe tendrá lugar en 1805, después de una recuperación en 1802 cuando aumentan súbitamente tanto las exportaciones como las importaciones⁶⁵. El problema con 1802 se debe a que la fecha indica más la puesta en circulación de mercancías acumuladas en los puertos de que posiblemente una recuperación económica. De acuerdo con Cuenca, las guerras tenían un efecto diferente sobre los productos coloniales y sobre las reexportaciones francesas e inglesas a través de España. Las tendencias son diferentes para estos productos. Mientras otros productores reemplazaban a los vendedores españoles llevando a la baja los precios de los productos coloniales, todo lo contrario sucedía con los precios de las manufacturas que debido a la fuerte demanda pujaban al alza.

⁶⁴ Pedreira, "From Growth to Collapse", p. 851

⁶⁵ Ver Stein and Stein *Edge of Crisis*, p. 206 -256; Javier Cuenca Esteban, "Statics of Spain Colonial Trade"

Otra de la diferencia entre los dos imperios aparece precisamente en la capacidad que tuvo Portugal para tomar provecho de los mercados del Báltico al momento de la salida del Santo Domingo francés de la competencia internacional de demanda por azúcar. En realidad, no se trataba de Portugal, sino de los comerciantes extranjeros que controlaban las reexportaciones de productos coloniales hacia el norte. Como se verá más adelante, estos negociantes rápidamente pasaron a controlar un mercado tan importante como el francés. Mientras España sufría déficits comerciales con casi todas las naciones de Europa, Portugal, incluso sin ser un gran productor de metales, alcanzaba superávits incluso con la misma Inglaterra. La razón no radicaba simplemente en una mejor performance económica.

Es precisamente en lo que respecta a las posibles tendencias del mercado imperial español donde se halla la mayor discusión. Dependiendo de las cifras que se escojan, y de las fechas que sean seleccionadas, las conclusiones mudan considerablemente. No obstante, todo parece indicar que las mayores tasas de crecimiento se dieron del lado de las exportaciones de materias primas y de productos agrícolas del lado americano que de las exportaciones desde España para América, es decir, que la producción en las colonias respondió más rápidamente que la de la península, pero al tiempo, que la capacidad de consumo de la primera no lo hizo tan rápidamente⁶⁶. Existen varias divergencias en torno a los beneficios o impactos negativos de la libertad comercial posterior al reglamento de libre comercio de 1778.

Estudios regionales sobre Galicia y Cataluña apuntan hacia una hipótesis según la cual la debilidad de la producción manufacturera nacional habría sido mucho más temprana y no estaría relacionada con la introducción de las medidas de libre comercio. En el caso gallego, por ejemplo, si se comparan los periodos 1764-1778 y 1778- 1818 se puede concluir que sería durante el primero cuando se habrían exportado mayores volúmenes hacia los mercados coloniales (7,4 millones de reales de vellón en promedio) configurándose como el momento de creación de las grandes fortunas y como el de una mayor exportación de mercancías gallegas. Durante la segunda etapa, esto es post-libertad de comercio, los comerciantes de la región se habrían inclinado por ganancias rápidas generadas por la reexportación de tejidos y por la exportación de productos agrícolas⁶⁷. Como ya se dijo, para Cataluña se ha propuesto unas conclusiones parecidas, de acuerdo con las cuales, los capitales fueron invertidos en el

⁶⁶ Fisher, "Commerce and imperial decline"; "Imperial 'Free Trade' and the Hispanic Economy"

⁶⁷ Alfonso, *Comercio colonial*, p. 54, 59 y 205

campo, principalmente en la producción de licores, restando velocidad a la producción de textiles (o a la tintura de textiles importados de Francia y Asia, no es muy claro).

Esta perspectiva negativa, que ha sido desde larga data respaldada por ciertos historiadores, ha sido reintroducida por Baskes, ahora desde una perspectiva más relacionada con postulados microeconómicos. Para este autor, una de las consecuencias de la introducción de los registros sueltos fue el desorden que introdujo en un mercado altamente bien organizado por el envío de flotas, y con ello, un incremento del riesgo para los comerciantes. En su perspectiva, el funcionamiento del comercio por flotas le permitía a los negociantes evitar riesgos pues no existía un monopolio al tiempo que el sistema funcionaba como las compañías comerciales inglesas y holandesas de oriente⁶⁸. La apertura comercial incrementó el número de comerciantes, lo que no tuvo otra consecuencia que una gran cantidad de quiebras y la sobreoferta en el mercado americano. Por su parte, el envío de cantidades mayores de productos americanos hacia Europa no estuvo acorde con la demanda de estos mercados, con lo cual los precios se vieron seriamente afectados. Los mercados europeos respondieron negativamente al verse agobiados con un exceso de oferta de productos coloniales, impactando en una tendencia de precios a la baja, o por lo menos, esto se deduce del análisis de los precios del añil, la cochinilla, el cacao y los cueros en Ámsterdam. Nada es dicho sobre otros productos como el azúcar o el algodón. El último respondió bastante bien a la demanda del mercado catalán para la elaboración de tejidos⁶⁹. Un problema similar existe respecto a las importaciones desde las colonias, las que fueron inundadas con mercancías generando un estancamiento de la demanda. Algunos trabajos han señalado que a través de las redes los comerciantes instalados en cada uno de las orillas consiguieron poner en circulación una intensa circulación de información que pretendía paliar algunos de los problemas que surgían como resultado de las exigencias de la demanda⁷⁰.

Por más que los mecanismos informales que pudiesen ser empleados permitiesen dar cuenta de las condiciones de la demanda (cantidades, gustos, precios), el sistema de integración comercial de la corona estaba soportado en un patrón específico. Durante el siglo XVIII, tal vez ninguna otra entidad imperial contaba con una unidad monetaria y fiscal unificada de las

⁶⁸ Baskes, *Staying Afloat*, p. 68. Parece que en aras de revisar la historia del monopolio español, Baskes va demasinado lejos con este argumento.

⁶⁹ J. K. J. Thonsom, "The Spanish Trade in American Cotton: Atlantic Synergies in the Age of Enlightenment", *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, V. 26, N. 2, 2008, p. 277-313

⁷⁰ Lamikiz, "Transatlantic Networks"

dimensiones que alcanzaba el imperio español⁷¹. Y al mismo tiempo se trataba de un mercado jurisdiccionalmente fragmentado⁷². Baskes intenta explicar las consecuencias negativas de la libertad comercial colocando como principal causa el alto riesgo que las nuevas medidas habrían introducido, y dando una lectura desde el riesgo e incertezas de la circulación mercantil. Estas relecturas de viejos temas basadas en teoría económica son más que bienvenidas. El problema no radicaba simplemente en el incremento del riesgo, sino en que los registros sueltos salían destinados (debido a la fragmentación territorial que la corona colocaba como fundamento para llevar a cabo la integración comercial) con un *destino final*⁷³.

No parece haberse prestado atención al factor *destino final* para explicar los alcances y evolución de la libertad de comercio. Una vez que las mercancías entraban en una jurisdicción se imponían dos opciones: o no era posible moverlas hacia otra jurisdicción o los impuestos cobrados les hacían perder cualquier oportunidad de competencia en cualquier otra jurisdicción. De acuerdo con el numeral 38 del reglamento de libre comercio se prohibía sacar los efectos ya introducidos en los puertos de América; por el 39 se autorizaba a los dueños o compradores de los géneros a extraerlos con nuevos registros de los puertos de América donde se hubiesen introducido para cualquier otro, pagando los mismos derechos que habían contribuido a la entrada⁷⁴.

Es verdad que contaba la capacidad que tenían los comerciantes para crear vínculos de confianza que se distribuyeran correctamente en las dos orillas del Atlántico, para colocarlo en los términos utilizados recientemente⁷⁵. Una tal fragmentación jurisdiccional, no obstante, interponía obstáculos a la proyección del investimento del capital, y como consecuencia, repercutía directamente en la concatenación de cadenas de crédito y riesgo, lo que generaba cortedad de crédito, y en sociedades que dependían altamente de este para consumir, llevaba a

⁷¹ Alejandra Irigoin, "The End of the Silver Era: Global Consequences of the Breakdown of the Spanish Silver Peso Standard", *Journal of World History*, V. 20, N. 2, 2009, p. 207-244

⁷² Grafe, *Distant Tyranny*

⁷³ Aunque Baskes expone la situación de los comerciantes de Barcelona, quienes representaron al monarca para eliminar la figura del "destino final", se muestra más interesado en subrayar la manera en que estos argumentan, diciendo, con los autores de la representación, que era imposible reconocer con anticipación suficiente las condiciones de la demanda de tales mercados (Baskes, *Staying Afloat*, p. 33). Para una perspectiva parecida para un periodo anterior al libre comercio ver el trabajo de Lamikiz "Transatlantic Networks"

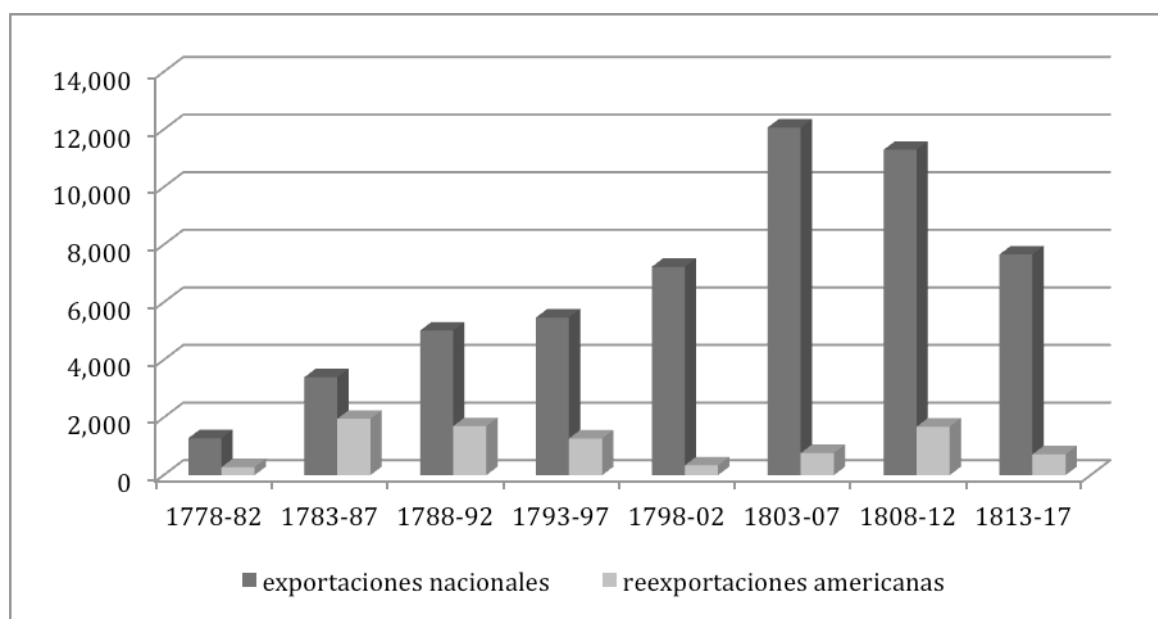
⁷⁴ *Reglamento de libre comercio*, p. 46-47. En el primer caso se trata de que "variar el destino cuando les convenga por temporal, falta de despacho, u otros motivos justos; prevengo que si en estos casos desembarcaren parte de las cargazonas en cualquiera de los parajes de América contenidos en este reglamento, no les será permitido volver a extraer las partidas ya introducidas siempre que hayan pasado las aduanas, y adeudado los derechos de entrada". Para no mencionar las diferencias entre puertos mayores y menores (donde se cobraban menores tasas) y que al parecer terminó por generar ciertos desordenes que han sido muy poco estudiados.

⁷⁵ Lamikiz "Transatlantic Networks"

bajos niveles de consumo. Un ejemplo puede ilustrar la idea que se intenta plantear: un comerciante en Barcelona debe enviar sus mercancías a otro en Veracruz, sin embargo, necesita girar una letra sobre otro comerciante en La Habana que será respaldada por la llegada de mercancías en Cádiz, que a su vez depende de la capacidad de este de dar crédito al comerciante de Cuba que para obtener liquidez necesita la llegada de mercancías de Veracruz. Para esto los comerciantes solo podían contar con productos de las colonias. Como ya se dijo, el objetivo de este apartado no es estudiar las consecuencias de la libertad de comercio sino de presentar los principales debates. Me parece que estudiar los limitantes que la pretensión de destinación final impuso a la rapidez de circulación de capital (esto es colocándolo a la vez desde una perspectiva micro y macroeconómica) ayudaría a entender mejor el porque de los resultados post-1778.

Finalmente, se debe decir que España no parece haberse convertido en un mercado reexportador de productos coloniales. Por otro lado, sus niveles de consumo de estos productos, excepto para el caso del algodón, no parecen responder en la misma medida que lo hacía el crecimiento de las exportaciones enviadas de América. Puede ser que el uso del cacao se extendiese e impusiese una demanda atractiva, pero no se hasta donde sucedió con el chocolate lo mismo que con el café en Francia o con el té en Inglaterra. Como se sabe mayores cantidades de este requerían mayores cantidades de azúcar, impactando directamente en dos mercados diferentes. Se cuenta con algunas cifras de las exportaciones hacia Inglaterra que se muestran en la gráfica A-2.

Gráfica A-2. Re-exportación de productos coloniales y peninsulares españoles para Inglaterra



Fuente: Elaboración propia con base en Prados de la Escosura, "El comercio hispano-británico"

Según Prados de la Escosura⁷⁶, las informaciones de las aduanas permiten fácilmente distinguir las exportaciones de la metrópoli de las reexportaciones de productos coloniales que transitaban por la península. Sus cifras muestran un porcentaje reducido de productos coloniales que tenían como su principal mercado Inglaterra. Si se toma un periodo de bastantes dificultades internacionales, como es el de 1797-1808, de un total de 23.545 libras, solamente el 4,8% estaba constituido por mercancías coloniales. Para el periodo anterior (1778-1796), el porcentaje sería de 27% con menores cantidades exportadas. La participación de las mercancías coloniales reexportadas prácticamente desaparece en el periodo en el que las exportaciones hacia Inglaterra doblan, pasando de las 1.000 a las 3.000 libras por año. Por su parte, Cuenca Estaban, es del parecer que la evolución del comercio español en el periodo 1797-1802 no puede ser explicado como un mero reflejo de las guerras internacionales. Los indicadores de precios permiten concluir que, a los ojos de los productores y consumidores americanos, el mercado de la península no aparecía como el mercado reexportador más interesante⁷⁷. Y esto para un mercado como el francés que, en contraste con el inglés, tenía altas tasas de consumo de productos coloniales, y donde también prevalecían los productos peninsulares sobre los coloniales. Las diferencias en los precios relativos de los productos

⁷⁶ Leandro Prados de La Escosura, "El comercio hispano-británico en los siglos XVIII y XIX. I Reconstrucción", *Revista de historia económica*, Año II, N. 2, 1984, p. 113-157

⁷⁷ Cuenca, "Precios y cantidades", p. 130, 154

franceses demandados en las colonias y de estos consumidos en Francia, eran totalmente opuestas obligando a reenviar fuertes sumas en dinero. De acuerdo con Cuenca, más que a un déficit comercial esto se debería a las diferencias de precios.

Al analizar la información disponible para los años 1782 -1796 se puede observar que en España las exportaciones de productos coloniales habían aumentado sin que eso implicase la pérdida de primacía de los metales como primer bien importado de las colonias. Así, aparece que el 56% de las remesas lo constituían el oro y la plata mientras que los productos agrícolas eran 30,6%. El tabaco, por su parte, alcanzaba un porcentaje de 13,6%, pero era un producto que dejaba importantes ganancias a la corona. España no parece responder tan rápidamente en la lucha por el control del abasto de materias primas en los mercados de Europa del norte como lo hizo Portugal. Aunque siempre se menciona a Francia como el gran proveedor de textiles, al ver la balanza de comercio de 1792 aparece que el mayor déficit se adquiriría con Hamburgo (tabla A-I).

Tabla A-1. Balanza de comercio de España con potencias europeas, 1792

	Importaciones	Exportaciones	Saldo
Alemania	173.739.052	30.147.943	-143.591.105
Estados Unidos	20.316.482	3.282.791	-17.033.691
Francia	179.275.339	67.007.333	-117.268.006
Holanda	58.948.504	34.764.027	-24.184.477
Inglaterra	147.585.529	59.786.124	-87.799.405
Italia	83.071.647	40.307.631	-42.764.016
Portugal	10.173.079	16.607.998	-6.434.919

Fuente: *Balanza del comercio exterior de España en el año de 1795*. Madrid: Fábrica nacional de moneda y timbre, 1964

1.2 Portugal y el comercio internacional

Mientras que Portugal obtenía beneficios con las reexportaciones de materias primas, particularmente algodón y azúcar, España acumulaba déficits con todas las naciones europeas. De nuevo se debe mencionar que es sorprendente que a pesar de acumular un déficit impresionante con Alemania, España no hubiese aprovechado la salida de Francia como proveedor de azúcar para proveer este mercado como si lo hizo Portugal. El siglo XVIII portugués conoce dos estados bien diferenciados en relación con los déficits comerciales. Durante la primera mitad del siglo XVIII, con una caída pronunciada durante el terremoto de 1755, aparecen saldos negativos menos pronunciados que tienden a disminuir en el periodo

que lleva hasta 1775. Se consolida durante el último cuarto del siglo un crecimiento en los valores totales de sus exportaciones hasta 1796, momento de auge que se mantiene (aunque esto ha sido bastante debatido) hasta 1808. Portugal deja de lado los condicionamientos impuestos por el tratado de Methuen y amplía notoriamente el número de socios comerciales. A esto se suma que el país obtiene saldos comerciales positivos con algunas naciones de Europa, y esto en un corto periodo. Entre 1774 y 1796 los intercambios con Hamburgo (constituidos especialmente de azúcar) crecieron diez veces. En 1796, Rusia ya ocupaba el cuarto lugar entre los socios comerciales portugueses. Aunque con déficits, los países nórdicos sextuplicaron su comercio, convirtiéndose en grandes proveedores de hierro y productos para la construcción comercial⁷⁸.

Lo que parece cierto es que la diversificación e intensificación de la agricultura en Brasil obtuvo buenos resultados, o por lo menos, lo fue el aumento de productos coloniales hacia la metrópoli⁷⁹. De acuerdo con lo datos de las balanzas de comercio, Portugal se vio ampliamente favorecido por la llegada de productos como el azúcar, el algodón, los cueros, los cuales alcanzaban hasta el 80% de las reexportaciones hechas hacia las naciones extranjeras. Lisboa, el puerto que efectuaba el 90% del tráfico con las colonias, mantenía superávits con Rio de Janeiro acumulando al tiempo déficits con Bahía y Pernambuco. Las tres capitanías mantenían el 86% del comercio con la metrópoli. Por otra parte, en los mercados europeos, Portugal se vio favorecida al mismo tiempo por una diversificación del destino de sus exportaciones. Debido a las decisiones políticas tomadas por la corona en 1808, sería lógico pensar que Inglaterra era su principal socio comercial; no obstante, la situación no era tan simple⁸⁰. Durante la primera década del siglo XIX Inglaterra cedió ante Francia como principal compradora de azúcar, y sobre todo, del algodón brasileño. Pero el azúcar brasileño no sólo era reexportado hacia el Báltico a través de los intermediarios franceses pues el comercio directo con Hamburgo también se intensificó durante la primera década del siglo XIX constituyéndose este puerto en el principal comprador de azúcar blanco y mascabado, sólo perdiendo su importancia después de la apertura de puertos en 1808.

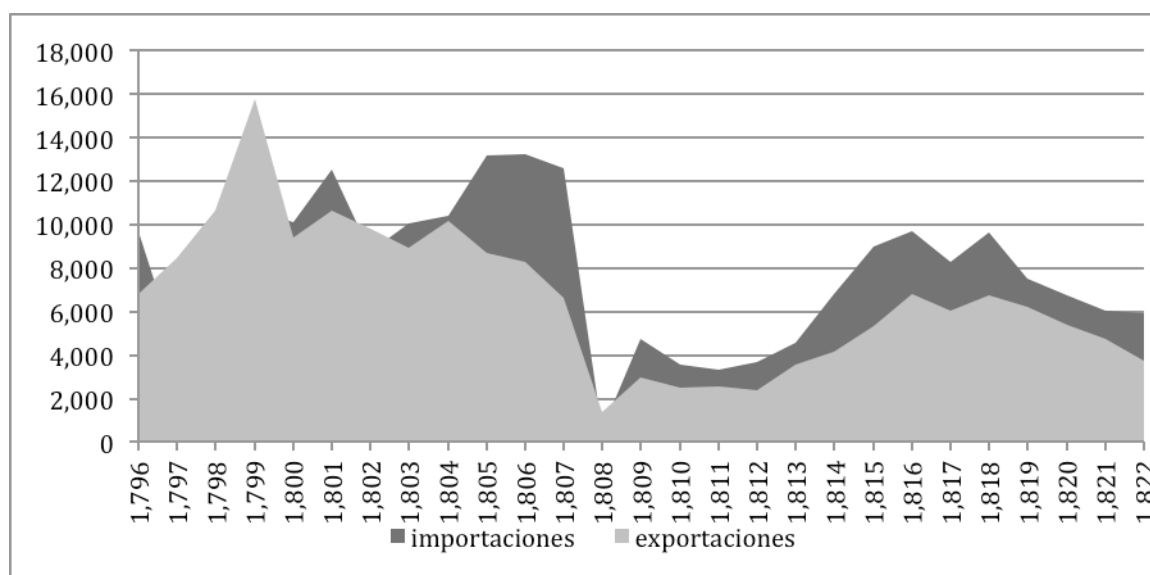
⁷⁸ Leonor Freire Costa; Pedro Lains; Susana Münch Miranda, *História económica de Portugal, 1143-2010*. Lisboa: Esfera dos Livros, 2012, p. 249; Leonor Freire Costa, “Relações económicas com o exterior”, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva, *História económica de Portugal. O século XVIII*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, 2005, p. 263-298

⁷⁹ Arruda, *O Brasil no comercio colonial*, p. 612-621; Dariel Alden, “Manoel Luís de Vieira: An Entrepreneur in Rio de Janeiro during Brazil’s Eighteenth Century Agricultural Renaissance” *Hispanic American Historical Review*, V. 39, N. 4, 1959,

⁸⁰ Alexandre, *Os sentidos do império*

La pérdida de las colonias francesas en el Caribe obligó a Francia a buscar nuevos mercados donde obtener el azúcar para su consumo interno y para la reexportación hacia el Báltico. Al mismo tiempo, la industria de tejidos gala necesitaba una fuente de algodón en rama para la producción. Entre 1804 y 1807 Francia se configuró como el principal comprador de algodón de Portugal. Durante la primera década de 1800, este socio se transformó en el principal consumidor de productos coloniales, importando en 1807-1808 el 77% de las exportaciones brasileñas hacia Portugal⁸¹. Mientras en el caso español las cifras de las tendencias de comercio generan un debate por si mismas, en el caso portugués es difícil dudar de que desde finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX los productos coloniales le permitieron a Portugal integrarse en las redes de comercio del Atlántico norte y el Báltico. El debate historiográfico se centra en otro fenómeno: el momento de la crisis del imperio. Mientras historiadores brasileños como Novais y Arruda ven aparecer una crisis a finales del siglo XVIII⁸², que ellos explican fundamentalmente por la caída de las exportaciones hacia las colonias de manufacturas nacionales, Alexandre sostiene que la crisis solo se consolida en 1806-1807. De acuerdo con Arruda, entre 1796-1803 se consolida un crecimiento en los productos de las fábricas del reino en detrimento de tejidos de lana y lino, los cuales eran de importación. En 1803, los productos de las fábricas constituían el 40,5% de las exportaciones hacia las colonias⁸³.

Grafica A-3. Exportaciones e importaciones de Portugal con Brasil, 1796-1822



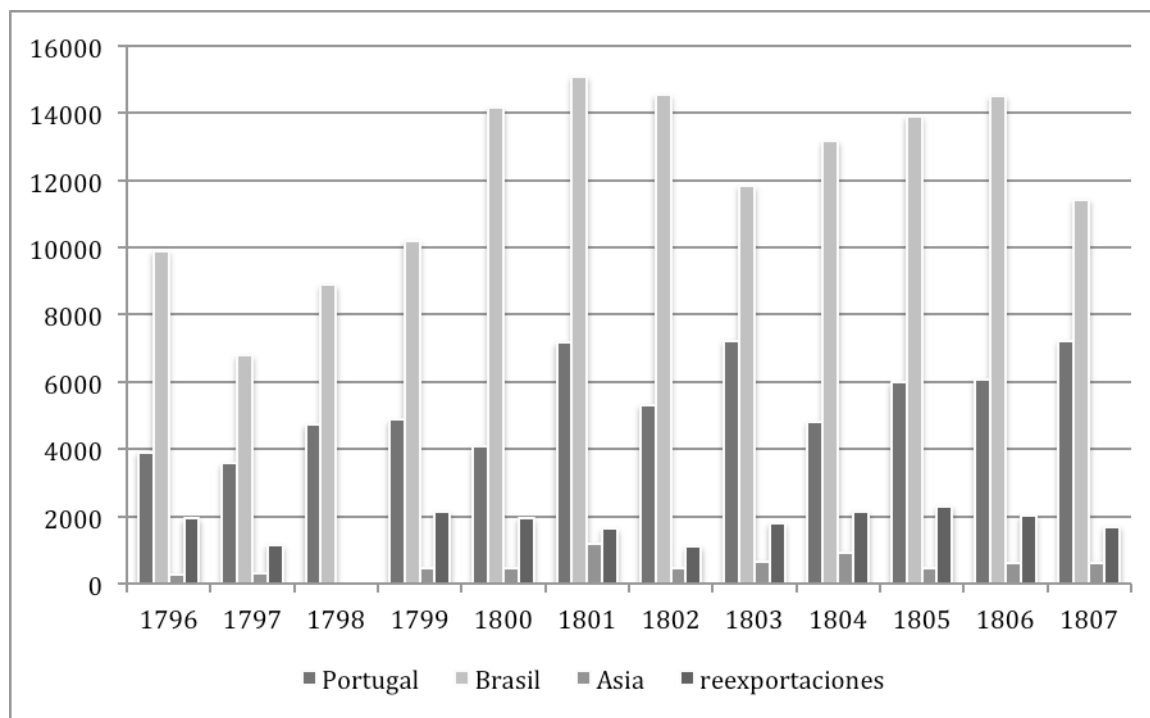
Fuente: Elaboración propia con base Pedreira, "From Growth to Collapse"

⁸¹ Arruda, *A abertura dos portos*, p. 87

⁸² Arruda, *O Brasil no comercio colonial*; Novais, *Portugal e Brasil*

⁸³ Arruda, *O Brasil no comercio colonial*, p. 155

Gráfica A-4. Constitución de las exportaciones portuguesas para naciones extranjeras (1796-1807)



Fuente: Elaboración propia con base en Alexandre, *Os sentidos do império*, p. 33

Uno de las discusiones es precisamente hasta donde las producciones de las llamadas fábricas nacionales eran elaboraciones hechas en el reino. Otro punto, casi nunca subrayado aparece en otra parte del carácter “nacional” de estas fábricas. Entre 1757 y 1832, de 180 solicitudes para abrir fábricas, 63% fueron demandadas por extranjeros⁸⁴. En 1770-1777 el sector textil requería el 46% del total de estas licencias descendiendo 10 puntos después. Destacaban sobre todo la estampería y la producción de medias de seda. Esta estampería se halla en el centro del debate⁸⁵. En 1802 las producciones del reino exportadas hacia Brasil estaban constituidas en un 35% por tejidos de algodón⁸⁶. En 1804, el porcentaje era de 42%⁸⁷. Es imposible saber hasta donde estos tejidos constituían simplemente importaciones asiáticas que luego eran pintados en Portugal para ser reexportados. Lo que si resulta de gran interés son las tendencias opuestas que muestra las reexportaciones de textiles asiáticos.

⁸⁴ Costa;Lains; Miranda, *História económica de Portugal*, p. 245-246

⁸⁵ El debate es el mismo para Cataluña

⁸⁶ ATT, *Junta do comércio*, livro 193

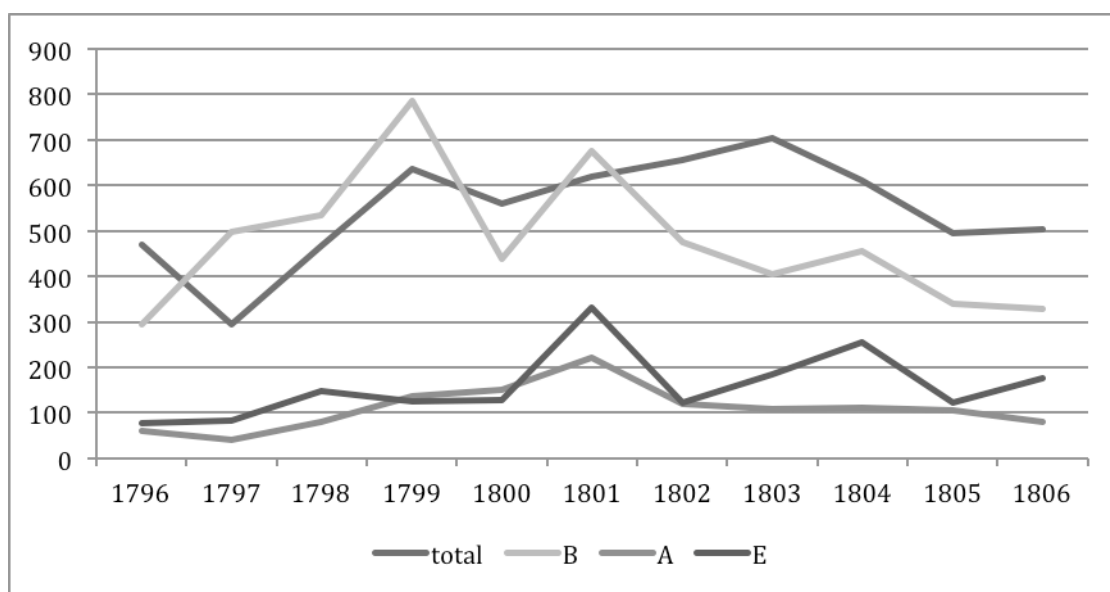
⁸⁷ ATT, *Junta do comércio*, livro 196

Tabla A-2. Porcentaje de reexportaciones hacia Brasil, África e Europa del norte de las importaciones asiáticas (1796-1806)

	Brasil	África	Europa norte
1796	68	14	18
1797	80	6	14
1798	70	10	20
1799	75	13	12
1800	61	21	18
1801	55	18	27
1802	66	17	17
1803	58	15	27
1804	55	14	31
1805	60	18	22
1806	56	14	30

Fuente: elaboración propia con base en Bauss, "A legacy of British Free Trade", p. 114-115

Gráfica A-5. Exportaciones de Asia para Portugal y reexportaciones hacia Brasil, África e Europa del norte (1796-1806)



Fuente: elaboración propia con base en Bauss, "A legacy of British Free Trade", p. 114-115
B (Brasil); A (África); E (Europa Norte)

En la historiografía portuguesa existe una tendencia que ve mover los ejes de vitalidad del imperio de acuerdo con continentes y periodos: el Estado da India para el siglo XVI y parte del XVII, Brasil desde el descubrimiento de las minas, y África después de la independencia de Brasil. Esto ha causado, por ejemplo, que el comercio con el Indico sea dejado por fuera de las explicaciones y debates de las tendencias del comercio durante el periodo aquí

estudiado⁸⁸. Sin embargo, me parece que resulta fundamental reintroducirlo en la explicación para comprender mejor la manera en que se llevaba a cabo tal comercio.

Como se puede ver en la tabla A-2, las tendencias en los porcentajes son totalmente opuestas. Antes de 1801, Brasil aparece bien por encima del promedio para convertirse en el consumidor de solo la mitad en 1806. Por su parte, para Europa del norte se destinaba solo 18%, doblando su porcentaje en 1806. Curiosamente entre ambas fechas Europa del norte gana el mismo número de puntos que pierde Brasil como mercado. Creo que no se trataría de un reemplazo de un mercado por el otro. Probablemente la razón obedezca, y en parte, el suceso de Portugal en la reexportación de productos coloniales provenientes de Brasil, de que capitales pertenecientes a comerciantes ingleses y franceses que intentaban huir de los obstáculos impuestos por la Compañía inglesa valiéndose para ello de la plaza de Lisboa. Esta hipótesis merecería ser estudiada en detalle.

Como se dijo, Francia no se presenta como el mejor mercado para los productos coloniales españoles pero sí lo parece haber sido para los portugueses. Se debe resaltar que en el caso español parece haber sido Cataluña la región que absorbió la oferta de algodón en rama proveniente de las colonias.

Para concluir esta primera sección se puede decir que un estudio de carácter microeconómico permitiría llenar de sentido todas estas balanzas de comercio. Entender el movimiento de capitales se torna una tarea fundamental. El estado actual de las investigaciones sobre los comerciantes extranjeros y nacionales en los puertos de Lisboa y Cádiz durante la segunda mitad del siglo XVIII hace muy difícil aventurar hipótesis. Más que hipótesis se pueden lanzar por lo menos tres presuposiciones que merecerían trabajo de archivo. Primero, para Portugal es altamente probable que quienes controlaban el comercio de reexportación de los productos coloniales entre Lisboa y Europa no eran los agentes nacionales de Lisboa, ya que estos se inclinaron sobretodo por invertir en el comercio de Asia y en recibir los productos coloniales; a pesar de que probablemente estaba bajo control de los extranjeros, fue creada una demanda efectiva para los productos coloniales que no parecen haber conocido los productos provenientes de las colonias españolas. Es imposible saber si esto se debía a que en

⁸⁸ Como se mostrará en el capítulo siguiente, a excepción de unos cuantos autores, casi nada se sabe del funcionamiento del comercio con el Indico.

España los comerciantes franceses no hacían parte de la cadena de reexportación de tales productos y estaban más enfocados en la venta de textiles y el envío de metales o a que eran los nacionales quienes dominaban el mercado reexportador. Segundo, respecto a lo que parece ser un mejor desempeño de Portugal como mercado de depósito de productos coloniales, resulta necesario incorporar al análisis el tráfico indo-portugués y medir hasta donde (a pesar de sus bajos porcentajes en las balanzas de comercio) habría permitido una fluidez de capitales entre el Atlántico norte y el Indico, regiones controladas por el monopolio de la Compañía inglesa. Tercero, la evidencia parece indicar que uno de los problemas que debieron enfrentar los comerciantes tanto en España como en sus colonias eran los mecanismos empleados para integrar el imperio. No solo España parece haberse limitado a privilegiar la promoción del comercio en términos domésticos (diferente de Portugal que a través de un impulso internacional incrementó la circulación entre sus colonias) sino que para hacerlo reforzó los muros jurisdiccionales. Si aumentó el riesgo con el establecimiento del libre comercio de 1778, probablemente uno de los mayores inconvenientes que enfrentaron los comerciantes era la división jurisdiccional que imponía límites no solo a la circulación de mercancías sino a las proyecciones de inversión del capital. Como se verá en el capítulo 3, Lisboa y Madrid, para alcanzar el mismo objetivo, recurrieron a estrategias diferentes.

1.3 Viviendo por encima de los propios medios. La Habana y el consumo de lujo

Incluso desde finales del siglo XVIII, La Habana ha sido descrita como un puerto comercial emergente cuya mayor característica sería la de haber iniciado una carrera para convertirse en el principal depósito caribeño. Ya desde la primera década del siglo XIX la ciudad tendía a ser constantemente presentada y descrita como el asiento de una poderosa elite local de hacendados y comerciantes que intentaban desesperadamente transformar su puerto isleño en el mayor redistribuidor de manufacturas europeas en el Golfo de México cuyo soporte era un paisaje de plantación⁸⁹. Es verdad que los habaneros utilizaron la expresión *gran almacén del Caribe* para dar cuenta de sus propias aspiraciones; no obstante, también es verdad que la historiografía ha malinterpretado el concepto de depósito o almacén, proyectando la idea de acuerdo con la cual los comerciantes cubanos buscaron apoderarse de todo el comercio del

⁸⁹ Sobre la elite habanera y la economía cubana en el siglo XVIII ver Humboldt, *Essai politique sur l'île de Cuba*; Friginals, *El ingenio*; Tinajero, *Crecimiento económico*; Knight, "Origins of the Wealth"; Kuethe and Inglis, "Absolutism and Enlightened Reform"; González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos*; Carredano, *Cuba en la época de Ezpeleta*; Gonçalves, *Le planteur et le roi*; Vázquez, *Tan difíciles tiempos para Cuba*; Piqueras, "La siempre fiel isla de Cuba"

Caribe. En el capítulo 4 se explica lo que en verdad implicaba el concepto de depósito y cuales eran sus funciones en términos de exportación y de cobro de tasas. La idea se hallaba fundamentalmente enraizada en una multitud de quejas que los comerciantes de Cádiz y fundamentalmente de Veracruz vehicularon en el cambio de centuria, años en que comenzaron a sentir más y más amenazada su preponderancia mercantil en el Atlántico español⁹⁰.

Por otro lado, tanto la emergencia comercial de La Habana como el boom económico que la ciudad vivió a partir de 1792 han sido constantemente relacionados con el envío constante de remesas de metales sufragadas por la tesorería de México. Estas remesas, ampliamente estudiadas por la historiografía, eran conocidas como *situados*⁹¹. Es bastante probable que tal argumento fuese respaldado por primera vez por los burócratas de Madrid, quienes en una vertiente muy “*Keynesiana*”, estaban convencidos de que el crecimiento cubano estaba en buena parte asociado con el gasto público invertido en la isla, principalmente a través de la construcción de castillos, el pago de salarios, la compra de viandas para el ejercito, etc.⁹². Esta explicación buscaba, por otra parte, refutar la creencia ampliamente extendida en la isla de acuerdo con la cual el florecimiento económico local había empezado en 1762, momento en el que los ingleses tomaron control de la ciudad introduciendo numerosos esclavos y capitales.

La historiografía ha estudiado en detalle la circulación de plata desde México a La Habana, y por tanto, se conoce en pormenor las sumas que fueron remitidas a la isla desde la tesorería mexicana⁹³. De manera general se puede decir que el dinero embarcado desde México alcanzó su punto máximo durante el conflicto de la independencia de los Estados Unidos, decreciendo a finales del siglo XVIII, y finalmente convirtiéndose en tan solo una diminuta parte de los ingresos de la tesorería local durante las primeras décadas del siglo XIX (al respecto ver capítulo 3). Ahora bien, a pesar de la enorme cantidad de trabajos que recientemente se han ocupado de documentar el funcionamiento de los situados, parece que se necesita profundizar todavía en el tema, pues la mayor parte de las investigaciones se centran en las cantidades de

⁹⁰ AGI, *Santo Domingo*, 2195

⁹¹ Carlos Marichal y Johanna Von Grafstein, *El secreto del imperio español : los situados coloniales en el siglo XVIII*. México: Colmex, 2012; Carlos Marichal, *Bankruptcy of Empire: Mexican Silver and the Wars between Spain, Britain, and France, 1760-1810*. New York: Cambridge University Press, 2007; Carlos Marichal y Matilde Soto Mantecón, “Silver and situados: New Spain and the Financing of the Spanish Empire in the Caribbean in the Eighteenth century”, *The Hispanic American Historical Review*, V. 74, N, 4, 1994, p. 587-613; Irigoien and Grafe, “Bargaining for Absolutism”

⁹² AGI, *Ultramar*, 120

⁹³ Marichal y Soto, “Silver and situados”

metales remitidas sin prestar mucha atención al nivel real del gasto, esto es, el dinero que de hecho fue invertido en la isla a través del gasto militar o la inversión en el apostadero⁹⁴. Además, particularmente para el caso de La Habana, ninguna importancia ha merecido saber cual fue la cantidad de metales remitidos desde allí hacia España, es decir, nada se sabe sobre las cantidades de dinero que solo entraron para salir nuevamente.

A pesar de estos inconvenientes, no hay duda del carácter político que los situados adquirieron en el marco del imperio español. Mientras algunos historiadores han visto en el envío de dinero desde las tesorerías más ricas hacia las pobres como una pieza fundamental del engranaje imperial (una de las peculiaridades del imperio español cuyas colonias no necesitaron de remesas de la metrópoli para sostener su gasto militar y administrativo), otros por su parte, insisten en que el imperio se mantuvo unido debido a que los situados permitían que fueran las elites locales y no la corona las que en verdad disfrutaran de los recaudos reales⁹⁵.

Los comerciantes de La Habana habrían aprovechado la intensa circulación de metales, principalmente la plata mexicana, para transformar su puerto en el gran almacén del Caribe. Para cumplir este objetivo, habrían intentado controlar el tráfico de parte de los mercados ubicados en el Golfo mexicano, entre los cuales los pequeños pero crecientes puertos de Tampico, Campeche, entre otros, que estaban bajo la jurisdicción del puerto de Veracruz. Además, en su carrera comercial, habrían intensificado gradualmente un comercio ilegal con los norteamericanos, quienes por otra parte estaban muy interesados en la plata que circulaba hacia la isla, ya que se constituía en el principal medio de pago que los últimos utilizaban para incrementar sus intercambios comerciales con los puertos chinos, particularmente Cantón.

Las cifras del intercambio comercial cubano-americano han sido ampliamente estudiadas⁹⁶. Sin embargo, todavía faltan investigaciones que centren la mirada en las negociaciones

⁹⁴Irigoin and Grafe, "Bargaining for Absolutism"; Grafe and Irigoin, "A Stakeholder Empire"

⁹⁵Irigoin y Grafe, "Bargaining for absolutism"

⁹⁶ Ver el debate Adrian Pearce, *British Trade with Spanish America, 1763-1808*. Liverpool: Liverpool University Press, 2007; Cuenca, "Trends and cycles"; "British "Gost" Exports, American Middlemen, and the Trade to Hispanic America, 1790-1819", *William and Mary Quarterly*, V. 71, N. 1, 2014, p. 63-98; Linda Salvucci, *Development and Decline: the Port of Philadelphia and Spanish Imperial Markets, 1783-1823*. Ph. D. Princeton University, 1985; "Supply, Demand, and the making of a Market: Philadelphia and Havana at the beginning of the Nineteenth Century", Franklin Knight and Peggy Liss, *Atlantic Port Cities*, p. 40-57; *Observations on the Commerce of Spain with her Colonies in times of War. By a Spaniard in Philadelphia. Translated from the Original manuscript by another Spaniard*. Philadelphia: James Carey, 1800

privadas de los comerciantes. Con una nueva base documental hasta ahora no explorada y constituida de aproximadamente 3.000 cartas de comerciantes, el capítulo 8 se ocupa de los intercambios comerciales entre La Habana y los puertos norteamericanos, desde una perspectiva microeconómica.

Este segundo apartado del capítulo se centra principalmente en una perspectiva macroeconómica que retoma esencialmente el volumen, cantidad y distribución de las importaciones y reexportaciones. Las exportaciones no son analizadas aquí pues ya han sido ampliamente estudiadas, sabiéndose con bastante detalle las cifras de azúcar que salieron del puerto de la Habana, el cual era el principal producto de exportación.

El argumento central de este acápite difiere bastante de las ideas presentadas arriba. Primero que todo, se demuestra que buena parte de los historiadores han pasado por alto la magnitud del tamaño del mercado doméstico de La Habana ya que siempre se ha centrado la mirada en el nivel de las reexportaciones, y más aun, en los saldos negativos de las balanzas de comercio. En otras palabras, repitiendo el argumento central mercantilista, se enfatiza una y otra vez la necesidad que se tenía de evitar las remesas de metales preciosos hacia el extranjero. Entre 1803 y 1807 las importaciones de la Habana alcanzaron los 47 millones de pesos mientras las exportaciones solamente fueron de 31 millones, lo que significa un déficit comercial de aproximadamente 17 millones⁹⁷.

El excesivo énfasis en las *condiciones externas* del intercambio mercantil ha llevado a conclusiones apresuradas que respaldan el carácter de depósito que el puerto habría tenido, esto es, la idea de que la mayor parte de las importaciones tenían como objetivo el ser nuevamente reexportadas. Aquí se pretende dar un mayor peso al mercado doméstico. No obstante, ello no implica analizar la economía cubana en términos de un *mercado regional*. Existe una larga tradición en la historiografía latinoamericana que ha buscado entrelazar circulación de metales preciosos con la configuración de mercados regionales, principalmente alrededor de centros mineros de gran envergadura como Potosí o Zacatecas, etc.. El argumento desarrollado en este capítulo es algo diferente. En su máxima XXII para un Gobierno rural, François Quesnay exponía que las balanzas de comercio restaban importancia

⁹⁷ Nadia Fernández de Pinedo, *Las balanzas inéditas del comercio exterior de La Habana de 1803 a 1807*. Bilbao: UPV, 2000; Nadia Fernández de Pinedo, *El comercio exterior y la fiscalidad de Cuba, 1790-1864*. Bilbao:UPV, 2002

al tamaño del mercado doméstico, pero sobre todo, que no conseguían dar cuenta de las gigantes ganancias que dicho mercado generaba. La circulación interna tanto de las importaciones como de aquellas mercancías destinadas a ser exportadas generarían ganancias que no estarían representadas en las balanzas de comercio, y por tanto, darían ciertas pistas para comprender el porque algunas economías eran sostenibles a pesar de sus déficits comerciales.

Por otro lado, el principal producto cubano de exportación, el azúcar, ha sido esencialmente analizado a través de sus volúmenes de exportación⁹⁸. Solo en algunos casos se ha dado cuenta del crecimiento de la economía azucarera analizando los libros de diezmos. No obstante, se debe recordar un dato importante. Antes de llegar al puerto, de ser contabilizado en los libros de la aduanas para proceder con su embarco, el azúcar circulaba ampliamente en el interior de la isla. Resultaría, por ello, fundamental analizar en más detalle dicho tráfico interior. El capítulo 7 se ocupa de esta cuestión a través del análisis de los libros de cuentas de uno de los comerciantes más ricos de La Habana y de su quiebra en 1799.

La otra línea de razonamiento tiene que ver con el papel de los situados y su real impacto en la economía habanera. Aquí se presenta la hipótesis de que, contrariamente a lo que ha dicho la historiografía, el volumen total de remesas no fueron invertidos localmente. Por primera vez se presenta una posible tendencia de las cantidades de metales que fueron embarcados hacia España buscando iniciar un debate sobre las funciones de los situados. Estas remesas se analizan en mayor detalle en el capítulo 3. Se sostiene la idea de acuerdo con la cual los situados permitieron la intensificación de las relaciones comerciales de La Habana con la península, directamente beneficiando a los comerciantes peninsulares y no simplemente a la elite local como se ha subrayado hasta ahora. Ya otros autores han subrayado el papel de los situados como lubricantes de los intercambios comerciales⁹⁹.

Las importaciones crearon un mercado doméstico de grandes dimensiones que no estaba basado simplemente en la circulación de metales, sino que sobre todo operaba con base en el crédito, y de manera particular, en crédito respaldado en propiedades embargadas. A la luz de esta idea, los déficits comerciales de La Habana deberían ser analizados nuevamente. Se propone como hipótesis que las importaciones de esclavos no constituían un simple gasto para

⁹⁸ Santamaría, “Reformas coloniales, economía”

⁹⁹ Grafe and Irigoien, “A Stakeholder Empire”

la isla sino que deberían ser contabilizados como una entrada de capitales. Esos esclavos a su vez servían no solo como mano de obra sino como una propiedad embargable, es decir, permitían aumentar el consumo al ser utilizados como propiedades de respaldo crediticio.

1.3.1 ¿Metales o crédito?

Es una idea generalizada entre los historiadores la de que el puerto de La Habana se transformó en un gran depósito caribeño al iniciar el siglo XIX¹⁰⁰. Sin embargo, este argumento casi nunca aparece respaldado por una serie estadística que de cuenta de los porcentajes de reexportaciones e importaciones, vinculándose principalmente a las quejas de comerciantes gaditanos y jarochos, o a las interpretaciones de algunos historiadores¹⁰¹. No existe todavía un trabajo que se centre en los patrones del comercio de la Habana desde finales del siglo XVIII hasta la segunda década del XIX¹⁰². Principalmente se cuenta con estudios que analizan cortos periodos (por ejemplo: 1785-1790 y 1802-1807), limitaciones que se deben principalmente a una falta de fuentes, ya que a pesar de que el consulado de La Habana recopiló una gran cantidad de información sobre los más variados aspectos de las relaciones comerciales de la isla, la información es de todas maneras bastante incompleta. Por ello, en buena parte de los casos, los historiadores deben acudir a los datos recopilados por Safra en el siglo XIX¹⁰³, los cuales contienen la mayor cantidad de datos sobre el comercio habanero.

Entre 1769 y 1788 las exportaciones de la Habana se incrementaron en un 160 %¹⁰⁴. En 1790 el nivel de las exportaciones aparecían bien por encima de las importaciones aunque después la tendencia se invirtió totalmente y La Habana nunca más consiguió estabilizar sus balanzas de comercio; por el contrario, la situación se empeoró con el transcurrir de la primera década del siglo XIX, y todavía con mayor notoriedad durante las guerras napoleónicas (gráfico A-6)

¹⁰⁰ Amores, *Cuba en la época de Ezpeleta* p. 213, 216, 220; Fernández, *Las balanzas inéditas*, p. 58; Javier Ortiz de la Tabla Ducasse, *Comercio exterior de Veracruz (1778-1821) Crises de dependencia*. Sevilla: Csic, 1978, p. 216

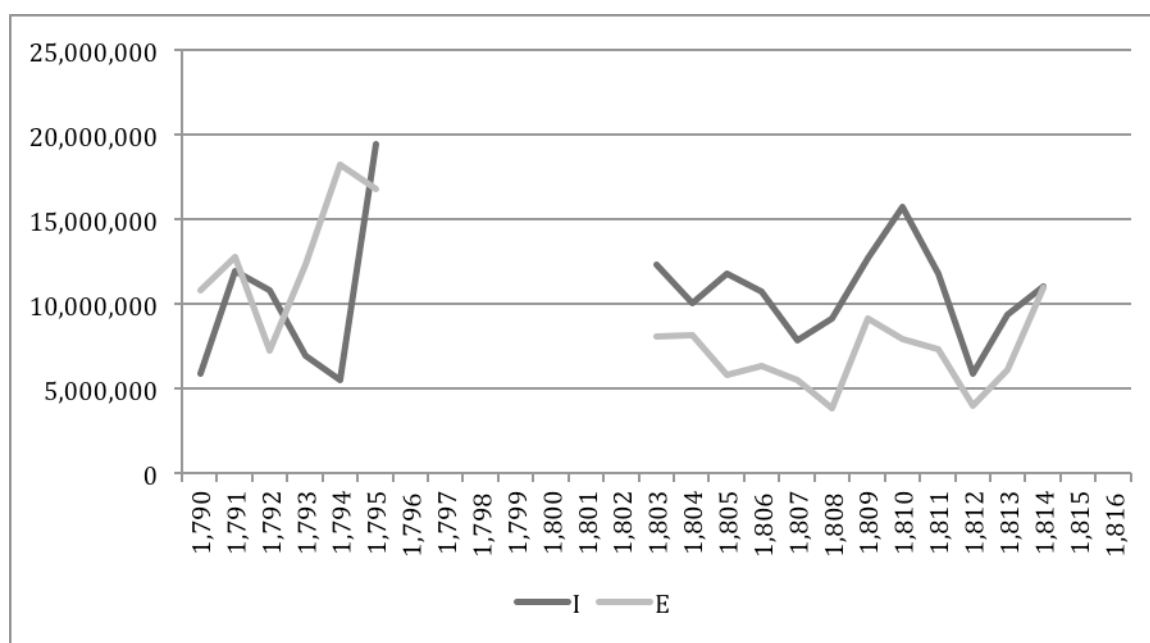
¹⁰¹ Ortiz, *Comercio exterior de Veracruz*, p. 216

¹⁰² Tornero (*Crecimiento económico*, p. 289-380) recurre a las cifras de Sagra *Historia económico-política*, p.

¹⁰³ Safra, *Historia económico-política*

¹⁰⁴ Amores, *Cuba en la época de Ezpeleta*, p. 215

Grafica A-6. Exportaciones e importaciones de la Habana (1790-1816)



FUENTE: (I: importaciones; E: exportaciones) Sagra, *Historia económico-política*

Tal como Fernández ha señalado¹⁰⁵, el puerto de la Habana no habría conseguido de ninguna manera obtener una balanza comercial positiva, incluso recurriendo a exportar la totalidad de los metales recibidos. Como la guerra afectaba principalmente el precio del azúcar¹⁰⁶, el valor total de las exportaciones se veía seriamente afectado respecto al valor de las importaciones, ya que la tendencia del precio de las manufacturas no tendía a variar tan drásticamente.

No existe duda alguna de que durante el embargo y las guerras de principio de siglo XIX, hubo un gran incremento en las importaciones. No obstante, esto no se ve directamente reflejado en las reexportaciones. Si las cifras que Sagra presenta son correctas (no parece haber hasta ahora alguna manera de contrastarlas), entonces se puede decir que entre 1809 y 1814 las mercancías embarcadas desde el puerto de La Habana solo representaban un 28% del total del valor de sus importaciones. En 1825 las reexportaciones constituían un 50%, pero después de esta fecha el porcentaje disminuye nuevamente llegando solo a 20%¹⁰⁷. Estos porcentajes no parecen respaldar la pretendida transformación de La Habana en un depósito o puerto re-exportador, o no por lo menos antes de 1816. Sin embargo, esto no implica que varios comerciantes localizados en Cádiz, Veracruz y La Habana estuviesen fuertemente

¹⁰⁵ Fernández, *Las balanzas inéditas*, p. 27

¹⁰⁶ Cuenca, "Precios y cantidades", p. 140-141

¹⁰⁷ Sagra, *Historia económico-política*, p. 181

interesados en la redistribución de manufacturas europeas. Tampoco significa que La Habana no hubiese jugado cierto rol en la redistribución atlántica de mercancías.

Resulta necesario comparar las tendencias comerciales del puerto cubano con la de los dos puertos más importantes del Golfo Mexicano, así como con las exportaciones enviadas hacia la península y los mercados americanos (gráfico B-2). En relación con las primeras se nota que las mercancías enviadas hacia Campeche se mantienen en el mismo volumen hasta 1803 momento en el que aparece una caída que se ve seguida de intercalaciones que se hallan por debajo de la tendencia pre-1803. Por otro lado, aparece la tendencia del puerto de Veracruz, que definitivamente sigue un ritmo diferente, doblando en un periodo de diez años (1794-1804) y creciendo en aproximadamente 200% al final del periodo (1808). Particularmente el crecimiento de la primera década del siglo XIX demostraría el interés de La Habana en competir por este mercado. Generalmente, la historiografía subraya estos años para ilustrar tal idea¹⁰⁸.

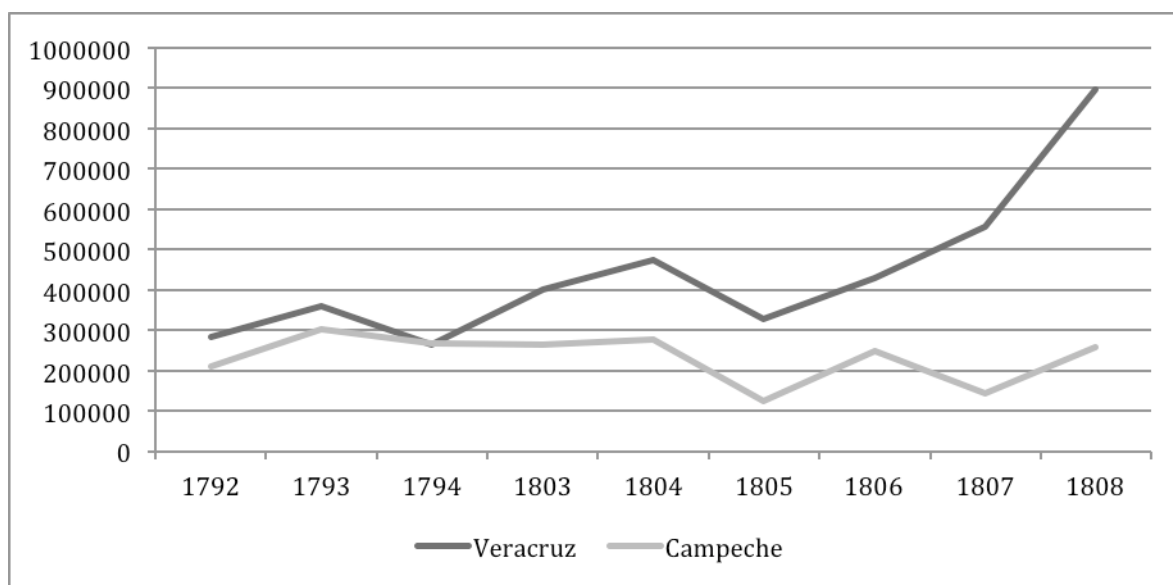
Ahora bien, cuando se toman en cuenta el valor total de los productos comercializados en los mercados coloniales americanos y aquellos enviados solamente hacia Veracruz aparece una contradicción. En general, los productos reexportados decrecen durante tres años (1803-1807) y después repentinamente conocen un incremento en 1809, el cual se sigue nuevamente de una caída. Parece entonces que las reexportaciones hacia Veracruz obedecen a un patrón particular que debería ser analizado con mayor cuidado. No parece probable que los comerciantes en La Habana estuvieran intentado conquistar los mercados mexicanos, y sí más bien, que los comerciantes de Veracruz y Cádiz estuviesen utilizando a los habaneros como comisionados. Los tiempos de guerra obligaban a los primeros a recurrir a los norteamericanos enviando las mercaderías vía el puerto cubano. Esto indicaría que el incremento en las reexportaciones habaneras estaría asociado con ello y no con una pretendida competencia jurisdiccional.

Pero aun así, cuando se analizan las balanzas de comercio del puerto de La Habana y sus intercambios con Veracruz, parece que existieron intercambios comerciales que no dejaron mayores déficits para ninguno de los puertos. En 1806 La Habana importaba 304.837 pesos y exportaba mercancías por valor de 428.423 pesos. En 1807 las importaciones suman 365.145

¹⁰⁸ Ortiz, *Comercio exterior de Veracruz*, p. 216; ver también Soto, *Mar abierto*

pesos mientras las exportaciones crecen hasta los 557.801 pesos¹⁰⁹. Durante el primer año del comercio neutral el puerto de la isla compró a Veracruz mercancías por 462.079 y vendió por 541.270 pesos¹¹⁰. Entre 1778 y 1795, las cifras de importación desde La Habana eran insignificantes cuando se les compara con las de otros puertos como Maracaibo y La Guaira. Como se sabe, México era un importador de cacao caraqueño. Ahora bien, los años en que La Habana aparece exportando fuertes sumas hacia Veracruz son años en los que también las importaciones de este puerto conocen un incremento significativo y cuyas distorsiones se deben a las restricciones que la guerra imponía al tráfico. Las importaciones que Veracruz recibía desde América crecen, no obstante, no conocen un incremento desmesurado en tiempos de paz.

Grafico A-7. Exportaciones de La Habana al Golfo Mexicano, España y mercados americanos (1790-1816)



¹⁰⁹ BNE, *Mss.* 13.971; *Mss.* 13.972

¹¹⁰ AGI, *Santo Domingo*, 2194



Fuente: (Exportaciones-España; Exportaciones-periferia) Sagra, *Historia económico-política*

Aquello que los historiadores nombran como el triunfo cubano merecería ser discutido, pues, en 1796 eran los mismos miembros del consulado de Veracruz los que solicitaban al Virrey autorizar el envío de remesas privadas en los buques de la real armada para Cuba, mientras los cubanos solicitaban liberar del cobro de los derechos de consulado a la plata importada desde México¹¹¹. El Virrey Branciforte no aceptó, y por el contrario, solicitó la desaparición de los consulados de su jurisdicción. De acuerdo con las cifras enviadas a España, entre 1792 y 1796 Veracruz había importado un 1.5 millón desde La Habana siendo las exportaciones de 3.800.000 pesos, extrayéndose en plata acuñada 2.500.000 millones pesos. De todo esto se puede concluir una extracción de más de 1.5 millón de pesos hacia la isla caribeña¹¹².

Sería necesario investigar con mayor atención las redes de comerciantes que conducían sus quejas a través de los consulados de Veracruz y Cádiz, para así determinar quienes estaban a favor o en contra de dicho tráfico¹¹³. Pero también se debe recordar otro fenómeno. Valdría la pena preguntar hasta donde se trataba simplemente de un puro interés local habanero ya que desde por lo menos 1773 los comerciantes de Barcelona presionaban al rey para que los eximiese de registrar sus mercancías hacia un puerto determinado (conocido como “final”) en el Caribe, autorizando a dejarlos libres de enviar sus productos hacia cualquier mercado que les pareciese más conveniente¹¹⁴. En noviembre de 1799 Don Antonio Ginabreda,

¹¹¹ AGI, *Santo Domingo*, 2191

¹¹² AGI, *México*, 2507

¹¹³ Soto, (*Mar abierto*) brinda información al respecto

¹¹⁴ AGI, *Indiferente General*, 2410; Baskes, *Staying Afloat*, p. 33

comerciante de la ciudad de Barcelona, expuso que en compañía de don Antonio Gómez de Manresa había remitido en la fragata de correos algunos géneros nacionales consignados a don Pablo Sierra en La Habana y a la compañía de Balaguer y Helguer de la misma ciudad. No obstante, las mercancías no habían tenido allí la demanda esperada por lo que solicitaban permiso para que el consignatario pudiese hacer el embarco del sobrante de los géneros desde La Habana hacia Veracruz. Entre los géneros aparecían pañuelos de seda, piezas de encajes, entre otros¹¹⁵.

Por alguna razón particular que es difícil entender, dado que tenían acceso a plata, los veracruzanos se valieron de sus congéneres cubanos para negociar con los neutrales norteamericanos. Desafortunadamente no hay información sobre las redes de comerciantes jarucho-habaneros y la interferencia en estas de negociantes peninsulares, lo que permitiría entender mejor el funcionamiento de estos datos macroeconómicos. Puede ser que los últimos se valieran de los americanos para enviar mercancías a Veracruz a través de los cubanos, de quienes a su vez podían recibir productos coloniales, que, como se sabe, durante la guerra alcanzaban altos precios.

En 1799, por ejemplo, Pedro de Erice en La Habana escribió una carta a Pedro Echevarría y Miguel de Olzagasti en Veracruz informándoles que había comprado, siguiendo las ordenes de los primeros, el cargamento de la goleta Citizen. El negocio se había realizado con el comerciante de Baltimore Tomás Julfords. Les comunicaba además que el amigo Pedro Auza ya había llegado a Baltimore donde los primeros lo habían remitido comisionado. Pedro de Erice también hacía parte de la red de uno de los principales comerciantes de Veracruz, Tomás Murphy. En 1798, otro comerciante de La Habana le escribía que esperaba ir a hacer algunos rescates de barcos españoles en Jamaica para lo cual utilizaría cartas de crédito de comerciantes de Hamburgo. Por la misma altura, Pedro María Ramírez le comunicaba a Félix Aguirre informándole que habían llegado al puerto de La Habana varias embarcaciones y que todo parecía indicar que se había franqueado el puerto. Le notificaba que había adquirido el cargamento de la goleta americana Felicidad, la cual había llegado de Baltimore y cuyo dueño era Luis Beltrán Gonet de La Habana, enviándole tal cargamento por su cuenta y riesgo a la consignación de Aguirre. Le añadía que había comprado otra goleta al mismo

¹¹⁵ AGI, *Santo Domingo*, 2194

Gonet y que estaba esperando como reaccionaba el mercado, aunque estaban convencido “sacar de dichas dos expediciones una decente utilidad”¹¹⁶.

1.3.2 ¿Déficits o importación de capitales negros?

Tras analizar las tendencias de las reexportaciones es necesario ahora observar la composición de las importaciones introducidas en el puerto caribeño. Se debe decir en primer lugar que hay un problema enorme para documentar las tendencias de las importaciones habaneras. Para el periodo de estudio analizado solo existen registros completos para los años 1803-1807. Las balanzas de comercio son documentos bastante complejos de trabajar por la multiplicidad de información que contienen. Las listas enumeran un sin fin de productos entre los cuales aparecen textiles, alimentos, al lado de muchos otros productos, los cuales tienden a variar de un año a otro, dificultando la organización. Para el caso de La Habana la información disponible ha sido clasificada y publicada por Fernández¹¹⁷.

La situación de Cuba era totalmente diferente a la de sus competidoras inglesas y francesas en el Caribe. Primero, los dueños de ingenios estaban radicados en la isla, aunque después de 1792 (tal vez intentando imitar a sus vecinos jamaquinos) aparecen con mayor frecuencia solicitando permisos para viajar a España y para instalarse en la corte¹¹⁸. Segundo, los plantadores dependían de los comerciantes para abastecer sus ingenios, en buena parte de los casos, aquellos que disponían de menos capitales vendían sus cosechas anticipadamente a precios acordados. Y por último, no menos importante, los habaneros adquirieron una enorme cantidad de títulos de nobleza durante el siglo XVIII y XIX¹¹⁹. Así como no se cuenta con estudios que analicen el nivel de gastos de las haciendas para finales del siglo XVIII tampoco se dispone de trabajos que se refieran al nivel de gasto de una casa noble en la isla, lo cual sería bastante interesante. En la carta escrita por Pedro de Montalvo al comerciante gaditano Iribarren se deja ver con precisión los deseos de consumo de estos habaneros ennoblecidos. En junio de 1788 (antes del boom azucarero post-1792) le encargaba una venera de brillantes. El encargado de comprar la joya en Madrid respondió a Iribarren diciendo que “dicha alhaja

¹¹⁶ AGI, *México*, 2510

¹¹⁷ Fernández, *Las balanzas inéditas*

¹¹⁸ AGI, *Santo Domingo*, 2198, 2200, 2001; Gonçalves, *Le planteur et le roi*, p. 224 y ss.

¹¹⁹ Gonçalves, *Le planteur et le roi*

no tiene otra en esta corte, por el gusto y primor, cuantos la han visto la han apreciado en 10, 15, 20 hasta 25.000 reales de vellón más de lo que ha costado”¹²⁰.

Por otro lado, en una crítica fuerte a los dueños de ingenio, el Intendente Roubaud se quejaba ante las autoridades peninsulares, tal como lo había hecho previamente ante el mismo consulado, del alto grado de dependencia extranjera al que el puerto había llegado debido al total abandono de la agricultura: “no se piensa en otra cosa que en los frutos de giro”. El Intendente no se ahorra paliativos para denigrar la poca utilidad del consulado así como los hábitos de los pobladores de la isla “aquí si no hay otra cosa que la hamaca en el campo y una desidia y flojera vergonzosa”. Era sencillo darse cuenta de que todos los “escritos figurados” presentados por los habaneros sobre la riqueza de la isla no eran tan ciertos; para ello sólo bastaba con preguntarles si podían sustentarse sin tener que comprar del extranjero. No sólo era sorprendente las altas sumas implicadas en el comercio exterior, sino todavía más el hecho de que enormes partidas correspondiesen a la compra de alimentos: entre 1804 y 1807, por ejemplo, 825.000 pesos habían salido de la isla para pagar el arroz importado, producto de primera necesidad ya que era consumido por la mayor parte de la población. “Quedaron avergonzados”, escribía el Intendente, al saber que habían sido comprados más de 19.000 pesos en ajos y más de 100.000 en manteca de cerdo. Como si eso no fuera poco, las tierras destinadas a la mandioca estaban siendo cultivadas con café, por lo que el cazabe, producto de primera necesidad para alimentar a los esclavos, ya comenzaba a escasear¹²¹.

El problema entonces era el abandono de la agricultura de autoabastecimiento y la salida de numerario, principalmente en manos de los norteamericanos. Cuando se comparan las cifras de exportación de azúcar y de salida de plata y oro para las plazas de Cádiz y lo que se denomina en las balanzas como “colonias extranjeras” aparece, como ya lo había mostrado Cuenca, que los últimos no eran tan malos socios como se ha tendido a creer. Se tienen datos para dos fechas, de un lado 1785-1788 y del otro 1806-1807; sin embargo, como el segundo es un tiempo de guerra es difícil dar cuenta de las relaciones comerciales con el puerto

¹²⁰ APC, *Archivo de Villareal de Purullena*, 62

¹²¹ AGI, *Santo Domingo*, 2195. Tal vez el Intendente no quería entender que los habaneros estaban empeñados en convertir la isla en una gran plantación y que para ello, según los costos de oportunidad, resultaba mejor comprar los alimentos para abastecer los ingenios que dedicar tierras a su cultivo. Una discusión muy parecida tuvo lugar en Bahía a principios del siglo XIX porque los dueños de ingenios preferían comprar el cazabe que sembrar mandioca en sus terrenos (Bert Barickman, *A Bahian Counterpoint: Sugar, Tobacco, Cassava, and Slavery in the Recôncavo, 1780-1860*. Stanford: Stanford University Press, 1998)

gaditano. Si se toma en cuenta la relación entre azúcar transportada y plata extraída se tiene que la capacidad de los comerciantes peninsulares no parece haber aumentado demasiado. En 1785, la plaza de Cádiz extrajo de la isla 836.056 pesos en azúcar y más de 1.300.000 pesos en metales. En 1788 fueron importados 1.060.924 pesos en azúcar pero casi dos millones en plata. Los americanos, por su parte, adquirieron entre 62% y 52% del total en azúcar. En 1806 el porcentaje se mantenía en 58%, aunque como se sabe, los precios habían caído, por lo cual, en tonelaje representaba una mayor cantidad.

De las importaciones existen tres artículos que llaman inmediatamente la atención: alimentos (40%), textiles (24%), y esclavos (15%). Los alimentos constituyen el porcentaje más elevado, alcanzando casi la mitad del valor total de las importaciones. En general tres ítems constituyen las mayores importaciones: la harina (15%); el vino (8%) y la carne (5%). La harina sin lugar a dudas fue el producto de mayor peso. La harina embarcada desde las colonias (lo que quiere decir aquí principalmente Estados Unidos) decrece desde 1.729.539 en 1805 hasta 1.010.760 pesos. Debido a la indudable preponderancia de este producto, el capítulo siguiente analiza en profundidad su tráfico. Por otro lado, las balanzas de comercio indican que los vinos catalanes así como otras bebidas alcohólicas importadas desde los Estados Unidos durante la guerra se incrementaron. En 1805, por ejemplo, los vinos españoles alcanzaban un volumen de solamente 6.050 pesos, y sin embargo, dos años después ya sumaban 143.515 pesos¹²². A pesar de esto, la competencia con los vinos franceses fue bastante difícil ya que estos disponían del 64% del mercado, tal vez debido a la fuerte inmigración desde la colonia de Santo Domingo¹²³.

Para los años con que se cuenta con balanzas de comercio, los alimentos doblaron el porcentaje de los textiles y ropas importadas, a pesar de que los últimos conocieron un aumento exorbitante en 1805 y 1806. Como el gráfico A-8 muestra, los textiles estaban lejos de constituir la mayoría de las importaciones habaneras, alcanzando solo un 24% del total. No obstante, es importante recordar que algunos productos lujosos de alta calidad conocieron una gran expansión durante los años de guerra. Por ejemplo, la lencería aumentó desde 776.789 pesos en 1804 hasta 2.076.468 y 1.813.543 pesos en 1806 y 1807 respectivamente¹²⁴. Ahora bien, mientras el valor total de los textiles introducidos en La Habana correspondían con más

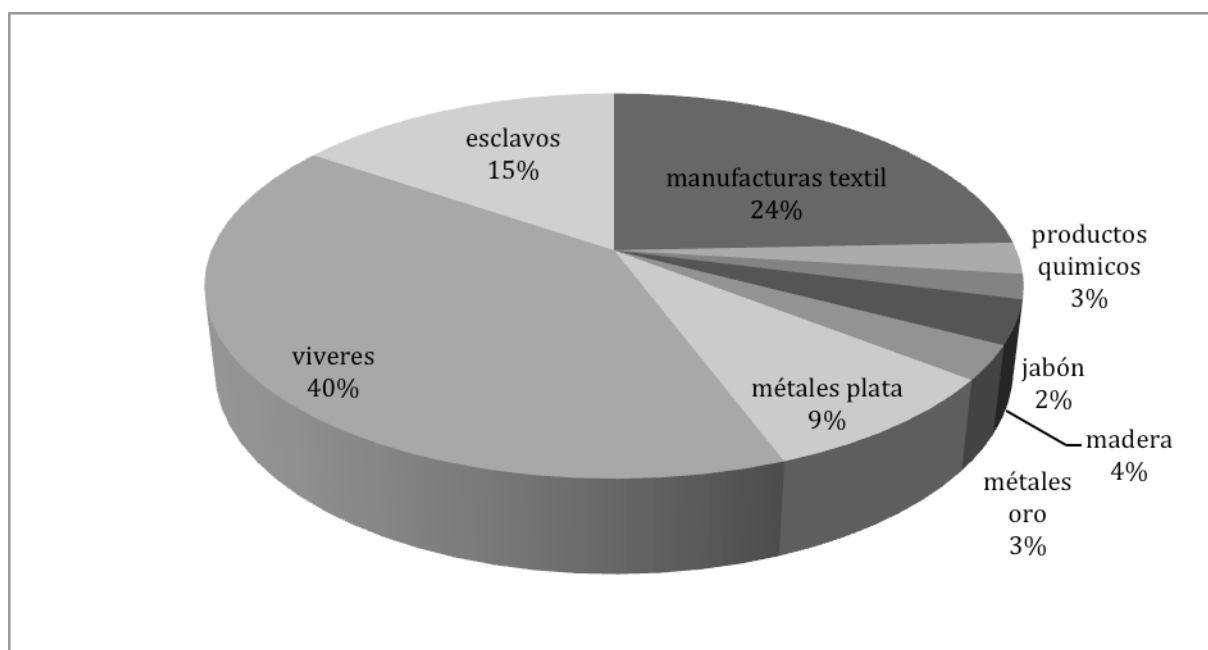
¹²² BNE, Mss., 13971; Mss., 13972

¹²³ Fernández, *Las balanzas inéditas*, p. 52

¹²⁴ Fernández, *Las balanzas inéditas*, p. 40, 48

de 11 millones, parece que solo un 10% de este total era de nuevo enviado a los circuitos comerciales caribeños. Incluso considerando un tasa de contrabando del 50%, se podría decir que el tráfico de textiles no habría sumado más del 16% del valor de tal mercancía, siendo solamente 5,6% del valor total de las exportaciones. Es imposible de afirmar con total seguridad que al menos el 80% de tales importaciones fuese destinado al mercado local, sin embargo, la idea parece bastante probable.

Grafico A-8. Porcentaje de las importaciones puerto de la Habana, 1802-1807



Fuente: Elaboración propia con base en la organización de los datos de Fernández (2000)

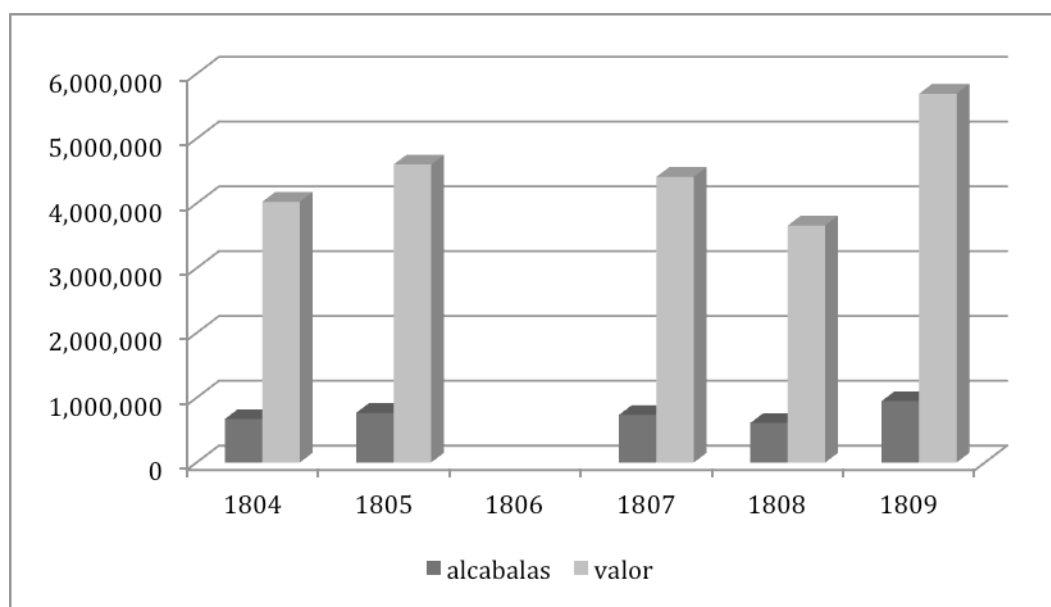
De acuerdo con las cuentas de Arango, durante la primera década del siglo XIX los comerciantes habrían empleado más o menos 12 a 14 millones de pesos en refaccionar los ingenios. Según sus proyecciones, el mercado de La Habana se estancaba en los 18 millones, así que, por ejemplo, durante el segundo quinquenio de 1800 cuando se había frenado la llegada de numerario, este solo podía financiar una tercera parte de las importaciones, lo que quiere decir que la isla estaba en capacidad de mantener dos terceras partes de su consumo. En las palabras del mismo Arango, “no hay en el orbe quien la iguale en proporción” a su capacidad de consumo¹²⁵. Aunque el Ensayo de Humboldt es citado repetidas veces para tomar sus cifras sobre el crecimiento de los recaudos de la aduana de La Habana (las cuales serán retomadas en el capítulo 3), menor atención se le ha prestado a su hipótesis sobre la demanda doméstica habanera. De acuerdo con sus estadísticas, para 1823, las importaciones

¹²⁵ Francisco Arango, *Obras*, La Habana: Imagen Ciencias sociales, 2005, tomo I, p. 477, 475, 474

(tanto por vía lícita como fraudulenta) alcanzarían los 15 o 16 millones de pesos, de los cuales “a penas” 3 o 4 millones eran exportados ¹²⁶; e incluso para los años de 1816 y 1823, la propuesta del autor es que el gran valor de las mercancías importadas frente a las reexportadas daba cuenta del “consumo interno considerable en un país que solo contaba 325.000 blancos y 130.000 libras de color”¹²⁷.

Durante 1816, año en que se cuenta de nuevo con balanzas de comercio, un valor total de 3.635.301 pesos fue introducido en La Habana, del cual 98% comprado a los extranjeros. No hay duda que en tal fecha los peninsulares habían perdido el control total del mercado habanero como destinación para sus textiles. A su vez, los textiles reexportados alcanzaron 1.274.405 pesos. De esto se desprende la probabilidad de que, a precios reales, el mercado doméstico para dicha variedad de textiles se incrementara alrededor de 48% cuando se compara con las cifras de 1803 y 1807¹²⁸. Las reexportaciones de textiles alcanzaban 35%, siendo el restante 65% destinado al mercado local, al menos en términos legales.

Gráfico A-9. Cálculo aproximado del valor del mercado doméstico de La Habana a través de alcabalas (1804-1809)



Fuente: AGI, *Ultramar*, 199. Basado en alcabalas de tierra (6% valor de transacciones)

¹²⁶ Humboldt, *Essai politique*, p.264

¹²⁷ Humboldt, *Essai politique*, p. 274

¹²⁸ *Estado demostrativo del comercio de importación y exportación que se ha hecho por el puerto de La Habana en todo el año de 1816 con distinción de buques nacionales y extranjeros, efectos producidos y extraídos, sus valores por aforos y derechos reales y municipales que han adeudado*, Habana: Oficina del Gobierno y capitanía general, 1816, p. 3-4, 7-9

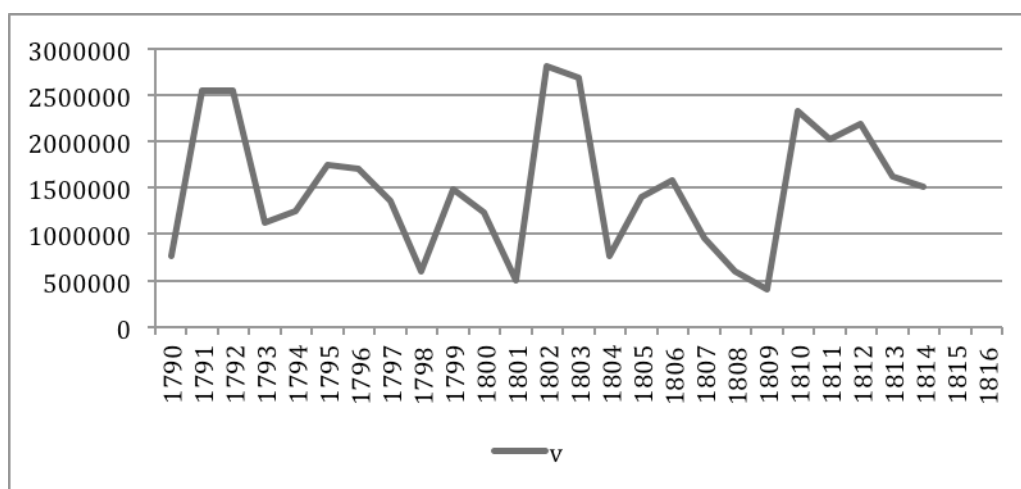
El tercer artículo en porcentaje son los esclavos, los cuales representan el 15% de las importaciones. Una cuestión fundamental aparece en relación con esta mercancía. La hipótesis que se desarrolla a continuación busca sobre todo iniciar un debate más que dar una respuesta. Se debe llamar la atención sobre el carácter multifacético de los esclavos, es decir, su doble y simultánea naturaleza como mercancía y capital circulante. El pasaje atlántico ha sido un tópico muy bien estudiado. Se conoce con bastante exactitud el número de esclavos, viajes y barcos que cruzaron el Atlántico en una dirección u otra. Como resultado de varios años de investigación llevada a cabo por un grupo de africanistas se dispone de una consolidada base de datos. Ahora bien, los esclavos han sido estudiados sobre todo en su carácter de mercancía, prestando menor atención al hecho de que estos trabajadores forzados podrían también contar como capital, esto es, *flujo de capital* y no simplemente como un gasto para la isla.

No existe duda de que los esclavos eran una mercancía, y por tal razón, deberían aparecer en la columna de los gastos de las balanzas de comercio. Frecuentemente, la compra de esclavos representaba altos costos para las colonias, particularmente colonias como Cuba que carecían de mano de obra. Además, en el caso cubano, eran los comerciantes extranjeros los que recibían altas sumas de dinero en pago de esclavos que entraban a la isla. Sin embargo, los comerciantes españoles también obtuvieron altas ganancias de este negocio pues introdujeron un 34% del total de los esclavos, seguidos de los americanos (26%) y los ingleses (21%)¹²⁹. Ahora bien, una vez en las manos de su propietario, los esclavos devenían capital. Parece haberse infravalorado esta transformación de mercancía a una especie de capital que produce altas ganancias. Los esclavos alcanzaban porcentajes significativos en el valor total de los bienes de un ingenio, siendo a su vez utilizados como bienes embargables. Los miembros del consulado lo expresaban claramente “nunca llega la isla a perder en realidad el dinero que desembolsa para comprarle”¹³⁰.

¹²⁹ Tornero, *Crecimiento económico*, p. 65

¹³⁰ AGI, *Indiferente General*, 2824

Grafico A-10. Valor total esclavos importados por La Habana (1790-1816)



Fuente: Sagra, *Historia económico-política*

El gráfico A-10 muestra el valor total de los esclavos importados en La Habana desde 1790 hasta 1816. Hasta 1802 el consulado, estableciendo un promedio de 300 pesos por pieza, dice que el valor en esclavos introducidos alcanzaba 19.724.100 pesos¹³¹. Durante los años de 1805-1807 cuando las entradas parecen disminuir, el porcentaje de los esclavos en relación con las importaciones compradas a los norteamericanos gira en torno al 16% o 13%. La pregunta que surge de inmediato es donde colocar estos 19 millones y los casi 4 millones correspondientes a los últimos tres años. Aun considerando una tasa de mortalidad demasiado alta (lo que era muy común) y una tasa de trabajo bastante baja (lo que no parece ser correcto), se puede decir que buena parte de los esclavos que habían entrado en 1790 se encontraban aún laborando en 1800. Si se hace un ejercicio simple y se toma el censo de la isla de 1792, entonces, se podría concluir que en esclavos, la ciudad había acumulado una riqueza de 14 millones de pesos con alrededor de 49.479 esclavos, sumando la isla 21 millones con 72.455 esclavos¹³². Es imposible saber la razón por la cual tal hecho ha sido pasado totalmente por alto al momento de estudiar los saldos negativos que padecía la isla.

Dos conclusiones pueden ser extraídas de la cuestión de los esclavos. Primero, si estos no eran exclusivamente una mercancía siendo además un flujo de capital, entonces, sería necesario reexaminar nuevamente las balanzas de comercio bajo de un ángulo diferente. Para el periodo de 1803-1807 el saldo negativo de La Habana alcanzaba 16.676.453 pesos, esto es,

¹³¹ AGI, *Santo Domingo*, 2195

¹³² Sagra, *Historia económico-política*, p. 4

exactamente el mismo valor que corresponde a la introducción de esclavos durante la década inmediatamente anterior. Además, si los esclavos fuesen deducidos de las importaciones, pues serían también capital, entonces el déficit comercial aparecería reducido en un 44%. Segundo, si los esclavos fuesen capital invertible, es decir, que simultáneamente producían una ganancia y que podían ser empleado como bienes embargables, se debería responder la pregunta de si el incremento del mercado doméstico habanero que aparece en la gráfica A-9 dependía únicamente de los situados o si estaba relacionado con este flujo de capital. Probablemente ambos estaban interconectados, aunque habría que responder porque aun después de que la cantidad de enviada como situados cayó grandemente el mercado de La Habana no sucumbió.

Es importante saber cual era el porcentaje del valor de los esclavos en el total de los ingenios. Según las cuentas de Safra, un ingenio que producía 1.000 cajas de azúcar empleaba 90 negros. El valor total de la propiedad alcanzaba 170.000 pesos, de los cuales los esclavos representaban el 21%¹³³. Uno de los ingenios de los comerciantes Cuesta y Manzanal fue avaluado en 219.774 de los cuales 39% correspondía a los esclavos. Sus seis cafetales valían en 1819-1820, 891.513 pesos de los cuales 28% esclavos¹³⁴.

1.4 Una corte en el trópico para un viejo corredor: Rio de Janeiro y la vuelta al pasado eterno

En marzo de 1808, la corte portuguesa cambiaba sus patrones climáticos. La que debía ser una espera por la primavera se convierte en una espera por el invierno en medio de un calor abrazador tropical. Una corte de 10.000 personas junto con un príncipe regente y una reina al parecer no muy cuerda, se radicaban en una nueva ciudad. La huida había dado tiempo para empacar hasta la biblioteca real, en un ritmo acelerado que invitaba a pensar, a pesar de los deseos de la reina madre, que en verdad estaban huyendo. La corte se instaló en el trópico. Pronto vendrían nuevos cargos y mercedes en una ciudad que era el punto de paraje entre la India y Portugal. El impacto directo no se vio reflejado exclusivamente en la llegada del monarca, pues el alza en la demanda generó una inflación que estuvo a su vez acompañada de un déficit habitacional.

¹³³ Safra, *Historia económico-política*, p. 108

¹³⁴ AGMJ, *Títulos nobiliarios*, legajo 275

A pesar del crecimiento exponencial de la demanda por alimentos con la llegada de la corte, la ciudad no parece haber padecido los extremos problemas de abasto que sufría el puerto esclavista del caribe. Si bien tanto Rio de Janeiro como La Habana se encontraban rodeados por un hinterland de plantación azucarera, en el primer caso aparece un mayor número de propiedades pequeñas y medianas que con trabajo esclavo (entre 5 y más hombres) producían alimentos para la ciudad. Además, Rio de Janeiro, al contrario de lo que sucedió en la isla (que fue lentamente transformada en una gran plantación), estaba mejor conectada con un mercado regional que la proveía de todo tipo de productos¹³⁵. La ciudad era ampliamente abastecida por otras zonas del imperio, con intercambios significativos con la región de Minas Gerais, São Paulo y Rio Grande do Sul¹³⁶. Esta última región se convirtió en el gran abastecedor de trigo para la ciudad. Las exportaciones del extremo sur del imperio portugués estaban constituidas en un 60% por carne seca, cueros y trigo, este último 14% del total, 90% del cual era destinado al puerto carioca.

La evidencia disponible muestra que a partir de 1817 o un poco antes hubo una caída en las exportaciones de trigo. Rio de Janeiro también se convirtió en un mercado para los comerciantes norteamericanos, ansiosos de expandir sus exportaciones de harinas. Los argumentos utilizados respecto a los beneficios de este producto resultan ser los mismos a los señalados para Cuba (que serán analizados en el próximo capítulo): precios más bajos, y sobre todo, una mejor calidad de la harina. El puerto de Filadelfia comenzó exportando 324 toneladas para terminar (aunque no siempre con un tendencia creciente) en 1820 con 1.240 y 2.401 toneladas en 1822¹³⁷.

¹³⁵ Sobre los modelos de economía regional o mercado interno tanto para el caso español como portugués ver : Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: IEP, 1982; Ruggiero Romano, *Mecanismos y elementos del sistema económico colonial americano, siglos XVI-XVIII*. México: FCE, 2004; *Coyunturas opuestas: la crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*. México: FCE, 1993; Antonio Ibarra, *La organización regional del mercado interno novohispano: la economía colonial de Guadalajara (1770-1804)*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2000; Rudolph William Baus, *Rio de Janeiro : the Rise of Late Colonial Brazil's Dominant Emporium, 1777-1808*. Ph. D. History, Tulane University, 1977; João Fragoso, *Homens de grossa aventura*; João Fragoso e Manolo Florentino, *O arcaísmo como projeto. Mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil em uma economia colonial tardia. Rio de Janeiro, c. 1790- c 1840*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001; Angelo Alves Carrara, *Minas e currais. Produção rural e mercado interno nas Minas Gerais*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2007

¹³⁶ Sobre el abasto de Rio de Janeiro desde otras capitanías ver Helen Osorio, *O império português no sul da América. Estancieiros, lavradores e comerciantes*. Porto Alegre: UFRGS, 2007; Maximiliano Menz, *Entre dois impérios: formação do Rio Grande na crise do antigo sistema colonial*. Tese doutorado, USP, 2006; Mafalda Zemelle, *O abastecimento das Minas Gerais no século XVIII*. São Paulo: Hucitec, 1990

¹³⁷ Gregory Brown, "The Impact of American Flour Imports on Brazilian Wheat Production: 1808-1822", *The Americas*, V. 47, N. 3, 1991, p. 315-336

Una renovación historiográfica que hizo una lectura del puerto en términos de mercado interno, alejándose con ello de interpretaciones que subrayaban los continuos déficits fiscales y las remesas de capital hacia la metrópoli, ha enfatizado recientemente el control que habría ejercido una elite mercantil poderosa acumuladora de capital material y social¹³⁸. Se trataba de una elite local que no solo habría controlado los cargos de las instituciones de gobierno y los intercambios regionales, sino que además habría tomado control del tráfico de esclavos, uno de los negocios más lucrativos que ofrecía la plaza¹³⁹.

En consonancia con esta interpretación, se ha hecho una relectura de los déficits comerciales que padecía la ciudad con la capital del imperio. Al observar detenidamente el comportamiento de los intercambios regionales, algunos historiadores han propuesto que la balanza comercial negativa no era tan pronunciada por varias razones. En cuanto a las importaciones, un 90% tenían su origen en Portugal. En total, las exportaciones e importaciones enviadas y recibidas hacia y de Portugal constituían el 53% con un saldo negativo en la balanza de comercio de 4.000 contos de réis en 1805. Según Fragozo y Florentino estas cifras demostrarían a primera vista el flujo de capitales hacia la metrópoli e igualmente una situación insostenible para las colonias. Sin embargo, de acuerdo con los autores, deben ser confrontadas con datos complementarios del comercio de Rio de Janeiro con las capitanías vecinas de África y Brasil.

Sin lugar a dudas, el puerto carioca era el principal socio comercial de Lisboa, sobre todo porque a diferencia de lo que sucedía con los puertos de Bahía y Pernambuco, era con el primero que la metrópoli obtenía saldos positivos en su balanza comercial. Se cuenta con algunos documentos que dan información bastante completa sobre el giro comercial de Rio de Janeiro para los años de 1803-1805 y después para 1809-1812. Lamentablemente, no se cuenta con series completas que den cuenta de los intercambios realizados por el puerto a lo largo de los últimos años del siglo XVIII y primeras dos décadas del siglo XIX.

¹³⁸ Sobre la discusión, se puede ver Bauss, *Rio de Janeiro : the Rise*; Fragozo, *Homens de grossa aventura*; Fragozo e Florentino, *O arcaísmo como projeto*; Bicalho, *A cidade e o império*; Sampaio, *Na encruzilhado do Império*; João Fragozo; Maria Fernanda Bicalho; Maria de Fátima Gouvêa, *O Antigo Regime nos trópicos. A dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001

¹³⁹ Joseph Miller, *Way of Death*; Florentino, *Em costas negras*; Luiz Felipe Alencastro, « Le versant brésilien » ; *O trato dos viventes*; Ferreira, *Transforming Atlantic Slaving*; *Cross-Cultural Exchange*; Candido, *An African Slaving Port*; Curto, *Alcool e escravos*; Rodrigues, *De costa a costa*; Menz, “As ‘geometrias’ do tráfico”; Menz e Acioli, “Resgate e mercadorias”

Uno de los saldos negativos más marcados aparecía entre Rio de Janeiro y Angola, de donde la ciudad se abastecía de mano de obra esclava. De acuerdo con Fragoso y Florentino, tan sólo con las reexportaciones de esclavos hacia el puerto de Santos y Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro conseguía disminuir los déficits generados con África en un 25% en 1810, y 55% en 1811. Por otro lado, los déficits negativos, que oscilaban más o menos entre 71% y 61%, se veían reducidos notoriamente si son agregados los valores de las mercancías compradas por los negociantes cariocas pero que en verdad eran destinadas a Angola. No resultaría entonces más que un saldo de -10 o -11%. Los textiles importados creaban a su vez inmensas ganancias para los cariocas. Rio Grande do Sul consumía en 1810, 1811, 1812 el 52% de todos los tejidos importados por Rio de Janeiro. Uno de los reparos que se hace a este análisis es que los autores tienden a usar indistintamente cifras pre y post-1808. Dado que el puerto fue abierto a naciones amigas y neutrales en 1808 la situación podía ser diferentes. Como no existen balanzas de comercio para la plaza, es difícil medir los cambios que la apertura del puerto habría generado y por tanto hacer cualquier crítica en ese sentido. Como ya se dijo, mi hipótesis prefiere ver los esclavos como entradas de capital.

1.4.1 Pagar los esclavos

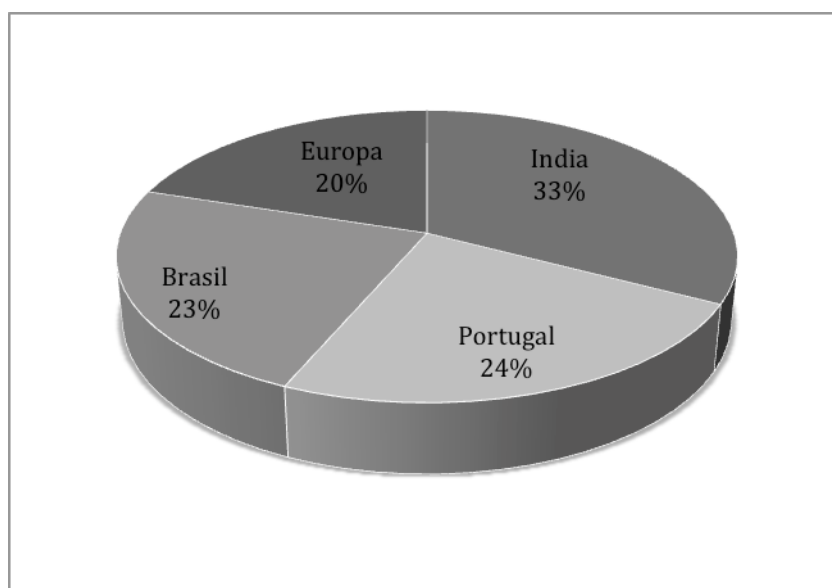
Resulta necesario observar detalladamente el comercio de la plaza de Rio de Janeiro con Angola. La gráfica A-11 muestra el porcentaje de las mercancías introducidas en Angola de acuerdo con su lugar de producción. Hay una dificultad para interpretar estas cifras pues remiten al lugar en que las mercancías fueron elaboradas (*made in*) y no a supuestos puertos de salida. El 33% catalogado como productos de la India no tenía porque llegar directamente de Asia. Lo hacía desde Lisboa o desde Brasil. Y es ahí donde comienza el problema de interpretación que resulta fundamental, como se verá en los capítulos 2, 7 y 8. En cuanto a las producciones brasileñas, el producto de mayor importancia era la cachaça, la cual constituía 89% del total de las importaciones angolanas fabricadas en Brasil. A un precio de 73\$836 réis por esclavo¹⁴⁰, las exportaciones de cachaça brasileñas solo habrían permitido adquirir en Luanda unos 14.000 esclavos, es decir, únicamente 1.200 esclavos anualmente. Sin embargo, al puerto carioca entraban en esos años en torno de los 8.000 hombres. No parece que la cachaça hubiese permitido pagar por encima del 15% del total de los esclavos importados por

¹⁴⁰ Silva, *Crossroads: Slave Frontiers*, p. 311

la ciudad en el último cuarto del siglo XVIII¹⁴¹, aunque en las balanzas de comercio de Luanda las bebidas alcohólicas aparecen con un porcentaje del 80% del total de las importaciones de Rio de Janeiro.

Uno de los problemas centrales radica en precisar cual es el porcentaje de aquel 33% de mercancías de la India que se exportaba a través de Rio de Janeiro o desde otros puertos a *cuenta y riesgo* de comerciantes residentes en Rio de Janeiro (estas diferencias son importantes). De acuerdo con las cifras de la década de 1790, Luanda habría importado anualmente un promedio de 180:813\$575 réis en productos de la India. Las importaciones de Luanda en 1798 rondarían en promedio 134:953\$123 réis¹⁴². Se debe decir que durante estos años las autoridades se quejaban de la llegada de pocas mercancías de Asia, con lo cual el rescate se veía perjudicado. Se sumaba a ello la intensa presión de los ingleses y franceses, aunque esta tenía lugar en los puertos libres¹⁴³.

Gráfica A-11. Importaciones de Angola, 1785-1797



Fuente: elaboración propia con base en Bauss, *Rio de Janeiro*, p. 357

Fragoso y Florentino erróneamente suponen que el porcentaje de 33% debe ser contabilizado como exportaciones de Rio de Janeiro para Luanda, aunque no muestren evidencia

¹⁴¹ Curto, *Álcool e escravos*, p. 352

¹⁴² IHGB, lata 77 pasta 1; Bauss, *Rio de Janeiro*, p. 357

¹⁴³ Ver al respecto AHU, *Angola*, cx. 77 dc. 69; cx. 79 dc. 54; cx. 81 dc. 41, 55; cx. 82 dc. 7; cx. 83 dc. 21; cx. 92 dc. 6; cx. 94 dc. 24, 28; cx. 100 dc. 9, 10; ATT, *Ministerio do Reino*, mç. 605 n. 37, dc. 41

documental para probarlo¹⁴⁴. No es claro si se trataba de mercancías que se remitían de Rio de Janeiro. Por ejemplo, de acuerdo con Florentino, es muy probable que antes de 1808 las mercancías fuesen remitidas directamente de Lisboa o Goa sin ser reexportadas a través de Rio de Janeiro¹⁴⁵.

En las balanzas de la ciudad de 1800, 1801, 1803 y 1804, desafortunadamente, no se contabilizaban las manufacturas¹⁴⁶. Como ya se dijo, la lógica del documento de importaciones angolanas no permite deducir que fueran importadas desde el puerto carioca. Aún en los años de 1808 y 1809, la cachaça constituía el mayor porcentaje de las importaciones hechas desde Rio de Janeiro¹⁴⁷. De la misma manera, las balanzas de esos años muestran que el techo de las importaciones de textiles de la India en Luanda rondaba los 300 contos¹⁴⁸. Por su parte, en las balanzas de comercio de Lisboa se detallan las cantidades de textiles de Asia que eran reexportados hacia Angola e Rio de Janeiro. La tabla A-3 reúne estas informaciones.

Si se toma el año de 1802, las importaciones de textiles de Asia hechas por Rio de Janeiro y aquellas enviadas directamente desde Lisboa para Angola doblaban la cantidad de importaciones declaradas como manufacturas indias que entraron por las aduanas de Luanda. Podría pensarse que esto se debe simplemente al contrabando. Me parece que no. He hecho un ejercicio simple, dividiendo el valor de las importaciones cariocas (únicamente textiles de Asia) para estimar la capacidad de compra que estas mercaderías habrían tenido en las costas africanas. Si todas las mercancías que entraron en Rio ese año hubiesen sido reexportadas hacia Angola¹⁴⁹, entonces, se habría podido pagar solamente 31% del total de los esclavos que entraron en el puerto de Rio de Janeiro, casi la mitad, si se suma la cachaça exportada. Sin embargo, quedaría por explicar como es posible que las exportaciones provenientes de Rio de Janeiro y Lisboa doblaran aquellas de Luanda. Como aparece en la tabla A-3, solamente las exportaciones de Lisboa se encuentran bastante cerca del total de las importaciones angolanas, lo que refutaría de manera clara la interpretación de Fragoso y Florentino. Menz ha propuesto que los negociantes de Lisboa enviaban la mayor parte de las mercancías con las cuales era

¹⁴⁴ Fragoso e Florentino, *O arcaísmo como projeto*, p. 112,

¹⁴⁵ Manolo Florentino, “Tráfico Atlântico, mercado colonial e famílias escravas no Rio de Janeiro, Brasil, c. 1790-1830”, *História: questões e debates*, UFPR, N. 51, 2009, p. 87

¹⁴⁶ BNRJ, *I-32,14,005 N. 001-003; I-17,12,001 N. 12*; ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 495 pc. 1

¹⁴⁷ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 448 pc. 1

¹⁴⁸ ANRJ, *Junta de Comércio*, cx. 448, pc. 1; AHU, *Angola*, cx. 106 dc 5; cx. 109 dc. 54

¹⁴⁹ Lo que se halla lejos de ser cierto pues el puerto reexportaba parte de sus importaciones para la región del Rio de Rio Grande do Sul y del Rio de la Plata

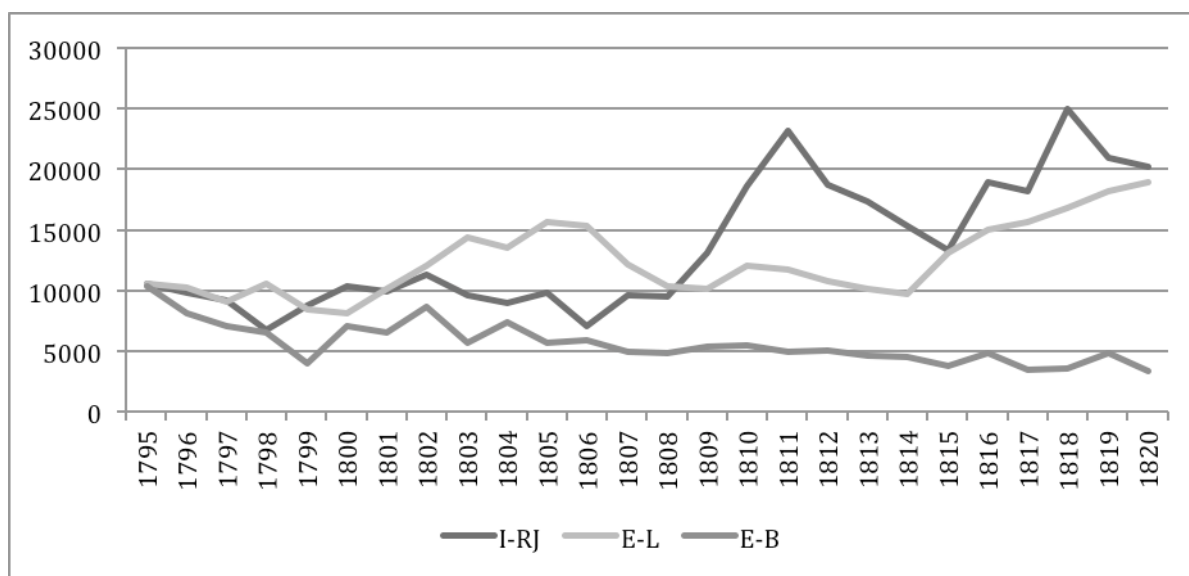
abastecida Angola. Aunque me parece que los análisis exhaustivos de Menz son correctos, habría que explicar cual era el destino de las importaciones de textiles asiáticos hechas por el puerto carioca, que no aparecen en sus análisis¹⁵⁰.

Tabla A-3. Importaciones textiles de Asia en Rio de Janeiro y Luanda, 1799-1804

	1799	1800	1802	1803	1804
Importaciones Rio de Janeiro	820:416\$635	498:447\$680	395:332\$210	260:515\$460	388:638\$980
Exportaciones Lisboa-Angola	298:220\$000	329:255\$500	205:701\$980	240:878\$320	260:514\$020
Importaciones Angola			368:555\$845	323:574\$000	
%Capacidad compra esclavos	84 (99)	43 (58)	31 (46)	24 (39)	38 (53)

Fuente: Rio de Janeiro : 1799-1802 1803 y 1804 BNRJ, I-32,14,005 N. 001-003; Angola 1802-1804 El porcentaje de esclavos es el número de esclavos que las importaciones de Asia permitirían comprar a un precio de 110\$000 réis sobre el número importado por la ciudad. Entre paréntesis este valor más 15% que hipotéticamente la cachaça habría permitido comprar.

Gráfica A-12. Número de esclavos importados por Rio de Janeiro, 1795-1822



Fuente: elaboración propia con base en Importaciones Rio de Janeiro (I-RJ), Florentino Manolo, *Em costas negras*; Número esclavos exportados por Luanda (E-L) y Número esclavos exportaciones Benguela (E-B), Curto, *Álcool e escravos*, p. 343 y 362

Podría ser que las interpretaciones erradas, que se deben a la manera en que fueron organizados los documentos, se podrían resolver al separar los cálculos de Luanda de aquellos de Benguela. Los negociantes cariocas no parecen haber tenido grandes posibilidades para negociar textiles en el mercado de Luanda y por tanto podían enviar allí fundamentalmente

¹⁵⁰ Menz, “As ‘geometrias’ do tráfico”, p. 197

bebidas alcohólicas. Eso es evidente en las balanzas tanto a finales del siglo XVIII como aquellas de 1808. No obstante, no sucede lo mismo con Benguela. Para el puerto se cuenta con las balanzas de 1810 y los años posteriores que, esta vez, no discriminan las mercancías por lugar de producción sino por puerto de salida. Es verdad que se trata de una situación posterior a la apertura de los puertos, no obstante, dado que las exportaciones del número de esclavos decrece con relación a los primeros años del siglo XIX las distorsiones no tienen que ser mayores. En 1810, el puerto de Benguela importaba aproximadamente 160 contos de réis en textiles de la India. En 1812 se contabilizaron 197 contos en textiles (sin embargo se debe decir que allí se incluirían los ingleses y los del reino)¹⁵¹. En 1799 se exportaron en manufacturas de la India, desde Lisboa, 186 contos. No se trata de utilizar estos datos para compararlos con los del primer quinquenio del siglo XIX sino para estimar la demanda de textiles asiáticos en Benguela, que, todo parece indicar, no eran calculados en las balanzas de Luanda. Lo que no niega el hecho de que existiesen intercambios entre los dos puertos.

Al contrastar todas las informaciones, se podría plantear como hipótesis que el destino de las manufacturas asiáticas reexportadas desde Rio de Janeiro no era Luanda, como se ha supuesto, sino Benguela. Como se ve en la gráfica A-12, el total de estas mercancías conseguía pagar aproximadamente el número de esclavos que salían de aquel puerto. Por tanto, los negociantes de Rio de Janeiro no podían competir en el mercado de Luanda a finales del siglo XVIII y principios del siglo XIX pero si probablemente ejercían un control sobre el mercado de Benguela y puertos libres, como algunos autores han llamado la atención. No obstante, esto no quiere decir que los negociantes locales de Rio de Janeiro dominaron el negocio pues, por ejemplo, para 1802, las mercancías de Asia que la ciudad adquiría le permitían pagar tan solamente un 17% del total de los esclavos que salieron de los dos puertos de Angola ese año. La cachaça habría pagado en 1803 y 1804 el 4% y 6% del total de los esclavos. A esto se suma el hecho de que únicamente la mitad del total de los esclavos exportados a través del puerto de Luanda tenían como destino Rio de Janeiro (44% y 39%)¹⁵².

Finalmente, los porcentajes ofrecidos en la tabla A-3 deberían leerse, esta es la hipótesis que se desarrolla a lo largo de esta tesis, como la capacidad de crédito que alcanzaban los negociantes de la plaza de Rio de Janeiro. Como se verá en el próximo capítulo, a pesar de

¹⁵¹ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 448 pc. 1

¹⁵² Esta es la situación, por lo menos, en 1802 y 1803. AHU, *Angola*, cx. 106 dc 5; cx. 109 dc. 54

que esta mercancía desempeñaba un rol esencial en el puerto, es difícil encontrar trabajos que muestren como eran adquiridas. La situación es mucho más compleja para el último cuarto del siglo XVIII pues con la apertura del puerto en 1808 los negociantes locales comenzaron a tener un acceso directo a los puertos de Asia. Sin lugar a dudas, después de la apertura de 1808, el puerto de donde se obtenía la mayor la cantidad de textiles era la colonia portuguesa de Goa, hacia donde Rio de Janeiro exportaba inmensas cantidades de oro. Aunque es un tema poco estudiado, se cuenta con balanzas de comercio bastante completas. La vitalidad del puerto portugués en la costa de Malabar queda demostrada al observar los inmensos volúmenes de textiles que exportaba hacia el Atlántico, pero sobre todo, al analizar el papel que desempeñaba como puerto de depósito en el Indico.

Como se muestra en la gráfica A-13, Goa importaba una vasta cantidad de textiles de uno de los enclaves de Guyarat, Surat. De acuerdo con Bauss, para el periodo posterior a 1816, esta ciudad exportaba un 55% de los textiles que después eran despachados a través de Goa recibiendo la mayor parte de los metales que importaba de Portugal y Brasil¹⁵³. Ahora bien, solamente en 1812, el desbalance entre lo que Rio de Janeiro importaba y el oro que enviaba para pagar sus exportaciones alcanzaba 464 contos de réis, esto es, casi la cantidad anual de textiles necesarios para rescatar esclavos en Luanda y Benguela. Para el periodo 1809-1816, Rio de Janeiro solo exportaría para Goa el 7% del valor total de las mercancías que de allí importó¹⁵⁴. Sin lugar a dudas, los negociantes locales brasileños estaban lejos de controlar aquellos mercados. A esto habría que añadir los textiles que fueron importados desde el puerto de Calcuta, que Rio de Janeiro tampoco conseguía pagar. Antunes propone que se trataba de crédito que los negociantes hindúes daban a los negociantes portugueses que en el largo plazo sería saldado. No hay duda de que el crédito se convirtió en el sostén de todo el edificio. Habría que añadir a esto otro fenómeno: las exportaciones de Rio de Janeiro reflejan exactamente la tendencia y el valor de las importaciones hechas por Goa desde Surat; se suma a ello que las importaciones desde Bombay jugaban un papel destacado. Se trataba de una circulación de capitales no solo de los negociantes locales que hacían circular sus mercancías a crédito sino también de los capitales ingleses que escapaban a través de Goa difíciles de medir como difícil de dominar. Aun una “poderosa comunidade de mercadores atlânticos”¹⁵⁵,

¹⁵³Rudy Bauss, “Textiles, Bullion and other Trades of Goa: Commerce with Surat, other Areas of India, Luso-Brazilian Ports, Macau and Mozambique, 1816-1819”, *Indian Economic and Social History Review*, V. 34, N 3, 1997, p. 275-287

¹⁵⁴ Antunes, “Têxteis e metais precisos”, p. 396

¹⁵⁵ Fragoso e Florentino, *O arcaísmo como projeto*, p. 117

se hallaba lejos de dominar la velocidad de su circulación o la multidireccionalidad de sus movimientos.

Gráfica A-13. Exportaciones e importaciones del puerto de Goa, 1809-1815 (xerafins)



Fuente: ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 448 pc. 2. En xerafin (1 xerafin = 300 réis)

1.5 Conclusiones

Este capítulo se presenta como un apartado introductorio en el que se discuten algunas tendencias tanto del comportamiento de los mercados de los puertos de Rio de Janeiro y La Habana como de los mercados a nivel imperial. Al mismo tiempo, se ofrece algunas de las principales discusiones que las diferentes historiografías han planteado.

Durante la segunda mitad del siglo XVIII fueron introducidas ciertas transformaciones en la manera como los intercambios entre la península y las colonias se hallaban organizados. Tanto las reformas pombalinas como las borbónicas buscaron reforzar los vínculos comerciales con sus colonias. Los resultados parecen diferir en cada caso. Mientras Lisboa se convirtió a principios del siglo en el gran centro de depósito de los productos coloniales brasileños como el azúcar y el algodón, no parece que sucediese lo mismo con España. El azúcar portugués fue colocado rápidamente en los mercados de Hamburgo y Francia, esta última se convirtió en un buen socio para la adquisición de bienes coloniales. Es imposible, en el estado actual de las investigaciones sobre los comerciantes tanto de Lisboa como de Cádiz, saber si esto se debía a la manera en que estaba organizado los intercambios entre agentes. La información sobre Lisboa invita a pensar que muy probablemente los lisboetas no estaban encargados de la distribución en el mercado Atlántico norte y que los extranjeros controlaban esa parte del negocio, aunque es un fenómeno que está por estudiar. Habría que analizar si los negociantes gaditanos si se ocuparon de las transacciones con productos coloniales, si bien la abundancia de plata llegada de México podría generar suficientes fondos.

Es precisamente esa plata exportada desde México hacia la isla caribeña la que ha generado un enorme debate. Desde finales del siglo XVIII los habaneros eran acusados por jarochos y gaditanos de intentar convertir el puerto de la isla en un depósito caribeño. Estaban equivocados al tener razón. Los habaneros querían un depósito, sí, pero en la manera como este era entendido desde el siglo XVI, tal como será presentado en el capítulo 4. Los continuos déficits que sufrió el puerto fueron analizados bajo la luz de las entradas de esclavos. Se plantea como hipótesis que la entrada de africanos no puede ser vista como un gasto sino como flujo de capital. Si los esclavos eran capital y no una simple mercancía que generaba un gasto, entonces, como pensaban los habaneros, los déficits descontrolados que veían las autoridades recién llegadas de la península no eran tan profundos. Respecto al mercado doméstico se debe decir que La Habana parece consumir la mayor parte de las mercancías que entraban en la isla y que tal mercado estaba soportado en el crédito. Habría que mirar si la liquidez de capital generada por la entrada de los situados tuvo un impacto directo, pero si esto fue así habría que explicar porque después de que el dinero mexicano paró de fluir el mercado de consumo no degeneró.

Junto con los esclavos, los víveres y las manufacturas fueron los artículos que generaron una mayor salida de dinero desde el puerto cubano. Las balanzas de comercio dejan ver que el artículo de consumo que ocupó el primer lugar fue indiscutiblemente la harina. En el capítulo siguiente se analizará detenidamente como se trataba de un negocio que no solo generaba ganancias a la elite local. Por su parte, en el capítulo 8 se volverá a estudiar el problema de la compra de textiles desde la óptica de los negociantes norteamericanos y las redes de circulación de capital entre Cantón, el Caribe y África.

Respecto a lo que sucede en el imperio portugués, el debate ha girado en torno al desenvolvimiento de las fábricas y al momento en que tuvo lugar la crisis que antecedió el fin del régimen de monopolio. Es importante introducir en el debate el tráfico indo-portugués. Puede ser que el éxito alcanzado por Portugal en su competencia por mercados internacionales se debe en parte a un movimiento de capitales que se hace a través de Lisboa en la que participaban negociantes de Francia e Inglaterra que huían al monopolio de la *East India Company*. Esto no explicaría pero en parte habría facilitado la incorporación de Lisboa en los mercados del Atlántico norte. Lamentablemente, a pesar del rol fundamental que el comercio con el Indico desempeñó, este ha sido totalmente dejado de lado.

Los textiles importados desde la India eran la pieza fundamental para el rescate de esclavos, como ha señalado la historiografía. Como se repetía en el siglo XVIII: sin textiles no había esclavos y sin esclavos no había azúcar. En este capítulo se reevaluó el papel de los negociantes cariocas en el control de abasto de los mercados africanos. Aunque la evidencia disponible dificulta enormemente cualquier interpretación, por lo que se hace necesario la búsqueda de nueva evidencia empírica, es posible proponer que los negociantes cariocas no podían competir en Luanda con la importación de textiles hechas directamente por los negociantes de Lisboa. La cantidad de textiles asiáticos podrían haber sido principalmente enviados hacia Benguela. De todas maneras, si bien los negociante residentes en Rio de Janeiro controlaban tal puerto, la cantidad de mercancías de que disponían solo les habría permitido adquirir la mitad de los esclavos que el puerto carioca importaba anualmente. De esto se concluye que el consenso historiográfico mantenido por más de veinte años respecto al control de los brasileños necesita de ser revisado. La hipótesis que se propone en esta tesis, y que se verificará a lo largo de los capítulos, es que los porcentajes de esclavos que habrían adquirido los negociantes residentes en Rio de Janeiro mostrarían más su capacidad de adquirir crédito que de controlar el negocio. Aun después de 1808 y la apertura de puertos,

los negociantes residentes dependieron de intermediarios portugueses para entrar en las redes globales de circulación de capital que permitían que miles de esclavos fuesen, bajo otras cadenas de crédito (tal vez de mayor riesgo), rescatados en los *sertões* africanos. El riesgo de esa parte del negocio lo asumían negociantes en Angola. Mientras el capítulo 2 conecta el Atlántico con el Indico, el último capítulo analiza la microeconomía de los negocios del tráfico.

Capítulo 2. Negocios translocales y cadenas de oportunidades. El poder de los privilegios, el privilegio del poder

Las mercancías circulaban por territorios jurisdiccionalmente limitados. La velocidad de circulación y la liviandad de la carga fiscal a que eran sometidas dependían de las reglas establecidas por quienes detentaban el poder en la jurisdicción por la que estas transitaban. Durante la edad moderna temprana la fragmentación jurisdiccional constituye un elemento esencial para entender el funcionamiento de los poderes locales, los del soberano, pero también para reconocer los procesos que llevaban hacia una cierta integración territorial de los mercados¹⁵⁶. En otras palabras, no había un mercado sino mercados jurisdiccionalmente fragmentados.

Entidades políticas municipales y todo tipo de corporaciones ejercían un control significativo sobre quien podía vender, limitaban los precios de las mercancías que circulaban en sus territorios, organizaban y vigilaban los espacios y tiempos del intercambio, expedían certificados de origen, verificaban pesos y medidas, entre muchos otros asuntos. Además, corporaciones y entidades municipales decidían sobre quien podía entrar a practicar un oficio, el tiempo del entrenamiento, las cualidades que debían tener los objetos vendidos, entre muchas otras funciones. Por ello, tanto la promoción de las exportaciones como los intentos por conquistar mercados determinados debían obligatoriamente contender con innumerables jurisdicciones gremiales o municipales. La apertura de mercados, es decir, la reconfiguración de las jurisdicciones, dependía fuertemente de los obstáculos o facilidades que ciertas gremios o instituciones podían oponer tanto al poder central como a los diferentes agentes. No obstante, también podía darse el caso contrario, el cual ha sido menos explorado, donde la fragmentación territorial es sostenida como medio de crear rentas para agentes localizados cerca a ciertos circuitos de poder.

Hay un punto en el que las jurisdicciones se cruzaban, el rey, y un poder que podía alterar otro, pues un privilegio podía limitar otro. La capacidad de otorgar privilegios de la que el rey disponía, así como la fragmentación jurisdiccional, jugaron un rol fundamental en los procesos que llevaron a la integración de los mercados. Si las corporaciones de comerciantes tenían facultad para aceptar o no la quiebra de los comerciantes, el rey también disponía del derecho de obligar los acreedores a acceder a un tipo de espera, esto, sin duda, generando inconvenientes. El rey podía conceder privilegios para la creación de fábricas, otorgar a

¹⁵⁶ Epstein, *Freedom and Growth*; Grafe, *Distant Tyranny*; Jean-Yves Grenier, *L'économie de l'Ancien Regime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*. Paris: Albin Michel, 1992

algunos grupos el monopolio sobre ciertos territorios, por ejemplo, el privilegio de las Compañías de Asia.

Como bien señala Root, la posibilidad que un agente tenía para participar en el mercado era más bien el resultado de una operación de asignación de derechos o privilegios, pues no se entraba al mercado de manera abierta¹⁵⁷. En su comparación entre el funcionamiento de los mercados y sistemas políticos en Francia e Inglaterra, el autor concluye que buena parte de los inconvenientes que enfrentaba la primera unidad política se debía a la capacidad de su monarca para intervenir en el mercado como el principal “political deal maker” y el monopolio que disfrutaba para definir derechos políticos. En contraste con Inglaterra, en Francia, clanes políticos y favoritos rodeaban las oficinas de los ministros disfrutando de rentas que eran el resultado de monopolios que no estaban disponibles para otros miembros. No se trataba de que en Inglaterra esto no aconteciese, el dilema residía en que en Francia un ministro podía establecer la legislación que quisiese en los plazos que desease¹⁵⁸.

En un reinterpretación reciente, se ha dicho que para la monarquía francesa el privilegio como un instrumento de desarrollo económico era una “bella locura”¹⁵⁹. De acuerdo con esta lectura, los privilegios eran los fundamentos constitucionales del Estado moderno por el cual se legalizaba la provisión de derechos, poderes y exenciones a algunos mientras se le negaban a otros. No se trataba de que los individuos, grupos, ciudades o provincias fuesen receptores pasivos de estos privilegios, al contrario, estos diferentes actores se mantenían en una lucha constante para obtenerlos¹⁶⁰.

Este capítulo analiza la integración de los mercados en el caso español y portugués a través del lente de la fragmentación jurisdiccional y la concesión de privilegios, los cuales a todas luces se hallan entrelazados. Para ello, en concordancia con los resultados presentados en el capítulo anterior se ha seleccionado dos productos. El análisis de las exportaciones e

¹⁵⁷ Hilton Root, *The Fountain of Privilege. Political Foundations of Markets in Old Regime France and England*. Berkeley: University California Press, 1994, p. 3

¹⁵⁸ Para decirlo en otros términos “Personnel changes in the Conseil d’état du roi, or King’s Council, could mean the expropriation of the rights and profits of one cohort of cronies by another” (Root, *The Fountain of Privilege*, p. 6, 23 y 43)

¹⁵⁹ Jeff Horn, *Economic Development in Early Modern France. The Privilege of Liberty, 1650-1820*. Cambridge: CUP, 2015. Para una interpretación diferente sobre los privilegios ver Sheilagh Ogilvie, *Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800*. Cambridge: Cambridge University Press 2011

¹⁶⁰ En la interpretación de Horn, la monarquía se valía de este sistema para promocionar el desarrollo comercial e industrial; el autor lo denomina como “privilege of liberty” (Horn, *Economic Development*, p. 4, 6)

importaciones de los puertos mostró visiblemente cuales eran las mercancías que tenían mayor impacto en los mercados. Mientras en La Habana los víveres se convirtieron en el gran factor generador de gastos, en Rio de Janeiro un buen abasto de textiles de Asia se tornó gradualmente en la llave que abría las costas de África. Esta es la razón que se halla detrás de la selección de los dos productos. Para hacer un contraste en el caso habanero, he decidido incluir la apertura de nuevos mercados para el aguardiente de producción local.

Se debe hacer una aclaración fundamental. No es el objetivo de este capítulo intentar hacer una comparación del funcionamiento del mercado de harinas y el de textiles, lo que claramente sería difícil de argumentar y lo que a todas luces llevaría a conclusiones erróneas. Además, no se trata de comparar. El objetivo de este capítulo es mostrar, a través del uso de la fragmentación jurisdiccional y la concesión de privilegios, el camino temporal que siguieron cada una de las unidades políticas en relación con la integración comercial.

En el imperio portugués no aparece tal obsesión con la fragmentación como si la hubo en el español: los textiles podían entrar y salir de un puerto al otro, y en realidad, como se mostró en el capítulo anterior, Rio de Janeiro era un puerto reexportador. Esto no implica que no existiese fragmentación. Todo lo contrario sucedía en el imperio español, donde, incluso la liberación comercial de 1778 sirvió para engrosar los viejos muros jurisdiccionales. La evidencia indicaría que la fragmentación territorial, o su mantenimiento en el largo plazo, no obedecería exclusivamente a una férrea oposición de actores locales contra una centralización de un supuesto poder central y más al poco interés que generaba un cambio institucional. Visto desde la perspectiva del otorgamiento de privilegios, resultaba mejor mantener un sistema generador de rentas, bajo la condición de que los competidores pudiesen ser dejados fuera de competición a través de un mecanismo legítimo. Una vez más, en el caso español se dio un uso constante, o más bien un abuso, en la concesión de privilegios que no tenía como su único objetivo promocionar el desarrollo comercial e industrial.

2.1 Entre los gentíos del Indico y los del Atlántico Sur: ni modelo triangular ni bipolar

En el capítulo anterior se demostró, a través de una análisis macro y cuantitativo, que los textiles asiáticos eran uno de las mercancías de mayor relevancia tanto en los mercados de Brasil como en aquellos de las costas de África. En el continente africano estas manufacturas

producidas principalmente en India no solo eran destinados al rescate de esclavos sino que además se convertían en moneda en las costas africanas y un medio de acumulación de riqueza¹⁶¹. Ferreira ha llamado la atención sobre el papel preponderante de las manufacturas asiáticas en las importaciones angolanas, siendo uno de los pocos autores en dar una primera aproximación de cómo estas mercancías eran adquiridas por los negociantes brasileños y africanos¹⁶². No parece haber duda de que la dinámica relacionada con la importación e reexportación de textiles se convirtió en una pieza fundamental de todo el engranaje del funcionamiento de la ciudad de Rio de Janeiro, de la circulación de los capitales de los hombres de negocios que allí traficaban y de su integración en la cadena de mercados globales. Por esta razón, este apartado se centra en la dinámica de las jurisdicciones mercantiles con relación a la circulación de las mercancías de Asia.

Aunque, tal como ya lo han demostrado varios autores, los aguardientes producidos en Brasil también jugaron un rol destacado en la adquisición de esclavos¹⁶³, no obstante, el procesamiento de nuevos datos demuestra que incluso a pesar de la gran relevancia de este producto, este por sí solo no habría permitido pagar el alto número de esclavos descargados en los puertos brasileños a finales del siglo XVIII¹⁶⁴. Por todo esto, no hay duda de que los textiles asiáticos y el rescate de vivientes eran dos tipos de mercados estrechamente encadenados, y de que los dos establecieron de lejos las pautas de vinculación del puerto de Rio de Janeiro en la circulación global de capitales.

Precisamente en relación con esas dos mercancías aparece un debate historiográfico que es ineludible y sobre el cual se ha constituido un consenso historiográfico durante los últimos años. Al estudiar el funcionamiento del tráfico de esclavos, y particularmente, su *financiamiento* (que a decir verdad es un problema que se ha explorado muy poco), aparecen dos modelos explicativos opuestos: de un lado el conocido como modelo triangular y del otro el bipolar. Desde los años ochenta varios autores brasileños comenzaron a criticar un modelo

¹⁶¹ Pedro Machado, *Oceans of Trade. South Asian Merchants, Africa and the Indian Ocean, c.1750-1850*. Cambridge: CUP, 2014; Sobre la circulación global de textiles asiáticos durante el siglo XVIII ver Giorgio Riello and Roy Tirthankar (ed.), *How India Clothed the World: the World of South Asian Textiles, 1500-1850*. Leiden: Brill, 2009; Giorgio Riello and Prasannan Parthasarathi, *The Spinning World: a Global History of Cotton Textiles, 1200-1850*; Prasannan Parthasarathi, *Why Europe grew Rich and Asia did not: Global Economic Divergence, 1600-1850*. Cambridge: CUP, 2011; *The Transition to a Colonial Economy in South India: Industry and Commerce in the Eighteenth Century*. Cambridge: CUP, 2001

¹⁶² Ferreira, “Dinâmica do comércio intracolonial: Geribitas, panos asiáticos e guerra no tráfico angolano de escravos (século XVIII)”, Fragoso; Bichalho; Gouvêa, *O Antigo Regime nos trópicos*, p. 340-378

¹⁶³ José C. Curto, *Álcool e escravos*; Alencastro, *O trato dos viventes*

¹⁶⁴ Maximiliano Menz, “As ‘geometrias’ do tráfico”; Menz e Acioli, “Resgate e mercadorias”

triangular que pretendía que los mercados africanos, americanos y europeos estaban ligados por una circulación triangular de los capitales que terminaba por contribuir con la acumulación de capital en Europa¹⁶⁵. De acuerdo con estos autores, el comercio de esclavos habría estado financiado por capitales locales brasileños y totalmente contralado por los negociantes locales. Para algunos de estos autores esta tendencia se habría configurado después de las guerras luso-holandesas en el siglo XVII, cuando los brasileños tomaron control de la costa africana, después de lo cual el boom del oro de Minas Gerais junto con los aguardientes habrían consolidado el control de los comerciantes locales en el rescate de esclavos. Actualmente, el debate en torno al dominio de los brasileños en las costas africanas parece no generar ninguna duda¹⁶⁶. El consenso es amplio en este sentido. Recientemente, se ha llamado de nuevo la atención sobre el rol de los negociantes lisboetas en el tráfico y la circulación triangular de capitales, proponiendo la idea de “varias geometrías”¹⁶⁷. Mis resultados apuntan en una dirección diferente a los dos modelos: las conexiones entre circulación global de capitales y financiamiento del tráfico.

No hay duda de que los hombres de negocios residentes en Rio de Janeiro estuvieron estrechamente relacionados con aquellos comerciantes localizados en los puertos africanos. Como bien lo dejan ver las trayectorias de vida de tales comerciantes, su circulación entre los puertos del Atlántico sur es sorprendente, así como sus lazos de amistad, compadrazgo y parentesco¹⁶⁸. También es imposible negar que los negociantes del puerto carioca estuvieron envueltos en la adquisición de textiles asiáticos, pues estas mercancías aparecen continuamente en sus inventarios post-mortem¹⁶⁹. No hay duda de que tanto comerciantes residentes en África como en Brasil eran dueños de las embarcaciones en las que se realizaba el transporte de los esclavos, aunque este es un tema menos estudiado y que merecería un

¹⁶⁵ Sobre esta discusión ver Joseph Inikori, *Africa and the Industrial Revolution in England: A Study in International Trade and Economic Development*. Cambridge: CUP, 2002; Stanley Engerman (ed.), *Trade and The Industrial Revolution, 1700-1850*. Cheltenham: Edward Elger, 1996; Joseph Inikori and Stanley Engerman (ed.), *The Atlantic Slave Trade: Effects on Economies, Societies, and Peoples in Africa*. Durham: Duke University Press, 1992

¹⁶⁶ Ver por ejemplo, Florentino, *Em costas negras*; Alencastro, « Le versant brésilien de l'Atlantique-Sud »; *O trato dos viventes*; Ferreira, *Transforming Atlantic Slaving; Cross-Cultural Exchange*; Candido, *An African Slaving Port*; Curto, *Álcool e escravos*; Rodrigues, *De costa a costa*

¹⁶⁷ Menz, “As ‘geometrías’ do tráfico”; Menz e Accioli, “Resgate e mercadorias”

¹⁶⁸ Ferreira y Candido han ilustrado en detalle dichas trayectorias, ver las descripciones de las vidas de estos agentes en Ferreira, *Cross-cultural Exchange*; “Biografía, mobilidade e cultura Atlântica: A micro-escala do tráfico dos escravos em Benguela, séculos XVIII-XIX”, *Tempo UFF*, V. 10, N. 20, 2006, p. 33-59; Candido, *An African Slaving Port*; “South Atlantic Exchanges: The Role of Brazilian-Born Agents in Benguela, 1650-1850” *Luzo-Brazilian Review*, V. 50, N. 1, 2013, p. 53-82. Ver ATT, *Justificações Ultramarinas-África*, mç. 12 doc. 9; mç. 7 doc. 4

¹⁶⁹ Según Fragozo y Florentino, *O arcaísmo como projeto*, p. 108, 111, 114; sin embargo, ver en el capítulo 7 el análisis de Elias A. Lopes, sobre algunas dudas y críticas a la lectura que estos autores hacen de dicho inventario.

trabajo detallado¹⁷⁰, así como también lo merecerían las sociedades comerciales establecidas en Rio de Janeiro y que (de haber existido) sin duda deben figurar en los notariales de la ciudad. La verdad es que comparado con la envergadura del negocio poco se sabe sobre estas sociedades destinadas a la trata¹⁷¹, y mucho menos todavía, sobre las ganancias que este producía. Todo parece indicar que hay que volver a dar una mirada económica al fenómeno del tráfico y problematizar consensos.

La hipótesis que se desarrolla aquí va en una dirección diferente al modelo triangular y al bipolar. Se propone que el financiamiento del tráfico de esclavos del Atlántico sur estuvo altamente relacionado con una circulación global de capitales donde no habría un dominio sistémico por parte de los comerciantes residentes en Rio de Janeiro, tal como se ha insistido durante las últimas décadas. En ese modelo de excesivo carácter localista, los hombres de negocio de Lisboa son dejados de lado debido a que, como erróneamente lo explica Florentino, detentaban un capital “débil” y también debido al hecho de que estaban única y simplemente volcados a la apropiación del resultado final del trabajo esclavo, es decir, los productos coloniales¹⁷². Se debe resaltar que tampoco es mi idea apuntar hacia la hipótesis de acuerdo con la cual los hombres de negocio de Lisboa financiaban íntegramente el tráfico de esclavos.

El argumento que se desarrolla es como sigue: se sabe que el rescate de esclavos estaba soportado ampliamente en la posibilidad de adquirir textiles importados de Asia, de lo que se deduce que los dos comercios aparecen interconectados; dicho de otra manera, es imposible entender como llegaban los textiles a Angola o Benguela, y por tanto los esclavos a las costas brasileñas, sin conocer los mecanismos que permitían adquirir los textiles en las plazas de Asia. Al desvelar la interconexión entre el Atlántico y el Indico se ve como a nivel *financiamiento* habían vínculos estrechos que restan validez a la idea de que el tráfico estuviese controlado por los hombres de negocio residentes en Rio de Janeiro o de que habría

¹⁷⁰ IHGB, *dl. 1132.5*; Florentino, *Em costas negras*, p. 120

¹⁷¹ De acuerdo con Sampaio (*Na encruzilhada*, p. 90-91), durante su investigación no encontró para la primera mitad del siglo XVIII escrituras notariales destinadas al establecimiento de sociedades mercantiles destinadas al tráfico. El autor lanza la hipótesis de acuerdo con la cual estas operaciones podrían haberse basado en un informalidad mayor y al hecho de que las personas que se asociaban para tal actividad residían en las mismas plazas, a diferencia de las sociedades comerciales establecidas para regir el comercio de larga distancia, las cuales requerían casi siempre el desplazamiento de uno de los socios. Faltaría por realizar una base de datos con los documentos notariales de Rio de Janeiro, a falta de esto, como se muestra en el capítulo 8, los indicios apuntan hacia el hecho de que más que sociedades se trataría de un recurso a la institución conocida como consignación y a la cuenta corriente, la cual no implica una sociedad propiamente dicha

¹⁷² Florentino, *Em costas negras*, p. 118 para “capital débil”

un capital local residente que permitía los intercambios entre las dos costas del Atlántico sur portugués. Las ideas aquí analizadas deben ser complementadas con las desarrolladas en los capítulos 7 y 8, el primero da algunas luces sobre el crédito para la adquisición de textiles y el segundo sobre las relaciones entre los negociantes de Rio de Janeiro y los de las costas de Angola.

Dos aspectos deben ser subrayados en relación con el funcionamiento del comercio indo-portugués. Primero, aunque ya se ha analizado el papel de los esclavos en las conexiones costa oriental de África–Estado da India¹⁷³, nadie se ha preguntado aun por las relaciones entre el comercio de oriente y la circulación de esclavos en el Atlántico sur. Este es el primero intento que se hace al respecto. Segundo, desde la perspectiva de Lisboa, como ya se dijo, la segunda mitad del siglo XVIII es un momento desconocido en el que poco se sabe sobre el funcionamiento del tráfico con Asia. Dado que los estudios se basan sobretudo en la balanzas de comercio, poco o mejor nada se sabe sobre los agentes que arriesgaban sus capitales para adquirir las mercancías en las costas de Asia¹⁷⁴. Uno de los mayores inconvenientes se debe al hecho de que en el caso del imperio portugués la mayor parte de las investigaciones se centran en la Carrera da Índia o en el siglo XVI y XVII, pues es generalmente extendida la idea de un declino del imperio en el espacio asiático durante el siglo XVIII y de un cambio de eje hacia el Atlántico, una idea, que por otra parte algunos historiadores han buscado reevaluar¹⁷⁵. Debido a este vacío, que este capítulo intenta hasta cierto punto comenzar a subsanar, algunas de las ideas que aquí se desarrollan son más hipótesis que necesitan de mayor respaldo documental, y son sin duda, una serie de ideas para comenzar una discusión.

¹⁷³ Machado, *Oceans of Trade*; Luís Frederico Dias Antunes, “Nichos e redes: interesses familiares e relações comerciais luso-brasileiras na África Oriental (1750-1800)”, Maria Fernanda Bicalho e Vera Ferlini, *Modos de governar. Idéias e práticas políticas no Império português, séculos XVI-XIX*. São Paulo: Alameda, 2005, p. 195-218; “Têxteis e metais precisos: novos vínculos do comercio indo-brasileiro (1808-1820)” Fragozo; Bicalho; Gouvêa, *O Antigo Regime nos trópicos*, p 381-420

¹⁷⁴ De acuerdo con Antunes, incluso en los trabajos que se basan en las balanzas del comercio, el comercio con Asia parece no merecer la mayor o ninguna atención (Antunes, “Têxteis e metais precisos”, p. 394).

¹⁷⁵ Ernestina Carreira, *Globalising Goa (1660-1820). Change and Exchange in a Former Capital of Empire*. Goa: Publishing Goa 1556, 2014; “O comércio português no Gujarat na segunda metade do século XVIII: as famílias Loureiro e Ribeiro”, *Mare liberum*, N. 9, Julho, 1995, p. 83-94; Ghulam Nadri, *Eighteenth-Century Gujarat. The Dynamics of its Political Economy, 1750-1800*. Leiden: Brill, 2009; Celsa Pinto, “Lisbon Investment in the Indian Commerce: the Surat Feeder”, *Mare liberum*, N. 9, Julho, 1995, p. 217-233; *A Commercial Resurgence, 1770-1830*. Telichery: Irish, 2002; “Rede econômica do Estado da Índia: 1750-1830”, Maria de Jesus dos Martires Lopes, *O império Oriental, 1660-1820*. Lisboa: Editorial Estampa, 2006, p. 340-341; Rudy Bauss, “Textiles, Bullion and other Trades of Goa”; “A legacy of British Free Trade policies”; Antunes, “Nichos e redes”; “Têxteis e metais precisos”; José Manuel Telles e Cunha, “A Carreira da Índia e Goa. Apogeo e declínio crepusculares (1760-1835)”, Lopes, *O império Oriental*, p. 361-441; José Roberto Amaral Lapa, *A Bahia e a Carreira da Índia*. São Paulo: Companhia editorial Nacional, 1968

Este primer apartado busca por primera vez conectar el comercio de textiles de Asia con el tráfico de esclavos del Atlántico sur. Al colocar el puerto de Rio de Janeiro en una perspectiva global, mostrando el carácter traslocal del financiamiento del negocio de la trata, pierde validez tanto el pretendido dominio local como lo hace el sentido del triangulo atlántico abriéndose nuevas perspectivas de análisis para integrar el negocio de la trata en una perspectiva verdaderamente global.

2.1.1 El dominador dominado

La circulación de los textiles asiáticos a lo largo y ancho del imperio resulta ser un buen ejemplo para analizar el camino que siguió el poder central en Lisboa para apostar con jurisdicciones y privilegios. Es bien sabido que entre los títulos que gozaba el rey de Portugal estaba el de ser señor de la conquista, la navegación y el comercio de Etiopia, Arabia, Persia e India. Por ello, el rey mantenía un monopolio sobre el comercio, a pesar de que dependiese de capitales privados para poder armar los navíos destinados a la ruta del Cabo. La Carrera da Índia fue perdiendo su interés durante la primera mitad del siglo XVIII, siendo totalmente reemplazada por armadas privadas. Durante el siglo XVI, 581 barcos de la Carrera participaron en el trayecto, pasando a 242 en el XVII, y bajando a 162 en el XVIII. Al contrario, solamente en el periodo entre 1771-1790 por lo menos 77 barcos privados dejaron Lisboa en dirección a la India¹⁷⁶. Durante la segunda mitad del siglo XVIII, es imposible ver como uno y lo mismo Carreira da Índia e comercio de Asia.

La situación de finales del siglo XVIII se explica porque a mediados del siglo el rey había cedido su jurisdicción sobre el tráfico a armadores privados. A pesar de que cualquier agente quedaba ahora autorizado a armar embarcaciones para destinarlas a los puertos portugueses en Asia, el rey mantuvo un privilegio que se había constituido con la expansión ultramarina: la Casa da Índia. Se trataba de una aduana separada de las otras de Lisboa hacía donde obligatoriamente debían afluir todas las mercancías provenientes de oriente. Esto quiere decir que los barcos, que primero debían solicitar licencia en la junta de comercio, solo podían ser armados en Lisboa, donde obligatoriamente debían retornar con todas las mercancías. En la vuelta del cabo, estos navíos estaban autorizados a parar en los puertos de Angola o de Brasil

¹⁷⁶ Pinto, "Lisbon Investment", p. 218

pero tenían la obligación de no descargar ningún tipo de mercancías¹⁷⁷. La evidencia disponible indica que la Casa da Índia no solo funcionó como aduana sino que además allí eran vendidas in situ las importaciones traídas de Asia (subastas). Es imposible afirmar con toda exactitud como funcionaban tales subastas pues no hay estudios sobre la Casa da Índia para el siglo XVIII.

Es difícil explicar porque esta centralización de la circulación de las mercancías en la Casa da Índia. Algunos documentos insisten en que tal cerco permitía calcular las negociaciones; otros que se perjudicaba la producción de las fábricas de algodón que dependían de las importaciones de textiles importados que luego eran pintados y reexportados hacia las colonias. Parece que la manera en que se financiaba este comercio debía jugar también un rol primordial.

Desde el punto de vista de los privilegios y de la fragmentación jurisdiccional resaltan algunos fenómenos. En 1797, se comenzaron a expedir licencias a barcos neutrales para que pudiesen armar en los puertos de Asia y dirigirse hacia Lisboa. De la Secretaria de Estado bajó un oficio para la junta de comercio en el que se indicaba las licencias otorgadas. La comunicación no era muy clara a los ojos de los miembros de la junta que replicaron los permisos¹⁷⁸. De acuerdo con la junta, el rey había ordenado que los gobernadores quedaban desautorizados para entregar pasaportes a embarcaciones armadas en sus territorios y que estas licencias tampoco podían ser dadas por la Secretaria de Estado “que pela maior parte são de estrangeiros tanto os navios como as suas cargas e até as comissões da suas vendas”. A pesar de esto, al parecer, estas licencias estaban siendo otorgadas y ya se contaban más de doce. Aunque los diputados no criticaron directamente las licencias que estaban siendo dadas, aconsejaron limitar las salidas. Uno de los diputados dejó en claro que el comercio se veía perjudicado con las gracias particulares que creaban desniveles entre los negociantes, niveles que solo debían romperse por el trabajo personal de aquellos que mejor sabían sacar ganancias de las circunstancias. La competencia que se tenía en Asia con naciones extranjeras

¹⁷⁷ El hecho de que se prohibiese la descarga de manufacturas de Asia en cualquier puerto del imperio ha llevado a proponer algunas interpretaciones. Por ejemplo, se atribuye al monopolio que los lisboetas intentaron crear dejando a los brasileños fuera del acceso al mercado de textiles, obligándolos a comprarlos directamente en Lisboa. Se ha dicho que los negociantes de Brasil enviaban sus capitales a Lisboa donde los negociantes allí residentes despachaban las naos para Asia. Si bien se impedía una descarga directa, no existía ningún inconveniente de que transitasen entre una jurisdicción y otra una vez las mercancías eran despachadas desde la capital del imperio, principalmente porque el tráfico de esclavos dependía de esta circulación. Ver sobre esta discusión Ferreira, “Dinâmica do comércio”, p. 356-366.

¹⁷⁸ El capítulo 5 analiza el funcionamiento de la junta de comercio

hacia que el comercio portugués fuese muy limitado, y bajo tal competencia los armadores calculaban sus negociaciones. Sin embargo, “quando elas são feitas fora das regras estabelecidas e em virtude de licencias e passaportes obtidos em segredo” desconocidos tanto en la plaza como en el tribunal de comercio, era imposible que los armadores tuviesen medios de competir en los mercados de Europa y Asia con negociaciones armadas en Asia y que por tanto tenían solo la mitad de los costos¹⁷⁹.

Según Francisco José Pereira, que resultado del grande giro que durante años había tenido con Felix José da Costa, tenía parte de sus caudales en Londres y siéndole ventajoso invertirlos con letras seguras a pagar en Bengala, había proyectado mandar fletar un barco neutral en el puerto de Bengala cargándolo para Lisboa. La junta no estuvo de acuerdo en estos privilegios pues se trataba de negociaciones totalmente extranjeras que no daban utilidad al Estado, y sí por el contrario, prejuicios a los negociantes nacionales que con grandes gastos armaban sus navíos en Lisboa “sendo certo que por estes mesmos navios pode o suplicante retirar seus cabedais que tiver en Bengala”¹⁸⁰.

El otro de los privilegios había sido acordado a José António Pereira. De acuerdo con la solicitud de António José da Mota, estudiada por la junta de comercio, una licencia había sido concedida al navio Cleopatra para navegar con bandera neutral debido a la falta de textiles para las fábricas y a que los negociantes nacionales no querían arriesgar sus capitales en bandera portuguesa. Esta negociación iba a engrosar el caudal de un individuo y destruir completamente el comercio con Asia. El pretexto de la falta de textiles para las fábricas era falso pues en la Casa da Índia había superabundancia, y además había varios cargadores interesados en armar, quienes veían entorpecidos sus negociaciones por tales privilegios. Solicitaba que la licencia fuese por tanto suprimida.

¹⁷⁹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 130, f., 76r., 94v.-98r.

¹⁸⁰ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 130, f., 85v. Un privilegio igual pero de diferente naturaleza fue solicitado por António de Souza Portela en 1798. Como se verá más adelante, este comerciante vendía a crédito textiles de Asia a negociantes residentes en Angola. El privilegio solicitado por Portela consistía en un permiso para mandar construir uno o dos barcos en Damán y enviarlos cargados a Lisboa por su cuenta y la del negociante Jacinto Domingues, ambos al parecer recibían crédito de un negociante de Surat, Mody Meroangy Marecby, quien se desplazó para Daman a petición de Domingues para establecer una fábrica de textiles. Aunque la junta ya había dado su parecer negativo en diferentes ocasiones debido a los prejuicios ocasionados por este tipo de negociaciones, dado que esta clase de privilegios contribuían a fomentar la construcción naval, el privilegio podía ser concedido aunque extendiéndolo a cualquier otra persona que quisiese emprenderlo (ATT, *Junta do Comércio*, Livro 131, f. 132v.-133v). Sobre privilegios para construir y comprar barcos en Asia ver ATT, *Junta do Comércio*, Livro 121, f., 19r.; Livro 132, f., 92v.-94v., 29r.-30r., 42r.; Livro 133, f., 79r.; AHU, Códice 962, f. 35r. Sobre las actividades del negociante Jacinto Domingues ver Pinto, *A Commercial Resurgence*, p. 47-66.

Tiempo después el mismo Pereira solicitó otro privilegio, intentando romper la centralidad de la Casa da Índia. De acuerdo con la petición, como se había exentado de impuestos las manufacturas exportadas a través de Damán, Pereira solicitó comprar allí textiles para llevarlos a Benguela y Angola. Como sabía que necesitaría mercancías provenientes de Surat y Goa, las cuales eran de consumo en las sabanas africanas, ofrecía pagar los impuestos o en Angola o en Lisboa. Este tipo de privilegios no podían ser recomendables. No solo se debía recordar el contrabando que había llevado a la prohibición de que los navíos de Asia aportasen en Brasil y Angola, donde los ingleses introducían mercancías utilizando intermediarios, sino que además se debía considerar que tal privilegio afectaría a los negociantes en Lisboa interesados en enviar sus embarcaciones a África. Por ello, “se este comércio se desse exclusivamente a algum negociante ou companhia que o realizasse, resultaria o monopólio e suas péssimas consequências”. Pero también debía sopesarse las consecuencias del lado de la demanda africana pues si se liberase a todos los armadores el nuevo método de introducir directamente las mercancías en los mercados africanos, la competencia de compradores y vendedores repercutiría en el valor de los textiles alzando el precio de los esclavos. Sin embargo, lo más perjudicial no eran esos dos inconvenientes sino la ruina de las fábricas de algodón “fabricas que merecem toda a consideração como produtoras de gêneros de primeira necessidade”. De todo esto se desprendía el carácter irreconciliable de tal proyecto con la economía establecida¹⁸¹. Sorprende que algunos negociantes de Lisboa buscaran romper el cerco de la aduana de Lisboa, y de que los negociantes cariocas aparecieran generalmente ausentes en intentos por solicitar privilegios para romperlo.

La evidencia disponible en los libros de la junta de comercio de Lisboa indica que muy furtivamente la corona se valió de la Secretaria de Estado u otros ministerios para repartir privilegios que colocaran a determinados agentes en situación de monopolio. Una y otra vez la junta de comercio repetía que lo mejor que se podía hacer era dejar “todo na marcha natural das coisas que por se mesmas melhor se equilibram”, no romper “a igualdade que deve haver entre os negociantes todos da nação”, o que se diesen las condiciones para que “cada qual tenha amplíssima liberdade de comprar e vender onde e quando quiser logo que isso não implique com a pratica universal, o particular explicada nas respetivas leis”¹⁸². El siguiente

¹⁸¹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 131, f., 161r.-163v.

¹⁸² ATT, *Junta do Comércio*, Livro 132, f., 41r., 92r.

apartado analiza como un flujo de capitales entre Asia, Europa, América y África sustentaba el tráfico de esclavos.

2.1.2 Capitales virtuales

En octubre de 1796 el gobernador de Angola comunicaba a los funcionarios en Lisboa los desafortunados sucesos acaecidos con la galera Esperanza. Hallándose en Cabinda con una negociación de apenas veinte y siete esclavos, la embarcación había sido tomada por los negros, quienes se apoderaron de la pólvora, regresaron la nave a la costa y huyeron con aquello que encontraron dentro del barco ¹⁸³. El propietario de la embarcación era precisamente el negociante de Lisboa José António Pereira. La relación entre comercio asiático y el financiamiento del tráfico de esclavos en el Atlántico sur portugués queda bastante clara con los negocios de este negociante, que como ya se mostró estaba bastante interesado en el comercio con oriente. En 1799, Pereira pedía una gracia para poder enviar uno de sus navíos al puerto de Damán. Debido a que el rey había concedido ciertos privilegios aduaneros a los textiles que de allí fuesen extraídos (ver capítulo 4), pretendía ir a este puerto a cargar mercancías que luego llevaría a los puertos de Angola y Benguela, donde adquiriría esclavos para llevar al Pará, para los cuales también se había aprobado recientemente una exoneración de impuestos de exportación ¹⁸⁴.

Esta no fue la única gracia que el comerciante lisboeta solicitó ¹⁸⁵. Pereira intentó por todos los medios y la verdad sin mucho éxito evitar el recorrido obligado hasta Lisboa, buscando un comercio directo Asia-Costa de Angola-Brasil. A pesar de su poder no lo logró. Por ejemplo, en 1792, pidió una licencia para expedir su corveta Correo de Angola para Benguela, con un caudal de 30 a 40 contos de reis, y después ir a negociar esclavos en Brasil, donde a sus fondos se debían juntar otros “igualmente de sua conta” alcanzando todo un capital de 50 o 60 contos para luego dirigirse a Asia. La junta de comercio de Lisboa se opuso diametralmente a la naturaleza de tal petición, exponiendo que se prohibía expresamente el ingreso de mercancías de Asia que no viniesen en navíos portugueses despachados con pasaporte desde Lisboa ¹⁸⁶.

¹⁸³ AHU, *Angola*, cx. 82 dc. 52

¹⁸⁴ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 131, f. 161v-163r.

¹⁸⁵ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 131, f., 161v-163v

¹⁸⁶ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 128, f., 24v-25v

Pereira también consiguió privilegio por parte del rey de España para introducir en Buenos Aires dos o tres barcos cargados de esclavos y mercancías. En consecuencia, procedió a enviar su primer barco, San Antonio, cargado con textiles asiáticos por un valor de más de 40 contos de reis con dirección a los puertos libres del reino de Angola. No obstante, solo consiguió adquirir catorce esclavos, debido principalmente a que los ingleses estaban intentando cargar sus navíos. Los cajeros y sobrecargas decidieron pasar al puerto de Malambo, desde donde también fueron expulsados con el argumento de que el comercio de los puertos libres debía ser privativo para los ingleses, pues a diferencia de los portugueses ellos no disponían de otros puntos donde traficar. Lo mismo había sucedido con los otros barcos enviados para tal negociación, los cuales debieron recogerse en Luanda donde las mercancías se hallaban depositadas. Por ello, pedía que se le concediese una gracia especial para poder llevar esclavos desde los puertos portugueses hacia puertos extranjeros (en este caso Buenos Aires). Se comprometía a pagar medios derechos por las mercancías que allí fuesen vendidas, sumas que el rey no adquiriría en caso de que los dichos esclavos se comprasen en puertos libres.

Los diferentes diputados de la junta de comercio de Lisboa expusieron los peligros y las ventajas de tal gracia. Si bien reconocían que era bastante laudable el hecho de que el negociante pretendía establecer negociaciones en los puertos libres, era bastante arriesgado conceder tal privilegio pues “toda dispensa da lei e odiosa pelo prejuízo que traz consigo aos mais negociantes que estão comerciando segundo a regra geral”. Para evitar tales privilegios era mejor que el negociante destinase los esclavos a los puertos de Brasil, pagando únicamente la mitad de los derechos. Además se le propuso al rey que para promocionar la extracción de los puertos libres, se estableciese una gratificación general para todos los traficantes por cada cabeza introducida. Otro de los diputados opinó que le parecía que se le debía conceder la gracia a Pereira, dejando al arbitrio de los gobernadores de Angola el número de esclavos que podría extraer sin causar perjuicio ni a los otros negociantes ni a la introducción de la necesaria mano de obra en Brasil. No se corría ningún riesgo de abrir una puerta para nuevos solicitantes pues estas gracias para introducir esclavos en puertos extranjeros dependían únicamente del rey de España, y bien por el contrario se conseguirían enormes beneficios con la extracción de petacas españolas tan necesarias para el comercio de Asia y tan escasas debido a las continuas guerras. Finalmente, otros diputados convinieron que no era recomendable dejar parte del privilegio a la voluntad de los gobernadores de

Angola por lo que era mejor concederle una gracia más pequeña pero aprovechable, esto era, privilegio para extraer solo una galera de las tres. Ello era suficiente para reparar las posibles pérdidas¹⁸⁷.

Al parecer el negociante ya había participado de otras licencias para introducir esclavos en Buenos Aires, por lo menos esto es lo que se deduce de otra consulta que llegó a la junta de comercio de Lisboa. Tras el tratado de 1778, Maria Ribeira da Fonseca, viuda del capitán Francisco Borges da Costa, había recibido en compensación por la pérdida de sus bienes en la banda oriental del Rio de la Plata una licencia para llevar 400 esclavos a Buenos Aires. En julio de 1784, la viuda estableció una sociedad con Cremer Van Celer y José António Pereira (este último quedando como caja en la ciudad de Lisboa) entrando únicamente con la licencia y quedando los otros socios encargados de todos los gastos de armamento. Así, el navío Monte de Carmo fue conducido desde Rio de Janeiro a Luongo y de allí a Montevideo, donde se vendieron los esclavos. No obstante, en el momento del ajuste de cuentas, los socios dejaron en claro en la escritura que la licencia había sido inservible porque el puerto español se encontraba franco por lo cual “não podia aspirar a conservar-se na qualidade de sócio”¹⁸⁸

Las negociaciones para Buenos Aires continuaron hasta 1808, cuando Pereira debió solicitar al rey una moratoria dado que se había dado orden de embargo a su navío Esperanza en razón de las letras de risco que debía a Mariana Jacinto Rosa Salgado. En total eran tres letras de risco firmadas, dos de ellas en el primer semestre de 1807 y la otra en 1808. La suma debida era de 14 contos. En la petición de su moratoria se deja en claro que durante treinta años había adelantado un comercio en las “quatro partes del mundo”, que tenía un fondo de más de ciento ochenta contos de reis “dispersos pelos portos de África, empregados em escravos que existem em Maranhão”, en el valor de varios navíos y en más de 110 contos de reis invertidos en el navío Esperanza, así como también en expediciones para Lima de donde extraía cacao¹⁸⁹. Sus propiedades en bienes raíces alcanzarían los trescientos mil cruzados. Era precisamente el navío Esperanza sobre el que había sido ordenado embargo por la viuda Salgado, a lo que el solicitante pedía levantarlo para poder continuar sus negociaciones hacia

¹⁸⁷ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 133, ff., 31v -33v

¹⁸⁸ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 133, f. 178v-182r

¹⁸⁹ ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 58 n. 7 cx. 182

Buenos Aires en el barco San José Indiano¹⁹⁰. Como se ve, si parte de los capitales eran suyos, otra parte reenviaba a letras firmadas en Lisboa.

Otros negociantes de Lisboa también invirtieron capitales en el comercio de esclavos haciendo circular esclavos hacia los puertos brasileños. Coincidentemente, algunos de ellos se valieron de Bernardo Lourenço Viana, negociante recién instalado en Rio de Janeiro con vínculos con dos hombres de negocios en Lisboa, Bernardo Nunes Portela y António de Souza Portela. Estos dos últimos tenían en común el hecho de invertir fuertes capitales en el negocio del tráfico de esclavos. El caso de Nunes Portela es interesante, por varias razones entre las cuales las repercusiones que tuvo en territorio angolano después de su muerte. A pesar de su importancia, la historiografía no ha analizado estas negociaciones.

Bernardo Nunes Portela poseía un título en derecho de la Universidad de Coímbra y había sido *degradado* hacia Luanda en 1764, donde debió pagar una sentencia de seis años. En aquella ciudad el abogado portugués se convirtió en un miembro del senado, convirtiéndose a su vez en juez¹⁹¹. Tras su retorno a Lisboa, Portela comenzó a invertir capitales, a fundar sociedades y a enviar mercancías hacia los mercados angolanos. Por supuesto, los capitales no eran exclusivamente suyos. En 1790 debió regresar a Angola para cobrar las deudas allí acumuladas, muriendo allí en junio de 1799. En sus diferentes peticiones se presenta indiferentemente como negociante lisboeta o de Luanda.

De acuerdo con el testimonio de su esposa (quien exponía que aun no había recibido desde Angola el testamento), su marido había fundado por lo menos cuatro compañías con diferentes socios. Una primera, con Francisco Xavier Fernandes Nogueira, João Antonio Vieira y Manuel Pereira Valle, sobre el navío Sultana, invirtiendo tres contos de réis, los cuales, de acuerdo con la viuda, debían de haber producido más de 47 contos de réis y que estaban aun por ajustar¹⁹². Por otra parte, Manuel Bernardes Vivas, piloto de la corveta Santísimo Sacramento, le era deudor de 223\$000 réis, restante de más de un conto de réis por el cual le había firmado una letra en Angola para ser pagada en Pernambuco¹⁹³.

¹⁹⁰ ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 4 n. 14 cx. 280

¹⁹¹ Ferreira, *Cross-Cultural Exchange*, p. 138

¹⁹² ATT, *Inventários orfanológicos*, Letra B, mç. 23, n. 7

¹⁹³ ANTT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 28 n. 2 cx. 15; mç. 26, n. 14 cx. 213

Portela había invertido la mayor parte de los capitales en una sociedad establecida en Lisboa en 25 de junio de 1785 con António Martiniano José da Silva Souza. De acuerdo con la escritura, los dos socios habían convenido en establecer por un tiempo de tres años una negociación para Angola sobre la corveta Santísimo Sacramento. Portela se quedaría en Lisboa como cajero de la sociedad mientras Souza viajaría en la embarcación. El cajero estaría encargado de enviar las mercancías necesarias y de aprontar los capitales necesarios para la adquisición de estas; por su parte, el socio estaría obligado a enviar directamente desde Angola en navíos que de allí viniesen, en los que aportasen desde Asia o a través de los puertos de Brasil, el dinero resultante de la venta de las mercancías en los mercados africanos, tarea por la cual no recibiría ninguna comisión. Las mercancías que fuesen cargadas en la corveta irían a riesgo de los dos, así como estaría a cargo de los dos socios el dinero tomado a riesgo en diferentes letras. Después de llegar a Angola, Souza estaría obligado de enviar el producto de las mercancías en letras o en dinero para Brasil, donde se compraría productos coloniales para ser vendidos en Lisboa. Para ello, emplearía a Bernardo Lourenço Viana como consignatario. En su ausencia, estaría a cargo José Pereira Guimarães e João da Costa Pinheiro “procuradores deles sócios no Rio de Janeiro”¹⁹⁴.

Lo más probable es que los dos socios tuviesen que conseguir el capital necesario para la compra de las mercancías, pues de acuerdo con lo estipulado en la escritura, Portela entraría con su corveta avaluada en 5 contos de réis, y como Souza entraba en partes y riesgos iguales, debería pagarle antes de la salida la mitad de dicho valor. En caso de que no le entregase dicho dinero, debería pagarle un interés de 5 % hasta la entrega del mismo¹⁹⁵. Debe quedar claro que no se trata de la compra de la corveta sino del capital con que los socios iniciaban la sociedad, la propiedad quedaba en manos de Portela aunque los fretes producidos por la misma se declaraban en las ganancias de la sociedad.

En una consulta que subió a la junta de comercio de Lisboa en marzo de 1800, Portela representaba para que se ordenara enviar desde Angola los capitales que allí estaban, pues estaba siendo acosado por los diferentes acreedores de la dicha sociedad; hablaba de más de 40 contos de réis que le pertenecerían. Se quejaba que su socio no había hecho otra cosa que recibir mercancías, pero que no había pagado letras en Luanda ni tampoco enviado dinero ni productos para Lisboa, y que el rey ya había ordenado se remitiesen los caudales desde Angola

¹⁹⁴ ATT, *Cartório Lisboa*, 2^{do} Livro 629 cx. 133, f. 90r.

¹⁹⁵ ATT, *Cartório Lisboa* 2^{do}, Livro 627 cx. 132, ff. 89r-90r

para el cofre en Lisboa. Lo que en verdad había ordenado el rey al Gobernador de Angola era estudiar el estado de la sociedad pues uno de los acreedores de Portela había muerto y su viuda estaba reclamando el dinero que le pertenecía. La Junta de Comercio de Lisboa fue bastante clara en decir que aunque Portela se “inculca principal credor como dono dos fundos com que estabeleceu a casa mercantil isto e *positivamente falso* porque em Lisboa mesmo ha credores de grandes somas além dos muitos que o sócio executado [Souza] havia de lá contrair estando no manejo do grande comercio que se sabe”¹⁹⁶. Todavía no he podido identificar los acreedores en la ciudad.

En Luanda la situación se había tornado extremadamente compleja por varias razones, según lo que se deduce de los múltiples informes del gobernador y del ouvidor geral¹⁹⁷. El problema radicaba en que Souza actuaba a la vez como socio de Portela y al mismo tiempo mantenía negocios con otro comerciante de Lisboa, Antonio de Souza Portela, lo que desató un litigio por los capitales que le correspondían a cada uno¹⁹⁸.

De acuerdo con las noticias enviadas desde Angola, Martiniano Souza estaba en quiebra, no pudiendo pagar los abultados capitales que tenía “a su cargo”. No solo se le acusaba de contrabando, sino que además estaba demostrado que había malgastado capitales en juegos de apuesta, banquetes, espectáculos y otros “dispêndios supérfluos e criminosos”. Ya había comenzado a vender los esclavos ladinos y a negociar con caudal ajeno, por lo que se sospechaba que estaría pensando en huir. Por todas esas razones se procedió al secuestro de sus bienes y persona, encontrándose un desorden total en los libros, la mayor parte con hojas en blanco. A pesar de todo, Souza no solo presentó sino que además procedió a imprimir y poner en circulación un estado de cuentas por el cual Bernardo Nunes Portela le era deudor de más de diez contos de réis. En Lisboa éste último hizo lo mismo, publicando por su parte su balance de cuentas en donde su socio en Angola aparecía debiéndole poco más de ochenta contos de réis. El desajuste entre las cuentas de los dos era tal que había una “disparidade esta que raras vezes se terá visto em Juízo”.

Se debe recordar que la sociedad se fundó en 1785 y que duró aproximadamente tres años. Ambos socios entraron con 2:500\$000 réis, caudal representado en la corveta, aunque es de

¹⁹⁶ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 132, ff. 94r-v.

¹⁹⁷ AHU, Angola, cx. 80 dc. 57; cx. 81 dc. 25, 42-43; cx. 100 dc. 14; cx. 102 dc. 21; cx. 107 dc. 19; cx. 108 dc. 41

¹⁹⁸ AHU, Angola, cx. 80 dc. 42

sospechar que Souza entraría solo con letras prestadas para cubrir su parte de fondo inicial. Ahora bien, en las cuentas presentadas, Souza declara que de las deudas que se le debían, correspondían a la sociedad 24 contos y a él “en particular” 108 contos de réis. Por su parte, a Portela le debía 14 contos y éste último le era deudor de 10 contos de réis. Todo eso junto alcanzaba un valor de 158 contos de réis. En el mismo balance, el autor se declaraba como poseedor de un “capital conocido” de aproximadamente 61 contos de réis, deudas ya descontadas, las cuales parecen alcanzar los 87 contos de réis. En el balance se aclaraba además que los bienes encontrados en la casa de Martiniano de Souza se valoraron en 40 mil cruzados que debían sumarse a su capital privado.

Numero 2.

BALANÇO GERAL DA CAZA DE ANTONIO MARTINIANO JOZE DA SILVA & SOUZA, DE ANGOLA,
 á que se procedeu judicial, e autenticamente, pelo Contador da Real Fazenda, Sebastião José Teixeira Caldeira, debaixo da
 Inspeccão de Francisco Honorato da Costa, em conseqüencia do sequestro, e espolio, que se lhe fez a requerimento de
 Bernardo Nunes Portella, acuzando-o de dicipação, e suspeita de fuga. &c. &c. &c.

<i>DEVEDORES.</i>	<i>CREDORES.</i>
<p>Pelo seu Casco, apparelho, e mais per- tences, em que he Sócio Bernar- do Nunes Portella, e ao qual toca metade, cujo valor he de - 5:000D000</p> <p>Curvetas } <i>S.S. Sacramento</i> } <i>N. S. da Guia</i></p> <p>Pelo valor do seu casco, apparelho, e mais pertences, que possui por inteiro, e se acha em Pernam- buco, e coniderada em - - - 1:000D000</p> <p style="text-align: center;"><i>Em Dividas activas: a saber:</i></p> <p>Pelas que consta da relação auxiliar, e pertencem á Sociedade. - - - 24:399D969</p> <p>Pelas que lhe pertencem em particular, e consta da respectiva relação auxiliar. - - - - - 108:620D940</p> <p><i>Devedores geraes.</i> - - - } Pelo que, como Socio com Bernardo Nunes Portella, deve á Sociedade, como do Balanço da Sociedade. - 14:409D416</p> <p> } Pelo que na mesma conformidade o di- to Socio Portella deve á mesma Sociedade. - - - - - 10:735D314</p> <p style="text-align: right;"><u>158:165D639</u> 164:165D639</p>	<p>Pelo Capital conhecido, e que tanto se mostra ter a Caza do dito Mar- tiniano abatido todas as dividas passivas, cujo he de - - - - - 67:021D728</p> <p style="text-align: center;"><i>Em Dividas passivas: a saber:</i></p> <p>Pelos lucros, que pela sua respectiva parte se demonstra no Balanço da Sociedade, e que se confide- rao imaginarios até final conclu- zaõ da cobrança das dividas acti- vas, e pagamento das passivas. - 6:957D557</p> <p><i>Crédores geraes.</i> - - - } Pela somma devida aos Credores pelo resto das letras de risco, e as que constaõ da relação auxiliar. - 35:629D585</p> <p> } Pelo que se deve a outros Credores tanto de fóra, e nesto, como da relação auxiliar. - - - - - 52:056D769</p> <p>Ao Doutor Bernardo Nunes Portella pela metade, que lhe pertence na mencionada Curveta Sacramento. 25:000D000</p> <p style="text-align: right;"><u>97:143D911</u> <u>164:165D639</u></p>

NB.: Não se comprehende neste Balanço os mais objectos, que foraõ achados em caza do dito Martiniano, e que prudentemente se calculaõ em 40 mil cruzados, e que tanto deve acrescêr ao seu Capital de R. 67:021 D 728. affirma demonstrado.

Sebastião José Teixeira Caldeira.

Fuente: *Angola*, cx. 81 dc. 25

Por su parte, del estado de cuentas que hizo el propio Portela se deduce que había hecho cuatro envíos de mercancías, uno de ellos a través de Rio de Janeiro, todos juntos alcanzando un valor de 83 contos de réis. También aparece que había recibido desde Rio de Janeiro, a través de Bernardo Lourenço Viana, varias partidas que correspondían a la división de

ganancias de la venta de esclavos envidos desde Angola. En total, las diferentes partidas que le correspondían a Souza sumaban 19 contos, los cuales, junto con 2 contos producto de los fretes de la corveta entrada como parte de la sociedad, sumaban 21:750\$361 réis. Dado que las remesas de caudales (mercancías) junto con otras despensas y pagos correspondían a más de 101 contos de réis, podía concluirse los 80 contos que el socio residente en África le era deudor¹⁹⁹.

Aunque a lado y lado se trata más bien de caudales “imaginarios” (el término es utilizado en los documentos), se debe llamar la atención sobre dos fenómenos bien precisos. En primer lugar, suponiendo que Martiniano Souza solo hubiese transportado una pequeña suma en el momento de su traslado para Angola, es interesante resaltar que de una única sociedad, y en el transcurso de tres años, lograrse alcanzar un caudal conocido de más de 67 contos, siendo acreedor a más de 108 contos de réis en las sabanas africanas. A no ser que Souza ya se encontrase negociando en Angola desde tiempo atrás, lo que es imposible deducir de la documentación. Segundo, es de advertir que aquellos 80 contos de réis reclamados como parte del capital de Portela en verdad no le pertenecían. En realidad se trataba de letras que había firmado para adquirir los textiles de Asia que debía enviar hacia Angola para la compra de los esclavos.

El desembargador en Angola no solo criticaba la manera como Portela había realizado sus cuentas, pues no aceptaba pérdidas ni deudas fallidas, así como tampoco muertes de esclavos, e incluso el pago de derechos reales le parecían indebidos. En total, Portela “pretende que o sócio lhe seja devedor de todo o cabedal da sociedade que alias na maior parte e alheio”. Por estos motivos no se podía aceptar que el demandante fuese un acreedor a los bienes secuestrados en Angola, bienes que debían más bien servir para pagar a los acreedores particulares del propio Souza más de 87 contos de réis.

Entre esos acreedores estaba precisamente António de Souza Portela, un importante negociante de Lisboa, de quien Martiniano de Souza era comisario y no socio. Nótese la diferencia entre las dos funciones. Aquí aparece un fenómeno interesante. De acuerdo con Manolo Florentino (quien se basa en la información de un pleito entablado en la junta do comercio de Rio de Janeiro), António Portela sería un simple “intermediario” que actuaba

¹⁹⁹ AHU, *Angola*, cx. 81 dc. 25

remitiendo mercancías hacia Angola a nombre de Lourenço Viana, de lo que se desprende que con el dinero del comerciante radicado en Rio de Janeiro²⁰⁰. Sin embargo, incluso en el documento citado por Florentino y Fragoso es difícil de deducir que António Portela fuese un simple intermediario.

Uno de los problemas que enfrentó Bernardo Portela al momento de recuperar lo que el creía como su capital, era que António Portela se había declarado acreedor de los bienes de Martiniano Souza por más de 48 contos de réis²⁰¹, obteniendo un embargo sobre la mayor parte de las deudas resultado de las ventas en los sertões angolanos. Es importante resaltar el hecho de que el acreedor quería un embargo sobre las deudas pero en ningún momento pretendía encargarse de realizar el cobro de las mismas (sobre el comercio en los sertões ver capítulo 8).

António Portela hacía parte de la sociedad de los Loureiros, Hubens y Colffs, una sociedad que controlaba el comercio con la costa de Malabar²⁰². Ahora bien, al estudiar con detalle los negocios de Portela y otro negociante en Angola, Antônio Rodriques de Moura, se puede deducir cual era el sentido de la circulación de los capitales. Moura había firmado tres letras en Lisboa por un valor aproximado de 15 contos de réis. En las letras se declaraba que este pagaría en Rio de Janeiro el valor de las mercancías que “lhe vendi[...]postas que sejam no dito porto [Luanda]”, es decir, era Portela quien asumía el riesgo de mar²⁰³. En Benguela se firmó otra letra por tres contos a pagar a seis meses firmada por Joaquim José Coimbra a nombre del mismo Moura.

La tabla B-2 muestra las diferentes remesas de esclavos que se hicieron hacia Rio de Janeiro para cancelar el valor de las letras resultado de las compras hechas en Lisboa. Sin embargo, tras la muerte de António Portela, los administradores de la casa de comercio ordenaron por cartas que el resto de los caudales fueran enviados directamente de Angola para Lisboa y no como se estaba haciendo por mano de Viana en Rio de Janeiro. Ante la imposibilidad de llevar a cabo este plan, se ordenó entonces que el dinero se enviase a Rio de Janeiro empleando ahora a Carlos José Moreira, dejando a Bernardo Viana totalmente fuera del

²⁰⁰ Florentino, “Tráfico Atlántico, mercado colonial”; p. 87-88; Fragoso e Florentino, *O Arcaísmo como projeto*, p. 114-115

²⁰¹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro. 127, ff., 64v-65v., 77v-79r

²⁰² Sobre esta sociedad ver Pinto, *A Commercial Resurgence*, p. 39-4. AHU, India, cx. 163

²⁰³ Para el mismo tipo de negociación en el cual el negociante de Lisboa asume el riesgo de mar ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 15 n. 2 cx. 202

negocio. Fue por esto que el último demandó a Moura, y que el negociante en Angola exponía claramente que nada debía al carioca y que al enviar el capital directamente a Portugal solo estaba siguiendo ordenes desde Lisboa²⁰⁴.

Tabla B-2. Remesas de esclavos de Angola para Rio de Janeiro para pago de los capitales de António de Souza Portela, 1799

							Valor remitido por mano de Bernardo L. Viana
Letra 1	27-11-1800	14-3-1801	3-8-1801	12-11-1801	30-11-1801		
30 marzo 1799	900\$000	640\$000	1:200\$000	765\$908	781\$554		4:287\$462
4:855\$347							
Letra 2	12 -2-1801	5-8-1801	3-11-1801				2:349\$660
30 marzo 1799	655\$260	1:094\$400	600\$000				
3:877\$186							
Letra 3	16-8-1802	3-9-1802	1-2-1803	24-3-1803	14-9-1802	24-1-1804	
30 marzo 1799	640\$000	600\$000	640\$097	800\$000	400\$000	1:390\$526	4:479\$526
6:712\$132							
Letra 4							
4 octubre 1799							
3:217\$169							
	Valor total de las letras						11:116\$648
	18:661\$834						

Fuente: ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 377 pc. 1

Existe otra información que respalda el hecho de que los caudales no serían de Viana. En marzo de 1797, el encargado del testamento de José Nogueira da Rocha, otro negociante en Angola, ordenó el embargo de la galera Minerva, pues Viana era deudor a los bienes del difunto por 11:699\$709 réis. El deudor no solo recusó pagar la cuantía alegando que los hijos de Rocha no eran legítimos y que por tanto no poseían derecho para reclamar la herencia, sino que además ordenó un interrogatorio para probar que la Galera era propiedad de António Portela y que él como su procurador en Rio de Janeiro la hacía navegar para África con cargas que pertenecían al negociante de Lisboa. Los testigos declararon haber visto las últimas cartas

²⁰⁴ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 377 pc. 1. Florentino, “Tráfico Atlántico, mercado colonial”; p. 87-88; Frago e Florentino, *O Arcaísmo como projeto*, p.114-115. Los autores, que se basan en este documento, deducen erróneamente que “Bernardo, por intermedio de António de Souza Portella, negociante de Lisboa, emprestara vultosos recursos a Moura. Estos deviam ser pagos em um prazo de seis anos”.

enviadas desde Lisboa donde en efecto Portela le enviaba a Viana las ordenes de cómo llevar a cabo las operaciones comerciales²⁰⁵

Los negocios de Portela llaman la atención sobre otro aspecto. Como se ve en la tabla B-2, de las letras firmadas en Lisboa ya se había pagado la mayor parte de los capitales. No se conocen las reglas crediticias debajo de las cuales funcionaba estas ventas, esto es, la capacidad de avanzar dinero y el límite que un acreedor podría soportar a la espera de la devolución de los capitales. No obstante, si existía una tendencia de remesas como la que aparece encima²⁰⁶, esto, en parte, explicaría porque no es muy común que los negociantes cariocas aparezcan como grandes deudores a los comerciantes de Lisboa, dato sobre el que han llamado la atención Fragoso y Florentino²⁰⁷. Solo una microeconomía de la trata podría resolver esta incógnita (no hay que confundir, no obstante, microeconomía con microhistoria).

Sin embargo, en los testamentos de los negociantes de Lisboa es posible encontrar algunas de estas deudas. Así por ejemplo, José Pereira d'Almeida de quien ya se habló era acreedor a 10:758\$886 réis que estaban en poder de Antônio Ribero de Avellar y Antônio dos Santos, en Rio de Janeiro²⁰⁸, además de 1:037\$953 réis en diversas deudas que estaban a cargo de los primeros²⁰⁹. En la moratoria de cuatro años que solicitó Pedro Volasco, expuso que tenía un caudal de 104:941\$929 réis y deudas por tan solo 22:442\$548 réis. Los diputados de la junta de comercio no aceptaron el otorgamiento de la moratoria pues el capital que presentaba estaba compuesto de muchas deudas esparcidas en los puertos de África y de Brasil²¹⁰. Lo mismo acontecía con Antônio Pereira como ya se hizo mención encima. Todo esto, por supuesto, no demostraría que Viana, el negociante radicado en Rio de Janeiro, no tuviese capital, solo indica que las operaciones se realizaban con el capital del lisboeta. Como ya se mostró con los ejemplos de Pereira y Bernardo Portela, la red de capitales invertidos era más densa de lo que la historiografía que respalda el modelo bipolar ha sostenido. Es importante, por ello, entender la dimensión del funcionamiento de esta circulación de capitales que también permitía financiar el tráfico con el Indico.

²⁰⁵ AHU, *Angola*, cx. 86 dc. 16; cx 103 dc. 62

²⁰⁶ Para una deuda de 45.000 cruzados que debían ser enviados por mano de consignatarios en Rio de Janeiro ver ATT, *Junta do Comércio*, Livro 121, f., 8v-9v

²⁰⁷ Fragoso y Florentino, *O arcaísmo como projeto*

²⁰⁸ “De diversas contas de fazendas que o defunto seu pai lhe havia remetido em diversos tempos”

²⁰⁹ ATT, *Inventários orfanológicos*, Letra J, mç. 243 n. 4; Letra A, mç. 135 n. 4

²¹⁰ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 127, f. 84v.-86r.

2.1.3 Invertir los sentidos: el maestro chocolatero, la nao de China y los capitales flotantes

Al llegar a Surat en el navío N. S. da vida, que había llevado anclas en Lisboa, el sobrecarga se encontró con que allí “era publico e notório que ele tinha grande cabedal a sua ordem na mão de um chocolateiro de Lisboa chamado Salgado, morador à Esperança”. La historia no comenzaba en Surat así como tampoco en Lisboa.

En enero de 1776, el maestro chocolatero de Lisboa, António de Vas Salgado, recibía una carta desde Macao. Se trataba de su amigo y hombre de negocios en aquella ciudad, Thomé Francisco de Oliveira. En la carta, que había llegado en el barco São Luis Afortunado, Oliveira le contaba a Salgado los problemas financieros por los que atravesaba y le solicitaba recolectar el dinero de la carga embarcada en el navío São Luis, así como también procurar un socio en Lisboa con caudal suficiente para armar un navío destinado directamente a China, donde pudiese enviar de vuelta el dinero y las ganancias del São Luis. Si se diese el caso de no poder encontrar a nadie, debía buscar un barco en el cual entregar el dinero a riesgo. Todo debía hacerse de manera sigilosa, haciendo creer a todos que el dinero era del mismo Salgado, pues Oliveira estaba a punto de ser embargado en Macao²¹¹.

Al parecer, Salgado, que actuaba únicamente como procurador y no como socio o consignatario, no encontró a nadie para armar un navío ya que tras cobrar todos los dineros producto de la venta de la negociación en la Casa da Índia, mantuvo en su poder el dinero durante un tiempo. La suma era de 13:216\$809 réis además de otros importes en letras particulares. Salgado mantuvo el producto de las ventas en su poder a la espera de que Oliveira regresase de Macao, lo que se desprende del hecho de que el último intentó solicitar permiso real para volver a Portugal. Finalmente, en 1779, el maestro chocolatero se decidió por entregar el dinero a la sociedad de Belo, Castro, Monteiro y Loureiro, armadores del navío N. S. da vida. Les entregó 20.000 cruzados en dinero de contado a pagar en Macao después de cuarenta días de aportar en la ciudad con un interés de 20% o de 40% si debían entregar el dinero en Lisboa. En los libros del barco quedó registrado que el dinero en realidad era del negociante de Macao. No obstante, cuando el navío llegó a Surat, el sobrecarga se

²¹¹ AHU, *Macao*, cx. 10 dc. 14; cx. 13 dc. 3

encontró con la noticia de que Oliveira había muerto, por lo que decidió declarar el dinero como propiedad del difunto y no de Salgado, generando con ello el embargo de ciertas cantidades que eran debidas en Macao tanto a particulares como a la Real Hacienda. En el juicio civil contra Salgado, Loureiro deja en claro que el maestro chocolatero no tenía caudal propio y que no podía ser acusado de divertir su capital como el demandante lo pretendía²¹².

Esta historia no comenzaba tampoco en Macao ni con Oliveira. En 26 de enero de 1776, este último había aceptado una letra de Lazaro Ferreira Portugal y Francisco de Paula Miranda para invertir su capital en el navío São Luis Afortunado; de acuerdo con la letra la suma era respaldada con “o dito navio e sua carregação que todo é de nossa conta pela parte que pertence a dita importância”. Los dos hombres habían llegado a Macao en 1775 en el barco Penha da Franca pues el navío en que habían hecho la travesía, el São Francisco, se había incendiado en el trayecto. Una vez en China, los sobrecargas solicitaron al Gobernador de Macao permiso para comprar el barco São Luis Afortunado para poder regresar a Lisboa con el caudal que habían rescatado “e que se lhe tinha oferecido à responder”. Aunque como ya se vio, este tipo de operaciones estaban prohibidas, el Gobernador, por alguna razón desconocida, accedió y entregó el permiso para la compra del barco²¹³.

La tabla B-3 muestra “el plano demostrativo da negociação” del São Luis Afortunado. Aunque los sobrecargas dicen haber comprado el barco para retornar los caudales que habían rescatado del São Francisco, todo parece indicar que la negociación se incrementó. La tabla muestra los capitales que fueron aceptados por los sobrecargas en su viaje de regreso a Lisboa. Llama de inmediato la atención aquellos capitales de negociantes ubicados en Asia, o de las letras giradas a nombre de negociantes en París, Londres y Ámsterdam. Esto lleva a preguntarse por un giro de capitales menos estudiado. Generalmente se habla del dinero llevado de Europa para los centros comerciales en Asia, capitales en metales con los cuales se adquirirían mercancías. Menos o nada estudiado es la remesa de capitales en el sentido este-oeste. Vale la pena preguntarse tanto por la participación de estos capitales extranjeros en la adquisición de textiles y otras mercaderías, y en consecuencia, en el financiamiento del tráfico de esclavos.

²¹² ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 31 n. 13 cx. 218

²¹³ AHU, *Macau*, cx. 10 dc. 9

Tabla B-3. Letras y obligaciones para pagar, Navío São Luis o Afortunado, 1776

Tourton e Beure	París	32:400\$000
João Pasley e cia	Lisboa	13:348\$240
John Chrichlon	Londres	8:640\$000
Charles Gordon	Londres	8:640\$000
Jacques Langlois e Jacob Armenault	Ámsterdam	5:000\$000
Jan Gerbrand Van der Hant	Ámsterdam	2:449\$440
Jan Gerbrand Van der Hant e Johan Christoffer e Steger	Ámsterdam	3:080\$000
Monqua	Cantón	15:239\$000
Tanxoqua	Cantón	5:444\$000
Wnxao	Cantón	1:824\$000
Seuchim Kinqua	Cantón	528\$800
Ignacio Pedro Quintella	Lisboa	25:664\$000
Policarpo José Machado	Lisboa	20:092\$937
José Antonio Vas Salgado	Lisboa	9:439\$934
Walle e Peres	Lisboa	1:084\$932
Joaquim José de Azevedo	Angola	50\$000

Fuente: AHU, *Macau*, cx. 13 dc. 3

Queda claro tanto por los informes del Gobernador de Goa como de las discusiones de la junta de comercio, que el rey debía procurar que comerciantes ricos en Asia se trasladasen a sus dominios en aquel continente, como una manera de estimular el comercio transcontinental. Uno de estos negociantes era precisamente Mahomed Amaran Saybu, quien se había instalado en Goa y quien era propietario de navíos empleados en el Indico. El propio gobernador lo había persuadido de armar un navío con destino a Lisboa, a lo que el musulmán se negó acusando falta de capitales para tal empresa. Por tal razón, en el negocio entró un comerciante armenio, Estevão Camillo, quien invirtió el capital necesario para pagar los costos de armamento del navío. El armenio recuperó su inversión a través del cobro de fretes cobrados por adelantado, los cuales le produjeron 75.805 xerafins. Por otra parte, como el negociante no conocía ningún consignatario en Lisboa a quien le pudiese confiar su cargamento, le fueron indicados (al parecer por el Gobernador) algunos negociantes que nunca había conocido. Debido al estado del barco fue necesario hacer escala en diferentes puertos y emplear mucho dinero en su reparación. Cuando, por fin, el navío arribó a Lisboa, los consignatarios nombrados no quisieron hacerse cargo y fue necesario que el rey nombrase administradores. En total se hablaba de pérdidas por más de 28 contos de réis para el pago de los cuales, de acuerdo a los jueces de la casa da Índia, sería necesario vender la embarcación. No obstante, la junta de comercio se opuso a tal resolución exponiendo que el rey debía pagar de sus cofres tal dinero para reenviar de nuevo la embarcación hacia Goa y de esta manera

mostrar la protección que ofrecería a todos aquellos hombres de negocios de las naciones de Asia que ayudasen a impulsar el comercio con Portugal²¹⁴.

Es imposible responder aquí cual era el verdadero grado de los capitales provenientes de oriente. Es importante recordar que este apartado no tiene como su objetivo estudiar en profundidad el comercio de Asia sino simplemente dar una primera aproximación a la manera como los capitales puestos en circulación a través de dicho comercio terminaban por de alguna manera permitir el financiamiento del tráfico de esclavos.

Otro ejemplo es el del navío Macapá. Domingues de Meira Torres e Iginio Dias Pereira armaron su navío Macapá para Bengala nombrando como sobrecargas a Alexandre António Machado, Manuel de Meira Torres Lima, Bento Romão Ruis de Viana, entre otros. A ellos les fue dado orden expresa de que en el mismo barco debían cargar de vuelta los empleos de los fondos de los armadores, de los cargadores de Portugal y de todos los oficiales sin dejar nada para ser cargado en algún otro navío. A pesar de las cartas, cuando los sobrecargas llegaron a Bengala tomaron 120.000 cruzados de estos fondos y compraron un navío en Calcuta llamado Santo António Gratidão. Este barco fue cargado “por conta e interesse de todos e de Barretos e & de Bengala”²¹⁵. De acuerdo con el sobrecarga, habían sido los mismos dueños del Macapá quienes habían comenzado el desorden de la negociación pues “calculando o interesse dos fretes pelo seu amor de ganho e não pela capacidade do navio empenharam todos os seus oficiais a solicitarem fundos para a negociação” dando incluso ordenes secretas a los oficiales que solo el sobrecarga supo en Rio de Janeiro “onde principiou a desordem por aparecer superabundância de fundos com que o navio já não podia”.²¹⁶

Los capitales con que se compraban los textiles asiáticos fluían en todos los sentidos. Tal cual se hizo mención en el primer capítulo, las reexportaciones francesas se incrementaron al finalizar el siglo XVIII. Sin embargo, nadie ha prestado atención a la participación de los capitales franceses en el comercio de Asia. Como deja ver el caso del barco llegado de Macao, una firma con sede en Paris había arriesgado una cifra considerable de caudales en el navío. A decir verdad, la isla de Mauricio se convirtió en un espacio intersticial donde fluían capitales entre Europa y Asia. Franceses e ingleses intentaron escapar al monopolio de la East

²¹⁴ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 121, f. 120r.

²¹⁵ Sobre la casa de comercio de Barreto e companhia de Calcuta y Macao, ver ATT, *Junta do Comércio*, Livro. 130, f. 86r-87v; Pinto, *A Commercial Resurgence*, p. 73-77 y capítulo 5

²¹⁶ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 133, f. 101r. -109r.

India Company usando barcos portugueses. En la moratoria que solicitaba Manuel Eleuterio Castro en 1788 acusaba algunos franceses de mantener en su poder abultadas sumas. En su caso, por ejemplo, Tuche de Pujol de la isla de Francia tenía 73:772\$933 réis, Pelgrom de Paris 22:607\$480 réis y casi 20 contos Paulo Daritaf, también en la isla de Francia²¹⁷. Cuatro años antes, el mismo Manuel Eleuterio de Castro junto con su socio Joaquim Pedro Belo pedían moratoria pues sus cinco abultadas negociaciones hacia Asia no habían podido ser completamente liquidadas. Sus barcos habían sido fletados por comerciantes de la isla Mauricio y retornaron sin el pago, dejando letras en la misma isla. De acuerdo con los negociantes, entre 1781 y 1783 habían invertido más de un millón 300 mil cruzados, los cuales según la junta de comercio habían sido tomados en dinero y mercancías a riesgo en la plaza de Lisboa²¹⁸.

Esto parece haberse dado principalmente durante las guerras de los noventa, momento en que los ingleses comenzaron a valerse de los negociantes portugueses para efectuar el comercio con Asia. De acuerdo con la información disponible del barco Santa Maria destinado a Bengala en 1782, había sido armado por José Felix da Costa y Joaquim Pedro Belo, siendo sobrecargas José Carvalho de Araujo y José Amorim Viana. La negociación tenía un capital de 320:000\$000 réis de los cuales solamente 30:000\$000 réis eran de vasallos portugueses y los otros de vasallos británicos. En el negocio estaban involucrados Luis Stephens y Gil Stephens, el primero es citado en los documentos como “um dos mais consideráveis exportadores dos géneros da Ásia para outros países”. Era Stephens quien se encargaba de reexportar las mercancías importadas de Asia hacia el norte de Europa. En 1784, había adelantado a Belo, Castro, Monteiro e Loureiro 100:000\$000 réis por una partida de té que se encargaría de vender en Ámsterdam y Ostende. Los portugueses deberían pagar un interés de 2 % hasta que la mercancía fuese vendida²¹⁹.

La misma firma de Neves, Hubens, Portela e Colff había comenzado sus negociaciones con Asia vía Inglaterra. No obstante, en sus siguientes negociaciones con su nuevo navío Princesa de Portugal se comprometían a no tomar dinero ni tampoco firmar letras de cambio en Asia, solo tomando en la plaza de Lisboa una pequeña parte.

²¹⁷ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 125, f. 102r.-104v.

²¹⁸ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 122, f. 144v.-147r.

²¹⁹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 122, f. 56r.-v.

Es importante subrayar aquí que las negociaciones con Asia generalmente funcionaban no solo con el capital de grandes negociantes que armaban los navíos. La información que he analizado constata que se trata de un financiamiento soportado en una dispersión de caudales y respaldada en diferentes figuras legales, la más importante de las cuales parece haber sido la letra de risco²²⁰, en la cual el prestamista entregaba el dinero asumiendo el riesgo de mar y recibiendo el pagamento tiempo después de que la embarcación sobre la que se aceptaba la letra regresase a puerto. Los armadores, aquellos que tenían un barco o que fletaban uno a sus dueños, recogían entre diferentes personas y bajo diferentes condiciones (como en el ejemplo de Salgado ya citado) un sin fin de capitales que luego eran llevados para Asia, con los cuales se compraban las mercancías que luego eran llevadas a la casa da Índia para el pago de impuestos y para proceder a su venta, una vez vendidas se pagaban las letras que habían permitido financiar la negociación²²¹.

Es fundamental prestar atención a esta estructura del tráfico, para no pensar que la operación era simplemente financiada por grandes armadores. Estos al invertir sus capitales también dependían del interés de otros inversionistas de manera que muchos agentes se veían involucrados. Capitanes y sobrecargas aceptaban dineros a riesgo (pues recuérdese que el

²²⁰ “Lisboa 22-5-1780 um conto e vinte mil reis a sessenta dias depois de ter chegado a salvamento ao porto desta cidade o navio San Boaventura de que e senhorio Manuel Caetano de Mello e capitão Plácido Rodrigues que de presente esta para seguir viagem em direitura aos portos da ilha da Madeira deste ao da Bahia e daquela aos da costa de Coromandel, China e alguns na costa de Malabar não sendo o de Goa nem aos que ficam desta para o norte e de volta em direitura para esta cidade de Lisboa com escala por Benguela ou Angola outro porto de América em que tomar refresco outro qualquer navio que vier em lugar deste a conduzir as nossas fazendas pagaremos nos abaixo assinados ao senhor Bento Alves da Cunha a quantia de um conto cento e vinte mil reis que são procedidos de oito centos mil reis que ao fazer e assignar esta recebemos do dito senhor em dinheiro de contado e corrente neste reino para empregarmos em fazendas para o nosso particular negocio as quais levamos carregados no dito navio por o risco que o dito senhor lhe vai correndo de ida e volta sobre as ditas fazendas de nossa conta e mercê de mar fogo calcário inimigo e falso amigo [...] a tomamos sobre nós e lhe damos de premio 40 % que junto ao capital faz a sobre dita quantia de um conto cento vinte mil réis e o dito risco principiara a correr desde que o dito navio levar a sua primeira ancora e se fizer a vela” (ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 6 n. 5 cx. 272). Sobre la letra de risco (*foenus nauticum*) ver Calvin Hoover, “The Sea Loan in Genoa in the Twelfth Century”, *Quarterly Journal of Economics*, V. 40, N. 3, 1926, p. 495-529; Doosselaere, *Commercial Agreements*, p. 129-131; Oscar Gelderblom, *Cities of Commerce*, p. 190-191; Antonio Miguel-Bernal, *La financiación de la carrera de Indias (1492-1824)*. Madrid: Fundación del monte, 1992

²²¹ Este idea se desprende de la lectura de más de 300 causas civiles, ver por ejemplo ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 1 n. 10 cx. 188; mç. 1 n. 22 cx. 188; mç 1 n. 11 c. 267; mç. 2 n. 2 cx. 268 ; mç 2 n. 8 cx. 268; mç. 2 n. 1 cx. 189; mç. 2 n. 4 cx. 189; mç. 2 n. 4 cx. 189; mç. 2 n. 9 cx. 189; mç. 3 n. 2 cx.190 ; mç 3 n. 15 cx. 269; mç. 3 n. 1 cx. 269; mç. 3 n. 24 cx. 269; mç. 3 n. 15 cx. 269; mç. 3 n. 1 cx. 279; mç. 3 n. 7 cx. 279; mç. 3 n. 3 cx. 190; mç. 4 n. 10 cx. 270; mç. 4 n. 15 cx. 270; mç. 4 n. 13 cx. 191; mç. 4 n. 9 cx. 270; mç. 5 n. 11 cx. 271; mç. 5 n. 14 cx. 271; mç. 6 n. 3 cx. 130; mç. 6 n. 5 cx. 272; mç. 6 n. 4 cx. 130; mç. 7 n. 5 cx. 273; mç. 7 n. 12 cx. 194; mç. 7 n. 3 cx. 194; mç. 7 n. 2 cx. 273; mç. 8 n. 5 cx. 274; mç. 9 n. 2 cx. 275; mç. 11 n. 8 cx. 198; mç. 14 n. 4 cx. 201; mç. 14 n. 2 cx. 201; mç. 15 n. 7 cx. 202; mç. 15 n. 2 cx. 202; mç. 16 n. 3 cx. 203; mç. 17 n. 2 cx. 204; mç. 19 n. 15 cx. 206; mç. 19 n. 12 cx. 206; mç. 24 n. 5 cx. 211; mç. 25 n. 2 cx. 212; mç. 26 n.1 cx. 213; mç. 26 n. 2 cx. 213; mç. 26 n.12 cx. 213; mç. 26 n. 14 cx. 213; mç. 27 n. 9 cx. 214; mç. 27 n. 8 cx. 214; mç. 28 n. 6, cx. 215; mç. 49 n. 4 cx. 236; mç. 63 n. 7 cx. 187; mç. 63 n. 9 cx. 187

propietario del capital mantenía el riesgo). Además, es fundamental resaltar esto pues dichas letras generaron a su vez un mercado de especulación en Lisboa. Por ejemplo, en 19 de abril de 1785, el capitán del navío duque de Bragança, Francisco Thomas da Costa, destinado a la costa de Coromandel, junto con el cuarto piloto, Luis Bernardo da Costa, aceptaron pagar una letra por 462\$572 réis (incluido el 40 % de interés) a Bernarda da Silva. La letra pasó de una agente a otro en junio del mismo año, julio de 1787, y nuevamente, en diciembre de 1792²²². La participación de estos capitales flotantes queda clara con la causa civil adelantada a dos calafates, uno solo de los cuales recolectó entre poco más de quince personas, 5 contos de réis que llevó para Asia, como se desprende de la tabla B-4.

Tabla B-4. Letras de risco aceptadas por el calafate Simão Rodrigues en el navío N. S. do Monte Carmo, 1774

Domingos Vila 250\$000	Sebastiana Maria 100\$000	Luís da Silva 200\$000
José Masseur 200\$000	António Domingues 392\$000	Luís da Silva 200\$000
Domingos Gomes 300\$000	João Lopes 200\$000	Manoel Barros 200\$000
João António Santos 175\$000	José Vieira 1:900\$000	João Antunes 100\$000
Manoel Santos 400\$000	Manuel de Arango 200\$000	Bento João 100\$000

Fuente: AHU, *Índia*, cx. 340

El navío N. S. da O tomó carga en los puertos de Goa y Calcuta, saliendo del primero en 20 de febrero de 1785 y del segundo en 11 marzo. De la última ciudad se dirigió a Cochín, llegando en 2 de mayo a la isla de Mauricio donde el barco fue declarado innavigable. Allí se vendió la embarcación y se compró otra donde transbordar la carga. Sin embargo, por vientos fuertes la nueva fue conducida para Bombay de donde levó anclas para llegar finalmente al puerto de Lisboa un año después de haber salido de Goa. El capitán del barco, José das Neves Leão, hizo un inventario de las mercancías cargadas por los armadores las cuales estaban valoradas en 21:216\$150 réis. Además, 26 cargadores a flete habían transportado mercancías por 54:953\$550 réis²²³. El barco Perola do Mar dejó Lisboa el 14 de abril de 1807 en

²²² ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 4 n. 5 cx. 270

²²³ ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 8 n. 5 cx. 274

dirección de Bengala de donde regresó en marzo de 1808 con carga perteneciente a aproximadamente 60 personas.²²⁴

No hay duda de que las armadas que salían de Lisboa tomaban en Rio de Janeiro capitales, los cuales ocuparon continuamente la atención de las autoridades. Lamentablemente, no he encontrado información documental que me permita probar que dichos caudales en realidad pertenecían a los comerciantes cariocas o lo contrario²²⁵. Sin lugar a dudas que estos debían aprovechar la ocasión para entregar capitales a los oficiales de los barcos con los cuales recibir textiles desde Asia. Los cariocas tenían la ventaja de que contaban con la plata llegada del Rio de la Plata. No obstante, en algunas balanzas de comercio se señala como dinero girado a favor de la plaza de Lisboa, así “Pelo abono que se faz à praça do Rio de Janeiro do dinheiro (são patacas) que receberam os cinco navios que foram aos portos da Ásia e que fizeram escala naquele porto por ordens que levaram desta capital regulando-se a 200.000 cruzados cada navio”²²⁶. Se hace necesario adelantar un estudio sobre la entrada y salida de embarcaciones del puerto de Rio de Janeiro, del envío de caudales hacia Asia y pruebas contundentes de que dichos caudales no eran de verdad parte de otras negociaciones sino de los negociantes locales. Como se verá en el capítulo 7, incluso después de la apertura de puertos de 1808, un comerciante del rango de Elias A. Lopes dependía altamente de crédito para adquirir textiles de Asia.

Podría ser que los negociantes de Rio de Janeiro no entraban al negocio con letras de riesgo sino que se limitaban a encargar mercancías generando un flete para el armador pero no actuando como actores de riesgo en la transacción. Dado que, bajo el sistema de letra de riesgo, los prestamistas del dinero en Lisboa asumían el riesgo de ida y vuelta y veían devuelto su dinero solo al llegar a salvamento la carga transportada, por lo tanto, de manera directa financiaban el seguro del barco, asumiendo en buena parte el mayor riesgo de la operación. Podría ser que este factor jugase parte importante en el hecho de que las mercancías fuesen centralizadas en la Casa da Índia.

La evidencia que he encontrado, sin embargo, no parece respaldar el hecho de aquellos capitales recibidos en Rio de Janeiro pertenecieran a los negociantes locales. Algunos

²²⁴ ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 3 n. 7 cx. 279

²²⁵ De acuerdo con Ferreira estos capitales pertenecerían a los negociantes brasileños (“Dinâmica do comércio”, p. 362-365).

²²⁶ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 191, 192

ejemplos al respecto. João Pereira de Souza Caldas había armado en 1806 su barco *Ligeiro* para Bengala, recibiendo, entre otros, 1:950\$000 réis pertenecientes a João Caetano Alves. La embarcación fue tomada presa por los ingleses y llevada a Inglaterra donde fue reclamada como portuguesa en 1809. No obstante, al regresar a Portugal los sobrecargas no quisieron aceptar la letra de Alves. De acuerdo con ellos, habían salido de Lisboa únicamente llevando dos contos de réis a los que se debían sumar 20:000\$000 réis que recibirían en Rio de Janeiro. No obstante, tales sumas no igualaban los 42:510\$000 réis “que um dos suplicados arranjou nesta cidade [Lisboa] de sua conta e de seus amigos”. Sostenían por su parte, que Caldas solo había entrado en la armada con el barco y 100 pipas de vino, por lo que se habían valido del negociante Barreto en Bengala por aproximadamente 14.000 rupias. De acuerdo con los administradores nombrados, los sobrecargas junto con el propio armador habían tomado en Lisboa varios capitales a riesgo “para serem inclusos em letras do governo sobre o Rio de Janeiro”. Alves por su parte no aceptaba la idea de acuerdo con la cual Caldas habría salido de la ciudad sin caudal alguno, como lo pretendían los sobrecargas, pues era público que al llevar anclas en el puerto de Lisboa este llevaba una letra de 40 contos de réis “sobre o Erário do Rio de Janeiro cujo pagamento ali se verificará”²²⁷.

De acuerdo con António José da Mota, negociante de Lisboa, quien aparece ampliamente involucrado en el armamento de navíos para Bengala y la costa de Malabar²²⁸, había mandado pasar “uma grande parte dos seus fundos” para Rio de Janeiro en su barco *Agua d’América* que de Benguela había llegado con 700 esclavos y que ya había regresado al mismo puerto a buscar otra carga igual, además de ser dueño de otro capital producto de la venta de las mercancías provenientes de Asia que había adquirido en las subastas hechas en la Casa da Índia, vendidas “a negociantes da América e da Costa d’África e que passaram letras para serem pagas no Brasil”²²⁹.

Este es precisamente el argumento que se repite una y otra vez: “fazendas vendidas com essa convenção [recoger os caudales en Rio de Janeiro] aos comissários daquele continente”²³⁰; permiso para recibir en la escala en Rio de Janeiro los “fundos metálicos que ali tem de sua conta e da de alguns outros carregadores procedidos de ordens que se vem precisados a

²²⁷ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 138, f. 138r.-145r.

²²⁸ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 130, f. 51v.-52r., 63r.-67r.; Livro 131, f. 20r., 133v; Livro 133 f. 36v., 185v.-186r.

²²⁹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 134, f. 105r.-106.

²³⁰ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 134, f. 189v.-190r.

receber em pagamento de fretes e fazendas vendidas, facilitada de este modo a sua cobrança”²³¹. Por otra parte, por lo menos en los documentos de la junta de comercio, no he encontrado representaciones continuas de negociantes cariocas solicitando autorización para cargar capitales durante las escalas de los navíos en camino a Asia. Se trata, siempre, de los negociantes lisboetas. Los negociantes en Brasil parecían estar más preocupados con los comisarios volantes, por obvias razones²³².

En una discusión que tuvo lugar sobre si se debía o no permitir el cargamento de capitales en Brasil a los navíos armados para Asia, se expone con total claridad que “esta mesma parte não é dos Brasileiros mas sim do negociante de Lisboa, que para a ter ali vende muito antes a sua fazenda aos seus comissários e aos angolistas”²³³. Todo parece indicar que se había permitido el cargamento de pesos españoles libres de impuestos pero se estaban cargando igualmente medias dobras (las que posiblemente debían pagar impuestos pero no lo estaban haciendo). El problema no se limitaba a un asunto Lisboa-Brasil, pues se expone manifiestamente que tales cargamentos repercutían en las posibilidades de las armadas que se dirigían a la costa de Malabar a buscar cargamento y aquellas que iban a Coromandel y Bengala a negociar.

Los negocios de Francisco Pinheiros Guimarães son interesantes a este respecto. A finales de la década del 70 y primeros años de la del 80, la compañía de Pernambuco y Paraíba fue autorizada para realizar armadas destinadas a Asia. La compañía se valía de Guimarães como agente en Rio de Janeiro. En la correspondencia que se le envió desde Lisboa, se le solicitaba, por ejemplo, la compra de aguardiente y azúcar que debía cargar en el navío Netuno. Además, se le solicitaba entregar a los sobrecargas Félix José da Costa e Manuel Alfonso Morgado, 40 o 50 mil cruzados en medias dobras de 6\$400 o en pesos españoles “se houver”. En Lisboa estaban convencidos de que Guimarães no tendría ningún problema en recolectar tal cantidad, ya que para el pago de tal dinero “passará vossa mercê letras seguras sobre nós”. No se tenía duda de que la puntualidad con que estaban siendo pagas tales letras brindaría seguridad para que los negociantes de Rio de Janeiro “hão de estimar mais de passar seus cabedais ao Reino por esta forma do que correr-lhe o risco por navios desembolsando um e meio por cento”²³⁴. El dinero cargado para Asia en el Netuno era en verdad dinero que los negociantes de Rio

²³¹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 134, ff. 205r.-206r.

²³² Ferreira, “Dinâmica do comércio”, p. 355; Jorge Pedreira, *Os Homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Tese doutoramento, Universidade Nova de Lisboa, 1995, p. 71, 107

²³³ ATT, *Ministério dos negócios estrangeiros*, mc. 258 cx. 955

²³⁴ ATT, *Companhia Pernambuco e Paraíba*, livro 289

debían enviar para Lisboa, pero que era autorizado por sus dueños para ser cargado en los navíos que se dirigían para Asia. En la carta de 1 de octubre de 1779, desde Lisboa se le informaba a Guimarães que confirmaban la entrega que este había hecho del dinero y las letras que había girado para que fuesen pagadas en Lisboa (ver tabla). Lo mismo sucede una vez más con otra negociación, cuando se cargaron 41 contos de réis y se giraron 24 letras de varias personas para ser pagas en Lisboa.

Tabla B-5. Letras giradas en Rio de Janeiro, Navío Netuno, 1777

Tomador	Cuantía	Tempo (días)
Agostinho Rodrigues de Cunha	4:000\$000	30
Leandros Reis Cri	1:600\$000	40
João Texeira de Barros	2:400\$000	40
Francisco Barros e Lemos	2:000\$000	40
José Leste Pereira e Manuel Pereira de Faria	4:000\$000	40
João de Oliveira Guimaraês	4:000\$000	40
Gonçalo Ribeiro dos Santos	1:280\$000	40
João Texeira de Barros	3:200\$000	40
António Ribeiro Salgado	4:000\$000	40
António Ribeiro Salgado	1:160\$240	40

Fuente : ATT, *Companhia Pernambuco e Paraíba*, livro 289

Los ejemplos ilustrados arriba muestran, por una parte, la manera como el comercio de Asia fue realizado, y por la otra, la multiplicidad de los orígenes de los capitales invertidos. Existen además evidencias de la inversión directa de la destinación de las mercancías compradas con aquellos capitales a los mercados africanos. Un ejemplo es el de Manuel Francisco da Silva, Pedro José da Fonseca y Daniel José da Fonseca quienes establecieron en 1772 una sociedad mercantil. Tomaron en Lisboa a riesgo 13:272\$648 réis dirigiéndose hacia Goa donde tomaron otros 8:161\$500 réis regresando a Lisboa en 1773 en el navío N. S. do Carmo. Una vez en la ciudad acordaron que los dos primeros se trasladarían para Bahía. En 1784, dado que no habían encontrado allí gran demanda, decidieron comprar una corveta y dirigirse a Benguela. Manuel Francisco se quedaría en el puerto africano para realizar las cobranzas mientras que Pedro José pasaría a Rio de Janeiro a comprar mercancías para reenviar a Lisboa donde estaba Daniel encargado del pago a los acreedores. No obstante, los dos socios decidieron entregar el cargamento de mercaderías al capitán de la corveta pasando a Rio de Janeiro con 450 esclavos que vendieron, gastando el dinero y enviando para Lisboa únicamente 5 contos de réis²³⁵.

²³⁵ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 121, f. 122v.-125r.

2.2 Hacedores de mercados y privilegios reales: evadir reconfigurar las jurisdicciones

Este apartado se ocupa de contrastar y describir toda una serie de gracias otorgadas a un vasto grupo de agentes que actuaban en el mercado de abasto a la isla. La idea es resaltar el carácter *traslocal* del puerto de La Habana en contraste con el argumento siempre sostenido por la historiografía, el cual sin duda tiende a sobredimensionar el poder de accionar de la elite local de hacendados y comerciantes²³⁶. Por ello, en lugar de privilegiar un análisis que se caracteriza por su términos dicotómicos (local/central), se prefiere aquí ver tales agentes como *hacedores de mercados*, esto es, como agentes que actuaban traslocalmente generando oportunidades y ganancias tanto para ellos como para una cadena de actores indiferentemente del punto geográfico desde donde se llevase a cabo su accionar. Se mostrará la necesidad que padecía la corona de mantener las jurisdicciones como una vía para reforzar su poder al repartir gracias y privilegios a diferentes agentes y no simplemente a los cubanos, como es comúnmente repetido.

Ahora bien, este capítulo busca contrastar la apertura del puerto como mercado importador de ciertos bienes de primera necesidad a la vez que da cuenta de la apertura de nuevos mercados para los productos cubanos de exportación. Esta elección obedece a que resulta necesario contrastar hasta donde otras actividades estuvieron soportadas en la concesión de privilegios. Para ello, ha sido seleccionado el aguardiente. En el capítulo anterior quedó claro que la harina era el producto de mayor importancia; por ello, resulta ahora necesario analizar los privilegios relacionados con el abasto de dicho producto de primera necesidad y con aquellos acordados para abrir nuevos mercados a los licores producidos en la isla.

2.2.1 Economía del mérito

Sin lugar a dudas, el otorgamiento de privilegios fue el mecanismo frecuentemente empleado por los actores para poder conquistar, abrir, y tomar provecho de mercados cerrados, distantes y dispersos en el Atlántico. El rey no solo disponía de la aprobación o negación para actuar en todas las jurisdicciones sino que además, a través de la otorgación de gracias exclusivas, contaba con la capacidad de eliminar legalmente cualquier tipo de competencia. La

²³⁶ Humboldt, *Essai politique*; Fragonal, *El ingenio*; Tinajero, *Crecimiento económico*; Knight, "Origins of the Wealth"; Kuethe and Inglis, "Absolutism and Enlightened reform"; González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos*; Gonçalves, *Le planteur et le roi*; Vazquez, *Tan difíciles tiempos para Cuba*; Piqueras, "La siempre fiel"

distribución real de gracias, esto es, la concesión de permisos excepcionales, la entrega de privilegios y monopolios, fue un mecanismo básico en la carrera de integración mercantil tanto como lo fue en la de distribución de la justicia²³⁷. Se suponía que el rey tenía la obligación de recompensar a sus vasallos en correspondencia con los méritos de cada uno de ellos. Gracias y méritos estaban estrechamente conectadas. Gracias y mercados entonces ayudan a entender la reconfiguración jurisdiccional y la apertura comercial.

El caso del comerciante Juan Bautista Prats puede ilustrar bien cómo estos méritos eran presentados y cómo era establecida esta economía del merecer. Ante el ministro de Hacienda presentó varios documentos buscando que le fuese otorgado un cargo en la isla de La Habana, no obstante de lo cual no lo consiguió. Debido a su fracaso, el dossier fue enviado desde el Ministerio de Hacienda al de Gracia y Justicia. Según los documentos, se demostraba que se trataba de un comerciante que había pasado desde Cataluña a La Habana en 1768 como factor y socio de la compañía de comercio establecida en Barlovento para el comercio con las islas del Caribe. No solo había ayudado en el desarrollo económico de la isla al aumentar su exportaciones agrícolas, sino que además había sido prestador a la corona por más de 20.000 pesos, desempeñándose a su vez como comandante de las cinco compañías urbanas. En virtud de esto y de otras demostraciones de lealtad y colaboración al rey, solicitaba que le fuese concedida una gracia constituida de unas mil caballerías de tierra yerma ya fuese en el partido de Güines del Mariel o en cualquier otro paraje de la isla²³⁸.

En su respuesta, los funcionarios de Madrid expusieron que era “mucha la tierra que pide y superior a sus fondos para cultivarlas” a lo que se debía sumar el hecho de que en el partido mencionado los precios eran bastante elevados. Por ello, se remitió el dossier al Gobernador de La Habana, para que este diese cuenta de la veracidad de los méritos del comerciante. En la repuesta se hizo evidente que si bien Prats había prestado dinero a la Real Hacienda, también era verdad que lo había hecho en plata macuquina habiendo sido reintegrado en plata fuerte, por lo que sus ganancias habían sido enormes “antes de cinco meses le produjo un interés mucho mayor que el que le podía rendir el préstamo a interés por alto que fuese”. Por ello, el Gobernador era de la opinión que se le podría recompensar suficientemente otorgándole una

²³⁷ Es esta última la que ha sido más estudiada (Dedieu, *Après le roi*)

²³⁸ AGI, *Santo Domingo*, 1546

caballería de tierra. En su respuesta de enero de 1800, fue decidido que se le diese solamente en un paraje de la isla dos caballerías de tierra²³⁹.

Otro de los solicitantes era el conde de Macuriges, quien en septiembre de 1798 solicitaba una gracia para introducir en la isla de Cuba, libre de derechos y desde los puertos anglo-americanos, todas las herramientas necesarias para sus ingenios azucareros y para el cultivo de tabaco, algodón, etc. Sustentaba su solicitud en los méritos de su casa. Eran bien conocidos los servicios prestados por su padre durante la guerra con los franceses, contribuyendo con su sueldo y con 1.200 pesos anuales además de otras cantidades. Él, por su parte, había aportado mil reales más. Además de esto, había hecho un donativo gratuito del mayorazgo en Pamplona, manteniendo al ejército durante la invasión de los ingleses. La respuesta del Gobernador, en un intento por mostrarse neutral, parecía inclinarse por una negativa. Según Luis de las Casas, solo se le permitía introducir estos utensilios libres de derechos a los traficantes de negros; además, en el momento habían entrado varias embarcaciones creando una oferta suficiente. Aunque recomendaba que era viable el privilegio, no se pronunciaba sobre la libertad de derechos. Se decía que en virtud de lo dudoso de los servicios (méritos) del conde, parecía mucho más conveniente extender la solicitud a todos los vasallos del rey, dándoles permiso para introducir en buques nacionales y extranjeros desde cualquier puerto las herramientas necesarias “esto sería [lo] que sería justo en las circunstancias actuales y conviene al interés del Estado”. Concluía entonces el Gobernador pidiendo “Favor y amparo a los agricultores” pero “no a este solo en particular”²⁴⁰.

Un tercer ejemplo es el de don Joseph de Peñalver quien en abril de 1797 residiendo en Aranjuez pidió gracia para extraer a colonias extranjeras en miel la cosecha de sus haciendas e importar el producto en herramientas para sus ingenios, harinas y víveres, pagando únicamente 10% de impuestos de introducción. Según el informe del Intendente, para que el labrador no se arruinase con las consecuencias de la guerra necesitaba una particular protección, y le parecía que la extracción de las mieles era ya un medio. En contra de tal medida se podía decir que los extranjeros se quedaban con la mayor parte de las ganancias, ya fuesen los fletes ya aquellas dejadas por el procesamiento de la miel en azúcar o aguardiente; no obstante “más vale perder mucho que no perderlo todo”. Sin embargo, al igual que el Gobernador, no le parecía que se debía “abusar de la ocasión para pretender más de lo que le

²³⁹ AGI, *Santo Domingo*, 1546

²⁴⁰ AGI, *Santo Domingo*, 2194

conviene haciendo granjería de la común desgracia”. Por ello, la protección y auxilios debían ser para todos. Recomendaba que se le concediese a Peñalver extraer la mitad de su cosecha importando víveres solo por el valor de sus operaciones y sin ningún descuento en los impuestos. Más tarde se aprobó en La Habana la exportación de frutos y producciones en buques neutrales por tres meses por lo cual la petición de Peñalver quedaba sin fundamento. No obstante, volvió a insistir sobre el descuento de impuestos de introducción. Sin embargo, no contó con mucha suerte en su segunda petición pues la mesa que estudiaba su caso se enteró “por una casualidad que don Joseph de Peñalver es un hijo de familia y que para esta pretensión no ha tenido poder ni encargo de su padre”²⁴¹.

Sin embargo, no todos alcanzaban el favor real, o no lo alcanzaban en razón de lo que merecían les fuese concedido. Para ello era importante contar con los contactos adecuados. Algunas de las cartas de los habaneros dejan ver que el espacio de la corte estructuró las relaciones en torno de las cuales ganar cercanía con los ministros, los agentes que otorgaban los privilegios. Mientras la historiografía ha centrado demasiado la atención en el rol del monarca, los ministros han sido menos estudiados, y sus círculos y redes son menos conocidos (por lo menos para el periodo aquí estudiado). El otorgamiento de gracias y favores reales dependía enormemente de la discreción ministerial y real²⁴². Este mecanismo caprichoso generaba un impacto indudable tanto en el desempeño económico a largo como en la acumulación de capital a corto plazo.

En las cartas que escribió la madre de Manuel de O’Reilly se hace evidente. El 14 de febrero de 1800 le escribe a su hijo desde el Escorial que le contestaría a su amigo Oyarzabal y haría lo que pudiese por él, a pesar de que “en el día es muy difícil servir a los amigos pues aun para los asuntos propios no hay ocasión, porque a las mujeres ya que no se les recibe en la secretarías, y es muy dudoso el hallar a los ministros en su casa”. Y más tarde, el 29 de marzo, le reprochaba a su hijo el no haber visitado a la duquesa de Alba, ya que esta “ha guardado siempre buena amistad con nosotros “por lo que debía haberla visitado” “pues esto nos obliga a ser su tertuliano”. Las cartas están repletas de tales frases “esta noche Rosita hablará al Ministro de guerra. Veremos el resultado”²⁴³.

²⁴¹ AGI, *Santo Domingo*, 2192

²⁴² Root, *The Fountain of Privilege*, p. 3

²⁴³ APC, *Archivo de Villareal de Purullena*, 52/8-14

Más explícitas aun son las cartas del conde de Jaruco, escritas también desde Madrid. En mayo de 1794 le escribe a Francisco de Arango y Parreño, informándole sobre sus vivencias en la corte. Le exponía que continuaba su plan de visitar todos los días a su Jefe, Manuel Godoy, y que ya tenía entrada en la pieza donde fumaba, invitaciones a comer (“que es distinción muy particular”), y como si esto no fuera poco, el conde bromeaba con él todos los días por lo que ya tenía una “excelente acogida y consideración con todos los cortesanos”. Sus planes parecían ir mucho mejor desde que un día en público el rey lo tomó a él de una mano y a Godoy de la otra diciéndole que lo sacase del cuerpo militar y le ofreciese cualquier otra cosa, pues estaba seguro que el conde sería bueno para cualquier destino. Aunque se rumoraba en la corte que tal vez se le ofrecería un ministerio, lo que ni aun él mismo creía y pensaba se trataba más bien de rumores para atacarlo, había escrito un papel pidiendo un ministerio diplomático; aunque como resaltaba, ignoraba el “uso que habrá hecho con él [el duque de Alcudia -Godoy], que quizás se habrá limpiado el c... alguna camarera con él”²⁴⁴. La razón para preferir un ministerio a quedarse en la corte radicaba en el sueldo que obtendría, el cual juntándolo con lo que sus haciendas le proporcionaban le permitiría hacer la figura que ningún otro diplomático español podría darse el lujo de mostrar.

En su carta siguiente le contaba a Arango sobre algunos de los personajes de la corte que tal vez sería útil tener como amigos, haciendo diferentes tipos de comentarios como “El buen don Eugenio es un hombre de mundo, pero es idéntico a Gardoqui, todo lo ofrece y nada hace por ninguno”²⁴⁵. Al parecer, en sus cartas Arango le prevenía que abandonase la idea de dejar Madrid por un puesto diplomático, ya que esto tendría como consecuencia el “perder el poco favor momentáneo”, a lo que Jaruco le respondía que pensaba regresar pronto a la corte con los únicos agentes que tenía a su favor, *dinero y fortuna*. En mayo del mismo año le decía que reinaba el mal humor entre todas las “personas de que dependo”, aunque al parecer la situación poco lo había afectado²⁴⁶. En julio le decía que mientras Arango estaba disfrutando de las delicias de Londres, él por el contrario se hallaba “haciendo la vida de cortesano que es una vida de perros”²⁴⁷. Contento le contaba que ahora sí era cierto que tenía “favor y un favor decidido” del mismo Duque de Alcudia quien le había dicho en repetidas ocasiones “que

²⁴⁴ “Cartas del conde de Jaruco, D. Joaquín de Santa Cruz y Cárdenas a D. Francisco Arango y Parreño”, Conde de Vallellano, *Nobiliario cubano. Las grandes Familias isleñas*. Madrid: Francisco Beltrán Librería española y extranjera, sf., tomo II, p. 110-111

²⁴⁵ *Cartas del Conde*, tomo II, p. 112

²⁴⁶ *Cartas del Conde*, tomo II, p. 120

²⁴⁷ *Cartas del Conde*, tomo II, p. 128

como el pueda hacerlo lo hará”. Sin embargo, en otra de sus cartas se refiere a la corte como el más “bonito teatro que se puede presentar a un joven ambicioso y *entreprenent*”²⁴⁸.

Tal vez su imagen de la corte mudaba en razón de que ya veía alcanzado sus objetivos. Lo que le comentaba a su amigo Arango en julio de 1802 era que la gracia de harinas de que se hablará en la segunda parte de este apartado estaba casi lista. La gracia de harinas lo favorecía a él tanto como al propio Godoy, que la había concedido. Además de asegurarle toda su amistad y favor a Arango, el conde de Jaruco le decía claramente que ahora sí “vamos a salir de pobre, y tratemos de exprimir la naranja, pero lo primero es con seguridad”²⁴⁹. La gracia del conde de Jaruco, un monopolio para el abasto de la harina, comienza con privilegios para exportar aguardientes y mieles, por eso vale la pena analizarlos.

2.2.2 Aguardientes

Aunque no hay duda de que el refinamiento del azúcar constituía el corazón de la actividades del sistema de plantación, los dueños de ingenios en el Caribe sabían muy bien que la destilación de licores ayudaba a cubrir al menos dos terceras partes de los costos anuales del funcionamiento de un ingenio. Esta era la principal razón por la cual los hacendados invertían sus capitales en la adquisición de utensilios altamente costosos y necesarios para la transformación de las mieles en bebidas de diferente graduación alcohólica, utensilios que en la mayor parte de los casos eran importados de Europa. Un ingenio que producía mil cajas de azúcar producía también 4.000 barriles de miel, los cuales a un precio de siete u ocho reales le aseguraban anualmente 4.000 pesos al propietario para atender los costos de funcionamiento del ingenio. Reducidos a aguardiente o ron, los mismos barriles doblaban las ganancias.

Los habaneros estaban convencidos de que “entre las muchas ventajas que gozan sobre nosotros los extranjeros” estaba la posibilidad de costear los gastos de funcionamiento de sus ingenios con el producto de la venta de alcoholes²⁵⁰. Los propietarios de ingenios ingleses, franceses y portugueses tenían asegurado la venta de su producción licorera en la costa africana, donde los rones y aguardientes eran una moneda necesaria en el intercambio de

²⁴⁸ *Cartas del Conde*, tomo II, p. 137

²⁴⁹ *Cartas del Conde*, tomo II, p. 138

²⁵⁰ AGI, *Santo Domingo*, 2195

esclavos²⁵¹. No sucedía lo mismo con los cubanos, donde a finales del siglo XVIII apenas comenzaba a esbozarse algunos planes para traficar con África.

A pesar de los grandes beneficios que la destilación de licores podría generar, los cubanos se vieron en enormes aprietos para abrir nuevos mercados. Cada intento por operar en una nueva jurisdicción chocaba inmediatamente con múltiples derechos de entidades locales y gremiales. De manera general se podría decir que los habaneros solicitaron permisos para enviar sus productos hacia tres mercados con características bastante diferentes: a. central; b. americanos; c. extranjeros.

Los mercados centrales no parecieron muy interesados en la importación y promoción de licores cubanos. En la década de los noventa tuvo lugar en el Consejo de Indias un acalorado debate respecto a cuán beneficioso sería para España promover la importación de aguardientes cubanos. En ese tiempo, uno de los fiscales del Consejo expresó su total negativa argumentando algunas razones. Para él, estos artículos deberían comercializarse lo menos posible en la península pues ejercían una competencia negativa al crecimiento de la producción de los aguardientes de uva, y por tanto, imponían obstáculos al crecimiento y expansión de la vid. El funcionario reconocía el hecho de que los ingleses estaban altamente interesados en promover la compra de estos productos en sus colonias, pero que a diferencia de los españoles, los ingleses ni eran productores de aguardientes ni parte de sus campos dependían del cultivo de la vid y sí al contrario evitaban con ello la exportación de metales²⁵².

Desde la implementación del nuevo reglamento de 1778²⁵³, las exportaciones de vinos y aguardientes catalanes había conocido un gran incremento. Esta tendencia fue todavía más notoria en los mercados mexicanos. Durante las primeras décadas del siglo XIX, las importaciones de vinos doblaron mientras las de aguardientes triplicaron²⁵⁴. Del lado de la demanda gaditana parece muy poco probable que durante la década de los noventa las importaciones de alcoholes cubanos crecieran con el mismo patrón. Solo 7.318 arrobas fueron introducidas en las aduanas de Cádiz entre 1786-1793²⁵⁵. Al parecer, la explicación a tal hecho se debía en parte a que los aguardientes ingleses abundaban en Andalucía, que era por

²⁵¹ Alencastro, *O tratado dos viventes*; Ryden, *West Indian Slavery*; Curto, *Álcool e escravos*

²⁵² AGI, *Ultramar*, 120

²⁵³ *Reglamento 1778*

²⁵⁴ Ortiz, *Comercio exterior de Veracruz*, p. 29

²⁵⁵ AGI, *Santo Domingo*, 2191

otro lado un importante productor de licores. Tal rivalidad con los productos peninsulares estuvo reflejada en políticas aduaneras desventajosas. Mayores impuestos incrementaban el precio de los aguardientes cubanos en el Río de la Plata, razón por la cual desde 1793 los cubanos comenzaron a solicitar la posibilidad de disminuir los porcentajes cobrados. De acuerdo con los miembros del consulado “a veces los males que se temen de la competencia se figuran mucho mayores de lo que son en realidad”²⁵⁶.

La situación en los mercados americanos no fue más ventajosa. Por varias razones un mercado prometedor parecía ser el Atlántico sur. Debido a su dedicación a la exportación de cueros que luego se exportaban hacia Europa, la región del Río de la Plata era conocida por ser un rico centro de producción de carne seca, un alimento fundamental en la dieta de los esclavos, producto calórico altamente demandado en la isla. En la década de los noventa los cubanos obtuvieron reducciones para la importación de carne seca²⁵⁷. A su vez, los habaneros ofrecían azúcar y aguardiente para los comerciantes de Buenos Aires, quienes debido a su reciente vinculación con el tráfico de esclavos en África estaban muy interesados sobre todo en los aguardientes. Sin embargo, en el Río de la Plata los habaneros sufrían una feroz competencia por parte de los portugueses y mayores impuestos que los que pagaban los licores peninsulares. Según los capitanes de los barcos que fueron llamados para dar testimonio al respecto, los aguardientes exportados desde Río de Janeiro resultaban un 20 o 25% más baratos que aquellos comprados en La Habana²⁵⁸.

En relación con los mercados caribeños se puede decir que aunque en Yucatán el estanco de aguardientes había sido abolido en 1796 los productores locales estaban enormemente interesados en promocionar su producción. La abolición del estanco en la península prácticamente perjudicó a los habaneros, pues parte de su producción era destinada hacia tal estanco. Por otra parte, Veracruz se alzó como el mayor de los obstáculos. En otras regiones, como la Nueva Granada, la corona conservó su privilegio real sobre la venta de aguardientes.

El recurso a los privilegios fue entonces ampliamente utilizado para superar todos estos obstáculos. Resulta interesante empezar con la solicitud del marqués de San Felipe y Santiago, quien representó ante el rey al menos en dos oportunidades diferentes, la primera en

²⁵⁶ AGI, *Santo Domingo*, 2195

²⁵⁷ AGI, *Santo Domingo*, 2195

²⁵⁸ AGI, *Santo Domingo*, 2195

1784 y después en 1796. La clave para entender su petición no reside simplemente en la influencia y poderío de la elite local habanera, como se podría pensar. Algunos aspectos fundamentales sobresalen cuando se presta atención a los argumentos utilizados para sustentar su petición. Muy inteligentemente el marqués hizo recurso de una Real orden expedida en 1783, la cual le garantizaba a los licores producidos en la isla de Trinidad el privilegio de ser introducidos en la península totalmente libres de impuestos por un periodo de diez años. Esta reglamentación, que había sido expedida como un medio para promocionar el dominio de aquella isla y que buscaba beneficiar a peninsulares recién instalados allí, sirvió como el precedente para los habaneros. El objetivo era entonces buscar a cualquier precio la entrada de los licores cubanos totalmente libres de impuestos. Como se verá en el capítulo 5, este mismo sendero (competencia internacional-emulación-reformas locales-imitación de políticas) fue fundamental en el crecimiento de La Habana.

La petición de San Felipe y Santiago fue trasladada al ministro Gardoqui en junio de 1796. En la propuesta se dejaba claro que como eran los ingleses quienes abastecían la península con la mayor parte de los rones que en ella se consumían, tal privilegio solo podría ser beneficioso al tiempo que se fomentaba un nuevo ramo productivo en la isla, el cual requería grandes inversiones de capital. El marqués solicitaba la reducción de impuestos ya que ésta era la única medida efectiva para hacer competitivos sus rones frente a los extranjeros, que eran más baratos. Sin embargo, en una primera representación (1784) había simplemente solicitado permiso para introducir 2.000 bocoys de aguardiente mientras en la segunda (1796) demandaba lo mismo por un periodo de diez años. Parece que en 1784 le fue aprobado al marqués de San Felipe y Santiago la libertad de derechos solicitada, pues en diciembre de 1784 se presentó ante las autoridades Mariano Sandoval, su consignatario gaditano, solicitando se efectuase la reducción de impuestos que aparentemente había sido concedida pero no efectuada. En Mayo de 1785 se decidió que solo se podía rebajar los aranceles en relación con lo que pagaban los licores extranjeros. Sin embargo, se estipuló que no se hiciese ninguna novedad ni respecto a los derechos municipales ni a otros que debían pagar cuando los rones en cuestión entrasen para ser consumidos dentro de la península. Se dio por hecho que los licores remitidos desde la isla para la reexportación hacia Europa estaban libres de derechos. Se tendría que pagar, entonces, más o menos 4,5 % por bocoy. En 1796, cuando la representación se hizo nuevamente, los funcionarios que decidieron sobre el asunto se limitaron a seguir lo que ya había sido decidido diez años antes. En ese entonces los oficiales pensaban “que aunque el ron que se fabrica en nuestras Américas merece atención, es primero

el consumo de los aguardientes de la península, porque su decadencia causaría más daño que provecho el del ron²⁵⁹.

El caso del marqués de San Felipe es interesante por otro aspecto. Como se nota, lo que intenta al abrirse paso en el mercado peninsular era remitir por su riesgo y cuenta la producción de sus ingenios utilizando para ello un consignatario en Cádiz y no de vender a los comerciantes su producto en La Habana. Es imposible saber si esa era la misma táctica de los productores que buscaban exportar sus licores hacia el mercado mexicano, particularmente hacia Campeche, aunque no parecería equivocado afirmarlo.

Abrir ese mercado costó un poco más de esfuerzos pues el Ayuntamiento de la ciudad mexicana entabló una queja para evitar que tales importaciones arruinaran las recién instaladas fábricas de licores de su jurisdicción, que comenzaban a surgir después de que el estanco fue abolido en Yucatán en 1796²⁶⁰. Se propuso entonces que se cargaran con mayores impuestos los aguardientes introducidos desde Cuba, pero después se ordenó prohibir cualquier remesa.

En junio de 1797 se firmó la Real orden legislando tal prohibición. Varios vecinos de La Habana fueron perjudicados con la medida pues durante los años anteriores el rey había otorgado privilegios para la conducción de aguardientes para esos mercados y para los del Nuevo Reino de Granada. En el momento de la suspensión de dicho comercio fueron detenidas varias cargas que iban dirigidas hacia Campeche: a nombre del conde de Jaruco 76 pipas en la fragata Rosario de Francisco Rosell y el paquebote San Francisco de Francisco Luxan; a nombre del conde de Gibacoa 40 pipas en el bergantín Nuestra Señora de los Dolores de Tomas López, entre otras²⁶¹. Las remesas se hacían por cuenta y cargo de los habaneros, lo que estaría indicando que tendrían consignatarios en la península de Yucatán.

La historia de todas estas gracias es bastante enmarañada pero resulta interesante detenerse en su análisis. Se puede comenzar por uno de los apellidos importantes de la isla: La condesa O'Reilly. El caso es bastante sugestivo debido a que la petición le fue negada. La representación fue hecha a nombre de su hijo, Pedro Pablo O'Reilly. En ella se argumentó que

²⁵⁹ AGI, *Santo Domingo*, 2191

²⁶⁰ Ernests Sánchez Santiró, *Azúcar y poder. Estructura socioeconómica de las alcaldías mayores de Cuernavaca y Cuatla de Amilpas, 1730-1821*. México: Universidad Autónoma del Estado de Morelos, 2001

²⁶¹ AGI, *Santo Domingo*, 2192

por la quiebra del comerciante Mariano Carbó²⁶², la condesa de Buenavista, esposa de O'Reilly, había obtenido pérdidas por aproximadamente 50.000 pesos. Por otra parte, después de la fundación del tribunal del consulado había dejado de percibir ciertos derechos adjudicados con anterioridad. Aunque Pedro Pablo O'Reilly era hijo de Alejandro O'Reilly y las Casas, éste a su vez cuñado de Luis de las Casas, antiguo Gobernador de la isla, y aunque la mesa encontró que los licores cubanos no podrían en ningún sentido competir con los licores españoles (los cuales habían alcanzado un gran aumento tanto en su consumo y precio) su petición le fue negada²⁶³.

Otros contaron con más suerte, aunque bastante limitada. El conde de Gibacoa representó permiso para poder despachar para los puertos de Campeche y Cartagena 8.000 barriles de aguardiente. Basaba su petición en los servicios prestados por su padre al rey: la cesión de 108 caballerías de tierra para la fundación de la Nueva Florida, la inversión de 20.000 pesos en la construcción del castillo de Severino, así como otros que él mismo había hecho a la Real Hacienda relacionados con el procesamiento del tabaco. La petición fue aceptada no por 8.000 pipas sino únicamente por 1.500²⁶⁴. Lo mismo aconteció con doña María Manuela Cárdenas y Mendinueta quien, por los sacrificios hechos por su marido, solicitó privilegio para exportar 6.000 pipas, otorgándosele permiso solo por 1.500²⁶⁵. Otro de los beneficiarios fue Andrés Gomes quien según los habaneros no era vecino de dicho puerto, aunque él se presenta como tal en su representación. En octubre de 1794 se le había concedido licencia para extraer 10.000 arrobas de aguardiente para Campeche. Por otra parte, Juan Bautista Prats, comerciante, también recibió un permiso correspondiente a 3.000 pipas²⁶⁶. No sería sorprendente si en este último caso se tratase más bien de licores provenientes de la península (catalanes) y no de aquellos producidos en Cuba.

Pero los privilegios no se solicitaban únicamente para los aguardientes. Antes de que se autorizara la exportación de mieles para los Estados Unidos también se representaba por privilegios en dicho sentido. Uno de los casos más llamativos es el del oidor Francisco Figuera de Vargas. En 1802 se le concedió la gracia de extraer de Cuba 50.000 bocoyes en buques españoles con destino a puertos extranjeros, pudiendo importar su valor en utensilios y

²⁶² Esto será analizado en el capítulo 7

²⁶³ AGI, *Ultramar*, 312

²⁶⁴ AGI, *Santo Domingo*, 2191

²⁶⁵ AGI, *Santo Domingo*, 2190

²⁶⁶ AGI, *Santo Domingo*, 2192

herramientas para los ingenios pagando tan sólo 10% de impuesto a su entrada. Tal privilegio, sin embargo, no produciría beneficios sólo para Figuera ya que éste negoció la gracia con Joseph Ángel de Ymar por 100.000 pesos. Por su parte, el gaditano entregó su poder a Tomás de la Cruz Muñoz (comerciante residente en La Habana) para que efectuara las exportaciones desde la isla. Allí no terminaba la red de beneficiarios. Primero, es difícil ubicar los hacendados que habrían surtido a Muñoz en la isla; segundo, imposible reconocer los comerciantes norteamericanos que surtieron a Muñoz de las mercancías correspondientes al valor de las mieles. Ahora bien, se sabe que no sólo introdujo utensilios y herramientas para los ingenios. Cuando, precisamente debido a dichos abusos, el privilegio fue suspendido se habían exportado solamente 6.275 bocoys de los 50.000 que habían sido autorizados a Figuera alcanzando un valor de 218.535 pesos. En contrapartida se habían importado mercancías por valor de 412.618 (el cónsul de los Estados Unidos hablaba de más de un millón de pesos)²⁶⁷

Aprovechando el privilegio concedido a Figuera, el conde de Bunhol solicitó en marzo de 1804 que se le concediese gracia para extraer a los puertos de los Estados Unidos 50.000 barriles de miel de purga (exportados de cualquier puerto de la isla excepto de La Habana) introduciendo su valor en productos de madera, arcos, duelas y víveres con una tasa del 10%. Unos días después obtuvo respuesta favorable, expresándosele que no podría introducir harinas. En junio del mismo año presentó un nuevo memorial advirtiendo que dado las condiciones de su gracia esta solo alcanzaba tres cuartas partes del valor de la de Figuera, y que dado que se había expedido una Real Orden dando permiso a los traficantes de negros para introducir ciertos artículos libres de impuestos, este se veía perjudicado. Por ello, solicitaba que se le permitiese extraer las mieles del puerto de La Habana y que no se exceptuase ningún tipo de bien para retornar su capital, así como que se le permitiese llevar parte de las mercancías a la isla de Puerto Rico. Pero a todo esto sumaba que pudiese enajenar su privilegio y en caso de estallar la guerra quedar habilitado directamente para usar buques nacionales o neutrales. En julio se le otorgó la gracia en tales términos estipulando sin embargo que esta debía disfrutarse “sin perjuicio de Francisco Figuera”²⁶⁸.

El problema del pago de derechos también estaba presente en los mercados americanos. Martin de Ugarte, quien poseía cinco ingenios, planeaba extraer 3.000 pipas de aguardiente pagando únicamente 10% a la salida del puerto de La Habana. Aunque se le autorizaron 1.500

²⁶⁷ AGI, *Ultramar*, 316

²⁶⁸ AGI, *Ultramar*, 122

pipas, los funcionarios en Madrid recordaron que si los derechos se pagasen a la salida el Real Erario perdería pues si dicho impuesto fuese cobrado en los puertos de entrada se tasaría sobre el verdadero valor, de lo contrario “todo el exceso es pura pérdida para el erario”²⁶⁹.

Ugarte no pretendía otra cosa que aprovechar el camino que un hacendado habanero había abierto. Al conde de Jaruco se le había concedido en 1795 autorización para exportar hacia Cartagena y Campeche 1.500 pipas de aguardientes, con la ventaja de que pagase de derechos únicamente 10% a la salida, entrando totalmente libre en los puertos de destino. Ahora bien, a pesar de que Jaruco obtuvo el permiso, los dos puertos fueron más tarde cerrados a los productos cubanos, razón por la cual la gracia quedó irrealizada. Aquí la historia de los licores se mezcla con la de las harinas y la apertura del puerto de La Habana.

2.2.3 “Un Bonaparte harinero”: apostando con bienes de primera necesidad

En la historia de la isla de Cuba, el monopolio de la venta de harinas se relaciona generalmente con el personaje del conde de Jaruco. Ahora bien, a pesar de la vastedad de su privilegio, esta no fue la única gracia que le fue concedida por el rey. Jaruco solicitó varias gracias mientras tenía su residencia en Madrid, donde se trasladó a principios de los noventa. Parece muy probable que algunos de los más ricos hacendados habaneros se desplazaron hacia la capital del imperio, intentando imitar a sus vecinos los jamaíquinos, que se establecían en Londres y tenían un gran poder de lobby en el parlamento²⁷⁰. Junto con otros cubanos, Jaruco se estableció en la corte, aunque tal vez por su cercanía con el ministro Godoy, fue el conde el más favorecido. La importancia de las gracias concedidas al habanero, las cuales no solo involucraban el negocio harinero sino además el tabacalero, han servido para demostrar la influencia de esta elite local en la corte española.

Aun sin estudiar la totalidad de las gracias concedidas, los historiadores tienden a enmarcarlas en un cuadro común bipolar. Como se demostrará con el negocio de las harinas, tal perspectiva es inapropiada pues no da cuenta de la diversidad de factores que intervenían en el negocio. Casi nada se sabe de otros privilegios harineros. La segunda parte de este acápite se centra precisamente en tales gracias y termina analizando el caso de Jaruco en particular. El

²⁶⁹ AGI, *Santo Domingo*, 2190

²⁷⁰ Ryden, *West Indian Slavery*, p. 68-70

objetivo es realizar un análisis traslocal del abasto del puerto. Esto implica prestar atención tanto a la localización de los diferentes agentes que solicitaron gracias, como reestructurar la red que se beneficiaba con la imposición de restricciones. Cerrar el mercado significaba la apertura para ciertos grupos.

El mercado de harinas es fundamental por diferentes razones. Como ya se expresó en el capítulo anterior, uno de los mayores porcentajes de las importaciones le correspondía a este producto alimentario. Segundo, el fantástico incremento que vivió el puerto de La Habana con la llegada de una importante población blanca a finales del siglo repercutía en la demanda de pan blanco. Tercero, la población de militares en La Habana era significativa, razón por la cual el abasto era un asunto que no solo involucraba a las autoridades civiles sino además a las militares, quienes debían buscar cualquier método para surtir los castillos. Según algunos datos, para asegurar la manutención de 5.650 hombres de los castillos se necesitaba más o menos 6.744 barriles de harina por semestre, esto es, 1.124 barriles por mes, equivalente a un gasto mensual de 12.500 pesos²⁷¹. Entre 1789 y 1794, de acuerdo con la cifras presentadas por Arango, desde Veracruz habían llegado un promedio anual de 7.698 tercios²⁷².

Una cuestión siempre rodeó el asunto de las harinas: el lugar de producción. Con ello surgían dos problemas. Por un lado, la competencia entre harinas mexicanas y norteamericanas (sobre todo aquellas de Filadelfia), por el otro, la verdadera condición de las harinas exportadas a través de España. Por mucho tiempo se discutió sobre los mejores precios y las facilidades que el comercio con los norteamericanos ofrecía, en contra de las harinas provenientes de España (las cuales eran en su mayor parte importadas de los Estados Unidos para ser luego reexportadas a la isla) o aquellas de México, cuyos comerciantes intentaban controlar el mercado cubano. Exportadas principalmente por el puerto de Veracruz, dichas harinas eran producidas en la región de Puebla, en el interior del virreinato. Mientras en 1799 ingresaron 55.000 barriles y tercios desde el extranjero, se importaron únicamente 2.813 desde Veracruz²⁷³. La controversia por las harinas mexicanas estuvo presente a lo largo de todo el periodo estudiado. Por solo mencionar un ejemplo, en 1809, cuando se aprobó un arancel local de comercio era este el producto que aparecía en el primer ítem, sobrecargando las harinas extranjeras con tasas más elevadas “para contribuir al debido fomento” de las harinas

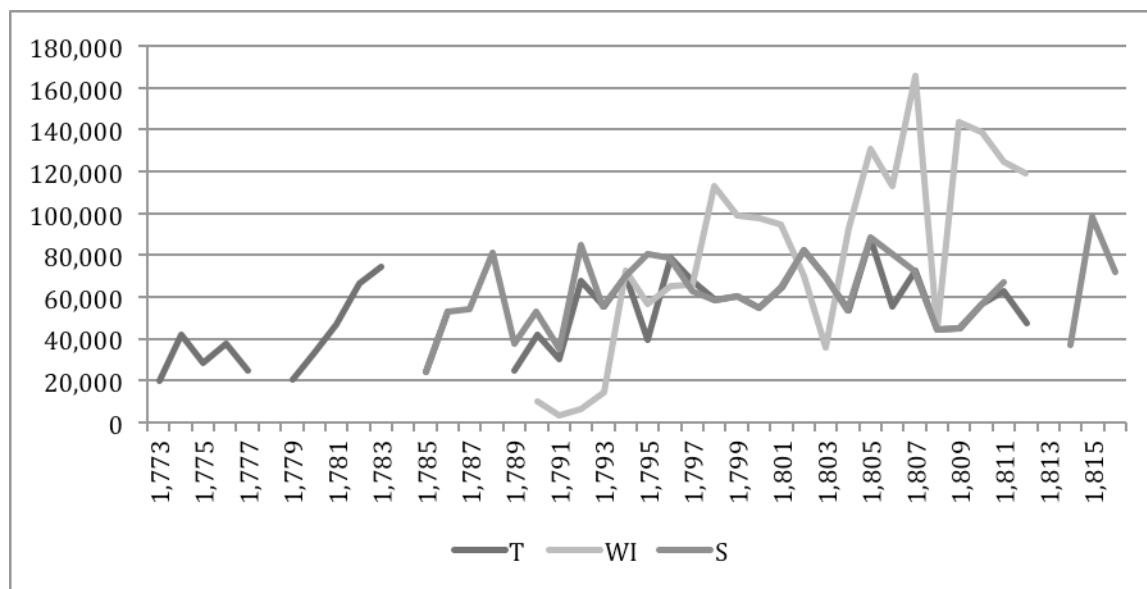
²⁷¹ AGI, *Ultramar*, 123

²⁷² Arango, *Obras*, tomo I, p. 512

²⁷³ AGI, *Santo Domingo*, 2194

de Nueva España²⁷⁴. Debido a la diferencia de precios entre las dos, sin embargo, no parecería errado pensar que la medida hubiese beneficiado en algo dicho tráfico.

Gráfico C-1. Barriles de harina importados en el puerto de la Habana (1773-1815)



Fuente: (T)Tinajero, *Crecimiento económico*; (WI) West Indies: Salvucci, *Development and Decline*; (S) Sagra, *Historia económico-política*

La diferencia de precios entre las harinas norteamericanas y mexicanas era ampliamente conocida. De acuerdo con los datos presentados por Francisco de Arango, 100 tercios de harina (17.500 libras) comprados en Puebla costaban 700 pesos. En Filadelfia, con 650 pesos, podían comprarse 100 barriles (19.500 libras) ya puestos en el puerto de salida. Después de sumar costos de transporte e impuestos pagados a su salida de Veracruz y a su entrada en La Habana, los 100 tercios alcanzaban un valor de 1.611 pesos en el puerto cubano, es decir, 16 pesos por tercio; por su parte, las harinas de Filadelfia llegaban a un precio de 11 pesos. Además de las ventajas en el precio aparecían aquellas relacionadas con la medida: un barril americano tenía veinte libras más que un tercio poblano²⁷⁵. Se debe tener en cuenta, sin embargo, que los precios variaban a lo largo del año y dependían ampliamente de los acontecimientos políticos (guerras, apertura/clausura de puerto, etc.). Mientras en abril de 1802 la harina alcanzaba un valor de 26 pesos, en junio costaba alrededor de 30 pesos. En 1805 era valorada en 50 pesos y en 1807 tan sólo en 12 pesos. Las mayores variaciones

²⁷⁴ AGI, *Indiferente General*, 2462

²⁷⁵ Arango, *Obras*, tomo I, p. 512-513; Salvucci, *Development and Decline*, p. 75-76

tuvieron lugar en el convulso 1808. En junio se pagaba a 26 pesos, pasando a costar 56 en septiembre y 50 pesos en octubre para bajar nuevamente a 35 pesos en diciembre²⁷⁶.

La competencia no solo enfrentaba norteamericanos y jarochos ya que además se hallaban involucrados los traficantes de la península, tanto los gaditanos y los vascos que sin duda buscaban el acceso a la plata mexicana al abastecer de harinas la isla. Los últimos insistían en que las regiones interiores de la península podían producir trigo suficiente para abastecer de harinas el puerto. Tanto los gaditanos como los vascos utilizaron todos los medios para hacer primar el “interés nacional” (incluso sobre los productores americanos-mexicanos) aunque parece bastante probable que sus peticiones no estaban bien sustentadas. Debido a una situación caótica de abasto, en el puerto se realizó una investigación para determinar si era posible depender de los productores “nacionales” para abastecer la isla. La tabla B-6 muestra el origen de las harinas con que se abastecía el mercado a finales de la década de los ochenta.

Tabla B-6. Importaciones de Harina del puerto de la Habana, 1789-1791

	Barriles y otros	Quintales	%
Exportaciones españolas	10.392	18.602	7,8
Reexportaciones españolas	96.987	179.120	75,6
Exportaciones americanas	18.298	38.527	16,2
TOTAL			

Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2192

Como se puede ver en la tabla B-5, el 75% de las importaciones de harina llamadas españolas eran en realidad reexportaciones. Esto implicaba un doble trayecto que definitivamente repercutía no solo en el precio sino además en la calidad del producto. Aunque se tiende a presentar en los documentos como un producto de primera necesidad (lo que obligaba a la pronta intervención de las autoridades para resolver su abasto por cualquier medio), en realidad la harina era un producto destinado sobre todo a los sectores blancos. Los esclavos eran alimentados principalmente con arroz y tasajo. Por esta misma razón, la calidad de la harina jugaba un papel importante al momento de su elección.

De acuerdo con los informes presentados por las autoridades, queda claro que los panaderos y otras personas del común sabían distinguir bastante bien tanto los lugares de proveniencia de la harina como las diferencias de la calidad entre unas y otras. Por ejemplo, los panaderos de

²⁷⁶ Salvucci, *Development and Decline*, p. 104-105

La Habana estaban de acuerdo en que la harina traída de México rendía un 10% más que aquella importada de los Estados Unidos y de España; no obstante, se prefería la norteamericana por ser de mejor calidad y color y porque aun sin mezclarse con otras servía para elaborar todo tipo de pan. Por el contrario, la harina proveniente del reino, en razón de su olor y sabor, aún mezclada con la norteamericana, sólo podía ser usada para elaborar galleta. Esta baja calidad se debía sobre todo a la manera como era empacada. Al utilizar lienzos o petacas de cuero y no barriles de madera que impidieran el ingreso de oxígeno, las harinas adquirirían mal olor y sabor y podían ser conservadas durante mucho menos tiempo. Por ello, algunos creían que no se trataba de diferencias en la calidad de la harina o del trigo sino en su proceso de elaboración y envasado. Además, les parecía que el mejoramiento en el beneficio del trigo (higiene, uso de operarios instruidos, mejor cernido, uso de agua adecuada en su tratamiento) no se alcanzaría en tanto el mercado estuviese abastecido por los norteamericanos²⁷⁷. No faltó quien propusiese al rey que se importase más bien trigo en grano instalando los molinos en la isla, ya que esto podría resolver el problema de la salida de numerario²⁷⁸.

Las autoridades en Madrid tuvieron que estudiar continuamente peticiones provenientes de diferentes partes del imperio para conceder privilegios de abasto de harinas, negándolas frecuentemente. Las causas que demostraban la justicia de la gracia reclamada variaban mucho, como también lo eran los agentes que representaban. La tabla B-7, muestra algunos de los casos que he podido localizar.

Tabla B-7. Peticiones de licencias para abastecer de harina la isla de Cuba, 1797-1816

<i>Nombre</i>	<i>Fecha</i>	<i>Lugar</i>	<i>Petición</i>
Ángel y Mariano Álvarez	1797	Campo de Rio Seco	40.000 barriles
Marqués de Sausal	9 de Mayo de 1803	Saint –Germain-en – Laye	25.000 barriles
Marqués de Palafox	1803	_____	50.000 barriles
Juan Comin y Quilty	14 septiembre de 1803	Málaga	50.000 barriles
Urbino Canel y la casa de Lille, Sarpy y Cía	21 diciembre de 1803	Nueva Orleans	10.000 barriles
Alejandro Mackenzy	12 agosto de 1814	Madrid	20.000 barriles
Ricardo Reynal Keene	21 noviembre 1816	Luisiana	10.000 barriles
Carlos Fabre Daunoy	18 octubre 1816	_____	14.000 barriles

Fuente: AGI, *Ultramar*, 122, 314, 319; *Santo Domingo*, 2193

²⁷⁷ AGI, *Santo Domingo*, 2192

²⁷⁸ AGI, *Santo Domingo*, 2198

En la lista de solicitantes aparece el marqués de Lazan y Cañizar con una representación incomprensible, altamente confusa incluso para los funcionarios reales que estudiaron en detalle el caso. Tras habersele concedido en 1803 permiso para introducir 50.000 barriles de harina en La Habana, el marqués negoció dicho privilegio con Lorenzo de Calvo de Madrid por 62.500 pesos. Desafortunadamente, cuatro años después de realizada la transacción todavía no había podido ser llevada a cabo la introducción. Durante tal lapso, Palafox se presentó en varias oportunidades para hacer mudar la substancia y el modo de la gracia. De acuerdo con él, debido a que ya habían sido concedidos privilegios a varias personas para introducir en La Habana y otras ciudades más de 400.000 barriles, se necesitaría de una espera de por lo menos seis años para poder ejecutar el privilegio. Las autoridades por su parte criticaban que a pesar de saber eso, Palafox hubiese procedido a la enajenación de su gracia.

En 1804, Palafox solicitó un primer cambio, de acuerdo con el cual prefería extraer 2.500.000 pesos fuertes pagando 3,5 % de impuestos. Parece que tal petición le fue negada porque en 1806 pidió cambiar el privilegio nuevamente para poder introducir en España en barcos neutrales y pagando los mismos derechos como si viniesen en barcos nacionales 10.000 fanegas de cacao y 10.000 quintales de azúcar. Tampoco lo consiguió. Por esa razón intentó un tercer cambio en 1807: introducir por un periodo de dos años 500.000 reales de vellón en géneros de algodón de Europa y de Asia en buques neutrales pagando 22% de impuestos. La petición fue rechazada debido a que el agraciado sabía desde el inicio que podría ejecutar su primera gracia tan sólo después de que hubiesen sido realizadas las introducciones previamente otorgadas por privilegios a otros vasallos; por ello, ni él podía vender el privilegio ni Calvo podía habérselo comprado. Concluía la mesa “no ha lugar y es su soberana voluntad que no se admitan más instancias relativas a la variación en la substancia y en el modo de la gracia concedida”²⁷⁹.

Otro miembro de la nobleza se hizo negar una gracia. Se trata del marqués de Sausal, quien, desde Saint-Germain-en-Laye cerca de Paris, solicitó permiso para extraer hacia Cuba 25.000 barriles de harina. El marqués pretendía comprar la harina en Estados Unidos con el producto de vinos españoles²⁸⁰. La petición le fue negada.

²⁷⁹ AGI, *Ultramar*, 122

²⁸⁰ AGI, *Ultramar*, 314

En 1797 los hermanos Álvarez, vecinos de la ciudad de Campo Rio de Seco, tuvieron más éxito. Eran dueños de una fábrica de tintes mayores, otra de tejidos y junto con otro socio lo eran también de una fábrica de loza que intentaba copiar los objetos manufacturados en Inglaterra. El privilegio crearía varios ganadores, aunque sólo es posible identificar una parte de ellos. Los Álvarez fueron autorizados a importar en La Habana 40.000 barriles de harina desde Filadelfia remitiendo a su vez las ganancias en frutos hacia la península. Sin disponibilidad de capitales, no obstante, el privilegio no podía ser realizado. En Cádiz negociaron primero con la casa de Francisco Bustamante, aunque optaron por las condiciones ofrecidas por Juan Domingo de la Torre y Hermanos quienes ofrecieron un capital de 800.000 reales de vellón. Esta cantidad remitía más bien a la capacidad de los gaditanos para girar letras de cambio que fuesen pagadas en Filadelfia. En los Estados Unidos sus agentes les ofrecieron únicamente mercancías que podrían ser llevadas a La Habana para conseguir dinero con el cual comprar las harinas que después serían exportadas. Lo que habían acordado los Torres y Álvarez era que del producto de las ventas se cubriría primero la suma correspondiente al préstamo y sus intereses y sólo después las utilidades serían divididas por mitad. Aunque dos comisionados iban a ser enviados a los Estados Unidos para llevar a efecto las transacciones, sin lugar a dudas que tanto allí como en La Habana tenían que contar con agentes que no son mencionados²⁸¹.

Otros solicitaron privilegios para abastecer los castillos. Uno de los casos es Moyses Young, un católico irlandés que había adquirido la nacionalidad española y quien residía en La Habana. Después de serle concedida la nacionalidad en 1785, se trasladó a la isla de Trinidad donde era propietario de ingenios hasta el momento en que la isla pasó a ser parte del dominio británico. Durante el tiempo que había vivido en el Caribe, Young había invertido capitales en la compañía Bary, la cual importaba esclavos hacia esta isla española. Además tuvo su propia compañía titulada Young y Tison, la cual intentó establecer un comercio directo con los puertos africanos²⁸². Fue precisamente por esa razón que una vez obligado a dejar sus haciendas en Trinidad, pasó a Inglaterra para conocer más sobre el tráfico de esclavos. En 1801, Young había participado en ciertas especulaciones que envolvían la real hacienda en Madrid. Banqueros avanzaban dinero a la Real Hacienda y recibían los pagos a través de las reales tesorerías de Veracruz, Buenos Aires o La Habana. En 1803, Young se estableció en el

²⁸¹ AGI, *Santo Domingo*, 2193

²⁸² Amores, *Cuba en la época de Ezpeleta*, p. 150

puerto cubano e intentó solicitar al rey un privilegio para beneficiarse de sus pérdidas en Trinidad.

Aunque no es claro si lo que se pedía era un privilegio exclusivo, Young solicitó una gracia para abastecer los castillos por mínimo cinco años. Ofrecía surtir toda la harina y carne seca necesaria a precios económicos. Sin embargo, para que mejores precios pudiesen ser ofrecidos, algunas condiciones se hacían necesarias. En primer lugar, ninguna tasa debería ser cobrada a los productos alimenticios introducidos con propósitos de abasto militar. Segundo, los barcos utilizados para transportar la harina deberían también ser autorizados para llevar madera e productos utilizados para el envase del azúcar, estos pagarían las mismas tasas que los introducidos desde Luisiana. En resumen, se pedía eliminar el cobro de derechos de extranjería. Otra de las condiciones era que se debería otorgar permiso para que buques neutrales pudiesen zarpar desde La Habana con destino a puertos neutrales. Los productos coloniales exportados para el pago de las harinas deberían pagar impuestos como si fuesen cargados en barcos nacionales (este problema se analiza en detalle en el capítulo 4)²⁸³.

Otro que solicitó licencia para abastecer los castillos pagando únicamente derechos nacionales, fue el comerciante de la ciudad de Londres, Alejandro Mackenzy, quien escribía al Ministro del Despacho de Indias que desde hacia quince años suministraba a las guarniciones de las colonias británicas en las Antillas, por lo que tenía licencia del rey de Inglaterra para que sus barcos, a pesar del bloqueo, partiesen desde los Estados Unidos cargados con harinas. Proponía abastecer el puerto de La Habana durante un año con 20.000 barriles a condición de que se enviase un documento a las autoridades locales para que solo se le cobraran los derechos nacionales²⁸⁴.

De todos los privilegios discutidos, sin embargo, el que desató mayores conflictos a nivel local fue el de la introducción de harinas concedidas al conde de Jaruco, no sólo en términos de intensidad de la conflictividad y del nombre de actores involucrados, sino además por la amplitud temporal que adquirió el problema. Apenas fue conocida en La Habana la aprobación real de la gracia, un grupo de cincuenta personas entregó una petición al Intendente para que fuese presentada al rey la anulación del privilegio. Al observar las firmas aparece que la mayoría de las personas que se oponían eran comerciantes. Esto en teoría,

²⁸³ AGI, *Ultramar*, 199

²⁸⁴ AGI, *Ultramar*, 154

permitiría reafirmar la idea de conflictos entre las *clases* de comerciantes y hacendados²⁸⁵. Sin embargo, al analizar los argumentos presentados rápidamente se puede observar que la petición repercutía de manera positiva también para los segundos. Incluso el mismo Arango, quien era apoderado del conde de Jaruco y por tanto “interesado en dicha gracia”, declaró ciertos perjuicios que esta ocasionaría al afectar el mercado de Veracruz y al “poner en una sola mano las harinas”. Debido a su conflicto de intereses, no obstante, le fue recusado su voto.

Aunque es difícil establecer la genealogía de este privilegio todo parece indicar que el conde de Jaruco se inspiró en una gracia que había demandado en 1789 el conde de Montijo para introducir desde Filadelfia por un periodo de cuatro años 60.000 barriles de harina. No obstante, en ese momento el Ministro de Guerra, Valdés, se opuso. El plan inicial del conde de Jaruco, según lo deja entrever a Arango en sus cartas privadas, era comprar dos o tres barcos para el giro de Filadelfia a La Habana por su cuenta. Además pensaba aceptar la proposición de la casa comercial de Hernández, la cual se comprometía a suplir los fondos “sin premio alguno” y adelantarle 100 mil pesos de ganancias a cambio de dejarle la comisión del comercio de harinas²⁸⁶. Sin embargo, el plan inicial no salió como se esperaba pues poco tiempo después de haberse aprobado el privilegio estalló la guerra, aprobándose el comercio con neutrales. Aunque al comienzo el conde pensó en enviar aguardientes a Filadelfia para tener caudales allí con los cuales comprar las harinas, sin embargo, ante la imposibilidad de remitirlos en barcos nacionales y tal vez porque era mucho más rentable remitir azúcar a Cádiz para tener allí fondos contra los cuales se girasen las letras en Filadelfia, solicitó permiso para que en los barcos neutrales que llevaban la harina a La Habana se le permitiese llevar hacia España, pagando únicamente derechos nacionales²⁸⁷.

La respuesta al pretendido privilegio de extraer los aguardientes hacia Estados Unidos (no el de llevar el azúcar en barcos neutrales pagando derechos nacionales) fue contundente. Los comerciantes y hacendados de La Habana firmaron una representación al rey. Aparecen entre los comerciantes, Mariano Carbó, Bonifacio González Larrinaga, Juan José Patrón, Santa María y Cuesta, Pedro de la Cuesta y Manzanal, Tomás de la Cruz Muñoz, y entre los hacendados el conde de Santa María Loreto, Miguel José de Peñalver y Calvo, Luis de

²⁸⁵ Ver capítulo 5

²⁸⁶ *Cartas del Conde*, tomo II, p. 137

²⁸⁷ AGI, *Ultramar*, 315

Peñalver y Calvo. Puede sorprender que tratándose de harinas el argumento de mayor peso tuviese que ver con la navegación.

Si se partía de la idea de que se había concedido permiso a Jaruco para importar el equivalente de 600.000 pesos en harinas en buques nacionales o extranjeros a cambio de sus aguardientes y rones, se podía deducir fácilmente que ello representaba aproximadamente 114.000 barriles, o lo que era lo mismo, un tonelaje para 127 buques que desde España partiesen para Cuba, es decir, aproximadamente 60 barcos por año que podrían en retorno transportar 69.300 cajas de azúcar de un total de 127.500 producidas en el puerto. El monopolio de Jaruco implicaría, por lo tanto, que sólo podrían ser transportadas 57.000 cajas pagando a un precio bien elevado los fletes a los barcos provenientes de Cartagena y Veracruz. Pero las pérdidas también podrían contabilizarse de otra manera. Autorizado a transportar sus aguardientes en buques neutrales, las ganancias en fletes que dejarían los 9.000 barriles de licores irían para los extranjeros. Entonces, imposibilidad de exportación de la totalidad del azúcar unido a la pérdida de las ganancias obtenidas en el transporte. En los dos casos se perjudicaba a los comerciantes que compraban el azúcar en La Habana y que importaban las mercancías para el abasto de la isla. Pero a las pérdidas privadas se debían sumar las del Real Erario, pues si dicha gracia fuese realizada bajo las reglas del comercio nacional el rey no perdería los más de 1.681.376 reales de vellón, es decir, 200.000 pesos en reales correspondientes a derechos aduaneros²⁸⁸.

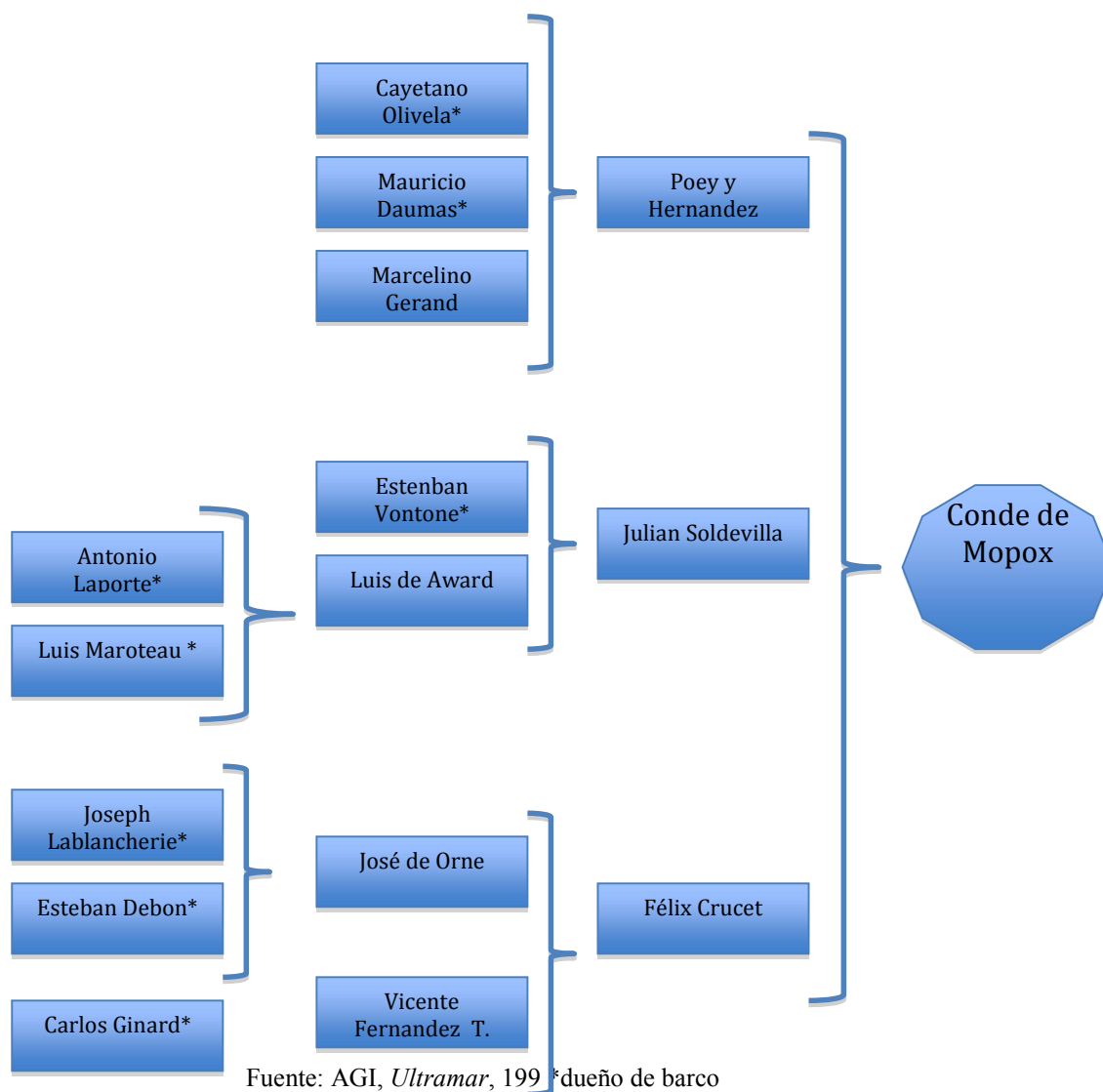
Pero el problema con el comercio neutral no se debía simplemente a las decisiones tomadas en la isla para dejar libre la introducción de harina. Esto por supuesto invalidaba sus privilegios de manera temporal. Desde los Estados Unidos se tomaban también decisiones que afectaban su privilegio. En febrero de 1802 arribó al puerto de la Habana la goleta *Adviser*, proveniente de Filadelfia y cargada con 500 barriles de harina. De acuerdo con su capitán, se le había otorgado licencia para introducir esa cantidad de barriles dado que no había cobrado el flete del transporte de más de 60.000 pesos de situado que correspondía a la pólvora que había transportado a la isla de Puerto Rico, haciendo viaje de lastre hasta la isla. La goleta era de propiedad de la casa de comercio de Francis Brevil y el cargamento estaba destinado a ser consignado a Pablo Sierra quien envió con el producido ciento ochenta cajas de azúcar²⁸⁹.

²⁸⁸ AGI, *Santo Domingo*, 2191

²⁸⁹ AGI, *Ultramar*, 314

Para resolver tales perjuicios la Intendencia decidió abastecer los castillos a través de contratas otorgadas a Jaruco y al Oidor Figuera (de quien ya se habló arriba). Jaruco se comprometió a entregar por el plazo de 3 meses 6.744 barriles pagándosele por cada barril de 190 libras 25 pesos. No se le entregaría dinero con anticipación, tal como se hacía normalmente, sino que se le pagaría después de la introducción. En relación con los derechos de extranjería que dichas harinas debían pagar, se decidió que el total se descontaría de lo que el mismo Jaruco debía a la Real Hacienda²⁹⁰. Los barriles introducidos para la contrata, sin embargo, no se contarían entre los del privilegio.

Proveedores de harinas de trigo durante el monopolio del conde de Jaruco



²⁹⁰ AGI, *Ultramar*, 123

Por tal motivo, para poder completar el montante de los más de 600.000 pesos que le correspondían como parte de su privilegio, se le autorizó a cobrar 20 reales por cada barril de harina que entrase en el puerto durante el comercio con neutrales. El contador del ejército, don Juan Joseph de la Hoz, no estuvo de acuerdo con las condiciones de la contrata argumentando los perjuicios causados a la Real Hacienda, pero también como se mostrará más adelante, porque estaba interesado en el negocio. Como si no fuera poco con otorgarle 20 reales por barril, también se cerró contrato con Jaruco para abastecer los castillos pagándole por cada barril de harina el exorbitante precio de 25 pesos (se había pagado antes a tan sólo 20) no parecía correcto pues se sabía que el comercio con los neutrales con su amplia oferta disminuía los precios de los productos. Según las cuentas del contador, una ganancia de 218.853 pesos del conde se obtendría a costa de una pérdida de 144.118 pesos para la Real Hacienda y una carga de más de 96.000 pesos al público. El Intendente y el Gobernador habían acordado todo el negocio sin tomar en cuenta las opiniones del contador. En Madrid también fueron del parecer que las autoridades locales habían errado al no incluir los más de 10.000 barriles de la contrata en el privilegio concedido por el rey. El negocio de las harinas continuó hasta diciembre de 1807, cuando el Intendente informaba a Madrid que finalmente se había concluido el privilegio del conde y por tanto quedaba “expedito el comercio para especular sobre este artículo”²⁹¹.

El uso de la jurisdicción para otorgar privilegios a agentes que actuaban como hacedores de mercados no termina con la llegada de Fernando VII al poder. Por las cartas privadas de algunos comerciantes americanos se sabe que en la península se buscó seguir implementando la misma estrategia. En mayo de 1817 los comerciantes Packard, Thomas and Gowen le escribían a los hermanos Brown de Providence que estaba en su poder el poder ofrecerles la introducción de harina con la ventaja de no pagar un dólar en los impuestos usuales. Para poder disfrutar de este negocio debían, no obstante, consignarla a la casa de comercio de Disdier Murphy acompañada por un certificado consular que expresase que dicha harina era importada bajo el privilegio otorgado en Abril de 1816 a la casa de comercio de Londres Gordon y Murphy, quienes ostentaban el permiso para introducir un millón de dólares en dicho producto²⁹².

²⁹¹ AGI, *Ultramar*, 315

²⁹² JCBL, *Brown business papers*, box. 265

2.3 Conclusiones

A través del lente de la fragmentación jurisdiccional y la concesión de privilegios este capítulo analizó la circulación de mercancías y de capitales en la configuración de mercados que se ha decidido nombrar como traslocales. Al colocar la atención en dos tipos de negocios que la historiografía asume como directamente dependientes del control de las elites locales, este capítulo argumenta su carácter traslocal, es decir, la circulación de una multiplicidad de capitales que a su vez repercutían en las diferentes configuraciones que el mercado local podía adquirir.

Por más de dos décadas ha existido un consenso de acuerdo con el cual los negociantes cariocas controlaban el tráfico de esclavos dejando por fuera del negocio a los hombres de negocio de Lisboa. Se ha argumentado aquí que tal perspectiva merece ser revisada pues la evidencia disponible no parece respaldar tal supremacía. Aunque se sabe que los textiles de Asia eran la mercancía de mayor importancia en el rescate de esclavos, tornándose un producto de alta demanda en el puerto de Rio de Janeiro, es difícil encontrar trabajos que se ocupen de analizar como se adquirirían tales textiles. Al conectar el mercado de esclavos del Atlántico con la adquisición de mercancías en el Indico aparecen algunos fenómenos que merecen estudios más detallados. En cuanto a la manera en que el segundo era financiado se debe decir que no obedecía exclusivamente a la empresa de grandes negociantes y armadores sino a una inversión de capitales no solo de Portugal sino de Inglaterra y Francia. Además se ha dejado de lado la circulación de capitales en el sentido contrario, esto es, desde Asia para Europa. En particular, sobre la inversión de aquellos capitales dispersos, la institución más utilizada era la letra de riesgo, esto es, un préstamo de dinero de acuerdo con el cual el propietario asumía el riesgo de mar de ida y vuelta y solo era reembolsado si el navío llegaba a salvo.

La única limitación jurisdiccional establecida por la corona prohibía la descarga de mercancías de Asia en cualquier puerto diferente del de Lisboa. Todas las mercancías importadas del Indico debían ser llevadas a la Casa da Índia. Se ha propuesto que posiblemente esto obedece, además de otros factores, a la manera como el tráfico era financiado. La extensión con la cual los negociantes de Brasil utilizaron los navíos de Asia para enviar capitales y adquirir manufacturas de Asia es un debate que queda abierto. Todo parece indicar que en cuanto los lisboetas invertían en letras de riesgo y con ello financiaban

directamente el costo del seguro de navegación, los negociantes en Brasil habrían estado fundamentalmente interesados en generar carga para los armadores. En relación con el funcionamiento de los intercambios con Asia, la corona evitó recurrir al recurso del privilegio.

Una situación totalmente diferente sucedía en el puerto de La Habana, donde el abasto del mercado de harinas estuvo relacionado con la concesión de privilegios a un sinnúmero de agentes. Aunque se insiste constantemente en el poderío de esta elite, como se ve, los agentes que recibieron estos privilegios no eran simplemente actores locales. El puerto de La Habana era en realidad un espacio de carácter traslocal donde una multiplicidad de agentes actuaban como hacedores de mercados. Por otro lado, la apertura de mercados para los aguardientes cubanos también dependió de privilegios reales. Como se mostró con las diferentes peticiones y concesiones, los cubanos no siempre se vieron tan beneficiados como se ha pensado. El aguardiente era un producto fundamental para disminuir los costos de producción de los ingenios y mejorar la competitividad habanera, pero a pesar de estas razones, encontró serias dificultades para romper las barreras jurisdiccionales.

En relación con la fragmentación jurisdiccional se debe decir que a todas luces el menos interesado en borrar tales barreras era el rey. El continuo uso de la economía del mérito no generó necesidad de cambio institucional, y antes por el contrario, la necesidad de mantener tal fragmentación. En última instancia, el monarca, y no solo las elites locales, se veía beneficiado de dicha fragmentación ya que era ella precisamente la que le permitía distribuir gracias entre diferentes agentes. El abuso del reparto de privilegios creó un conflicto al interior de la elite cubana, que se vio agravado cuando se entregó el abasto de la ciudad en manos de un solo agente, el conde de Jaruco, cuyas negociaciones beneficiaban directamente a Godoy. La generación de estas rentas repercutió negativamente en las actividades económicas de la isla, la oferta de barcos disponibles para exportar el azúcar. La diferencia entre mercados fragmentados e unificados se hace evidente en la manera en que se hizo recurso de la carga fiscal, que como se vió en este capítulo, es un problema recurrentemente citado. El siguiente capítulo se ocupa de ello.

PARTE II: INSTITUCIONES

**Capítulo 3. El comercio como razón de
Estado: Mercados
fragmentados/integrados y políticas
fiscales**

Tanto la expansión de los mercados como el otorgamiento de ciertos privilegios para comerciar, tal como se expuso en la primera parte, solo tomaban sentido con una base imponible benéfica que le otorgase a los agentes cierto margen de maniobra tanto ganancial como competitivo. No hay duda de que una de las maneras para mantener cierto crecimiento en las exportaciones e importaciones era precisamente la reducción de los derechos reales que las mercancías pagaban por circular a través de un espacio determinado. Este capítulo se centra precisamente en este problema, y más específicamente, en las aduanas, intentando abordar el dilema fiscal desde una perspectiva diferente a la acostumbrada.

La prerrogativa real le permitía al príncipe el cobro de impuestos sobre las mercancías que transitaban por su territorio. Las narrativas sociológicas del siglo XX (Weber y Schumacher, por ejemplo), resaltaron la importancia del monopolio sobre el fisco en la estructuración del Estado. En un caso, el monopolio sobre el cobro de derechos llevaba hacia una centralización y burocratización de la sociedad; en el otro, se trataba de un proceso con una transición desde un Estado patrimonial (en el cual la mayor parte de los ingresos eran generados por los bienes reales) hacia un Estado fiscal (aquel en el cual los vasallos producían los ingresos a través del cobro de impuestos directos e indirectos). Por su parte, los economistas se han mostrado mucho más preocupados en analizar el porcentaje del PIB que el Estado conseguía recolectar; esto en razón de que una determinada carga fiscal puede ya bien sea beneficiar ya obstruir el crecimiento económico. En estas narrativas, el imperio español es generalmente descrito como un Estado extractivo, interesado simplemente en la consecución de beneficios fiscales, incluso al alto costo de generar resultados económicos negativos. Recientemente, algunos historiadores han intentado demostrar que esta línea de raciocinio con la cual se enlazaba el mundo hispánico es falsa y se han lanzado en el camino de revisar esta idea ampliamente aceptada.

En las narrativas propuestas por los economistas aparecen dos sistemas institucionales de naturaleza opuesta: de un lado, las monarquías parlamentarias, y del otro, las monarquías absolutistas. En el primer caso, sería el parlamento que tenía la prerrogativa sobre el aumento de la carga fiscal y poder de veto sobre el rey, impidiéndole aumentar o reducir impuestos a su antojo y de acuerdo con las urgencias del momento. En el caso inglés la política fiscal estaba guiada fundamentalmente por las necesidades de la deuda pública y la inversión en la

guerra. El mayor porcentaje de lo recaudado por el Estado era destinado a la financiación de esta última.

En el lado opuesto aparecerían las monarquías clasificadas como absolutistas, en las cuales el rey conservaba la prerrogativa sobre el alza de impuestos²⁹³. Precisamente, una de las críticas que han hecho recientemente los historiadores revisionistas a este modelo es que, por ejemplo, en el caso español, el rey se hallaba atado a las Cortes, que eran en última instancia las que se encargaban verdaderamente de decidir si las localidades aceptaban o no una mayor carga fiscal. De ser perfilado como un Estado extractivo, el imperio español aparece ahora descrito con una máquina incapaz de extraer los niveles de impuestos consecuentes con las dimensiones de su sistema, la cual se regía fundamentalmente por patrones de negociación²⁹⁴.

Al mismo tiempo, los historiadores afiliados a esta última corriente han buscado disminuir el impacto de la plata americana en el atesoramiento real. Para ellos, una participación de entre 10 y 20% sobre el valor total de los ingresos de entradas directas de plata americana en los ingresos reales parece simplemente insignificante. La evidencia indica que la mayor carga fiscal en el siglo XVII recaía sobre Castilla, aunque por alguna razón en nuevos cálculos Andalucía aparece inexplicablemente con un alto porcentaje de la carga fiscal en relación con las rentas provinciales del siglo XVIII²⁹⁵. Junto a la expansión del mercado que permitía la plata americana, aparece también la expansión del crédito a que esta daba lugar, y en particular, las ventajas que creaba para los banqueros genoveses; aunque, aquí de nuevo, los historiadores revisionistas han buscado poner en duda cualquier beneficio asociado a los ingresos del tesoro americano para el Estado español. Ya se ha llamado la atención sobre el hecho de que mientras las importaciones de oro portuguesas no parecen haber generado la “enfermedad holandesa” en Inglaterra, los historiadores españoles parecen achacar las

²⁹³ Douglas North and Barry Weingast, “Constitutions and commitment”; Epstein, *Freedom and Growth*; Patrick O’Brien, “The Nature and Historical Evolution of an Exceptional Fiscal State and its Possible Significance for the Precocious Commercialization and Industrialization of the British Economy from Cromwell to Nelson”, *Economic history review*, V. 64, N. 2, 2011, p. 408-446; “The Political Economy of British Taxation, 1660-1815”, *Economic History Review*, V. XLI, N.1, 1988, p. 1-32

²⁹⁴ Sobre la carga fiscal en Latinoamérica Coatsworth ha propuesto que “One reason that Latin America did not benefit economically from independence may have been that the economic burden of the Spanish commercial monopoly and fiscal burden was smaller than historians once thought...Even in the worst case, however, neither the fiscal transfers nor the commercial monopoly had the major distorting or stunting effects often attributed to them” (Coatsworth, “Political Economy and Economic Organization”, p. 237-273). Sobre absolutismo negociado Irigoien and Grafe, “Bargaining for Absolutism”

²⁹⁵ Irigoien and Grafe, “Bargaining for Absolutism”, p. 180-181

dificultades en las que caería el imperio debido a la masa de metales que se extraía de América.

En este capítulo se propone una lectura diferente a la discusión esquematizada en los párrafos anteriores entre economistas e historiadores revisionistas. No se trata aquí de contraponer monarquías absolutistas y parlamentarias. Ya la comparación que el historiador Elliott elaboró sobre los mundos inglés e español apuntó claramente hacia el hecho de que lo que tenía lugar en el Atlántico era un continuo cruce y emulación de ideas y políticas, y no por el contrario, una simple y estricta oposición entre espacios políticos enteramente cerrados. Los historiadores afiliados a la corriente revisionista han visto en esta propuesta una salida que permita eliminar la nítida oposición entre monarquías absolutistas “atrasadas” y monarquías parlamentarias “modernizadoras”. No hay duda de que las políticas económicas se aplicaban en diferentes espacios y que para eso bastaba simplemente que una institución se mostrase exitosa. Ahora bien, la emulación no se hallaba relacionada con una implementación exitosa o con la creación inmediata de los mismos resultados en todos los espacios, y es precisamente allí que habría que profundizar, esto es, en los resultados de los cruces, los cuales podían generar caminos paralelos. La idea de que existen caminos diferentes para cada monarquía me parece que lleva a un círculo en el cual se reemplaza el argumento del “fracaso económico” por otro que se dedica a explicar simplemente el funcionamiento interno sin por tanto prever su incapacidad de cambio o de adaptación a las constantes circunstancias.

Una vía diferente podría ser ensayada. Para ello dos puntos de partida son necesarios. En primer lugar: una vez que una institución es creada, puesta en marcha, y una vez que es probado su cierto grado de eficiencia (en relación con el sistema donde emerge y respecto al de sus vecinos²⁹⁶), dicha institución provoca un impacto *indirecto* sobre los demás sistemas políticos, que al intentar emularla, íntegra o parcialmente, entran en el mismo *sendero temporal* y no en uno diferente. La emulación de las instituciones genera convergencias de caminos más que divergencias. En segundo lugar: la consolidación del Estado fiscal debe dejar de ser percibido, por lo menos en lo que respecta al siglo XVIII, como el mero resultado de una política que buscaba financiar la guerra, esto es, exclusivamente como un sistema fiscal-militar. Al transformar el comercio en una *razón de Estado*²⁹⁷, se buscaba establecer un

²⁹⁶ La institución no tiene que ser precisamente la causa pero puede aparecer ante los ojos de los actores como la razón que genera crecimiento, y eso basta para buscar su implementación.

²⁹⁷ Ver al respecto Itsvan Hont, *Jealousy of Trade: International Competition and the Nation State in Historical*

sistema que no dependiese exclusivamente de la negociación con los vasallos sino de la capacidad de consumo de estos últimos; la idea era simple: el crecimiento infinito de los intercambios comerciales generaría a su vez un crecimiento infinito de los ingresos en las arcas reales.

El comercio como razón de Estado era precisamente la capacidad que tenía el monarca para estimular los intercambios, generando con ello mayores ingresos. Aquí aparece el segundo punto: la lectura que se dedica a ver el sistema fiscal bajo los aspectos de la extracción, de la negociación o de la vigilancia sobre el monarca, olvida profundizar uno de las operaciones primordiales de la fiscalidad que es precisamente su capacidad para regular el crecimiento comercial. No se trata simplemente de una centralización fiscal, como recurrentemente aparece en las narrativas de principios de siglo XX, sino de una competencia internacional donde los precios y la velocidad de circulación adquieren un papel fundamental. La política fiscal aparece, por tanto, ya no simplemente como una operación de financiamiento del aparato estatal (función extractiva) sino con un carácter de fomento (función reguladora). Esta segunda es la que será explorada en este capítulo.

Al eximir o imponer tasas más altas sobre ciertos productos no se hacía otra cosa que fomentar un sector económico determinado y reducir la competitividad de las otras naciones en territorio soberano. Desde esta perspectiva el rol del Estado puede ser evaluado diferentemente. Se trataba, como bien lo explicaban los comerciantes y hacendados de La Habana a principios del siglo XIX de reconocer que “las aduanas pueden considerarse bajo dos aspectos: o como recaudadoras de las contribuciones indirectas impuestas por al comercio, o como reguladoras de la industria propia”²⁹⁸. Una opinión semejante era expuesta en el texto de Bernardo Ward, para quien en un principio (“infancia de la verdadera política”) las aduanas estaban dirigidas únicamente a dar réditos al príncipe, sin embargo, con el tiempo las naciones habían aprendido que estas eran más bien “la clave del gobierno económico del Estado, y la regla por donde se nivelan y dirigen con acierto el comercio, las fábricas, y la agricultura de una Nación”²⁹⁹.

Perspective. Cambridge: Harvard University Press, 2005

²⁹⁸ AGI, *Santo Domingo*, 2196

²⁹⁹ Bernardo Ward, *Proyecto económico en que se proponen varias providencias dirigidas a promover los intereses de España con los medios y fondos necesarios para su planificación obra póstuma*. Madrid: Joaquín Ibarra, 1779, p. 167

Este capítulo busca precisamente evaluar la performance de los dos imperios respecto a su capacidad para estimular el comercio recurriendo para ello a la implementación de reformas arancelarias. De inmediato aparece una gran diferencia entre los dos imperios. Si los dos entraron en un mismo sendero temporal en el cual la institución más eficiente es aquella que buscaba estimular el comercio internacional como un manera para promocionar el crecimiento económico y generar los necesarios ingresos fiscales, los métodos en cada uno variaron enormemente generando por tanto resultados diferentes.

Mientras en Inglaterra se había concretizado desde muy temprano un mercado doméstico desprovisto de límites arancelarios internos a través del cual las mercancías circulaban sin recargos fiscales y donde la mayor carga era asumida por los consumidores internos beneficiando con ello las reexportaciones³⁰⁰, en España y Portugal, por otra parte, el mismo camino conduce hacia resultados diferentes. Como se verá en el capítulo siguiente, dos instituciones cobraron especial importancia durante el siglo XVIII. No se trataba de que fuesen las instituciones más eficaces sino de que aparecían como las que habían llevado hacia los mejores resultados³⁰¹. Tanto en Portugal como en España, los sistemas conocidos como *drawback* y las actas de navegación llamaron poderosamente la atención de los funcionarios del rey. Ahora bien, una cosa era el modelo y otra su aplicación, por lo que me parece que la simple circulación y emulación permite explicar la interacción entre los imperios pero no da cuenta de la transformación y los resultados obtenidos.

En el mundo hispánico, la evidencia disponible indica que se buscó principalmente estimular el comercio nacional (entendido como mercado *doméstico-imperial*) y generar como resultado una expansión en el comercio internacional. Se debe resaltar que el mayor fomento se da al consumo en los mercados coloniales, sin embargo, con poco suceso en la reexportación de las materias primas coloniales como se mostró en el primer capítulo. Ahora bien, el aumento de la extracción fiscal no estará simplemente relacionada con el incremento en la circulación de mercancías sino fundamentalmente en el número de veces que estas circulan por un territorio determinado. Esto se puede denominar como *superposición jurisdiccional*. Se deduce de ello que la fragmentación territorial fue ampliamente aprovechada por la corona no simplemente para consolidarse como ente generador de privilegios (tal como se mostró en el capítulo 2) sino que esta además también se valió de ella para aumentar sus ingresos fiscales. En esta

³⁰⁰ O'Brien, "The Nature and Historical Evolution"; "The Political Economy of British Taxation"

³⁰¹ El problema de la naturaleza de las instituciones es presentado en el capítulo 5

perspectiva, la desintegración de jurisdicciones aparece más bien como una fuerza centrípeta y no simplemente como el resultado de inercias y poderes locales que se oponen a un proceso centralizador o que utilizan la jurisdicción para negociar con el monarca. A todas luces, es este último que encuentra la posibilidad de sobreponer jurisdicciones de mayor eficiencia y a largo plazo no encuentra ninguna razón para intentar variar el sistema.

Ahora bien, que las jurisdicciones no son la causa exclusiva del camino temporal que habría seguido la monarquía hispánica queda claramente ilustrado al contrastar lo que sucedió en el imperio español con aquello que se dio en su contraparte portuguesa y ya no únicamente con la inglesa, como se acostumbra hacer. La monarquía portuguesa trató de estimular el crecimiento del comercio internacional basándose para ello sobre todo en la reexportación de los productos brasileños y en la promoción del comercio con Asia, dejando a su vez una libre circulación de mercancías en el interior del imperio. En busca del mismo objetivo se utilizaron métodos diferentes. Todo parece indicar que se utilizó el mercado internacional para fomentar el nacional y no al contrario. La estrategia parece haber funcionado bastante bien, pues como se mostró en el capítulo 1 las reexportaciones portuguesas alcanzaron un ritmo sorprendente durante el último cuarto del siglo XVIII. Sin embargo, la estrategia funcionó hasta cierto punto.

La única prerrogativa que utilizó el rey fue el recurso a la Casa da Índia, es decir, el privilegio de centralizar la circulación de mercancías asiáticas hacia Lisboa evitando con ello su embarco y desembarco en cualquier otro puertos del Atlántico, lo que generó conflictos en el funcionamiento del sistema. Los historiadores han atribuido generalmente esto simplemente a un conflicto de intereses entre negociantes lisboetas y de ultramar, pero han dejado por fuera de la explicación una de las variables más importantes: la corona centralizó los despachos de mercancías en Lisboa para obtener los beneficios fiscales de tal comercio. Lamentablemente, como ya se expuso, nadie ha prestado atención al funcionamiento de la Casa da Índia durante la segunda mitad del siglo XVIII y es difícil entender su funcionamiento.

3.1. Tasas ad valorem I: *procederes recursivos, retóricas extractivas*

Durante el siglo XVIII aconteció una transformación fundamental en relación con los ingresos recolectados por la corona española³⁰². Uno de los cambios fue el reemplazo del sistema de encabezamiento por otro directamente administrado por la corona española. Durante el siglo XVI, por ejemplo, es bien sabido que las Cortes determinaban el valor de los millones, los cuales eran colectados a nivel local por autoridades locales. Lo mismo sucedía con las alcabalas. Estos dos impuestos constituían las mayores entradas del erario siendo Castilla la región con mayor carga fiscal. Como ya se mencionó, una nueva generación de historiadores revisionistas ha tendido a reducir el valor previamente otorgado al tesoro americano, el cual constituía ingresos *netos* entre 10 y 20% hasta 1625. El sistema de encabezamiento, que tiende a ser ponderado como de un carácter altamente negociado, a largo plazo terminó por impactar negativamente la economía castellana ya que los poderes locales desplazaban la carga fiscal hacia agentes pertenecientes a sectores productivos entorpeciendo con ello el crecimiento. La evidencia indica que si bien no se trataba de un Estado extractor, tampoco la negociación habría llevado el sistema hacia un desempeño económico dinámico o equilibrado; y que al contrario, altos ingresos para la corona respaldados por una fragmentación jurisdiccional en nada contribuyeron a dar lugar a una “revolución financiera”³⁰³. Por otra parte, queda la duda (que incluso los historiadores “escépticos” se han visto obligados a reconocer), de hasta donde el crecimiento de los ingresos estaban asociados a una mayor circulación de la plata y por tanto al crecimiento que esta proporcionaba a las regiones de España; beneficios que generaba también al desenvolvimiento del sector bancario en otras partes de Europa como Génova e Hamburgo, aunque no en Castilla.

La naturaleza de los ingresos reales se modificó en el siglo XVIII (gráfica D-1). Las entradas reales estaban constituidas por tres tipos de impuestos: las rentas provinciales, los monopolios

³⁰² Sobre la hacienda en el imperio español ver Miguel Artola, *La Hacienda del Antiguo Régimen*. Madrid: Alianza editorial, 1982; María del Carmen Angulo Tejada, “Los ingresos y gastos procedentes de las rentas provinciales, 1768-1784”, *Revista de Historia económica*, V. XX, N. 3, 2002, pp. 479-507; Herbert Klein, *The American finances of the Spanish Empire; Royal income and expenditures in colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1998; Luis Jauregui, *La Real Hacienda de Nueva España su administración en la época de los intendentes*. México: UNAM, 1999; Jacques Barbier, “Peninsular finance and colonial trade: the dilemma of Charles IV’s Spain”, *Journal of Latin American studies*, V. 12, N. 1, 1980, p. 21-37

³⁰³ La interpretación es de Francisco Comín Comín Bartolomé Yun-Casalilla, “Spain: From Composite Monarchy to Nation State, 1492-1914”, Bartolomé Yun-Casalilla and Patrick O’Brien (ed.), *The Rise of Fiscal States: A Global History 1500-1914*. Cambridge: CUP, 2012, p. 243-245. El concepto de “revolución financiera” es generalmente asociado con la Inglaterra post-1688, aunque la pretendida revolución, en términos de tasas de interés o en relación con el sistema bancario ha sido cuestionada (Epstein, *Freedom and Growth*)

y las rentas generales. Las primeras estaban compuestas por impuestos directos e indirectos cobrados en las provincias. Se trataba de impuestos que constituían entre el 17 y el 27% de las rentas de la corona, aunque tienden a disminuir a lo largo del siglo. Es de resaltar, por otra parte, que las provincias de Andalucía fueran las que más aportaban al sistema, pues mientras provincias como Sevilla y Granada tributaban casi 30%, la ciudad de Madrid no sobrepasaba el 8%. El mayor crecimiento de estas rentas se halla asociado también con otras provincias marítimas como Murcia y Galicia³⁰⁴. Se debe recordar, además, que hubo un intento por establecer una contribución general basada en el catastro de Ensenada que intentaba cobrar un impuesto directo que reemplazase la infinidad de impuestos indirectos. El proyecto se vio destinado al fracaso. Es interesante observar que por alguna razón que debería estudiarse, en la península la corona perdió la oportunidad por incrementar estas entradas provinciales. Como ya se mencionó, este tipo de impuestos indirectos constituían la mayor parte de los ingresos del Estado inglés.

Después venían las rentas producidas por el monopolio del tabaco, que generaban importantes ganancias para la corona. Buena parte del tabaco era recibido desde la isla de Cuba. Por último, y son las que más interesan aquí, aparecen las rentas generales, es decir, impuestos aduaneros. Tal como se muestra en la gráfica D-1, estos impuestos adquirieron la mayor importancia una vez que las reformas de libre de comercio empezaron a dar sus primeros resultados hacia 1783. De hecho, en 1784, estas rentas se duplican³⁰⁵. El aumento considerable que estos impuestos tuvieron no solo obedecía a la apertura de puertos ya que en 1783 un nuevo arancel fue decretado actualizando los precios de mercado y con ello impactando el valor de lo recolectado. El ritmo de estas rentas también deja ver la importancia de los mercados americanos para la península ya que como se evidencia, los diferentes periodos de guerra impactaban directamente en el total de lo recaudado. En 1797 las rentas generales caen casi al mismo nivel pre-1778, sucediendo lo mismo en 1805. De acuerdo con los cálculos de Prados³⁰⁶, se podría asignar un 35% de este comercio al comercio con América. Este argumento le permite a Marichal, por su parte, afirmar que tal porcentaje debería contabilizarse como una contribución fiscal de los territorios americanos, lo que, a mi

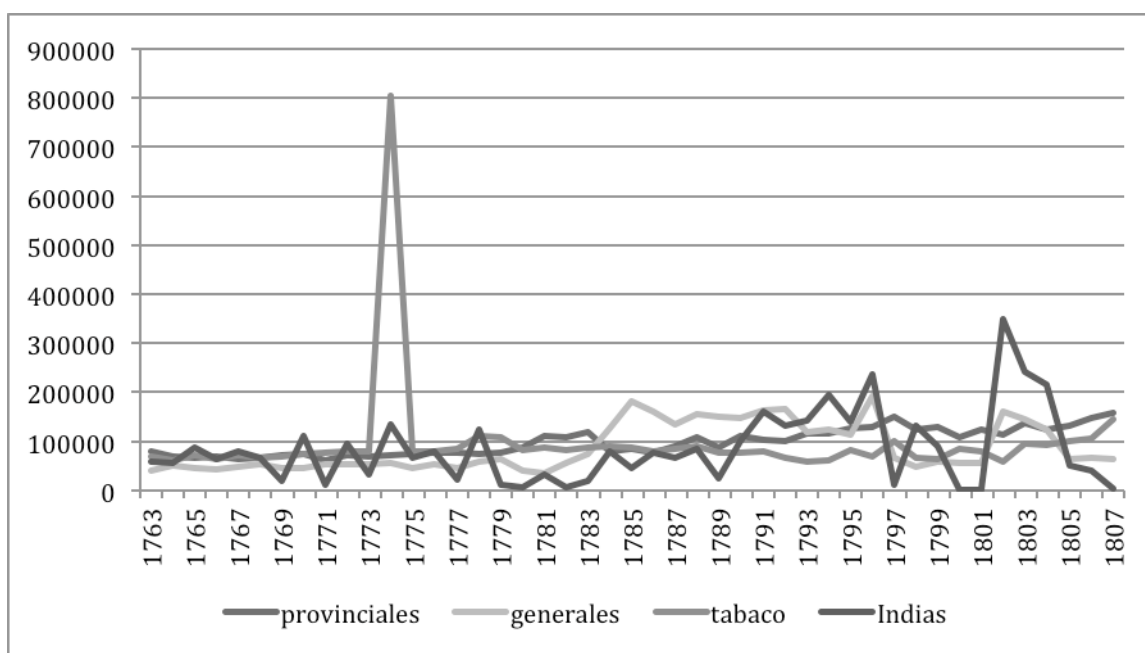
³⁰⁴ Angulo, "Los ingresos y gastos", p. 500

³⁰⁵ Renate Pieper, "Contiendas imperiales y política fiscal: España y Gran Bretaña en el siglo XVIII" en Sánchez; Jáuregui; Ibarra, *Finanzas y política en el mundo Iberoamericano*. p. 65

³⁰⁶ Leandro Prados de la Escosura, "La pérdida del imperio y sus consecuencias económicas en España", Leandro Prados de la Escosura y Samuel Amaral (eds.), *La independencia americana: consecuencias económicas*. Madrid: Alianza editorial, 1993, p. 253-300

parecer, no es errado³⁰⁷. Este punto es fundamental, pues tal como se mostrará en el siguiente capítulo, los acontecimientos de 1797 tuvieron un impacto inesperado en la percepción del cobro de impuestos. De acuerdo con Marichal, para el periodo 1784-1807 los ingresos americanos constituían el ramo fiscal individual más importante de la corona³⁰⁸.

Gráfica D-1. Ramos ingreso Real Hacienda española, 1763-1807



Fuente: elaboración propia con base en los datos de Carlos Marichal, “Beneficios y costos fiscales del colonialismo: las remesas americanas a España, 1760-1814” en Ernest Sánchez Santiró; Luis Jáuregui; Antonio Ibarra, *Finanzas y política en el mundo Iberoamericano. Del Antiguo Régimen a las naciones independientes*. México: UNAM/Instituto Mora, 2001, p. 33-34

Aunque la mayor parte de los trabajos sobre las reformas de libertad comercial han analizado su impacto en términos cuantitativos, ya fuese en el aumento de las importaciones o de las exportaciones, se percibe claramente que desde el punto de vista de la rentabilidad fiscal la libertad de 1778 podría ser vista fundamentalmente como estrategia fiscal. Mientras en el periodo pre-1778 las rentas generales estaban en torno al 10% (excluidas rentas eclesiásticas), en 1784 estas alcanzaban un 22% manteniéndose con tal porcentaje hasta la crisis causada por la guerra de 1797 y la autorización para comercio con neutrales. Ese año, las rentas regresaron al nivel pre-1778, ingresando a la corona únicamente 10%. Ya Barbier había apuntado esta hipótesis como la clave para leer la connivencia de la corona a abrir los puertos al comercio

³⁰⁷ Marichal, “Beneficios y costos fiscales”, p. 43

³⁰⁸ Marichal, “Beneficios y costos fiscales”, p. 40-41, 43

neutral. De acuerdo con él, la apertura que tuvo lugar en 1797 estaba menos vinculada con las necesidades de mantener a cualquier costo los vínculos comerciales con la península y más como una política fiscal para sostener el gasto militar³⁰⁹. Me parece que esta interpretación podría ser valedera para los tiempos precedentes al comercio neutral. Como se verá más adelante, esta decisión de traspasar la carga fiscal directamente sobre las colonias en 1797 tuvo un alto costo que los historiadores han pasado por alto.

En el imperio español fueron introducidos ciertos cambios en las pautas de funcionamiento del tráfico ultramarino a lo largo del siglo XVIII, siendo la reforma más significativa la eliminación del sistema de flotas y galeones en 1739 junto con la implementación de los registros sueltos³¹⁰. A esto se sumaba un cambio en el cobro de las tasas impositivas. España había firmado algunos tratados diplomáticos en 1667, 1670, 1713, 1715, 1750 otorgando con ellos ventajas sobre impuestos y facilidades a la navegación tanto a ingleses como a franceses. La apertura del comercio de América con varios puertos de la península fue otorgada por Carlos IV al tiempo que se reiteró la prohibición absoluta de intercambiar con naciones extranjeras. Como ya se mostró en el capítulo 1, primeramente proyectada para Cuba en 1766, una medida parecida fue implementada por los ingleses en Jamaica y Dominica en 1766, y ya había sido puesta en marcha tiempo atrás por los holandeses. Al igual que lo sería para las colonias españolas, el sistema de libre comercio fue ampliado por el gobierno inglés durante la última década del siglo XVIII. Las medidas de libertad de comercio fueron extendidas a buena parte de los reinos de Indias (excepto Nueva España y Caracas que las alcanzarán solamente en la década del noventa) con la publicación del reglamento de comercio de 1778. Se permitió entonces a ciertos puertos en América comerciar con Santander, Barcelona, Málaga, La Coruña, entre otros. Las repercusiones imperiales y regionales de estas medidas han sido ampliamente estudiadas por la historiografía latinoamericana y española³¹¹.

Esta libertad estuvo acompañada por nuevas medidas arancelarias que buscaban eliminar los privilegios otorgados a los extranjeros radicados en Andalucía a través de la apertura de otros puertos en la península al intercambio con las colonias y mediante la introducción de un

³⁰⁹ Barbier, "Peninsular finance and colonial trade, p. 37

³¹⁰ Baskes, *Staying Afloat*; Xabier Lamikiz, *Trade and Trust*; "Transatlantic Networks"

³¹¹ Stein and Stein, *Edge of crisis*; Baskes, *Satying Afloat*; Fisher, "The Imperial Response"; "Imperial "free trade" and the Hispanic Economy"; "Commerce and Imperial Decline"; Mazzeo, "Repercusiones y consecuencias"; *El comercio libre en el Perú*; Delgado, *Dinámicas imperiales*; "Mercado interno versus Mercado colonial"; "Comercio colonial y crecimiento económico"; Alonso, *Comercio colonial y crisis*, Gámez, "El comercio de Málaga con América"; Garcia-Baquero, "La industria algodonera catalana"

arancel general que beneficiase tanto a los comerciantes de la península como a los productos nacionales. De acuerdo con la historiografía, para combatir el monopolio gaditano fueron creadas compañías de comercio, entre las cuales las de La Habana y la Guipuzcoana. Durante todo el siglo XVIII, y particularmente con funcionarios como Ward, Aragorri, Campomanes en los cincuenta y sesenta, se habló constantemente de la necesidad de implementar un arancel con tasas *ad valorem*³¹². En el caso español el cambio en el sistema aduanero iría de la mano de la aplicación de medidas de libertad de comercio. De acuerdo con Ward, por ejemplo, las aduanas eran el arbitro de las exportaciones; no obstante, no era acertado establecer un determinado porcentaje sobre todos los géneros. En Inglaterra se cargaba unas mercancías con diferentes porcentajes mientras otras eran eximidas “sin cuya disposición jamás hubieran podido adelantar, ni subir los ingleses sus intereses al punto que han llegado”³¹³. Ya antes el propio Uztariz planteaba como ni el aumento del erario ni el beneficio público consistía en que las aduanas colectasen determinadas sumas al año; lo importante era que esta renta se gobernase con los aranceles y otras reglas útiles al comercio, y sobre todo, al aumento de las manufacturas. De nuevo el ejemplo de Francia, Inglaterra y Holanda es citado como un método para establecer los aranceles³¹⁴. Por varias razones se mostraba esencial “arreglar bien” los derechos tanto aduaneros como de consumo, pues las mismas potencias que prosperaban con el comercio “vivían también en tiempos antiguos muy descuidadas en el asunto de derechos, lo que entonces era menos perjudicial, porque siendo común en todas partes, no llegaba al caso de que la advertencia de unos disfrutase la omisión de otros”³¹⁵.

Es precisamente con la publicación en 1778 del *Reglamento General de comercio libre* que se pretende alcanzar todos estos objetivos. En relación con el fenómeno de las tasas se pueden subrayar algunos aspectos. El criterio principal de diferenciación era el lugar de origen de los productos, los cuales eran gravados con un 3% si eran nacionales o con un 7% si eran extranjeros. Otros dos puntos jugaron un papel importante en las discusiones entabladas posteriormente en las colonias, esto es, el lugar donde exactamente debían cobrarse los derechos y sobre cuál valor debían aplicarse los porcentajes. El arancel no era otra cosa que un listado minucioso de cada una de las mercancías con un precio determinado, lo que hacía

³¹² Geronimo de Uztariz, *Teoría y práctica de comercio y de marina en diferentes discursos y calificados ejemplares que, con específicas providencias se procuran adoptar a la monarquía española para su pronta restauración, beneficio universal y mayor fortaleza contra los émulos de la Real Corona y enemigos de la fe católica*; Ward, *Proyecto económico*

³¹³ Ward, *Proyecto económico*, p. 170

³¹⁴ Uztariz, *Teoría y práctica de comercio*, p. 12, 66, 89, 91, 98, 103

³¹⁵ Uztariz, *Teoría y práctica de comercio*, p. 134

bastante difícil su manipulación por parte de los funcionarios de las aduanas locales. El marqués de Esquilache había actualizado en 1769 el valor arancelario de todos los productos que pagaban derechos de exportación e importación en la península; tarifas que por otra parte fueron aplicadas hasta 1778. Según Delgado Ribas, los nuevos aranceles duplicaron y en algunos casos triplicaron el precio de los productos comercializables, para contrarrestar la disminución en los porcentajes cobrados. Se debe recordar que son estos precios los que se aplicarán en las aduanas americanas hasta bien entrado el siglo XIX generando una discusión en torno al valor real en el mercado y el valor estipulado en el arancel. Así, “aunque se arregla esta Aduana a cobrar el tres por ciento, viene a ser mayor el impuesto por el grande aumento que se le ha dado a los frutos y géneros en la tarifa”³¹⁶. Además de este 3%, el reglamento de 1778 reinstauró el 7% de impuesto de almojarifazgo que había desaparecido. Los nuevos aranceles tenían como objeto fundamental una política proteccionista que buscaba generar un mercado para las manufacturas nacionales en los mercados nacionales. Artola ha llamado hace tiempo la atención sobre esta hipótesis, que ya aparecía claramente en los textos de Uztaritz.

5.1.1 Rentas de mar: devolver con creces los subsidios

A nivel local varias reformas fueron puestas en marcha en las colonias para aumentar los ingresos de la Real Hacienda. En primer lugar, el nombramiento del Intendente juega un papel fundamental, pues este es el encargado de todos los asuntos relacionados con el fisco real a nivel local. En 1791, obedeciendo la Real orden de 12 de noviembre de 1791, el Gobernador de Cuba, Pablo Valiente, ordenó separar las aduanas de mar y las de tierra. Esto se hizo efectivo únicamente bajo la administración del Intendente Viguri. La oficina de rentas de mar se encargó de los impuestos de almojarifazgo, alcabala de registros de entrada y salida, armada y armadilla, impuesto de cera, derechos de almirantazgo, entre otros³¹⁷.

Los ingresos fiscales de la isla de Cuba nunca habían alcanzado para solventar los gastos de su administración. La situación empeoró después de 1762, cuando la ciudad cayó en manos inglesas. La corona estuvo entonces obligada a realizar reformas significativas a nivel de defensa, viéndose apremiada a invertir significativas cantidades de dinero en la construcción de puntos de defensa y en el mantenimiento de la tropa. Es claro que el funcionamiento de la

³¹⁶ Delgado, *Dinámicas imperiales*, p. 415

³¹⁷ Sagra, *Historia económico-política*

administración cubana dependía de los caudales novohispanos. En efecto, como ya se mencionó en el segundo capítulo, a lo largo del siglo XVIII la isla dependió de las remesas de plata enviadas desde México para suplir sus necesidades administrativas y militares³¹⁸. Este tema ha adquirido una gran relevancia recientemente.

Estos situados no sólo eran empleados en el gasto militar y en la construcción de fortificaciones y barcos para la marina española, buena parte era utilizada en la compra del tabaco que luego era remitido a la Fábrica Real, donde, de acuerdo con información de la primera década del siglo XIX, triplicaba las ganancias³¹⁹. Nueva España, como el principal productor de plata del imperio español, participaba con el 40% de su producción argentífera. En 1790, el total de las remesas desde Nueva España alcanzó la cifra de cinco millones de pesos, siendo las dos décadas de 1760-1780 las de mayor incremento en los pagos de situados. Según Marichal y Soto, únicamente un 20% de las entradas totales registradas en la tesorería general de Madrid pueden ser atribuidas a los envíos de plata desde sus colonias, por lo que no es un error afirmar que buena parte de la plata mexicana era enviada a la isla de Cuba desde donde era redistribuida a otras islas en el Caribe y a los territorios de la Luisiana³²⁰.

Si bien en el caso particular de La Habana los situados jugaron un papel fundamental, después de la década del noventa o tales situados no llegaron o su cantidad había disminuido en relación con los ingresos totales de las aduanas tal como lo confirman los estudios recientes³²¹, y tal como ya lo mencionaban los actores de la época: “La que ha veinte años hace necesitaba para sus interiores atenciones ser provista de situados ha podido atender a las necesidades generales del Estado con otro tanto de lo que aquellos exigen”³²²; “pues en cuanto a los primeros [situados] es constante que hace cinco o mas años que tenemos la misma falta y siendo menores las entradas vivimos en menores apuros”³²³. De hecho, una simple mirada a las cifras permite concluir que buena parte de los costos de funcionamiento de la administración local eran el resultado del dinero colectado en las aduanas. De acuerdo con Humboldt, por ejemplo, “Le revenu des douanes a prodigieusement augmenté, que l’île

³¹⁸ Marichal, *Bankruptcy of Empire*; Marichal y Soto, “Silver and Situados”; Irigoien and Grafe, “Bargaining for Absolutism”

³¹⁹ AGI, *Ultramar*, 319

³²⁰ Marichal y Soto, “Silver and Situados”

³²¹ Sigfredo Vázquez y Antonio Santamaría García, “Cuba económica en tiempos de las independencias Americanas: la hacienda y los vales reales en comparación con México”, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, V. 30, N. 1, 2012, p. 91-124

³²² AGI, *Santo Domingo*, 2196

³²³ AGI, *Santo Domingo*, 2195; ver también AGI, *Ultramar*, 191, 199, 200

de Cuba peut suffire non seulement à ses propres besoins, mais que pendant le cours de la lutte entre la métropole et les colonies espagnoles du continent, elle a fourni des sommes considérables”³²⁴.

Este otro fenómeno de las aduanas, a diferencia del ampliamente estudiado de los situados, todavía no ha sido ni explorado ni explicado. Por ello, resulta interesante observarlo en detalle. De hecho, durante la administración de Cayetano Soler en el Ministerio de Hacienda el envío de caudales pasó a ser bastante criticado. Durante los primeros años del siglo XIX Madrid respondía ante las continuas quejas del Intendente Roubaud (quien se quejaba de las continuas negativas del Virrey de México de enviar los caudales) que la isla debía cubrir con sus rendimientos todos los gastos “sin necesitar de los vergonzosos situados que hacen muy poco honor a todos los jefes”³²⁵. A finales del siglo XVIII los situados no fluían con la misma velocidad que lo habían hecho a lo largo del siglo. No se debe, no obstante, asociar los conflictos militares como la causa de este cortocircuito, pues durante otras contiendas, particularmente la guerra de independencia de los Estados Unidos, fue cuando se remitieron hacia la isla la mayor cantidad de metales. Sin lugar a dudas, se trataba de un cambio en la percepción del gobierno central que, dadas las nuevas condiciones de la Tesorería de la isla (autosuficiente para costear los gastos civiles y parte de los militares), prefería que las remesas fuesen enviadas directamente desde México a la península.

Resulta sorprendente, debido a que se asocia la isla con una dependencia de estos dineros, que a pesar de que el flujo de situados fuese interrumpido, el puerto no se hundió en una crisis fiscal y económica. Todo lo contrario, la ciudad, como se acaba de decir, consiguió una estabilidad fiscal, al costo de depender de las aduanas, lo que a largo plazo vino a perjudicar su competencia en el mercado internacional y su desempeño económico. Me parece que esto merece una explicación, y que además, automáticamente genera ciertas reservas de hasta donde la isla en realidad dependía de estos situados para fomentar su economía (debo subrayar que me parece que se deberían separar dos fenómenos, el pago de gastos administrativos y la posible dependencia del fomento de la economía de estos dineros). El impacto de los situados debió haber sido tan elevado como para que continuasen fundando su crecimiento incluso diez años después de haber dejado de fluir con la misma intensidad. Se suma a todo esto el hecho de que en la década del noventa la percepción del manejo que se le

³²⁴ Humboldt, *Essai politique*, p. 7

³²⁵ AGI, *Ultramar*, 199

debía dar a los sobrantes fiscales de las tesorerías ricas se modificase radicalmente, lo que apunta hacia la idea de que los situados no eran *inmanentes* a la estructuración del imperio. Si esto fuese así, la estructura hubiese flaqueado antes de 1808.

En el puerto de La Habana se había pasado de un extremo a otro. Durante todo el siglo la isla había dependido de los caudales mexicanos para su funcionamiento civil y militar, pero a principios de siglo XIX se cargaba a las autoridades locales de asumir costos que incluso no recaían bajo su jurisdicción; o por lo menos, de esta manera lo presentaba el Intendente “está bien que la isla de Cuba se mantenga por sí, pero que el Virrey [de México] quiera y se persuada que esta Tesorería general [de La Habana] ha de producir no solo lo perteneciente a su subsistencia, sino que ha de haber un sobrante enorme para mantener y sostener las *obligaciones extrañas* como la marina, tabacos, posesiones ultramarinas, etc., es no entenderlo, persuadirse que hay aquí minas y que los productos de esta colonia sean mayores que los de México”³²⁶. En las cuentas que el Intendente presentaba en 1805, mencionaba que no solo ya se había adelantado más de 130 mil pesos para gastos de la marina sino que se había visto obligado a enviar remesas a Puerto Rico. En realidad, la tesorería de México solo había remitido situados por 565.497 pesos, cuando se debía por dicho concepto desde 1799 hasta 1806 aproximadamente 5.681.240 pesos³²⁷.

Además de las reservas ya mencionadas arriba, una de las preguntas que surge en relación a los situados es la manera en que el dinero fue empleado, el porcentaje que habría salido de la isla, y aquel que era gastado en las tesorerías locales que se beneficiaban con los envíos desde las tesorerías ricas. Se conoce bastante bien los porcentajes empleados en las diferentes tesorerías gracias a un trabajo riguroso³²⁸. No obstante, en relación con los situados queda todavía por estudiar los verdaderos beneficiarios de aquellas remesas, aunque se supone, con razón, que los comerciantes encargados de transportar estos dineros se vieron altamente beneficiados.

En 1805, el Intendente de La Habana le escribía al Ministro de Hacienda que a pesar del “abandono” en que el Virrey de México tenía a la isla, había aceptado una libranza por 33.000 pesos girada por el Gobernador de la isla de Puerto Rico. El dinero había sido entregado por

³²⁶ AGI, *Ultramar*, 199

³²⁷ AGI, *Ultramar*, 200

³²⁸ Irigoien and Grafe, “Bargaining for absolutism”

el capitán de la Fragata austriaca la Prudencia, Marcos Tarabochia, que había salido del puerto de Trieste con destino a la isla de Santo Tomás, pero que al conocer la noticia de la apertura a neutrales se dirigió a Puerto Rico donde vendió su cargamento de 33.000 pesos, los cuales entregó a la Real Hacienda de la isla para ser cobrados en La Habana. Una vez en Cuba, el capitán aceptó recibir el importe en azúcar que fue a su vez cancelado por Bernabé Martínez de Pinillos³²⁹.

Otro que buscó beneficiarse del transporte de los situados fue Tomás de la Cruz Muñoz, quien ante la escases de dinero aprovechó las necesidades fiscales para proponer un plan de cómo traer los situados desde México. Habiendo ya aprobado la junta de hacienda que se debían enviar buques pequeños en la búsqueda de los caudales, el comerciante ofreció su goleta bajo ciertas condiciones. Para evitar los riesgos, las embarcaciones debían ser destinadas con 40 o 50 mil pesos a la isla de Providencia o Jamaica al rescate de mercancías españolas, allí, con salvoconducto inglés se dirigiría luego a La Habana a descargar las mercancías, para después, con el mismo salvoconducto, dirigirse a México, donde el dinero saldría como propiedad de Ignacio de la Torre, pagando impuestos que una vez se ingresase el dinero en la tesorería de la isla le serían descontados a Muñoz de los derechos a pagar por la introducción de las mercancías. Todo se complicó pues la goleta fue capturada después de que había salido de Providencia, siendo conducida a la Isla Caimán. El capitán aprovechó que el piloto y algunos marineros bajaron a tierra y que los que quedaron en el barco estaban totalmente ebrios para cortar amarras, escapando y “navegando hacia donde la suerte les fuera más favorable”. La embarcación llegó entonces a Omoa en Guatemala, donde las autoridades detuvieron la goleta causándole pérdidas por más de 80.000 pesos. El comerciante buscó varios medios para resarcir las pérdidas causadas en servicio a la corona. Pidió que se le permitiese llevar a Veracruz 300 mil pesos en mercancías desde puertos neutrales y después solicitó 300 caballerías de tierra en cualquier paraje de la isla³³⁰.

Para el caso cubano ninguna atención ha merecido la salida de metales hacia la península. Es importante prestar atención sobre este punto, pues permitiría ver aproximadamente la cantidad de dinero que quedaba en manos de las “elites locales”. En este sentido es interesante que alguien como Arango resaltase que la isla solo había visto circular las enormes sumas que se acreditaba habían favorecido el crecimiento de la isla. Mientras los funcionarios en Madrid

³²⁹ AGI, *Ultramar*, 199

³³⁰ AGI, *Ultramar*, 314, 315

insistían en el rol benéfico (bondad del rey) de los situados para el fomento de la isla, Arango se inclinaba más bien por otras causas, como el elevado número de esclavos introducidos por los ingleses en 1762; por supuesto, no sin generar la ira de los funcionarios en Madrid³³¹. Al no ser la isla una productora de metales, la entrada de situados y la salida de metales permitiría alcanzar con cierto grado de precisión el destino final de estos dineros. Por ello, antes de prestar atención a los ingresos de las aduanas, resulta fundamental llamar la atención sobre este punto. El gráfico D-2 es un primer intento por calcular las entradas y salidas de metales en la isla.

En un documento de 1769 se deja en claro los ingresos y egresos de metales. En ese año habían entrado metales por valor de 2.552.178 pesos; de estos, un millón de pesos eran destinados para la plaza de La Habana, aunque el 40 % tenía como destino final el ser empleados en la Factoría de tabaco³³². Por su parte, 732.000 pesos eran situados remitidos a las demás colonias desde la tesorería cubana. Ese mismo año se exportaron hacia Cádiz metales por valor de 1.194.934 pesos. Como La Habana no era una productora de metales hipotéticamente se puede pensar que el dinero que salía no podía tener otro origen que el mismo que entraba como situados (o habría que demostrar lo contrario). Ese año entonces, habría quedado en el puerto únicamente un 16% del total del dinero remitido como situado³³³.

Tal como aparece en la gráfica D-2, fue en la década de los ochenta cuando los situados enviados hacia Cuba alcanzaron su mayor repunte para estabilizarse al final de la misma década. Tal como ya fue señalado arriba también, durante la década siguiente disminuyó el flujo de remesas, no por causas de las continuas guerras sino más bien (esto parece ser la principal razón aunque necesita ser investigado en mayor detalle) como resultado de las políticas establecidas desde Madrid. Según las cuentas que se hacían en La Habana, la tesorería de México le era deudora de una fuerte suma, pues desde el año de 1799 hasta el de 1806 se debían haber recibido más de cinco millones y medio de pesos, habiendo llegado en realidad solo un diez por ciento de dicha cantidad; el noventa por ciento restante habría tenido como destino la tesorería de Madrid³³⁴. En su informe de 1805, el Intendente dejaba en claro

³³¹ AGI, *Ultramar*, 120

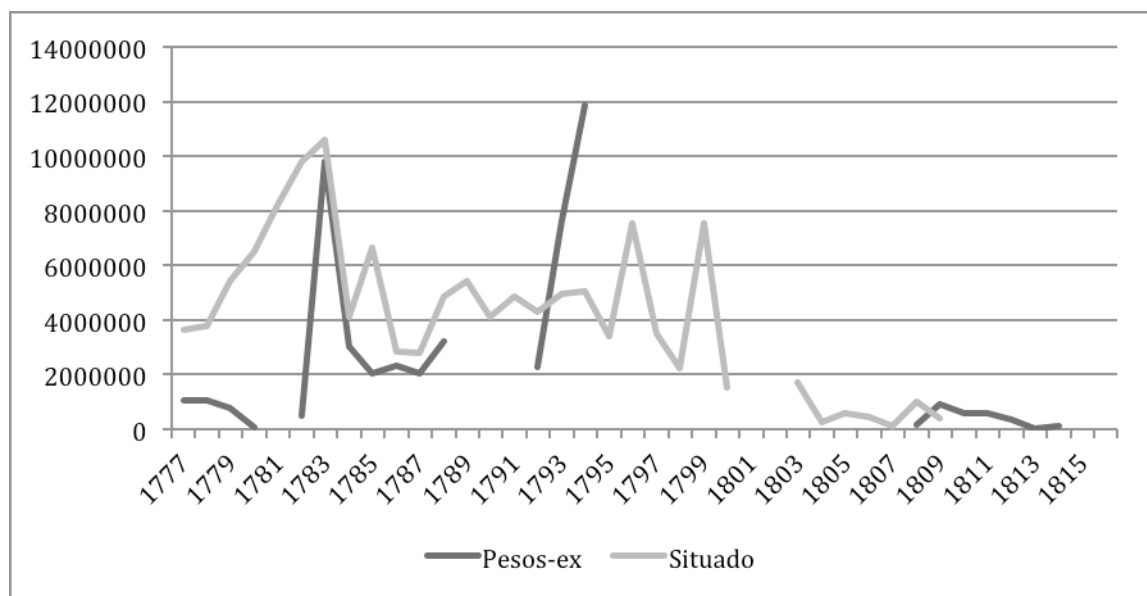
³³² En 1769 se empleaban 500 mil pesos como situados en la Factoría

³³³ AGI, *Santo Domingo*, 2198

³³⁴ AGI, *Ultramar*, 200

que hasta finales de 1804 la suma ya ascendía a casi seis millones y medio de pesos, de los cuales medio millón debidos a las tesorerías del Caribe³³⁵.

Gráfica D-2. Exportación pesos plata y entrada de situados, La Habana 1777-1815



Fuente: Pesos-exportados: 1777-1785 (AGI, *Ultramar*, 120); 1786 (AGI, *Santo Domingo*, 1.166A); 1787 (AGI, *Santo Domingo*, 1.666); 1787 (AGI, *Santo Domingo*, 1.834); 1788 (AGI, *Santo Domingo*, 1.834); 1803, 1804 y 1805 (Fernández, *Las balanzas inéditas*, p. 30); 1804 y 1807-1814 (Sagra, *Historia económico-política*, p. 169); 1816 (*Estado*, 1816). Situado : (Marichal y Soto, “Silver and Situados”)

La pregunta que resta por hacer se halla conectada con la manera en que este dinero era distribuido para cubrir los diferentes ramos de gastos de funcionamiento. Arriba se mencionó que para el año de 1769 se dice que el gasto de la plaza era de aproximadamente de un millón de pesos de los cuales el 40% para tabaco. Sin lugar a dudas la cifra debía ser mayor para final de siglo. A esto se suma que importantes remesas iban destinadas a la factoría de tabaco. Antes de seguir con las salidas es importante llamar la atención sobre las ganancias que dejaba el estanco de este producto, por varias razones (gráfica D-3).

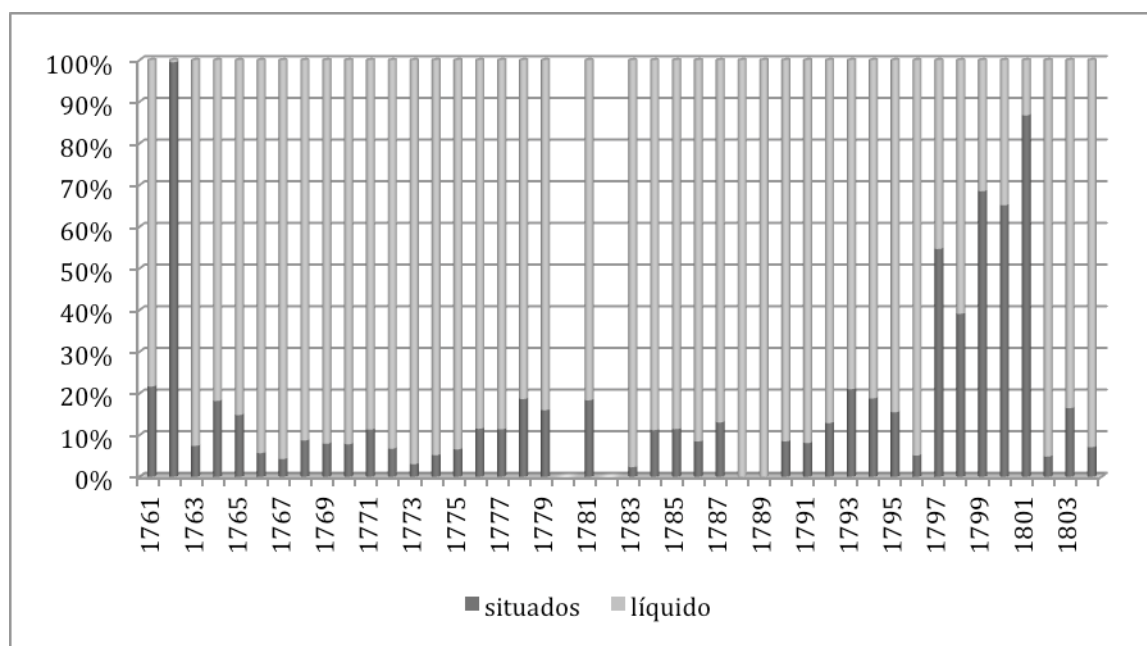
Según las cuentas de Sagra³³⁶, para el periodo 1761-1812 se habrían remitido anualmente casi cuatro millones de arrobas de tabaco que producían a su venta en la península 190 millones de pesos, dejando, de acuerdo con sus cuentas, una utilidad líquida a la Real Hacienda en la

³³⁵ AGI, *Ultramar*, 199

³³⁶ Sagra, *Historia económico-política*, p. 266. Todo parece indicar que Sagra se basó en los documentos producidos por la Factoría de Sevilla, los cuales daban cuenta de las ganancias líquidas dejadas por el monopolio del tabaco, AGI, Santo Domingo 2023

península de aproximadamente 170 millones. De acuerdo con estas cifras y tal como aparece claramente en la gráfica D-3, habría una lógica en enviar los caudales hacia Cuba en vez de enviarlos directamente hacia la península. De hecho, durante todo el periodo se invirtió 16 millones en situados generando un ingreso líquido de 170 millones, esto es, diez veces su valor. Los situados destinados a la Factoría de tabaco fluctuaban en torno a un 20% del valor líquido que esta producía. Otro dato llama la atención: las ganancias líquidas generadas solo por la renta de tabaco igualaban a la totalidad de los situados remitidos desde México para el Caribe durante todo el siglo XVIII. Se suma a esto que el dinero entregado por la factoría a los vegueros (se sabe que a diferencia del azúcar, el tabaco era un cultivo de labradores pobres) creaba un mercado a crédito que en últimas vendría a beneficiar a los comerciantes en la península. Esto a pesar de que personas como el conde de Jaruco (de quien ya se habló en el capítulo 2) estuvieron asociados a dicho estanco.

Gráfica D-3. Porcentajes valor situados de la Factoría de Tabaco y valor líquido de la renta de monopolio de tabaco (1761-1804)



Fuente: AGI, Santo Domingo, 2023

Esa lógica de creación de liquides en los mercados periféricos como una manera de beneficiar a los exportadores peninsulares parece ser fundamental en el modelo de distribución de los situados. Esto ya ha sido destacado por otros autores³³⁷. La Habana terminó pagando con creces tales dineros ya que el puerto colaboró en la financiación de las guerras de reconquista

³³⁷ Irigoín and Grafe, “Bargaining for absolutism”; Grafe and Irigoín, “Stakeholder Empire”

durante el segundo quinquenio de la primera década del siglo XIX. Es fundamental recordar que, como ya se explicó en el primer capítulo, el incremento de los mercados con el puerto de Veracruz no parece estar relacionado con un crecimiento sostenido de las relaciones comerciales entre ambos puertos sino que obedecía a otros factores. Como el mayor porcentaje de la plata extraída era destinada hacia Cádiz parece ser que el impulso se dio más bien a las relaciones con los mercados centrales y no intra-imperiales.

Respecto a los situados existe una coincidencia pues en buena parte de los casos el dinero fluye hacia puertos de carácter periférico. Es el caso de Cartagena, hacia donde Quito y Bogotá remitían dinero para su sostenimiento. Algunos historiadores han apuntado que el auge comercial del puerto y su economía estaba soportada en tales remesas³³⁸, lo que podría traducirse en que su capacidad de importar estaba basada simplemente en sus exportaciones de metales (aunque se debe tener en cuenta que a diferencia de Cuba la Nueva Granada era el mayor productor de oro del imperio). Lo mismo acontece con los situados que bajaban desde el Alto Perú para sostener el funcionamiento de Buenos Aires. En el caso de La Habana, aunque faltan las cifras para la década de los noventa, se puede decir que un gran porcentaje de los situados recibidos no tenían como su destino final la isla, a pesar de que en sí mismas las enormes cantidades crean una imagen de transferencia de enormes fondos.

Tabla D-1. Cálculo aproximado de entradas y salida de metales del puerto de La Habana, 1777-1794

	<i>ENTRADAS</i>	<i>SALIDAS</i>
1777-1784	51.992.535	16.387.931 ^b
1785-1791	31.419.609	16.936.249 ^a
1792-1795	14.262.199	21.841.613 ^c
TOTAL	97.674.343	55.165.793

Nota: (a) Para los años 1789-1791 promedio del valor de dicho período, si se descuenta los valores hipotéticos para el segundo período, las remesas habrían sido de solo 9.721.759; (b) No hay cifras para el año 1781 y el promedio se halla lejos de la media por lo que parece mejor no asignar una suma ; (c) No hay cifras para 1795.

Sin contar las remesas hechas hacia otras cajas menores, el porcentaje de metales que habría quedado para todo el periodo rondaría el 56%, aunque tal vez fuese menor, y variaría dependiendo del periodo. No he encontrado las cifras post-1795 pero los datos de los años precedentes parecerían indicar que existiría una tendencia a extraer de la isla los metales que habían podido ser atesorados. Esto queda claro con las remesas de los noventa, cuando aparece un saldo negativo de siete millones y medio; a falta de los valores de exportación de

³³⁸ Meisel, “¿Situado o contrabando?: La base económica de Cartagena de Indias y el Caribe neogranadino a fines del Siglo de las Luces”, en *Cartagena de Indias en el siglo XVIII*. Banco de la República: Cartagena, 2005, p. 61-124

1795, se podría pensar que el saldo negativo habría sin duda sido de mayor envergadura. Ahora bien, el valor promedio anual de la suma que habría quedado en La Habana parece haber sido 2.361.581 pesos. A esto habría que descontarle los situados para el Caribe que en 1769 eran de 732.558 pesos. El gasto en fortificaciones no sobrepasaba el medio millón de pesos. Todo parece apuntar hacia el hecho de que el gobierno central no habría remitido más dinero del que en verdad se necesitaba para el funcionamiento de la administración y gasto militar, sin contar las enormes ganancias que el estanco del tabaco le dejaba a la corona. Esto a pesar de que las cifras de los situados pueden crear una ilusión por sus gigantes valores. Y se debe repetir que solo las ganancias del tabaco parecen ser mucho mayores que los situados enviados hacia la isla.

A pesar de las reiteradas peticiones de las autoridades y las ofertas de los comerciantes para conducir los situados, la Hacienda Real en Madrid reconocía que las rentas producidas por la aduana permitían ahora a la isla cubrir los gastos de administración e incluso enviar algunas remesas para las demás posesiones del Caribe³³⁹. Para los últimos años estudiados en este trabajo es posible identificar cual era el promedio de participación de lo recaudado en La Habana respecto al valor total de las rentas totales de la jurisdicción de la ciudad. Si se toma el periodo entre 1814 y 1819, para los cuales se disponen de los dos datos (total recaudado en la aduana/total recaudado por el conjunto de impuestos) se puede observar que el porcentaje de participación de las rentas de aduana en el total de lo recaudado por la Real Hacienda en la ciudad estuvo en torno al 62 y el 80%. Es decir, a comienzos del siglo XIX la Real Hacienda habría pasado a depender totalmente de los impuestos cobrados sobre el comercio exterior. Tanto para 1807 y 1809 la participación alcanza el 70% mientras que en 1808 cae al 50%.

Esta pesada dependencia en los ingresos originados por el comercio que en el largo plazo beneficiaba a la Real Hacienda golpeaba los intentos por competir en el mercado internacional, impidiendo no solo rebajar los precios del azúcar sino además golpeando las ganancias de los productores e imposibilitando la reducción de los costos de producción. Aunque algunos de los historiadores que se ocupan de analizar el siglo XIX han llamado la atención sobre el carácter negativo que tenía para estas nuevas naciones depender de sus ingresos aduaneros, en la larga perspectiva esto no parece ser más que el producto de una política imperial exitosa. Ahora bien, esta tendencia a incrementar la capacidad recaudatoria

³³⁹ AGI, *Ultramar*, 199

relacionada como las aduanas fue beneficiosa en cierto sentido para los habaneros. Aquello que la historiografía tiende a considerar como un poder de los cubanos para obtener continuamente gracias reales (la discusión y la literatura en los capítulos 2 y 5), no era otra cosa sino el resultado de mostrar en Madrid aquellos fantásticos incrementos. Como se verá en el capítulo 5, las autoridades centrales convinieron en aceptar por cortos periodos las decisiones que las autoridades locales se veían obligadas a tomar debido, en parte, a la falta de dinero para cubrir gastos de administración. Madrid actuaba simplemente oportunísticamente, no con carácter *extractivo sino recursivo*. Ahora bien, el incremento de los recaudos, o como se verá más adelante, la pretendida y resonada imagen de dichas recaudaciones, fue tan beneficioso en el corto plazo para la corona que allí, esa es la hipótesis desarrollada aquí, reposaba el supuesto poder local de los habaneros.

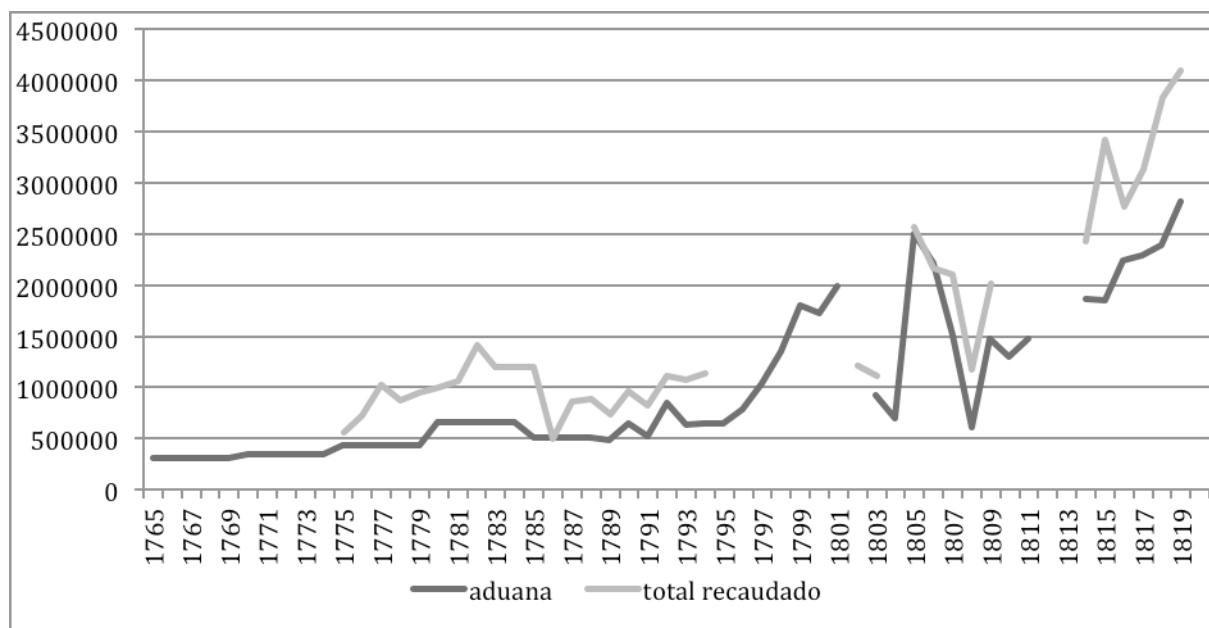
Las cifras de las aduanas lo muestran claramente. La tabla D-2 recopila los datos de los rendimientos de las rentas de mar desde 1765 hasta 1804 de acuerdo con las cifras que presentaba el administrador Francisco Isla. El administrador divide lo recaudado en dos periodos en los cuales se habría recolectado aproximadamente 13 millones de pesos. No obstante, en cuanto en el primer caso se trata de veinte y siete años, la misma cifra fue recolectada en tan solo once años. Dos quinquenios resultan de gran interés. En 1785-1789 el dinero se vio incrementado en 114% en relación con el quinquenio 1765-1769. De la misma manera, un incremento de 106% tiene lugar entre 1798-1801. Entre 1765 y 1804 el incremento sería de solo 61%, sin embargo, si se tomase como fecha final 1801 las rentas de mar habrían visto un incremento de 300%.

Tabla D-2. Valor total y promedio de las rentas de mar de La Habana, 1765-1804

1765-1769	1.510.477	302.083
1770-1774	1.708.536	341.707
1775-1779	2.130.124	426.024
1780-1784	3.310.433	662.086
1785-1789	2.485.730	497.146
1790-1792	2.012.837	670.945
1793_1797	3.738.617	747.723
1798-1801	6.839.840	1.709.960
1802-1804	2.441.587	813.862

Fuente: AGI, *Ultramar*, 199

Gráfico D-4. Valor total recaudado Aduana de La Habana, 1765-1819



Fuente: Sagra, *Historia económico-política*; AGI, Santo Domingo, 2195; Ultramar, 191; Humboldt, *Essai politique*, p. 297-299

El mayor incremento tiene que ver entonces con dos momentos particulares: la guerra de la independencia de los Estados Unidos y el comercio neutral de 1797. Como aparece en el gráfico D-4, después del repunte que se vive en los noventa las aduanas se ven afectadas por la guerra en el año de 1803 y 1804 cuando cae de nuevo a los niveles de 1780. Como un año después se alcanza una cifra de más de dos millones de pesos, se puede decir que la mejora tendría a estar relacionada con la salida de mercancías guardadas en los almacenes y con la llegada en masa de importaciones. No obstante, después de la apertura del puerto a las naciones extranjeras, ese será la media en la que se mantendrá el dinero recolectado en las aduanas. Declarar libre comercio con los extranjeros parece haber resultado un negocio lucrativo para la corona, pues al finalizar la década, la administración local conseguía recibir por rentas casi tres millones de pesos, costeadando con ello parcialmente la guerra de reconquista.

En el largo plazo las guerras no impactaron de manera negativa los valores recolectados en la tesorería local. Mientras en los años de 1809 y durante el conflicto de 1802 el golpe fue notorio, no acontece lo mismo durante el tiempo de comercio con los neutrales. Es difícil explicar los factores que explican tal crecimiento, fuera de un conjunto de hechos que se

repiten desde que Humboldt llamase la atención sobre el buen desempeño de la tesorería habanera. Sin lugar a dudas el nivel de consumo interno ayudaría a explicar el crecimiento sostenido de los valores recolectados, aunque hay otros factores que deben ser considerados. La evidencia que se encuentra respalda la idea de que el crédito propulsó la economía de la isla (el capítulo 7 analiza en parte este problema). Tal vez esto ayude a explicar porque el fin de los situados no significó el hundimiento del comercio de la isla. Además, debe considerarse hasta donde las cifras que se registran en los libros de cuentas generales de las tesorerías se correspondían con los verdaderos valores recaudados. Ya algunos autores han llamado la atención sobre los peligros de emplear los libros de cuentas generales sin una crítica correcta de fuentes. De hecho, una cosa era lo que se debía recolectar y otra lo que verdaderamente se pagó. Esto se corresponde en parte con la evasión fiscal, pero también con la contabilidad misma. El nivel de evasión fiscal respaldaría una hipótesis de acuerdo con la cual el sistema fiscal imperial si afectaba el sector productivo, y que, a diferencia de lo que autores como Coastworth proponen, la carga fiscal si repercutía negativamente.

5.1.2 Engavetar: evasión fiscal y juegos oportunistas

Por más sorprendentes que las cifras de las aduanas puedan parecer, se debe considerar que estas parecen algo bajas en relación con la capacidad importadora de la isla. No se trata, como se repite constantemente, del contrabando, aunque es bien sabido que una alta carga tributaria no tiene otro resultado que una evasión fiscal elevada. Aparece otros fenómenos poco resaltado. La caída de los ingresos generales en la península durante las guerras estuvo acompañada (gráfico D-1), por lo menos para el caso cubano, de un crecimiento de los ingresos aduaneros locales. Esto en parte se debe al aumento del comercio, pero también a que las autoridades de la península simplemente desplazaron la carga fiscal hacia las colonias donde, durante los permisos de neutrales, se cobraría la parte que se cobraba cuando las mercancías entraban en España simplemente para ser reexportadas. La tasa era de un 32% aunque se entregaron licencias particulares que pagarían hasta 50% de derechos³⁴⁰. En 1807, el Intendente Roubaud comunicaba a las autoridades centrales en Madrid los estados de las balanzas de comercio de la isla. De acuerdo con la autoridad local, se habían comprado a

³⁴⁰ De acuerdo con aquello que se discutió, los derechos que debían pagar los neutrales eran los siguientes: a. Rentas generales señaladas en los aranceles de entrada en España; b. Internación que consiste en 1/3 de las rentas generales; c. Consolidación es igual al de la internación; d. Consulado en España; e. Los de extracción a estos dominios conforme al reglamento de 1778.

extranjeros mercancías por valor de 10.541.130 pesos, las cuales debían haber permitido recolectar, al pagar 32%, poco más o menos 3.373.164 pesos. Sin embargo, en la aduana solo aparecían ingresos por un millón 600 cientos mil pesos. El Intendente insistía que para resolver los problemas de la Real Hacienda, ante la presión de las autoridades en Madrid por una autofinanciación local, él no veía otro medio “que el absoluto pago de derechos en todo”³⁴¹. Cuando se había solicitado un préstamo al consulado para proveer la Factoría de tabaco solo se consiguió 12 mil pesos, y esto a costa de rebajas de derechos que estos solicitaron.

Pero no se trataba solo de una discusión del verdadero porcentaje que debía cobrarse. Al faltar los situados solo se podía contar con los productos de la Real Hacienda y con las deudas que se le debían. El valor de estas deudas debería ser estudiado más en detalle. Así, en 1806, las rentas de mar habían producido 2.209.954 habiéndose cobrado solamente millón y medio. Las rentas de tierra por su parte producían dos millones de pesos, habiéndose cobrado solo 600 mil pesos. De esto se deducía que solo en el año de 1806, la suma a que era acreedora el fisco ascendía a más de dos millones de pesos³⁴².

En 1804 la tesorería se encontraba totalmente exhausta y sin dinero para continuar en los gastos. En la junta que tuvo lugar para analizar la situación se propusieron varias mediadas, entre las cuales, aceptar préstamos al 10%, enviar embarcaciones a México para traer los situados, una lotería, redimir los censos de la Real Hacienda, o que esta empezase a negociar en la exportación de azúcar. En la respuesta que las autoridades en Madrid enviaron a Cuba queda claro que allí se sabía que México no estaba enviando los situados (en realidad solo se obedecían las ordenes de la corte sin al parecer comunicarlo directamente a La Habana) y que las rentas de La Habana bien administradas darían para suplir fácilmente todos los gastos. Queda claro que en el año de 1804, el fisco local era acreedor a más de dos millones de pesos, de los cuales un millón y medio de rentas de tierra y 800 mil pesos de rentas de mar. De acuerdo con las cuentas del Intendente, en 1806 los dos millones adeudados eran resultado de la contabilidad del año y no de un posible acumulado. Es difícil saber con exactitud si esto es válido para 1804. Esto hacía plantear la pregunta de porqué siendo acreedora a semejante cantidad la tesorería debía acudir a propuestas que con seguridad no resolverían el problema, o más claramente, “porque han de permitir que se mendiguen caudales ajenos, o se adopten

³⁴¹ AGI, *Ultramar*, 200

³⁴² AGI, *Ultramar*, 200

recursos de peligro, para hacer las obligaciones del Estado, cuando las hay, o debe haber propios”³⁴³.

En la tabla D-3, he hecho un desglose de las rentas de mar de los informes que se remitían cada año. De acuerdo con estas cifras, el valor de lo recaudado era en torno al 70% de lo que debía ser cobrado. Sin embargo, parece haber un problema en interpretar la manera como era llevada la contabilidad. En el informe de 1804, el administrador da cuenta de que para ese año las “rentas” de la aduana habían ascendido a 1.591.684 pesos de las cuales se había cobrado 739.086 pesos. No obstante, descompone las cifra en mayor detalle. De acuerdo con sus cuentas, del millón y medio en verdad correspondía a lo recolectado en el año 947.944 pesos, siendo los otros 643.740 pesos correspondiente a los años anteriores, de lo que se deducía que de los 852.598 pesos que quedaban por cobrar solo le correspondían a 1804 la cantidad de 208.858 pesos. Estas cifras, junto con las de la tabla D-3, obligan a repensar el crecimiento de lo recaudado en la aduana del puerto³⁴⁴.

Tabla D-3. Estimativa de evasión fiscal en el puerto de La Habana, 1803-1809

	Debido cobrar	Total cobrado	%	Remanente
1803	1.121.214	922.915	82	
1804				
1805	2.495.250	1.764.081	70	852.391
1806	2.209.954	1.487.412	67	731.168
1807	2.105.022	1.514.087	71	721.072
1808	1.138.250	569.158	50	590.934
1809	2.013.712			570.123

Fuente: AGI, *Ultramar*, 199

De acuerdo con las continuas quejas del Intendente, la ciudad de La Habana era “un fenómeno”. No solo se le debía a la Real Hacienda altas sumas sino que además todos los acreedores estaban en las mismas circunstancias, ni el obispo podía cobrar sus rentas, ni los recolectores de diezmos los tributos, ni la compañía de La Habana sus deudas. En suma nadie pagaba pero a pesar de eso “el lujo esta en su punto y ni en la paz más solida podría lograrse más abundancia de efectos extranjeros de todas las clases de manera que en los muebles no se ve otra cosa que el extranjero, pues en las casas más pobres no se ve otra cosa que las finas de madera a la inglesa”

³⁴³ AGI, *Ultramar*, 199

³⁴⁴ AGI, *Ultramar*, 199

5.2 *Tasas ad valorem II: la aritmética de las aduanas*

La situación en el imperio portugués es bastante diferente a su contraparte española. No solo en términos de la estructura fiscal sino además en relación a la cantidad de trabajos sobre el tema. El funcionamiento fiscal del Estado portugués para la época moderna temprana no ha sido un problema que hubiese ocupado ampliamente a los historiadores portugueses. Por su parte, la situación es todavía más desafortunada en la historiografía brasileña, donde se está lejos aun de disponer de cifras detalladas como las que se cuentan para las diferentes tesorerías del imperio español. Solo recientemente este vacío ha comenzado a ser solventado³⁴⁵.

La segunda diferencia entre los dos imperios tiene que ver con la estructuración de los ingresos. Allí donde los historiadores españoles han enfatizado la participación de Castilla y la irrelevancia de los aportes fiscales de las colonias, los historiadores portugueses al contrario han resaltado la gran subordinación que la corona tenía respecto de los impuestos generados por el comercio de ultramar. Aunque hacia 1381 se había instaurado el impuesto de sisa, el cual se cobraba sobre las transacciones comerciales, esta renta siguió un patrón muy parecido a las rentas provinciales en España. A excepción de Lisboa, las sisas eran cobradas a través de un sistema de encabezamiento, lo que al parecer contribuyó al retroceso de su participación en los ingresos reales. En general, los porcentajes de las sisas del reino en el total de las recetas de la corona pasó de 26% en 1588 a 5% en 1797-1803. Este impuesto, que era cobrado de manera directa por la corona en Lisboa, disminuye en porcentaje alcanzando 10% en 1797-1803³⁴⁶.

La mayor entrada de las arcas reales entonces correspondía a los impuestos generados por el comercio con India. La participación de Brasil en el total de los ingresos fiscales de la corona portuguesa, por otra parte, era realmente insignificante hasta el siglo XVIII. Precisamente, en

³⁴⁵ Fernando Tomaz, "As finanças do Estado pombalino 1762-1776", *Estudos e ensaios em homenagem a Vitorino Magalhães Godinho*. Lisboa: Sá da Costa, 1988, p. 355-388; Maria Eugénia Mata, "From Pioneering Mercantil State to Ordinary Fiscal State, Portugal, 16th- 19th Centuries", *Journal of Iberian and Latin-american economic history*, Año XXV, N 1, 2007, pp. 123-146; Álvaro Ferreira da Silva, "Finanças públicas", Álvaro Ferreira da Silva e Pedro Lains (org.), *História económica de Portugal 1700-2000, O século XVIII*. Lisboa: Imprensa Ciências Sociais, 2005, p. 237-262; Luis Espinha da Silveira, "Aspectos da evolução das finanças públicas portuguesas nas primeiras décadas do século XIX (1800-27)", *Análise social*, V. 23, N. 97, 1987, p. 505-529; Angelo Alves Carrara, "Costos y beneficios de una colonia: Introducción a la fiscalidad colonial del estado de Brasil: 1607-1808", *Investigaciones de historia económica*, Febrero de 2010; *Receitas e despesas da Real Fazenda no Brasil, século XVII*. Juiz de Fora : Editora da UFJF, 2009 ; *Receitas e despesas da Real Fazenda no Brasil, século XVIII: Minas Gerais, Bahia, Pernambuco*. Juiz de Fora : Editora da UFJF

³⁴⁶ Silva, "Finanças públicas", p. 243

lo que respecta a los territorios brasileños se debe decir que los ingresos dependían fundamentalmente de los diezmos, sobre todo una vez que se establecieron ingenios y que Portugal entró en la carrera por la exportación de azúcar en el mercado internacional. Estos impuestos conocen una tendencia al alza durante la primera década del siglo XVII, alcanzando 50 contos de réis para Bahía en 1750 y 20 contos de réis para Rio de Janeiro. Para esas fechas, los diezmos constituían casi la mitad de los ingresos fiscales de la capitanía de Bahía. En la corona portuguesa el senado tuvo cierto control tanto sobre la recaudación como sobre el gasto fiscal. Aunque si bien no se puede atribuir una participación elevada de remesas provenientes de Brasil, no obstante, tampoco se puede decir que la corona debió asumir los costos administrativos de funcionamiento local.

No hay duda de que los principales recursos provenían sobre todo del monopolio del tráfico con las especies traídas de la India. Se puede decir que aproximadamente el 60% del total de lo recaudado por la corona era resultado de la expansión en ultramar³⁴⁷. De acuerdo con Carrara, en términos comparativos, a principios del siglo XVII, no obstante, lo recolectado por el Estado portugués era únicamente ligeramente superior a lo que el imperio español recolectaba en la tesorería de Lima. Esto demuestra la capacidad de los dos imperios para conseguir recursos a principios del siglo XVII. La hipótesis de Mata, es que justamente esta dependencia de los recursos externos no generó una necesidad del monarca por elevar la presión fiscal al interior del reino. Esto solo tendió a suceder principalmente bajo condiciones de amenaza externa, momentos en que se aceptaba la creación de nuevas tasas o el incremento de impuestos. El periodo de la restauración es testigo de esto, pues es un momento en que se universalizan impuestos sobre algunos productos de consumo. Afortunadamente para los vasallos del reino, la corona siempre tuvo a mano el comercio de ultramar para sanar los gastos de funcionamiento. Cuando el comercio del Indico se vio asediado por la competición holandesa y cuando las ganancias que dejaban las especies ya no eran tan generosas debido a la pérdida del monopolio de Cabo de Buena Esperanza, la corona empezó a disfrutar de las ganancias generadas por el boom minero.

Al entrar el siglo XVIII tanto el boom minero como el vitícola se convirtieron en entradas fundamentales para los gastos del monarca. En la última década del siglo XVII se descubrieron las ricas vetas auríferas de la zona que se convertiría luego en Minas Gerais.

³⁴⁷ Mata, "From Pioneering Mercantil"; Carrara, "Costos y beneficios de una colonia", p. 21

Las increíbles cantidades de metales sirvieron no solo para fomentar el comercio con Inglaterra, como ya se hizo mención en el primer capítulo; el incremento de la extracción aurífera además le brindó a la corona la oportunidad de establecer un impuesto sobre la producción. Todo indica que emulando la fiscalidad española se estableció un impuesto de un quinto sobre la producción aurífera. La corona terminaría por monopolizar el comercio de diamantes. Había además otro impuesto que era cobrado, un 1% que debía ser pagado para poder recoger el oro llegado en remesas al puerto de Lisboa. Los datos de este impuesto demuestran que el valor máximo de los ingresos líquidos generados por este impuesto se alcanzó en 1767, momento en el que se recolectó 2.831 contos de réis. Entre 1725 y 1737 los ingresos muestran valores que estaban por encima de la tendencia, decreciendo hasta 1750. Nuevamente los ingresos por este concepto crecen a partir de este año y se mantienen en dicha tendencia durante la década del 60. La receta decrece una vez más entre 1773-1779 y 1780-1783. Aunque después de 1760 el valor recaudado por este impuesto tiende a disminuir, no obstante, los valores de la década del sesenta, que tiende a ser presentada en la historiografía portuguesa como de crisis debido a la desaceleración de la actividad minera, no aparecen muy por debajo de la media de 680 (1720-1807) alcanzando 600 contos de réis³⁴⁸.

Pero la activación de la minería como el sector motor del crecimiento económico de Brasil sirvió además para establecer algunas reformas en el cobro de impuestos que no se limitaban a este sector. Desde la década del diez del siglo XVIII se había recortado a los senados de las ciudades de Brasil la potestad de cobrar y administrar el cobro y funcionamiento del gasto. Otro cambio además se concretizó con el auge minero. Durante la primera mitad del siglo XVIII, arrastrado por el descubrimiento de metales emerge un cambio en la geopolítica brasilera. Rio de Janeiro comienza poco a poco a reemplazar el nordeste como la principal zona terminando por ser la capital del virreinato. La ciudad se transformó en un puerto de intercambio entre el Atlántico y el interior del país, convirtiéndose en el abastecedor de las zonas mineras. Como bien es sabido, el oro arrastró un sinnúmero de inmigrantes portugueses hacia las minas, llevando consigo también los habitantes de los puertos brasileños, y sobre todo, aumentando la demanda de esclavos. El impacto de la expansión del sector minero fue directo no solo sobre la demanda de productos sino además sobre la recolección del que se

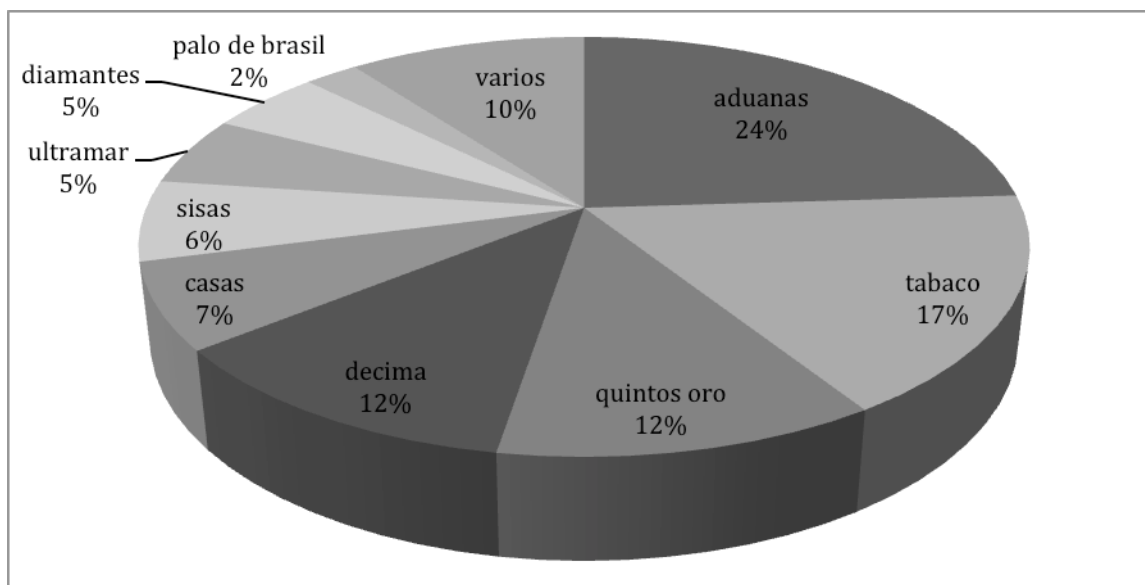
³⁴⁸ Rita Martins de Sousa, Remesas de ouro: para uma reapreciação da década de 1760”, *Nove Ensaios na tradição de Jorge Borges de Macedo*. Lisboa: Tribuna, 2009, p. 88-90

convertirá en el impuesto más importante de las capitanías costeras: la decima que se cobraba sobre los productos importados³⁴⁹.

Como se puede ver en el gráfico D-5, los ingresos reales dependían considerablemente de los recaudados en las aduanas. Por su parte, el producto líquido de las rentas que producía Brasil (considerando quintos de oro, diamantes, palo de Brasil y ultramar) llegaba a un 24% del total de los ingresos del periodo 1762-1776, manteniéndose en el mismo nivel del de las aduanas. Uno de los aspectos más interesantes del periodo es el patrón que siguieron estos ingresos. Como se deja ver en el gráfico D-6, los impuestos cobrados sobre el comercio ultramarino no parecen haber conocido un gran incremento hasta 1776. Si se considera únicamente los ingresos de las aduanas de Lisboa junto con el impuesto de consulado, lo colectado se habría mantenido entre el 14 y 21% del total de los ingresos. A diferencia de lo que sucedió en el imperio español, donde la liberación comercial de 1778 tuvo repercusiones considerables en la hacienda, parece que la introducción de los registros sueltos y el fin de las flotas no tuvo un impacto directo en las aduanas del reino. Es verdad que los ingresos suben 6 puntos inmediatamente después de la reforma, sin embargo, si se toman en cuenta los años de 1766 y 1767, se debe decir que el total recolectado por la tesorería conoció una contracción de 26%. Respecto al año inmediatamente anterior, 1767, conoció un incremento de 8,7%; no obstante, cifras parecidas ya habían sido recaudadas en las aduanas durante los años anteriores. Para el final del periodo, cuando los valores recolectados son ligeramente más bajos que en 1766, la participación de las aduanas fue de 19%. Ahora bien, si se consideran los dos quinquenios (1762-1766 y 1767-1771) se debe decir que los valores solo conocen un incremento de 8,8%.

³⁴⁹ Carrara, "Costos y beneficios de una colonia"

Gráfica D-5. Porcentajes de los ingresos del Erario Regio, 1762-1776



Fuente: elaboración propia con los datos de Tomaz, “As finanças do Estado pombalino”, p. 362-363

Una de las cosas que sorprende del funcionamiento del imperio es que solo hasta la década de 1760 es propiamente creado el Erario Regio. Establecido por Alvará de 1761, esta nueva institución pasa a controlar todos los asuntos referentes con ingresos y gastos que antes se hallaban dispersos en diferentes tribunales. Se establece así un tesoro general sobre al que debían estar supeditados los gastos de la monarquía. La creación del Erario Regio elimina la capacidad de varios tribunales para cobrar y administrar recursos, dejándolos a su vez sin la necesidad de establecer conflictos por jurisdicción y recursos³⁵⁰. Desde la creación del Erario, el inspector geral asumía un amplio grado de control sobre los demás tribunales, pues este era el encargado de transferir recursos para los demás órganos. En los territorios de ultramar aparecieron juntas de fazenda que comunicaban como cuerpo o a través de sus miembros de manera individual con la tesorería en Lisboa, que funcionaba a su vez como un órgano colegiado, incluso respecto a las decisiones que estas tomaban en la cual los votos de sus miembros contaban por igual. Aunque falta analizar más en detalle su funcionamiento, todo parece indicar que el sistema permitía disminuir la posible influencia del gobernador o del Virrey, quienes la encabezaban³⁵¹.

³⁵⁰ Silva, “Finanças públicas”, p. 255

³⁵¹ El párrafo anterior retoma los planteamientos de Miguel Dantas da Cruz, “Pombal e o Império Atlântico: impactos políticos da criação do Erário Régio”, *Tempo Revista de História*, V. 20, 2014, p. 1-24

La poca información de que se dispone hasta el momento sobre el funcionamiento de estas juntas no permite acertar con certeza hasta donde las elites locales pudieron haberse apoderado de estas instituciones o realizado ciertas maniobras para negociar con la corona a través de ellas³⁵². Esta parece una vía de análisis. Otra propuesta, que apunta también para un empoderamiento de las elites locales en estas instituciones a finales del siglo XVIII, y que lleva hacia conflictos y no precisamente hacia una negociación continua, me parece bastante interesante³⁵³. Una de las materias de discusión entre el Erario Regio y las junta de fazenda fue precisamente la decisión de donde debían ser rematados los contratos. Este, al igual que muchos otros fenómenos del funcionamiento del imperio portugués, parecen un rompecabezas difícil de armar. No hay un patrón sobre el remate de los contratos, que se hace unas veces en Lisboa y otras en Rio de Janeiro.

No hay duda de que las redes presionaban para realizar el remate en un sitio o en otro. La hipótesis de lectura de Cruz me parece bastante interesante pues no se trata de una lectura que sigue la contraposición de poderes entre local/central y de un proceso de centralización, sino más bien de una “relocalización”. Los remates dejan de ser llevados a cabo en el Conselho Ultramarino para ser asignados a las juntas da fazenda en los territorios periféricos. Para el caso de Rio de Janeiro entre las décadas de 1761-1800 el mayor número de remates no se hace ni en las Secretarias de Estado, ni en el Conselho Ultramarino ni en el propio Erario Regio sino precisamente en la junta de fazenda de Rio de Janeiro. Tenía sentido otorgar el control del remate del contrato a instituciones que, a pesar de encontrarse fuera del centro, estaban en dependencia del Erario y permitían restarle jurisdicciones al Conselho. Esta es una vía que merita ser explorada.

5.2.1 Cuando ‘dos más dos puede ser menos que dos’

En una carta dirigida al virrey Fernando de Portugal, en 1804, el monarca hablaba de ciertos derechos sobre la agricultura y los esclavos a los que había preferido renunciar³⁵⁴. Se trataba de impuestos que afectaban el tráfico comercial entre las colonias y de estas con el Reino. En efecto, en Portugal parece haber acontecido un cambio de política económica que habría

³⁵² Es la propuesta hacia la que apunta Carrara, “Costos y beneficios de una colonia”

³⁵³ Cruz, “Pombal e o Império Atlântico”, p. 19

³⁵⁴ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 13.274

tenido lugar entre las recomendaciones efectuadas por Azeredo Coutinho y aquellas que intentó adelantar Souza Coutinho a principios del siglo XIX. El primero había buscado la promoción de los productos de exportación agrícola que Portugal podría vender en Europa a través de la reducción de impuestos de salida y entrada³⁵⁵. El éxito de esta política es evidente al finalizar el siglo XVIII como ya se expuso en el capítulo 1. En la década del noventa, sin embargo, los gastos y la crisis financiera de la monarquía obligaban a tomar nuevas medidas³⁵⁶. Souza Coutinho intentó reformar la Real Hacienda portuguesa mientras ocupaba la presidencia del Real Erario entre 1801 y 1803, de hecho, ya había comenzado a adelantar sus ideas en los informes enviados desde Turín y mientras se desempeñaba en el Consejo Ultramarino. Sus reformas, sin embargo, no fueron bien recibidas obligándolo incluso a dejar el cargo³⁵⁷.

En su escrito de 1797-98 Souza llamaba la atención sobre el monto cobrado en las aduanas de Brasil. Para él, era un grave error que un producto que pagaba 27% al salir de Lisboa tuviese que pagar nuevamente al entrar en Brasil. Para él “tudo indica que a maior moderação no que se paga por este motivo no Brasil deve ser adoptada”. Nótese acá una diferencia con lo planteado en la administración española. El funcionario iba incluso más lejos afirmando que debían ser exentos de todo derecho de aduana los vinos y el aceite de Portugal, las manufacturas del Reino, el acero y el hierro. Se trataba con ello de privilegiar las importaciones de productos nacionales en las colonias³⁵⁸. Lo mismo afirmaba de los derechos que pagaban los esclavos al salir de África, que aunque no eran muy altos impedían un aumento del número de trabajadores importados afectando con ello la producción.

Estos impuestos que beneficiarían el crecimiento en las capitanías costeras podrían ser reemplazados por otros para no causar pérdidas económicas a la Real Hacienda. Recomendaba que los derechos cobrados en los puertos brasileños fuesen únicamente de un 4% para la entrada y salida de productos, dejando cargadas las manufacturas del reino con 2%³⁵⁹. Nuevos impuestos serían decretados para los almacenes, tabernas y casas de expendio de bebidas, así como sobre los esclavos, el café, el azúcar, el tabaco y otros productos

³⁵⁵ José Joaquim da Cunha Azeredo Cutinho, *Ensaio econômico sobre o comercio de Portugal e sus colônias*. Lisboa, Academia Real de Ciências, 1794

³⁵⁶ Sobre la crisis financiera de principios de siglo XIX Adelman, *Sovereignty and Revolution*, p. 125-139

³⁵⁷ André Mansuy-Diniz Silva, *Portrait d'un homme d'Etat. D. Rodrigo de Souza Coutinho, Conte de Linhares, 1755-1812*. Paris : Fondation Gulbenkian, 2002

³⁵⁸ André Mansuy Diniz Silva, *D. Rodrigo de Souza Coutinho. Textos políticos, económicos e financeiros (1783-1811)*. II Vol. Lisboa: Banco de Portugal, 1993, v. II, p. 57

³⁵⁹ Silva, *D. Rodrigo de Souza Coutinho*, V. II, p. 65

coloniales para recuperar las posibles pérdidas que tendría el Real Erario por la disminución del cobro de porcentajes a la entrada de Brasil. Entonces la idea de Souza era liberar los productos nacionales cargando las colonias con mayores impuestos de consumo y estableciendo algunos impuestos para los géneros coloniales.

El expediente sobre el cambio en el cobro de impuestos hecho en 1799 resulta interesante en cuanto permite ver las percepciones que existían a lado y lado del océano sobre las tasas que debían imponerse al comercio internacional. El 19 de mayo de 1799 el rey determinó que nuevos impuestos debían ser cobrados sobre algunos bienes, el consumo de algunos productos, y por supuesto, sobre la exportación e importación de mercancías. En el primer grupo estaban los carruajes de alquiler y los esclavos dedicados a oficios mecánicos. Las casas expendedoras de aguardiente de cualquier tipo también debían ser tasadas: cada casa, taberna o tienda de la ciudad tendría que pagar 8\$000 réis y 6\$400 réis para aquellas que estuvieran en los términos de la capitania. En cuanto a las aduanas se hizo reformas sobre el arratel de tabaco que debía comenzar a pagar 40 réis. Por su parte, el vino importado del reino pagaría 4\$000 y el aguardiente 2\$000 réis. El azúcar comenzaría a pagar 30 réis. Los cueros también fueron cargados: 20 réis para aquellos de Rio Grande y São Pedro y 80 réis para los de Rio de Janeiro. El café a su vez pagaría a la salida 80 réis.

En la respuesta a la Carta Regia, el virrey expuso su parecer sobre estos nuevos impuestos, especialmente sobre los que se cargaban sobre los productos coloniales, lo que juzgaba un inconveniente. El impuesto sobre los esclavos tampoco fue bien recibido. Cuatro años después, los impuestos que se establecieron diferían de aquellos ordenados por la Carta Regia. En efecto, sólo el café fue cargado, mientras que el azúcar, los cueros y el tabaco no lo fueron. La tasa sobre los esclavos de “lujo” fue reemplazada por 800 réis pagados por cada esclavo nuevo entrado por el puerto de Rio de Janeiro. El impuesto sobre las casas expendedoras de aguardiente fue prácticamente doblado a 10\$000 y 16\$000 respectivamente. Lo mismo sucedió con el vino y el aguardiente³⁶⁰. Es interesante observar que aunque la suma que pensaba cobrarse sobre los bienes coloniales no era muy alta, las autoridades locales decidieron imponer la carga a los consumidores a través del aumento del cobro en las casas expendedoras de aguardiente para con ello liberar las primeras. Esta nueva tasa sería cobrada por el senado da câmara de la ciudad de Rio de Janeiro.

³⁶⁰ ANRJ, *Códice 206*, f., 15r.-16v.

Pero la corona intentó presionar con otras medidas un posible aumento en el dinero recolectado en la aduanas de la ciudad: por un lado la actualización de los precios de la pauta, y por el otro, el nombramiento de un administrador que vino a crear un desequilibrio entre los funcionarios de la aduana. El problema no radicaba simplemente en cuanto y sobre que cobrar, a esto había que añadir la determinación de los precios de las mercancías que aparecerían en las pautas. Se debe subrayar aquí que a diferencia del caso español la corona portuguesa no vio negativamente las relaciones comerciales entre las capitanías de Brasil, las cuales contaban con una larga historia. En cuanto al cobro de los derechos de los productos que circulaban entre las capitanías es representativa la representación interpuesta por un conjunto de comerciantes encabezados por Manuel de Sousa Meireles, quienes reclamaban por ciertas medidas tomadas en la aduana de Rio de Janeiro y que, de acuerdo con ellos, iban en contra de la voluntad regia. Apoyaban su queja en el Alvará de 12 de mayo de 1723 que autorizaba los intercambios entre capitanías, sin cobro de derecho alguno en las mercancías coloniales³⁶¹. En su respuesta el desembargador da alfândega explicaba los motivos de la disputa³⁶². La causa del conflicto había sido el cobro de derechos a una carga de harina de trigo transportada desde Rio Grande do Sul. Sin embargo, los comerciantes había aprovechado la oportunidad para pretender que todos los productos coloniales estaban exentos de tasas tal como el Alvará lo afirmaba para el caso de Bahía y Pernambuco. Según el funcionario de la aduana, dicha ley sólo correspondía a tales capitanías y nunca había sido aplicada en Rio de Janeiro. La pretensión de los comerciantes era no pagar derechos en el momento en que los cobros se hacían por la administración de la Hacienda Real y no por contratantes “como se aqueles partes tiverem mais diretos e ações para cobrar os referidos direitos do que Sua Majestade a quem se procura fraudar”.

Uno de los grandes cambios de la aduana, después del paso del cobro por arrendatarios al cobro directo hecho por parte de la corona, tuvo lugar hacia 1801. Dicho cambio estuvo relacionado con la estandarización de un arancel que se encargaba de actualizar los precios de las mercancías. A diferencia de lo que había acontecido en el imperio español, donde el nuevo arancel de 1778 y los siguientes se había elaborado en España con los precios de giro en la península, en Portugal se pensó que debía ser el desembargador de la alfândega en trabajo

³⁶¹ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 10.748

³⁶² ANRJ, *Vice-reinado*, cx. 495, pc. 1

conjunto con un grupo de comerciantes quienes debían otorgar los precios en correspondencia con el mercado brasileño.

La correspondencia del desembargador da alfândega con las autoridades virreinales permite observar lo que estaba sucediendo a este respecto. Aparecía en primer lugar una necesidad de aumentar, tal como lo expresaba el funcionario de la aduana, la suma total recaudada. En su informe, el desembargador hacía un listado de los impuestos que eran cobrados a la entrada y salida del puerto fluminense (tabla D-4).

Tabla D-4. Diferentes impuestos cobrados en la Aduana de Rio de Janeiro

Tipo de impuesto	Total
Decima	
Subsidio de aceite	-4\$000 x pipa -3\$000 x pipa donativo Lisboa
Subsidio de aguardiente de las islas	-800 reis x barril
Subsidio grande de los vinos	- 2\$800 x pipa provenientes de Portugal y Azores - 5\$800 x pipa proveniente de Madeira
Subsidio pequeño de los vinos	- 2\$800 x pipa

Fuente: ANRJ, *Vice-reinado*, cx. 495, pc. 1

Impuestos como los de subsidio grande y pequeño sobre el vino habían permitido, a lo largo del XVII y XVIII, sanear los costos de la milicia y de sostenimiento de la colonia. Por lo tanto aparecían con un carácter municipal. Sin embargo, como eran contabilizados entre los ingresos de la aduana es imposible afirmar si a finales del siglo XVIII habían tomado un carácter regio³⁶³. El impuesto que brindaba el mayor porcentaje del producto de la aduana era la decima cobrada sobre las mercancías importadas. Según el desembargador, cualquier intento de aumento del ingreso fiscal, dada la dificultad de crear nuevos impuestos, pasaba por el aumento en las valoraciones de cada uno de los productos. Esta fue en efecto la tarea a la que se aplicó en el momento de la reforma. Otro de los problemas padecidos por el fisco estaba conectado con el enorme número de mercancías que estaban exentas de impuestos, ya fuese porque eran llevadas del Reino o importadas desde Asia. Las últimas, por ejemplo, habían sido exentas desde 1789 ocasionando pérdidas al erario por más de 15 contos de réis. En 1787 el desembargador da alfândega de Rio de Janeiro se defendía frente a las quejas de un comerciante insatisfecho con el precio que había sido asignado al satín. Según el desembargador, por una simple petición del negociante Francisco Pinheiro Guimaraês, su

³⁶³ ATC, *livro 4057*, por ejemplo se contabiliza solo como regios la decima y guardacosta.

antecesor había rebajado el valor de dicho tejido de \$500 a \$320 réis por côvado. Las pérdidas al erario por esta causa eran notorias. Aunque los comerciantes no estaban de acuerdo, el precio debía corregirse³⁶⁴.

En efecto, en 1787 la reina ordenó poner orden al desorden de las pautas. Ni en Rio de Janeiro ni tampoco en Lisboa se sabía con seguridad desde cuando los precios de la aduana no habían sido actualizados. Aunque al parecer una primera actualización se había adelantado en 1766 (cuando tuvo lugar una caída en el valor de lo recaudado), otros afirmaban que en verdad los precios nunca habían sido actualizados y que se continuaban utilizando los valores de 1699 cuando fue restablecida la decima, momento en que se siguió la pauta de Lisboa. Se decía que hasta 1782 la aduana de Rio de Janeiro se encontraba en la misma confusión en la que se hallaba la aduana grande de Lisboa. Se concluía que “por mais de cem anos se regeu a dita alfândega por uma pauta que para ser informe lhe bastava o tempo da sua duração”. Por esto se debía reformar la pauta con la debida “circunspeção e acerto” para igualar los gastos con los ingresos³⁶⁵. El desembargador de la alfândega se aplicó entonces a la tarea de actualizar los precios de las mercancías llevando a un aumento considerable en el promedio de precios, y por tanto, en lo recaudado por decima. Los negociantes no estuvieron muy contentos con los resultados, y solicitaron que se efectuara nuevamente la valorización.

De la correspondencia de los funcionarios de la aduana se desprende que en Lisboa por una parte se hostigaba para aumentar los ingresos cobrados en el puerto, mientras que por la otra se expedían leyes para disminuir o liberar de impuestos una infinidad de productos. En 1790, el juiz da alfândega exponía que no solo las reformas en la pauta bastaban para alcanzar los pedidos de la corte (tabla D-5), pues buena parte de los géneros eran libres, refiriéndose con ello en particular a los tejidos que se hacían en las fábricas del reino y a los de Asia que por Alvará de 27 de mayo de 1789 estaban también exentos. Siendo estos últimos los de mayor consumo, las pérdidas causadas a la Real Hacienda, en solo un año, se podían calcular en más de 15 contos no colectados.

Los dilemas por la reforma de la pauta se extienden hasta 1799. En abril de ese año el juiz informaba que aunque el rey había ordenado reunir un grupo de negociantes para establecer los nuevos precios, los tres que habían sido nombrados se excusaron de hacer tal trabajo, por

³⁶⁴ ANRJ, Vice-reinado, cx 495, pc. 3

³⁶⁵ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 10.760

lo que se hallaba “em circunstâncias de obrar alguma coação necessária”³⁶⁶. Algunos parámetros fueron considerados en el momento de establecer los nuevos precios sobre los cuales se cobraría el porcentaje determinado. Los comerciantes informaron al rey que actuaron como vasallos sin dejarse fascinar por la cualidad de negociantes. Entre los aspectos que se tuvieron en cuenta estaban el mayor o menor uso que se hacía de dichos artículos, la superfluidad o indispensable necesidad, y si eran o no destinados para los ingenios azucareros.

Después de que la nueva pauta fue elaborada, el administrador escribió a Lisboa criticando los precios que habían sido asignados, planteando varias objeciones. En primer lugar, había varios artículos que no aparecían en la nueva pauta, otros estaban prohibidos o no pagaban por estar exentos en razón de que se clasificaban como productos de fábricas portuguesas. En segundo lugar, en relación con las valoraciones se debía decir que muchos productos aparecían con precios mucho más bajos de lo real. El administrador estaba de acuerdo en que se debía gravar fuertemente a las mercancías de lujo e evitar tasas altas para el “uso e consumo da pobreza”. Además de esto, aparecía un fenómeno sobre el cual los cubanos llamaron recurrentemente la atención en Madrid: los géneros debían ser valorados tenían en cuenta los tiempos de paz y no los de guerra. Había una diferencia enorme entre las mudanzas establecidas por los negociantes junto con el juiz da alfândega y el administrador. Se trataba precisamente de las mercancías que entraban desde el interior ya para el consumo del puerto ya para la exportación, como el algodón. En respuesta al informe del administrador, los negociantes no estuvieron de acuerdo en los aumentos que este pretendía hacer ya no solamente sobre los productos sino además sobre el número de los géneros que serían tasados. Por ejemplo, al cobrar impuestos sobre aquellas mercancías que llegaban al puerto desde Minas Gerais y que eran destinadas al consumo o a la reexportación, se terminaría por incluir el algodón en rama, uno de los principales artículos a principios del siglo XIX. A los ojos de los negociantes, no se trataba sino de intereses “megalheiros de um mezquino administrador que el rey no podía codiciar” a costa de la escasa subsistencia de tantos pobres que vivían de sus oficios³⁶⁷.

³⁶⁶ ANRJ, *Vice-reinado*, cx. 495, pc. 1

³⁶⁷ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 15.649

Después del nombramiento del administrador, se desató un conflicto entre este y el juiz da alfândega, José Antonio Ribeiro Freire³⁶⁸. De acuerdo con la información que este último remitió a Lisboa se pueden reconocer algunas de las razones. A pesar de que había hecho todo lo posible para evitar desatar un conflicto con el nuevo funcionario, todos los esfuerzos habían sido hechos en vano, cayendo “no desagrado de seus parentes bem conhecidos na Corte”.

Tabla D-5. Precios de la nueva y vieja pauta, Rio de Janeiro, 1802

Producto	Precio pauta	Precio actual
Algodão listrado com seda côvado	160	400
Algodão listrado de levante vara	150	300
Algodão em rama	320	3\$200
Açougue	700	1\$000
Baeta da terra côvado	400	620
Bretanha da França larga	1\$800	4\$900
Bretanha da França estreita	1\$500	3\$067
Bretanha de Hamburgo larga	1\$800	3\$320
Bretanha de Hamburgo estreita	1\$500	1\$750
Bacalhau	1\$000	6\$400
Chapéus de palha dúzia	200	400
Cintas de seda de tear	800	1\$050
Cacau de maranhão arroba	2\$000	4\$200
Damasco de Castela	700	1\$720
Damasco da Índia	600	870
Farinha de Trigo	700	1\$200
Ferro	3\$000	5\$250
Linhos de seda dúzia	2\$880	6000
Meias de algodão	600	1\$200
Meias de seda inglesa para homem	1\$050	3\$200
Meias de seda da Itália o França	900	2\$400
Meias de seda portuguesas	—	2\$400
Morim fino pano branco da Índia de 8 varas	6\$000	10\$000
Pano de Lino curto	140	200
Pano curto das ilhas	100	120
Pano de linho da França	100	300

Fuente: ANRJ, *Vice-reinado*, cx. 495, pc. 2

Si se seguía el reglamento de la aduana de Lisboa, el administrador debía actuar simplemente como un simple agente fiscal o procurador, pero no era eso lo que estaba haciendo Manuel Luiz de Noronha Torrazão. La historia comenzaba en Maranhão donde había sido nombrado un administrador por no haber allí un juiz da alfândega. Ante esta falta se decidió que en la capitania del norte el juiz de fora quedaría encargado de todos los asuntos contenciosos relativos a la aduana nombrándose un administrador para las materias económicas. Era verdad

³⁶⁸ Sobre el conflicto entre el administrador y el juiz ver: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 10.526; 13.264; 13.290; 13.328; 13.798; 14.856; 15.649

que en la capitanía del sur ya había existido un administrador. Se trataba en realidad de los tiempos del contrato, cuando el agente nombrado devengaba aproximadamente 3.000 cruzados, un salario demasiado elevado en las condiciones de finales de siglo donde el juiz da alfândega se encargaba de prácticamente todas las tareas.

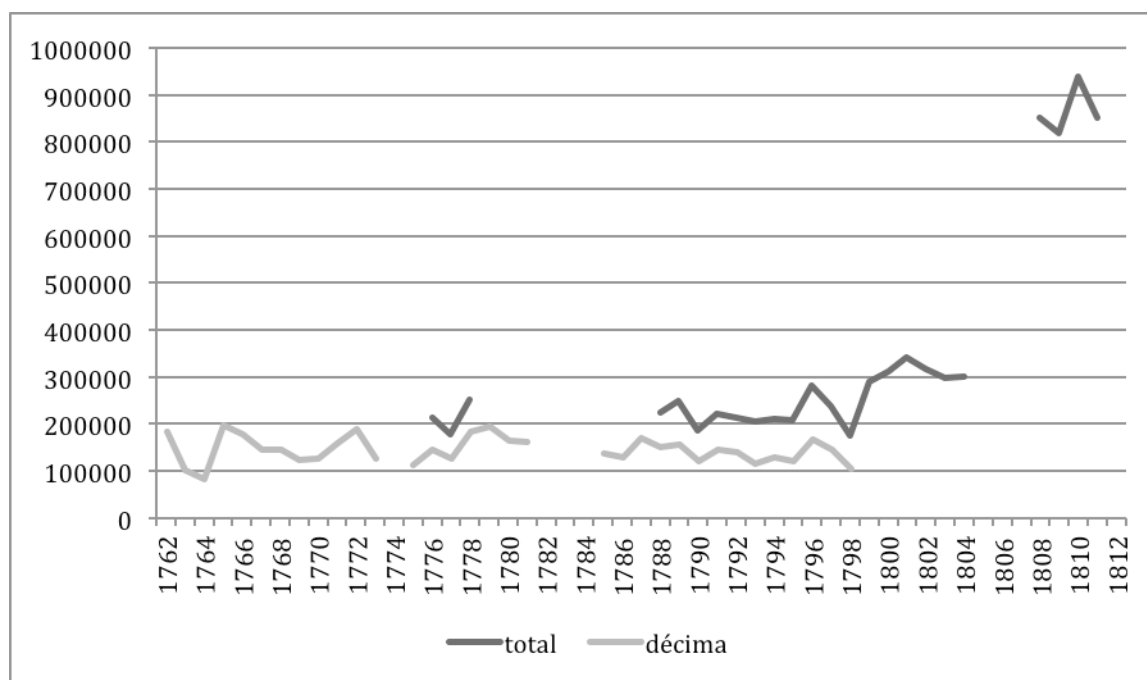
Además de esto, no podía dejar de considerar las falsas denuncias que Torrezão había levantado contra él. De acuerdo con el recientemente nombrado administrador, el rendimiento de la aduana era módico, lo que debía atribuirse fundamentalmente al desorden de una mala administración. Se despachaban mercancías libres de derechos cuando en realidad debían pagar derechos. Si esto estaba pasando, sostenía Freire, se debía culpar a los despachadores de Lisboa que otorgaban guías a los productos sin cobrar los respectivos derechos. Además de esto, se le acusaba de entrometerse en las funciones de dicho administrador, quien recordaba que dependía en realidad del Virrey y de la junta da fazenda. Torrezão viajó a Lisboa y en 1803 representó ante el Conselho Ultramarino para que antes de regresar a Rio de Janeiro se esclareciesen las funciones de cada uno de los funcionarios de la aduana para evitar más conflictos. Lo único que se sabía en el Conselho era que en 1797 se había ordenado utilizar el reglamento da alfândega de Goa para resolver los inconvenientes que estaban aconteciendo en Maranhão, y que de allí se deducía que este podría ayudar a resolver las mismas clases de conflictos que estaban sucediendo en Rio de Janeiro. Sin embargo, el Conselho también reconoció que no se había expedido orden a la junta da fazenda de Rio de Janeiro sobre información, pauta o reglamentos de esta. En realidad, el Conselho se había enterado de todos los conflictos a través de las copias que el mismo Torrezão había llevado a Lisboa³⁶⁹.

Mientras el administrador acusaba al juiz de ser muy laxo en los cobros y poco eficiente en elevar las recaudaciones, este hacía sus pronósticos de cuanto los incrementos en la nueva pauta podrían a su vez servir para aumentar el valor de la décima recolectada, y de cuanto se había recolectado durante los últimos años. De acuerdo con el funcionario, en un año se debía incrementar los recaudos por este concepto en por los menos 68 contos de réis, pues todas las adiciones en los valores que se hacían a la pauta vieja llegaban a 3:240\$075 réis³⁷⁰. Esto me hace pensar que el incremento que se da en el cambio de siglo obedece principalmente a las alteraciones realizadas en la pauta.

³⁶⁹ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 14.856

³⁷⁰ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 13.281

Gráfica D-7. Total y décima colectado en la aduana de Rio de Janeiro, 1762-1812 (contos de réis)



Fuentes: 1771: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 8.125; 1776-1778: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 8.788; 8.940; 9124; 1788-1797: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 13.281; 1798-1802: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 13.281; 14.697; 1803: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 14.959; 1804: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 16.175; 1808: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 17.218 (incluye promedio para febrero y marzo sin incluir enero por tratarse del mes pre-apertura); 1809: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 17.320; 17.484 (incluye promedio para febrero, marzo, abril, junio y noviembre); 1810: AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 17.815; 1811: ANRJ, *Real Erario*, código 801. Décima 1762-1787: ATC, *Erario Regio*, livro 4057

Tabla D-6. Promedio valores recaudados en la aduana de Rio de Janeiro, 1776-1811 (contos de réis)

	Promedio
1776-1778	214.400
1788-1792	219.842
1793-1797	229.633
1798-1802	317.710
1803-1804	299.337
1808-1811	866.356

Fuentes: ver gráfica D-7 (incluye total)

Como se ve, los valores se reducen después de 1803 y nada parece respaldar la idea de que lo colectado en 1805-1807 alcanzase los valores que se recolectarían después de la apertura en 1808. Abrir el puerto de Rio de Janeiro tuvo como una de sus consecuencias triplicar en menos de tres años y por lo menos durante los tres siguientes años el valor colectado en la aduana carioca. Si se considera únicamente lo producido por la décima, aparece que no hay un

gran incremento a lo largo de la segunda mitad del siglo. La restructuración marítima de 1765 no impactó enormemente en los recaudos y al contrario tiende a haber una contracción que solo es sobrepasada en 1772. Los remates habían aumentado su valor durante la primera mitad del siglo con el boom minero, pasando de 66 mil contos de réis a 120 mil contos de réis entre 1721 y 1729³⁷¹. Se sabe que hacia 1757 disminuye notablemente las propuesta de los rematadores, pues para 1756, José Bezerra Seixes, quien había rematado el trienio anterior en 506 mil cruzados, solo propuso 300 mil cruzados. El Conselho Ultramarino no encontró razón para este valor y procedió a recomendar al rey que este impuesto no se rematase y que pasase a ser administrado directamente³⁷². Fue precisamente en ese momento que se terminaron los remates y la corona paso a administrar la aduana.

El hecho de que el total recaudado se triplique en menos de dos décadas podría estar dando cuenta de la presión fiscal ejercida por la corona. No obstante, se podría argumentar también que el aumento en los totales no podría ser más que el reflejo del aumento de la importación de mercancías. Esto puede ser especialmente cierto para el tercer periodo, directamente relacionado con la apertura del puerto. Por otro lado, es en este momento que el índice de precios conocería un incremento, debido particularmente, al aumento en la demanda de productos resultado de la llegada de la corte. A partir de 1810 se concretiza de manera notoria un proceso inflacionario que puede ser percibido desde 1790. Sin embargo, no parece que este proceso inflacionario pueda explicar enteramente la curva pues es precisamente a partir de 1810, con la firma de los tratados comerciales con Inglaterra, que se reducen de manera notoria los porcentajes aplicados como tasas. Por otra parte, se debe tener en cuenta que en los productos exportados como el azúcar, los precios conocieron un proceso mantenido de baja durante toda la primera década. Al parecer dicha reducción no afectó el valor total recolectado en la aduana. Por ello, me inclino a pensar que no se trata de un proceso inflacionario sino de la magnitud del comercio facilitada por la apertura. De aquí se podría desprender una hipótesis que los historiadores brasileños, más preocupados por estudiar la apertura de 1808 en términos excepcionalistas y diplomáticos, no han tomado en cuenta. La apertura resultó ser un buen negocio para la corona pues le permitió aumentar su receta fiscal. Se trató en la verdad de una estrategia recursiva que tenía sus raíces en la implantación del puerto franco de Lisboa en 1797. Estas conexiones también han sido pasadas por alto, y el último apenas es

³⁷¹ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 4.013; 5.885; 17.803

³⁷² AHU, *Rio de Janeiro-Castro Almeida*, dc. 19.238

mencionado en la historiografía portuguesa. Una receta fiscal que además dependía casi en un 40% de lo recolectado por el decimo de la aduana.

5.3 Conclusiones

Las instituciones fiscales pueden ser analizadas no solamente desde la cantidad de impuestos que el príncipe podía y debía obtener de la riqueza generada en sus territorios. Desde el punto de vista de la razón de Estado las instituciones fiscales eran un instrumento indispensable para hacer crecer la economía de donde se debía extraer los impuestos. Las historias paralelas de los imperios muestran la manera en que se buscó reforzar el comercio “nacional” durante el siglo XVIII y recurrió al sistema de cobro de impuestos *ad valorem*.

La corona española era la menos interesada en eliminar las jurisdicciones que dividían su territorio. Si en el capítulo 2 se describió como esto le permitía valerse de aquella fragmentación para ofrecer a su discreción toda serie de privilegios, a lo largo de este capítulo quedó claro que el recurso a la doble-jurisdicción creaba la imagen de una mayor recaudación fiscal. En el caso particular de La Habana se ha mostrado como, aunque los situados que entraron en la década de 1780 fueron abundantes, la escasa evidencia invita a pensar que un buen porcentaje no se mantenía en la isla. Además, solo el monopolio del tabaco que se producía en la isla y que era monopolizado por la corona creaba ganancias equivalentes a los situados que se enviaban desde México. A pesar de que Cuba se muestra como un ejemplo de aquellos espacios privilegiados por el favor real, el mantenimiento del régimen arancelario del XVIII tuvo que generar un impacto negativo en la producción pues el sistema arancelario no solo afectaba a los comerciantes. Los hacendados, agentes importantes en el mercado porque adquirirían mercancías para ellos pero también para la manutención de los esclavos, tenían que asumir buena parte de la carga fiscal. Durante el comercio neutral y la creación de lo que aquí se denomina una conciencia impositiva, surgía la pregunta de porque en España no se había implementado un sistema que se remontaba al siglo XVI. El sistema de depósito que sabían aprovechar los norteamericanos se deseaba tanto como el drawback que permitía al azúcar del caribe inglés circular con una baja carga fiscal.

No es extraño que se iniciase entonces una carrera por modificar el arancel de 1778. A pesar de toda las peticiones que hicieron los cubanos, nada se alcanzó. Fue necesario una fractura en el sistema para introducir las medidas esperadas. Esta historia se cuenta en detalle en el

siguiente capítulo. Lo que se debe resaltar aquí es que el comportamiento de la corona de mantener la superposición jurisdiccional y el deseo de los cubanos en crear un mercado nacional en donde los puertos españoles actuaran como depósito de las mercaderías extranjeras terminó por crear un juego oportunista en que la primera intenta recaudar el máximo posible requerido por la urgencia del momento y los segundos aprovechan la oportunidad para crear evasión fiscal. Sin lugar a dudas ambos ganaban, por su puesto, generando un impacto negativo en el desempeño económico. Las tácticas de la corona, por lo menos desde el punto de vista de las aduanas, perjudicó el desempeño económico. Estos cálculos también deberían ser tomados en cuenta para no reducir el asunto al porcentaje de PBI que es recaudado.

La corona portuguesa parece haber entendido que en el juego de las aduanas dos más dos no es cuatro. Se recurrió al sistema de remate de contratos hasta mediados del siglo XVIII, momento en que, al parecer por causa de la crisis y ofertas bajas, se asumió la administración de las aduanas de la ciudad. Existe un corto intervalo a principios de siglo XIX en que aparece un incremento en lo recolectado. Este incremento parece obedecer fundamentalmente a la actualización de las pautas con que eran cobrados los porcentajes. A la luz de las aduanas queda bastante claro que la apertura de puertos no puede ser visto simplemente como una maniobra diplomática. Desde el punto de vista de la corona, era la única alternativa para recaudar los fondos que ahora no producirían las aduanas de Lisboa. Se trata de una medida cortoplacista que obtuvo resultados inmediatos para los cofres. Habría que buscar la manera de obtener ciertos beneficios fiscales. Y cuando se observa en detalle estas reformas se deja de percibir el inmovilismo que aparentemente se ve respecto a la introducción de cambios en Brasil. Es en Goa donde se habría introducido varios cambios que llevan a la creación del puerto franco de Lisboa. La libertad de puertos de Brasil adquiere otra connotación cuando se rescata la implementación de esta institución que ha sido totalmente dejada en el olvido. De ellas se ocupa el siguiente capítulo.

Capítulo 4. Políticas de libre comercio, sistemas de depósito y drawback: cambio institucional dependiente

Después de haber analizado el impacto cuantitativo de las medidas de apertura comercial llevadas a cabo en el imperio portugués y español en el tránsito del siglo XVIII y XIX, este capítulo se ocupa de las transformaciones institucionales que acompañaron tal desempeño. Al seguir los acontecimientos desde Rio de Janeiro y La Habana se busca sobre todo rastrear la manera en que fueron implementadas instituciones específicas que desempeñaron un papel fundamental en la competencia imperial durante el siglo XVIII. Los sistemas de depósito y de drawback han sido infravalorados por las respectivas historiografías.

En el caso español, una tendencia a evaluar las reformas de libre comercio en términos cuantitativos que generó un debate fundamental, no obstante, no fue acompañada por un estudio de la implementación de los modelos que se procuraban imitar con tales medidas. Se trata de una historiografía “ensimismado” que solo considera la apertura de 1778 como el resultado de políticas creadas y desarrolladas desde Madrid y las posibles consecuencias en escalas regionales. Como ya se mencionó, desde muy temprano en las colonias del caribe se había implementado el modelo de depósito, buscando con ello aumentar el volumen de los intercambios y permitir a las colonias un abasto seguro. El sistema de puerto franco, puerto libre o de depósito tenía una larga historia que remite a los puertos italianos del siglo XVI, entre ellos Livorno.

El sistema de libertad de comercio establecido para el imperio español, por su parte, solo buscaba reforzar el comercio “interno imperial”. Aunque mencionado desde principios de siglo, el sistema de depósito parece que no fue establecido. En su lugar, la corona buscó a todo precio sujetarse al sistema de *superposición jurisdiccional*, generando cierto tipo de conflictos pero obteniendo altos beneficios fiscales. Como ya fue mencionado, los historiadores parecen pasar por alto el hecho de que el sistema de 1778 fue acompañado con permisos que determinaban el puerto final de destino, lo que en últimas vino a generar impactos negativos en la demanda al entorpecer una circulación de mercancías entre diferentes mercados. No se trataba de que los mercados no pudieran responder con niveles cada vez mayores de consumo, el problema era que las mercancías salían desde España destinadas a un punto en el imperio, estuviese o no saturado. La libre circulación de mercaderías no fue una característica del imperio hispánico que al insistir en mantener las dobles jurisdicciones privilegiaba los beneficios fiscales que esto generaba.

No aconteció lo mismo en el caso portugués. El único privilegio que el rey intentó mantener para generar beneficios fiscales fue el control sobre la Casa da Índia, entregando la jurisdicción de los mercados de Asia a los particulares como ya se presentó en el capítulo 2. Tal vez la corona no tuvo otra opción debido a las altas inversiones de capital que requería el comercio de Asia. Al mismo tiempo, y en total oposición de lo que sucedía del lado español, los portugueses intentaron implementar el sistema de depósito. Existe un absoluto silencio en la historiografía portuguesa y brasileña sobre el puerto franco de Lisboa, y casi siempre es la apertura comercial de 1808 la que ha llamado la atención.

El objetivo principal de este capítulo es introducir en las narrativas y como motores explicativos elementos que han sido completamente ignorados. Se analiza, así, por primera vez, como fue implementado el sistema de transbordos en un puerto franco en Lisboa desde 1796 y como esto estaba estrechamente ligado con las medidas implementadas posteriormente en Rio de Janeiro en 1808. Al mismo tiempo, se estudia por primera vez la manera en que los cubanos implementaron el sistema de drawback en 1792 y de depósito en 1809. Aunque se tiende a pensar que las elites locales intentaban proteger sus jurisdicciones, el caso cubano demuestra que estos dieron el primer paso para crear un mercado de circulación nacional que la corona más bien limitaba.

4.1 Del puerto franco de Lisboa al puerto libre de Rio de Janeiro

En noviembre de 1807, la ciudad de Lisboa se encontraba en una situación extremadamente enmarañada. Al este, en la frontera terrestre con España, las tropas francesas de Napoleón se hallaban dispuestas a invadir en cualquier momento el territorio luso; en el Atlántico y cercanos al Tejo, los ingleses estaban a la espera de que se decretase el bloqueo militar sobre la hasta ese momento capital del imperio. Los conflictos que se habían desatado al interior de la corte durante los años anteriores entre aquellos que se inclinaban por una política pro-francesa debido al crecimiento de las exportaciones hacia ese país durante la década anterior, y quienes, por el contrario, creían en una política benévola para ganar el favor de los ingleses³⁷³, finalmente se resolvieron con la partida de la corte para el trópico.

³⁷³ Alexandre, *Os sentidos do imperio*

En el mes de octubre de 1807, mientras Napoleón firmaba en Fontainebleau el tratado que preveía la división del territorio de Portugal y sus colonias entre Francia y España, dejándole una parte a Godoy, en Londres el plenipotenciario portugués don Domingo de Souza Coutinho y el Secretario de estado inglés firmaban la convención secreta por la cual se decidía el desplazamiento de la corte de Lisboa para Brasil. La idea no era nada original. Durante el siglo XVIII algunos funcionarios tanto en el imperio portugués como español habían proyectado reubicar los centros de poder en la orilla occidental del Atlántico; además, el rey de Portugal no era el primero a huir de sus territorios ante los inminentes peligros que acechaban a un monarca de desaparecer, ya antes en Saboya y en Nápoles había sucedido lo mismo.

Poco se sabe sobre lo que aconteció entre noviembre de 1807 y enero de 1808 en alta mar. Lo que sí es cierto, es que al llegar a la ciudad de Bahía el príncipe regente decretó, el 28 de enero, la apertura de los puertos al comercio con extranjeros. De acuerdo con la Carta Régia, se ordenaba enteramente, pero provisionalmente, que se admitiesen en las aduanas de Brasil todo tipo de géneros transportados en los navíos extranjeros de las naciones amigas, pagando 24% de impuestos a su entrada. De la misma manera, los extranjeros quedaban autorizados a exportar desde Brasil para cualquier puerto cualquier tipo de mercadería, pagando los derechos que estaban establecidos en las diferentes capitanías³⁷⁴.

Tal proceso de apertura de los puertos brasileños ha sido estudiado esencialmente desde una perspectiva diplomática. Probablemente, esto se debe al hecho de que el decreto de apertura surge “espontáneamente” y a que es difícil encontrar documentación que de razón del porque de su implementación y por tanto rastrear sus posibles causas. Incluso, se ha dicho que la medida podría estar relacionado con las propuestas de Silva Lisboa y su espíritu librecambista, ya que este se encontraba en la ciudad de Bahía a la llegada de la corona y fue quien publicó un impreso sobre los beneficios de tal medida³⁷⁵. Recientemente, se ha acompañado el análisis de las firma de acuerdos entre los ministros con un trabajo cuantitativo serio que demuestra las ventajas obtenidas por Inglaterra al mover las fichas de su política diplomática obligando la corona portuguesa a abrir los puertos coloniales³⁷⁶; se trata una vez más, de una interpretación con fuertes raíces diplomáticas.

³⁷⁴ *Collecção das leis* 1891: 1-2

³⁷⁵ José da Silva Lisboa, *Observações sobre o comércio franco no Brazil*. Lisboa: Imprensa Regia, 1808

³⁷⁶ Arruda, *A abertura dos portos*

Este apartado estudia la liberación de los puertos en 1808 no simplemente como el resultado de una maniobra de relaciones internacionales en la puja por productos coloniales o expansión de mercados sino como un *camino temporal dependiente* seguido por Portugal desde al menos 1796. Eso no quiere decir que las negociaciones diplomáticas no jugaron un rol esencial. Mientras la historiografía insiste en dar un cierto sentido de exclusividad a la apertura de los puertos brasileños y la fuga de la casa Bragança para los trópicos³⁷⁷, existe un silencio absoluto (tanto en la historiografía portuguesa como brasileña) sobre el puerto franco de Lisboa, el cual había sido creado en 1796 y luego extinto en 1806. Como se busca demostrar en este apartado, la apertura de los puertos brasileños y la creación del puerto franco se hallan estrechamente ligados. El análisis de la creación del puerto franco y sus conexiones con las medidas de 1808 lleva a plantear serios interrogantes sobre las ideas consolidadas hace mucho tiempo respecto a la liberación comercial de 1808.

4.1.1 Escena I. Entre el Mediterráneo y el Atlántico norte... El Indico

Uno de los primeros problemas que surgen al intentar analizar el funcionamiento del puerto franco de Lisboa es la dificultad para hallar cualquier tipo de información documental que hubiese quedado como resultado de su funcionamiento. Lo poco que he podido localizar no es otra cosa que datos dispersos que hacen referencia al puerto franco, documentos que más bien obstaculizan la posibilidad de establecer interpretaciones coherentes. Dado que es la primera vez que se hace un análisis sobre el puerto franco que vaya más allá de simples anécdotas contadas en el siglo XIX, las interpretaciones aquí ofrecidas son más bien pistas a seguir para futuras investigaciones.

La idea de crear un puerto franco en la ciudad fue expuesta por primera vez (o al menos) en las *Instruções politicas* de don Luiz da Cunha. Allí se recomendaba establecer un puerto franco en el sitio de la Junqueira y al mismo tiempo se daban algunas indicaciones tanto para la creación de los almacenes como para el correcto funcionamiento de tal aduana. De acuerdo con el diputado de la junta de comercio, Jacome Ratton, la propuesta del puerto franco había

³⁷⁷ Esta apertura es presentada con cierto tono lamentador. Para la historiografía portuguesa como la pérdida de los mercados coloniales y para los brasileños como una segunda colonización y la imposibilidad de un avance industrial. La apertura de enero de 1808 fue acompañada por otra orden en abril autorizando la creación de fábricas en las colonias.

llegado desde Turín como una propuesta de Souza Coutinho y había sido estudiada en dicha institución a pedido del rey en 1782³⁷⁸. El mismo Rattón había sido encargado de escribir un reglamento para la administración de esta nueva aduana, reglamento que, a pesar de no haber tenido ningún reparo entre los otros diputados, no fue considerado debido a que el diputado-secretario pensó que era mejor esperar un tiempo antes de establecer un reglamento general definitivo. Se decidió entonces ensayar en su lugar un “plano sucinto que ele [o secretario Theotónio Carvalho] formou a seu sabor, no qual tudo ficava ao arbitrio do encarregado daquela administração”.

Advierte Rattón que Carvalho ya sabía que iba a ser nombrado para tal cargo. Después de este, fue nombrado Jacinto Bandeira un importante negociante de Lisboa³⁷⁹. La descripción que hace Rattón se ajusta bastante bien a la poca documentación que he podido encontrar sobre el funcionamiento del puerto franco. En esta se hace mención del desorden provocado por los varios permisos concedidos por el primero y después las resoluciones que tomó el segundo, las cuales al parecer no fueron del agrado de un amplio grupo de comerciantes³⁸⁰.

Tanto la información fragmentaria como las diferentes narrativas llevan a pensar que la decisión sobre la implementación de una nueva aduana había sido una recomendación enviada desde Turín, la cual aparentemente estaba fundada en una vieja idea que ya circulaba entre la diplomacia portuguesa a principios del siglo XVIII, y que tal medida no obedecía propiamente, o al parecer en nada, a una iniciativa de los negociantes de Lisboa. Estos solo entraron en el juego al final del proceso, de manera muy parecida como pasaría en 1808, como se verá en la segunda parte de este apartado. Este es el punto de partida de lo que habría sido la emergencia del puerto franco de Lisboa.

Ahora bien, los documentos de la junta de comercio reiteran tal hipótesis. En consulta de 29 de abril de 1782, a pedido del rey, la institución mercantil presentó las ventajas de establecer

³⁷⁸ En su ensayo sobre las fiscalidad, finanzas y crédito público, Souza Coutinho expone, respecto a las aduanas, que sería benéfico “estabelecer ao mesmo tempo o sistema de *drawbacks*, ou dos portos francos, pelo qual se deixa livre todo o comercio de transito, e se utiliza so no beneficio que resulta a nação de arrecadar os efeitos que se lhe confiam nos seus armazens, e de os fazer transitar, ou pelos seus portos, ou pelo Estado” Silva, *D. Rodrigo de Souza Coutinho*, V, 1, p. 236

³⁷⁹ Jacome Rattón, *Recordações de Jacome Rattón sobre ocorrências do seu tempo em Portugal durante o lapso de sessenta e três anos e mais alias de maio 1747 a setembro de 1810 que residiu em Lisboa acompanhadas de algumas subsequentes reflexões suas*. Londres: H. Bryer, 1813, p. 106-112. Sobre las innumerables críticas que Rattón tenía para Carvalho ver el capítulo siguiente.

³⁸⁰ Se trata únicamente de dos carpetas con información escasa y dispersa sobre los primeros años de funcionamiento del puerto franco (ATT, *Secretaria de Estado*, mç. 357, cx. 218 dc. 8)

en el puerto del Tejo una aduana de depósito para todas las mercancías de países extranjeros que se quisiesen depositar pagando poco por su entrada y reexportación. De acuerdo con los diputados, esto traería ventajas a la real hacienda; además, el tribunal reconocía que la libertad de los puertos era el único medio para el crecimiento del comercio del cual resultaban la riqueza e independencia de los estados. No había dudas, como ya se señalaba en los escritos de Cunha, sobre las ventajas que Lisboa gozaba en razón de su emplazamiento geográfico a medio camino entre el Atlántico norte y el Mediterráneo. Por alguna razón el proyecto debió esperar hasta 1795, cuando fue estudiado nuevamente. Esta vez, no obstante, el tribunal disintió del método propuesto en 1782, esto es, la adquisición de terrenos en la Junqueira y la construcción de almacenes, lo que no significaba otra cosa que la creación de una aduana paralela a la alfândega grande de Lisboa. Se debe recordar aquí que existía una tradición en Portugal de crear aduanas separadas para cada tipo de productos: La casa da India para las mercancías procedentes de Asia, alfândega do açúcar, etc.

De acuerdo con el dictamen de la junta de comercio dado en junio de 1795, hacia ya mucho tiempo que la liberación comercial que se pretendía con el puerto franco había sido puesta en práctica. La libertad ofrecida no era diferente de las diferentes *baldeações* (transbordos) autorizadas a ciertas mercancías para ser reexportadas pagando únicamente un 4% sobre su valor. Ahora se ampliaría la medida para cualquier mercancía que se exportase para puertos extranjeros y naciones en Asia. En esa discusión, dos diputados disintieron de la nueva propuesta (Jacinto Fernandes Bandeira e Geraldo Wenceslau Braamcamp) quienes se inclinaban por el antiguo plano para edificar una nueva aduana y la autorización del cobro de solo 1% como derecho de depósito³⁸¹.

A pesar del desacuerdo, es interesante resaltar como los miembros de la junta encontraban que el sistema de puerto franco había sido ya implementado a través del sistema de transbordo. Esta idea era sustentada en un texto escrito a propósito de la idea de implementar un puerto franco en Lisboa, manuscrito que aparece datado en 1795. De acuerdo con Joaquim Rebelo, había algunos puertos francos en Italia como Génova, Livorno, Civitavecchia, Nápoles, Messina, Ancona, Trieste y Venecia; mientras en Francia se podían mencionar Marsella, Bayona y Dunquerque. En Holanda, por su parte, la moderación de los derechos cobrados a la entrada y salida de las mercancías se correspondía sin duda con la función que debería

³⁸¹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 129, f. 143r.-145v.

cumplir un puerto franco. Austria contaba con Ostende como su puerto franco mientras que Hamburgo era completamente libre. De los países del Báltico se podía decir que aunque en Suecia el cobro de los derechos era riguroso, los géneros que no tenían como destino el mercado interno eran guardados en almacenes bajo una imposición de 1%. Finalmente, los ingleses no habían hallado conveniente el establecimiento de puertos francos y habían en cambio instaurando un sistema para incentivar o desestimular exportaciones o importaciones basado en “allowances, bounties, premiums e drawbacks”. España no tenía puerto franco alguno, excepto Bilbao, que gozaba más bien de algunos fueros sin que fuese exactamente un puerto franco. En realidad el sistema era desconocido en el imperio español, como lo mostrará el caso cubano.

De acuerdo con el mismo autor, Portugal al tiempo contaba y no contaban con un tal sistema. Aunque no existía un puerto franco propiamente dicho, en la práctica los múltiples privilegios concedidos a los navíos para la reexportación de las mercancías no significaban otra cosa diferente que la puesta en práctica de tal ideal. El autor hacía referencia con ello a las “baldeações concedidas e todos os dias postas em pratica ou seja pela alfândega ou pela Casa da Índia”, las cuales ya han sido mencionadas en el capítulo 2. En vez de inclinarse por el funcionamiento de medidas como las de Génova, el autor sostenía, era mejor emular el sistema inglés ya que la puesta en marcha de un puerto franco buscando favorecer la navegación nacional no era posible dado el estado de la marina mercantil y militar, así como por causa de los sucesivos conflictos militares. Era verdad que el puerto de Lisboa se hallaba en una posición favorable entre el Levante y el Atlántico norte por lo que podría bien convertirse en un almacén de depósito. Además de las posibles desventajas causadas por el comercio de Levante, (particularmente las continuas pestes), era dudoso el destino final de las mercancías que de allí podrían ser importadas. No parecía que Portugal tuviese alguna oportunidad de competir con Inglaterra y los países del Báltico para la reexportación de mercancías hacia aquellos mercados, aunque podría tener algunas ventajas a la hora de reexportar los productos desde aquellos mercados para el mediterráneo, a costo de favorecer la industria extranjera y arriesgar la marina nacional.

Por otra parte, para beneficiar el comercio de Goa ya había sido concedido licencia de transbordo a las mercancías extranjeras destinadas hacia aquellos mercados, tales como hierro, acero, cobre, coral; de la misma manera, para favorecer el comercio de la India y China se concedían en la Casa da Índia infinitos permisos de transbordo. De todo esto se

deducía que la corona había instaurado un benéfico sistema de deducción de impuestos que favorecía el comercio y la navegación. No había duda de que continuar en este sistema sería de mayor utilidad que la posible implementación de un puerto franco. Resultaría de mayor ventaja liberar de impuestos todos los productos originarios del norte de Portugal que eran despachados para Lisboa con el fin de ser reexportados. El autor se inclinaba por medidas para franquear el puerto de Lisboa en su trato comercial con Europa sin considerar los efectos de las colonias, nacionales o extranjeras, así como tampoco las mercancías importadas de India y China. La total libertad para reexportar estas últimas “seria inteiramente perniciosa e das consequências mais desastrosas”³⁸².

A simple vista se podría pensar que los negociantes portugueses se vieron ampliamente beneficiados con la medida del puerto franco; la información disponible, no obstante, no parece respaldar esta idea. Como la documentación permite ver, aunque la medida fue estudiada desde por lo menos 1782, su aplicación se dio precisamente en un momento de guerra internacional. Este dato hace pensar que se trataba fundamentalmente de una maniobra de la corona en una búsqueda desesperada por ampliar los ingresos del Erario Regio. La medida se menciona en relación con la reforma de las finanzas, pero no parece estar fundamentalmente asociada al incremento del comercio.

Diferentes actores le dieron diferentes usos al puerto franco. Así, por ejemplo, aunque se suponía que el depósito buscaba la reexportación de mercancías únicamente por vía marítima, varios comerciantes comenzaron a solicitar licencias para poder internar sus mercancías por tierra hacia España, una idea que ya resonaba en las memorias de Souza Coutinho³⁸³. En 1799, tras varias solicitudes, Teotonio de Carvalho, administrador del puerto, propuso que en cuanto durasen las circunstancias se autorizase la reexportación de las mercancías para fuera de Portugal por vía terrestre bajo de ciertas reglas. Las mercancías serían autorizadas a pasar del puerto franco a las respectivas aduanas para allí pagar los respectivos derechos. Las mercancías prohibidas, como el cacao o el café extranjero, serían expedidas directamente del puerto franco pagando 1% de depósito y 4% a título de derecho de tránsito. Alegaba Carvalho que tal derecho de tránsito era una cosa establecida en el puerto franco de Génova y que allí su cobro variaba en concordancia con la distancia que las mercancías recorrían. Los cálculos

³⁸² ATT, *Secretaria de Estado*, mç. 357, cx. 218 dc. 8

³⁸³ Silva, *D. Rodrigo de Souza Coutinho*, v. 1, p. 236

invitaban a pensar que por cada millón que fuese reexportado deberían de quedar ganancias a la real hacienda por más o menos 40.000 cruzados³⁸⁴.

Otro grupo de negociantes intentaron valerse del puerto franco para reexportar hacia África y Brasil las mercancías traídas de Asia; esto estaba totalmente prohibido tanto como la venta de mercancías en un puerto diferente que no fuese el de Lisboa. Todos los géneros importados de Asia debían ser llevados a la Casa da Índia para solo después ser reexportados para los territorios de ultramar, o por lo menos era de esta manera como se suponía debía funcionar el sistema. Aquí resulta fundamental prestar brevemente atención a los cambios en las pautas aduaneras que se implementaron en las diferentes partes del imperio. Como ya se hizo mención en el capítulo anterior, al ver las mudanzas arancelarias desde Rio de Janeiro se genera la idea de que el imperio portugués se hallaba en cierto inmovilismo, sobre todo, cuando se le compara con lo que aconteció en el imperio español. Cuando las cosas se ven desde Lisboa o desde Asia esta imagen se desvanece completamente. Al ser los textiles asiáticos el producto de mayor importancia para el puerto de Rio de Janeiro no se entiende como sus negociantes estaban totalmente ausentes de todos estos debates.

Es posible entender el funcionamiento del sistema de transbordo cuando se analizan las transformaciones introducidas en los dominios asiáticos, particularmente en Goa, donde la corona buscaba fomentar las fábricas, aumentar los ingresos del real erario, y principalmente, hacer frente a la imparable expansión territorial inglesa³⁸⁵. Los datos de la Real Hacienda de Goa muestran nítidamente que antes de 1770 esta era deficitaria y por tanto requería de continuas remeses desde Lisboa. A partir de la década de 1780 la situación se alteró radicalmente, pasando del desequilibrio imperante entre 1743-1769 a una situación de estabilidad en el recaudo entre 1780 y 1820. De los ingresos de la Real Hacienda, las aduanas producían en 1748 un 8% del total de lo recaudado. Los porcentajes aumentaron para 16% en 1759, 30% en 1786 y en 1810 eran ya casi la mitad de los ingresos (48%)³⁸⁶.

En enero de 1783 la corona implementó las primeras medidas para Goa. Se pasó entonces de pagar 61% a la salida de Goa y 32% por transbordo, a un sistema que se basaba en el pago de

³⁸⁴ ATT, *Secretaria de Estado*, mç. 357, cx. 218 dc. 8

³⁸⁵ Carreira, *Globalizing Goa*, primera parte; Pinto, *A Commercial Resurgence*, p. 24

³⁸⁶ Celsa Pinto, "Rede econômica do Estado da Índia: 1750-1830", Maria de Jesus dos Martires Lopes, *O império Oriental, 1660-1820*. Lisboa: Editorial Estampa, 2006, p. 340-341; Ferreira, "Dinâmica do comércio", p. 365-366

4% por transbordo. Por su parte, los textiles llegados de posesiones no portuguesas en Asia pagarían a su entrada en Lisboa 50%, quedando así más cargados que aquellos importados directamente del Estado da India. En 1789, otro Alvará decretó que las mercancías despachadas desde Goa u otros puertos para consumo doméstico debían pagar 29%, en cuanto aquellas que tuviesen como destino países extranjeros pagarían solo 24%; pero si tenían como destino Brasil o África pagarían 17% de impuestos de entrada y estarían liberadas a su salida de Lisboa y a su entrada en cualquier puerto de ultramar para las que fuesen destinadas. Nótese aquí una diferencia radical con el sistema español que sobrecargaba los productos cada vez que atravesaban una jurisdicción.

Seis años después, en 1795, un nuevo Alvará intentó incentivar el comercio con Asia esta vez estableciendo medidas destinadas al puerto de Lisboa. Se decretó entonces que las mercancías despachadas desde esta ciudad para la costa de Malabar o cualquier otro puerto de Asia solo pagarían un impuesto de transbordo de 4%; lo mismo acontecería con aquellas mercancías importadas desde Asia en barcos nacionales, para las cuales se establecía una tasa de 4% de transbordo al ser reexportadas para puertos extranjeros³⁸⁷.

Esta idea de exonerar de impuestos las mercancías que entrasen en Lisboa, ya fuese con destino al Atlántico norte o al Indico, era bastante vieja. Lo que se decretó en 1795 no era una cosa diferente de lo que se venía concediendo por privilegios particulares por lo menos desde 1784. Se debe decir que desde por lo menos 1778 algunos hombres de negocios de Lisboa habían solicitado gracias para reexportar mercancías pagando una tasa de transbordo. Los negociantes representaron de forma individual ante la junta de comercio pero todo parece indicar que el rey no concedió tales gracias³⁸⁸. En marzo de 1783, una consulta bajó a la junta de comercio de Lisboa para estudiar la posibilidad de ampliar los beneficios concedidos en enero de 1783; de acuerdo con la propuesta, los impuestos que pagasen las mercancías para Asia y cuyos propietarios certificaran su ingreso en aquellas aduanas serían devueltos en Lisboa, descontando únicamente un 4% de transbordo. La junta fue más lejos, solicitando en lugar de la devolución de impuestos después de la certificación de ingreso en las aduanas de Asia, implementar directamente el sistema de trasbordo para los géneros enviados a los mercados asiáticos y no solamente para Goa³⁸⁹.

³⁸⁷ Pinto, *A Commercial Resurgence*, p. 26-28; ATT, *Junta do Comércio*, Livro 131, f. 105r-107v.

³⁸⁸ AHU, *Códice 962*, f. 6r-v., 7r-8r., 10r-v.

³⁸⁹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 121, f. 125r-v.

Inmediatamente, los interesados en el negocio con el Indico comenzaron a intentar, siempre por vía de gracia particular y no por representación grupal (se debe subrayar esto, pues como se verá en el capítulo siguiente es de gran importancia), ampliar la medida para las mercancías importadas de Asia y cuyo destino era la reexportación hacia países extranjeros. En mayo de 1784, Manuel Joseph Machado Sampaio solicitó que se le permitiese licencia para ir para los puertos extranjeros en Asia al navío que había comprado en Lisboa y que había cargado con mercancías nacionales y extranjeras. Sampaio planeaba llevar estos géneros a los territorios extranjeros y después ir a negociar a Goa. Para esto solicitaba privilegio de transbordo del 4% de aquellas mercancías cargadas en Lisboa³⁹⁰. En Enero de 1784, Luis Machado Teixeira solicitó gracia de transbordo para las mercancías que él o particulares trajesen desde Macao en su navío São Luis y Santa Maria para reexportarlas hacia cualquier porto extranjero. Los demás solicitantes de permisos para navegar para Asia aparecen pidiendo el mismo tipo de privilegio³⁹¹. De esta manera los interesados en las negociaciones de Asia consiguieron implementar en la práctica mucho antes del Alvará de 1795 el sistema de transbordo.

Los negociantes de Lisboa intentaron también valerse del puerto franco para liberar de impuestos los textiles que reexportaban hacia Brasil y África. Tal vez aquí aparece la parte más importante para el análisis del puerto franco. En 1797, Manuel de Souza Freire y compañía solicitaban una gracia particular. De acuerdo con la información que presentaron a la junta de comercio de Lisboa, ellos mantenían una parte grande de los moradores del presidio de Benguela y mantenían además cuatro navíos de su propiedad en tal carrera. Debido a la guerra, no solo escaseaban los textiles de Malabar sino que también resultaba imposible navegar. Por eso, se habían propuesto comerciar esclavos en Cabinda para llevarlos a Brasil³⁹². El barco Anjo do senhor ya había salido a su destino a buscar esclavos para llevar hacia Rio de Janeiro donde ya se encontraba el otro barco Ama de Lisboa. Este último estaba esperando para conducir 120 fardos de textiles de Surat que estaban depositados en el puerto franco donde habían pagado “os direitos estabelecidos”. La negociación del Anjo do senhor dependía de la llegada del Ama de Lisboa. La gracia consistía entonces en que, si se vieses imposibilitados por cualquier razón a rescatar esclavos en Cabinda, se les autorizase la venta

³⁹⁰ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 122, f. 49v-50r.

³⁹¹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 122, f. 20r-v., 25r-v., 27r-v., 45r-v., 53v-54r., 121v-122r., 134v-135v., 169v-170r., 171r-172v.

³⁹² Cabinda quedaba fuera de las jurisdicciones portuguesas y por tanto era un Puerto libre para el tráfico de esclavos. La corona estaba interesada en aumentar las expediciones hacia estos puertos, especialmente aquellas que se dirigían luego a los territorios españoles a buscar patacas.

de tales textiles ya fuera en Benguela o en Angola pagando los respectivos derechos. Al parecer el gobernador, ya había dado algunos permisos parecidos, o al menos, se le había concedido al propietario del navío Sertorio. El parecer de la junta de comercio de Lisboa fue negativo pues solo contaban con permiso para ser reexportados del puerto franco géneros con destino a reinos extranjeros y por ningún motivo aquellos que irían a ser introducidos en dominios portugueses. Actuar de otro modo “debaixo de pretextos que ainda julgando-se verdadeiros vem sempre a transtornar o sistema constitucional do mesmo porto franco e a abrir uma porta para se fraudarem os reais direitos”³⁹³.

Otro caso notable es el de José Caetano Monteiro quien pedía pasaportes para comprar dos navíos en Asia y traerlos cargados de mercancías para el puerto franco. Como ya se explicó en el capítulo 2, tales acciones estaban literalmente prohibidas. Como los pasaportes le fueron negados en un primer examen de la junta de comercio, se quejaba ante el rey de la facilidad con la que los extranjeros utilizaban el puerto franco de Lisboa para importar mercancías de Asia y luego vender sus navíos. Por eso, solicitaba, además de que se estudiase nuevamente su pedido de pasaportes, la necesidad de que se establecieran medidas para impedir “que os estrangeiros em tais casos abusem de uma semelhante facilidade praticando o que é proibido aos negociantes nacionais”. El diputado Francisco Soares de Araujo no estuvo de acuerdo en que se le negase de nuevo los pasaportes y pedía que se le diese permiso bajo la condición de pagar los impuestos en la entrada de Lisboa de la compra de los navíos para igualar los gastos con aquellos negociantes que hacían una expedición completa desde Lisboa hacia Asia. Además, se oponía a que se tomara como punto de partida los posibles fraudes que se podían hacer al introducir mercaderías desde el puerto franco para el reino. Si el fraude se debía tomar como principio de cualquier medida administrativa, exponía, era entonces mejor cerrar el puerto franco³⁹⁴.

Las quejas sobre los inesperados usos que estaba adquiriendo el puerto franco también fueron expuestas por los funcionarios de la Casa da Índia. Como ya se dijo, todas las mercancías importadas desde Asia debían pagar en esta aduana los impuestos antes de salir nuevamente para los dominios ultramarinos. Ya se dijo también que no he podido encontrar trabajos que centren su atención en el funcionamiento de tal institución al finalizar el siglo XVIII; si los cálculos son exactos y el tráfico de Asia se convirtió en una de las piezas centrales del

³⁹³ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 130, f. 143r-v.

³⁹⁴ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 132, f. 92r-94v.; 29v-30r.

funcionamiento del imperio, entonces, la vieja Casa da Índia tuvo que jugar un rol fundamental. En noviembre de 1799, el feitor de la casa elevaba una representación ante el rey que después fue estudiada por la junta de comercio de Lisboa. De acuerdo con él, se debían tomar medidas respecto al puerto franco y también para beneficiar el comercio con la costa de Malabar pues los intercambios comerciales con la costa de Bengala habían tomado mayor extensión. Estaban entrando al puerto franco desde Londres mercancías de Malabar que después eran introducidas “por aviso” en la Casa da Índia o transbordadas para Angola, aun estando esto estrictamente prohibido. Esto no solo desestimulaba a los negociantes nacionales que tenían sus giros con Asia, y particularmente aquellos que lo hacían con la costa de Malabar, sino que generaba pérdidas a la economía nacional.

Aun sin tomar en cuenta la utilidad o perjuicio que le causaba al Estado la entrada de las mercancías por Londres, se debía exponer que mil fardos de mercancías que valían 200 contos de réis en Asia podían ser vendidos por 400 en Lisboa. Así, mientras al comprar dichas mercancías en Londres se remitían 400 contos, al hacerlo a través de negociaciones nacionales se podían dejar los 200 contos restantes de avanzo en las plazas de Asia generando al mismo tiempo ganancias para la Real Hacienda, la marina y el comercio. Al contrario, al permitir la compra por Londres, hacia donde iban doblados los fondos, solo quedaban las ganancias que se pagaban como impuestos en la Casa da Índia. Por todo esto era necesario no dar gracias para la entrada de tales compras (lo que se oponía a la franquicia que otorgaba el puerto franco) o prohibir radicalmente su salida para África y Brasil en navíos nacionales o extranjeros; si el rey, no obstante, concediese privilegios para esto último, recomendaba que se ordenase que fuesen despachadas en la misma Casa donde pagarían derechos por el doble del valor al que comúnmente eran avaladas tales mercancías³⁹⁵.

En 1801, el cónsul en la costa de Malabar, Francisco Gomes Loureiro, se quejaba del funcionamiento de las aduanas en Goa. Solicitaba entonces que se estudiase una ley que combinase el comercio de Asia con los de Brasil y Africa “que são todos anexos” el cual pudiera buscar la “prosperidade de cada um deles e a felicidade da metropoli”³⁹⁶. Aun complicaba más las cosas el hecho de que los fardos tomados como contrabando estaban siendo vendidos en remates en el puerto franco por lo que las introducciones de textiles no paraban. En 1800, el rey ordenó al administrador geral de la aduana del puerto franco para

³⁹⁵ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 132, f. 26r-27r.

³⁹⁶ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 133, f. 111r-112v.

que no se pudiese hacer venta o remate de mercancías en dicho puerto. En su respuesta, el administrador respondió que ya lo había empezado a practicar pues apenas había sido nombrado había ordenado la suspensión de tales ventas por pensar que no solo no era función del puerto franco sino sobre todo porque causaban perjuicios a la aduana de Lisboa³⁹⁷.

Tabla E-1 . Lista de negociantes que efectuaron transbordos en el puerto franco de Lisboa, 1797

Nombre	Ciudad	Nombre	Ciudad
João Sturla	Alicante	David Henrique Meuron	Havre
Mordechay Benhazra	Amsterdam	Evans Ofley and Sealy	Leith
João Dohrman and &	Amsterdam	Coppendale May and &	Londres
Bento e José Cosmelli	Amsterdam-Algaziras	Manoel de Souza Freire and &	Londres
João Jorge e Filhos	Arcangel	Carlos Rossel	Londres
Joao Jorge e Filhos	Arcangel	Henrique Schumacher	Londres
Iequen &	Burdeus	Daniel Stroble	Londres
Buller Stephens and &	Calcuta	Hugo Goodair Young and &	Malaga
Alberto Gracia da Silveira	Fayal	Samuel Blacke	Malaga
Christovão Monteverdi	Filadelfia	João Baptista Rosso	Malta
João Bulkeley e Filhos	Filadelfia -Rotterdam	A. H. and J. H. Metzener and koosen	Mogador
Thomas de Ambrosis	Genova	Guilherme de Roures e &	Nantes
Muhamet Ezaidy	Gibraltar	Irmaos Polleri	Napoles
Martinho Martins d'Arruza	Guaira-Cadiz	Lourenço Antonio Polleri	Napoles
Buller Stephens and &	Hamburgo	A. de Lara	Santa Cruz de Barberia
Peters Schlick Hintze	Hamburgo	Bartholomeu Luiz	Santa Cruz de Barberia
Lindenberg	Hamburgo-Ociano-Gibraltar-Gibraltar	Ghuzliones and &	Santa Cruz de Barberia
Judah Levy	Gibraltar	Mamed Oudy	Terranova-Terranova
Bras Francisco Lima	Havre	Gonne Harrison and Lupton	Terranova-Terranova

Fuente: ATT, *Ministerio do Reino*, mc 357 cx .478 n. 8

Poco tiempo después de haberse establecido el puerto franco, su administrador exponía que, a pesar de la situación de guerra que vivía Europa, habían entrada al puerto 57 navíos con cargas por valor de 1:200:000\$000 réis de los cuales se habían exportado para la aduana de Lisboa y puertos extranjeros 457:662\$500 réis generando un beneficio para la real hacienda de cuatro contos. En los almacenes del puerto estarían en depósito cargas por 800:000\$000 réis. En los cuatro primeros meses de 1798 ya se habían recolectado por concepto de depósito

³⁹⁷ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 132, f., 92r-94v.

1:675\$557 réis. Como aparece en la tabla E-1, la gran mayoría de los negociantes que se valían del puerto franco, por lo menos al momento de establecerlo, eran extranjeros.

El puerto franco de Lisboa debió generar cierto trastorno pues todos los vasallos comenzaron a representar en grupo. De acuerdo con mi experiencia en los archivos portugueses, es una causa que verdaderamente genera acciones grupales. Como se verá en el capítulo siguiente, no es muy común encontrar representaciones de grupos para clamar por ciertas medidas de carácter general. En contra del puerto franco solicitaron “20.000” vasallos ocupados en los oficios de industria y manufacturas, también los propietarios de fábricas nacionales, a quienes por otra parte se les juntaron un grupo de comerciantes que aparecen en la tabla E-2.

Tabla E-2. Lista de negociante de Lisboa opuestos al mantenimiento del puerto franco

José António Fernandes	Pedro da Silva Leite
Colfs Loureiro e Guimaraês	José Bento de Araujo
José Batano Monteiro e &	António Francisco da Silva
Pedro Vieira e &	Francisco Jose Pereira e &
António José da Mota	Irmãos Ribeiro Neves e &
José Nunes da Silva	Domingos de Meira Torres
Camilo José de Queiros	João Goncalves Marques
João Anselmo de Faria	José Barbosa de Amorim
José Pereira de Souza	Gaspar Alvares Bandeira
Francisco Xavier de Maia	Jose António dos Santos
José de Passos Pereira	António Fernandes da Costa e cia

Fuente: ATT, *Ministerio do Reino*, mc 357 cx .478 n. 8

Entre las quejas se listaba el hecho de que el puerto franco había abierto una puerta para el comercio con las posesiones ultramarinas, que las entradas de mercancías estaban llegando a 28 o 30 millones de cruzados de los cuales, al menos, la mitad iban destinados a Brasil³⁹⁸. En 1806, el puerto franco terminó por ser extinto. Sin embargo, la idea volvería a renacer una vez más durante los años veinte del siglo XIX, cuando el establecimiento de un puerto franco en

³⁹⁸ ATT, *Ministerio do Reino*, mc. 357 cx .478 n. 8

Lisboa se presentaba como la respuesta al atraso del comercio y la agricultura³⁹⁹, como una medida sin precedentes.

4.1.2 Escena II. El libertador del comercio cantado por un nuevo Camões

1808 fue un año particularmente difícil para el comercio internacional. Es en este año que se sintieron de manera intensa los efectos de ciertas decisiones económicas implementadas por Francia, Inglaterra y Estados Unidos. Mientras tanto, España y Portugal buscaban las maneras de responder ante dichas políticas económicas y al estado de guerra. Para debilitar el comercio británico y promocionar la industria continental, Napoleón decretó en 1806 en Berlín el inicio del bloqueo continental, una política que fue reforzada en diciembre de 1807 en Milán. Para responder ante las medidas inglesas que obligaban a los barcos norteamericanos a detenerse en los puertos ingleses y pagar allí impuestos, como una repercusión a la insistencia neutral de los norteamericanos que beneficiaba a los franceses, el gobierno de los Estados Unidos decretó por su parte un embargo económico, golpeando vigorosamente el tráfico de productos coloniales. Aunque todas estas medidas tuvieron un impacto global, parece que no afectaron a Inglaterra con la intensidad que Napoleón esperaba.

Rápidamente los ingleses movieron sus mercados desde el continente hacia el Atlántico, especialmente Suramérica. Brasil se convirtió así en su principal mercado⁴⁰⁰. En efecto, la caída de las exportaciones inglesas es más bien pequeña mientras que sus importaciones conocieron un ligero aumento. Por el contrario, otros países como Estados Unidos, Francia y Suecia sufrieran efectos mucho más dramáticos. A esto se sumaba el aumento de los precios relativos de las mercancías importadas por el continente⁴⁰¹. No obstante dichas desventajas, tal cual lo han demostrado estudios recientes, las regiones que conocieron cambios institucionales impuestos por Napoleón conocerían mayores tasas de crecimiento una vez

³⁹⁹ *Reflexões a favor do estabelecimento de um porto franco em Lisboa que aos compatriotas tem a honra de oferecer ****. Lisboa: Tipografia de Deziderio Marques Leão, 1825

⁴⁰⁰ José Luis Cardoso, “Bloqueio continental e desbloqueio marítimo: o Brasil no contexto global das guerras napoleónicas”, José Luis Cardoso; Nuno Gonçalo Monteiro; José Vicente Serrão (org.). *Portugal, Brasil e a Europa Napoleónica*. Lisboa: Imprensa de Ciências sociais, 2010, p. 39-60

⁴⁰¹ Kevin O'Rourke, “The Worldwide Economic Impact of the French Revolutionary and Napoleonic Wars”, *Journal of Global History*, V. 1, N. 1, 2001, p. 123-149

terminado el conflicto⁴⁰². Algunas cifras disponibles permiten deducir hasta donde Brasil se convirtió en la puerta de salida del imperio británico al bloqueo continental. Mientras en 1806 las exportaciones inglesas hacia Europa del norte sumaban 16.647.000 libras, en 1811 sólo eran de 3.483.000 libras. Hacia Estados Unidos se exportaban 11.447.000 libras en 1806, mientras que en 1811 la cifra se reducía solo a 1% de dicho valor. Las exportaciones hacia América eran de 8.557.000 libras en 1806 llegando a 12.844.000 en 1811⁴⁰³.

En efecto, entre las primeras medidas que tomó el príncipe regente a su llegada a Bahía fue la apertura de los puertos a las naciones amigas, en otras palabras, Inglaterra. Uno de los primeros análisis de la apertura de puertos corresponde al escrito de José da Silva Lisboa, el nuevo Camões del comercio libre. Este economista nacido en Brasil acude a las ventajas comparativas para dar cuenta de los beneficios de abandonar el régimen colonial. Según dicho autor, los extranjeros no podrían hacer “conurrencia nociva” pues no traerían a los puertos de Brasil los productos de los cuales este país carecía o de los que gozaban ventajas notorias para su producción o manufactura. Por otro lado, la liberalización del comercio sería de provecho tanto para la corona como para la nación. En el primer caso, se aumentarían las rentas pagadas por los derechos de importación y exportación, mientras que la nación se beneficiaría con un aumento del consumo, y por tanto, de la producción. Un aumento en el número de compradores de géneros coloniales generaría un aumento en la producción y en el precio de dichos productos “o Brasil lucrará tanto no boom preço das suas vendas, como no boom preço de suas compras”⁴⁰⁴. En este juego, atacar las ganancias de los extranjeros con altos precios en las producciones sólo perjudicaba a la nación. Según Silva Lisboa, se debía seguir el aforismo mercantil según el cual era mejor “ganhar muitos poucos que poucos muitos”. En la percepción de este economista, la competencia de los comerciantes extranjeros no parecía una seria amenaza para los negociantes lusos y, si al contrario, creía ciegamente en la competencia.

Los negociantes de Portugal presentaron cierta preocupación frente a lo que estaba pasando en Brasil. Para ellos, los brasileños contaban con un mercado abierto y en expansión que los beneficiaría frente a la competencia británica. Así, mientras los ingleses miraban hacia Suramérica tratando de buscar un mercado para los productos que tenían bloqueada la entrada

⁴⁰² Daren Acemoglu et al, “The Consequences of Radical Reform: the French Revolution”, Working Paper series National Bureau of Economics Research, 2009.

⁴⁰³ Cardoso, “Bloqueio continental”, p. 39-60

⁴⁰⁴ Lisboa, *Observações sobre o comércio franco*, p. 16

en Europa, desde Rio de Janeiro se dirigía la mirada hacia Oriente, desde donde pensaban importar tejidos que pudiesen competir con las manufacturas inglesas. En marzo de 1808, la mesa da inspeção de la ciudad de Rio de Janeiro fue consultada sobre las políticas de libertad comercial que estaban siendo implementadas desde la llegada del príncipe regente. En su informe la mesa advertía que no había nada que temer de la competencia de los tejidos de algodón ingleses. Para los miembros de este cuerpo la razón era muy sencilla: los tejidos ingleses eran más caros que aquellos importados de Asia. Incluso si se le otorgaba ventajas en las aduanas, estos productos no podrían competir con los asiáticos pues “toda a gente busca sempre o mais barato em iguais circunstâncias de bondade e duração e que o consumo das inglesas será reduzido pela natureza da causa exclusivamente as pessoas de luxo”. Bajo la mirada de la mesa, un tal privilegio sólo favorecería al cuerpo de comerciantes, desfavoreciendo a los demás miembros de la sociedad que tenían derecho a comprar los productos al precio más bajo.

Al mismo tiempo, subrayaba la mesa, que si los comerciantes portugueses no eran capaces de competir, entonces, era mejor que empleasen sus caudales en otras actividades. La segunda pregunta concernía el número de puertos que debían ser abiertos a los extranjeros. La respuesta fue contundente: “que a felicidade geral nasce da liberdade do comercio, não parece isto que os outros portos do Brasil sejam privados do direito de emancipação”. Sin embargo, a pesar de pedir este derecho para todos los puertos de Brasil, la mesa recomendó reservar el comercio “privativo” de las factorías de África y además las de Asia⁴⁰⁵. La consulta había sido realizada dos meses después de que los puertos de Bahía y Rio de Janeiro habían sido abiertos en Enero de 1808. Como se nota, la mesa da inspeção de Rio de Janeiro no tuvo ningún problema en que los demás puertos de la costa de Brasil fuesen abiertos a los extranjeros siempre y cuando se le reservase el control del comercio con Asia⁴⁰⁶.

En febrero de 1808, Manoel Luiz Vega, un comerciante lisboeta que había desarrollado su carrera comercial en Brasil, escribió un texto sobre la instalación de los comerciantes ingleses en Brasil. Según Vega, quien se encontraba entonces en Londres, la mayor parte de los “comerciantes portugueses” de Brasil eran consignatarios de las plazas de Lisboa o Porto. Sin

⁴⁰⁵ BNRJ, II, 30, 27, n. 38

⁴⁰⁶ Sobre la apertura de puertos ver Cardoso, “Bloqueio continental”: Arruda, *Abertura dos portos*; Luis Valente Oliveira e Rubens Ricupeiro (ed.), *A abertura dos portos*. São Paulo: Senac, 2007; Alan Manchester. *British preeminence in Brazil: its rise and decline*. Chapel Hill: North Caroline University Press, 1933; Jorge Borges de Macedo, *O bloqueio continental: economia e guerra peninsular*. Lisboa: Grávida, 1990

embargo, como estos puertos estaban incapacitados para enviar las remesas correspondientes, el único medio que les quedaba para traficar era recibir las mercancías directamente de las plazas inglesas. Esto no significaba que los negociantes residentes en Brasil podrían competir con los ingleses pues una vez que estos tuviesen sus agentes remitirían por esta vía las mercancías eliminando de la competencia a los nacionales, quienes no contaban todavía con crédito en Inglaterra. A pesar de esto, se debía reconocer que la propia geografía de las costas de Brasil impedía cualquier clase de control. A la corona le quedaba sólo un medio: prohibir a los comerciantes ingleses el establecer sus propios agentes obligándoles a remitir las mercancías por manos de comerciantes portugueses. El autor mostraba también cierto recelo respecto a las mercancías que debían ser autorizadas. Según Vega, si se partía del principio que una nación no debía autorizar la entrada libre de los géneros que fabricaba, cultivaba o transportaba, era evidente que la mayor atención debía recaer sobre los tejidos de algodón. Estas mercancías eran remitidas directamente de China e India, produciendo enormes lucros al Estado, no solamente en la conservación de las colonias que todavía se poseían en Asia sino por las ganancias que generaba a la marina mercantil portuguesa. Además, cuando se compraban tejidos fabricados en otra nación, el Estado perdía la ganancia generada durante el proceso de producción. La otra clase de productos que faltaban en Brasil, tales como sombreros, paños de lana, paños de lino, tejidos de seda y otros podrían ser importados sin ningún problema⁴⁰⁷.

En el caso brasileño aparece una cierta tensión entre grupos asociados a intereses diferentes sin que existiese una gran tensión inter-regional. Esta tensión inter-regional sólo aparecerá hacia la segunda década del siglo XIX. La discusión en el caso carioca se hallaba directamente relacionada con la importación, particularmente de textiles de algodón. Por lo menos tres tipos de intereses se cruzaban: los de los comerciantes cariocas, quienes desde las últimas décadas del siglo XVIII se habían consolidado como los dueños del comercio de cabotaje inter-colonial, con fuertes lazos con los comerciantes bahianos y sureños (especialmente con los últimos quienes en muchos casos actuaban como sus cajeros o agentes), pero también con redes fuertes en los mercados africanos (lo que no quiere decir obligatoriamente ni que controlaran ni que financiaran tal tráfico). En segundo lugar, los comerciantes portugueses que servían de intermediarios de los productos ingleses y nacionales pero que por causa de la guerra se encontraban impedidos de traficar con Brasil.

⁴⁰⁷ BNRJ, I- 29, 20, 1 n. 198-200

Por último, los ingleses, que deseaban instalarse en el continente suramericano y para quienes Brasil no era simplemente un gran mercado, sino sobre todo, el espacio adecuado para surtir fácilmente el Rio de la Plata. En este cruce de intereses los impuestos cobrados en los productos destinados a la reexportación jugaban un papel fundamental, una vez más. Y aunque poco mencionado en la historiografía sobre la apertura de puertos de 1808, una vez más el sistema de depósito y de transborde se colocó en el centro del debate.

Uno de los problemas de la historiografía que se ha ocupado de analizar la apertura de puertos ha sido que ha puesto demasiado énfasis en los aspectos diplomáticos o macroeconómicos. Esto se debe, sin duda, al tipo de documentos disponibles, los cuales son tratados o balanzas de comercio. Lamentablemente, hasta el momento no se ha estudiado en profundidad cada una de las respuestas empleadas por los grupos involucrados. Menos todavía se ha analizado las posibles actividades conjuntas que mantenían los comerciantes cariocas con los ingleses, un tema difícil pero que merece ser estudiado. Hasta que no se reconstruyan con exactitud las redes de comerciantes será imposible analizar en detalle el tipo de intereses que estaban en juego. Por ejemplo, siempre se habla de las actividades diplomáticas ejercidas por Souza Coutinho en Londres; no obstante, su correspondencia no ha sido analizada con una perspectiva de negocios: abundan cartas de recomendación, solicitudes, preguntas sobre negocios dirigidas por comerciantes no solamente ingleses sino de diferentes partes que estaban interesados en extender sus intereses en Brasil. Si Souza Coutinho actuaba como diplomático también lo hacía como un hombre de negocios.

Los ingleses, a través de un juego diplomático, lograron aparentemente controlar el comercio de larga distancia pero también buscaron continuas reducciones en los tarifas cobrados. Los comerciantes lusos en parte resultaron beneficiados con la presión inglesa. Se conoce muy bien las actuaciones de los enviados ingleses⁴⁰⁸. Tres momentos son importantes en este proceso diplomático. En primer lugar, la apertura a finales de Enero de 1808; después, en 11 de junio del mismo año, el gobierno decretó la reducción de los impuestos para las mercancías transportadas en barcos nacionales, pagando estas 16% en lugar del 24% establecido en el decreto de Enero. Empieza a partir de allí las negociaciones que llevaron a la firma de los diferentes tratados de comercio entre la monarquías portuguesa e inglesa. Todos estos tratados serían negociados por Lord Strangford. El primero de alianza y comercio, firmado el 28 de

⁴⁰⁸ Manchester, *British preeminence in Brazil*

febrero de 1809 que al ser rechazado por Londres obligó a la firma de un segundo tratado en febrero de 1810.

De acuerdo con el redactor del diario *Correo Braziliense*, era notorio que se estaba negociando un tratado de comercio entre Inglaterra y Portugal, y que desde que la corte había desembarcado en Rio de Janeiro 113 comerciantes ingleses se habían organizado en Londres en sociedad para representar sus intereses y mover la máquina imperial a su favor⁴⁰⁹. Todo lo contrario sucedía con los negociantes de Brasil, quienes “não tem até agora dado a menor mostra de sua existência senão submetendo-se mui pacificamente ao que o acaso trazer; e esperando tranquilamente o futuro, para depois lamentar em segredo os males que o tempo lhe descobrir”.

Respecto al tratado de comercio exponía que si bien la corte de Brasil dependía de Inglaterra por causa de los préstamos y muchas otras razones, lo que daba a los ingleses ventaja, también era verdad que los comerciantes brasileños debían representar a la corona como un medio de frenar las peticiones de los primeros. La “indolencia” de que se debía acusar a los negociantes en Brasil no era, no obstante, enteramente culpa de estos. Mientras en Inglaterra los hombres tenían total libertad para asociarse y de velar por sus intereses, en Portugal al contrario era “proibido ate requererem em corporação mais de três pessoas”. Debía resaltarse que si los negociantes brasileños se organizasen y representasen sus intereses bajo la sumisión debida no podrían ser culpados de cometer crimen alguno. Si estos negociantes se encontrasen con que ciertos ministros pretendían detenerlos reduciendo la nación a rebaño de carneros “devem saber que superior a todo Ministro esta o Soberano” a quien debían representar directamente. Los negociantes debían procurar además que sus ideas e informaciones sobre el comercio no solo llegasen ante las autoridades sino que además, por medio de la imprenta, se dieran a conocer al público pues la opinión pública ayudaría a presionar al gobierno⁴¹⁰. En otras palabras, poner en funcionamiento una maquina de Lobby y opinión pública que no se ajustaba a los patrones de funcionamiento de la monarquía Lusa, donde como el mismo autor menciona, el poder ministerial era fundamental.

Esta desidia de los negociantes locales se exponía en otro número del periódico donde se exponía que después de abierto el puerto se podrían exportar la inmensa variedad de maderas

⁴⁰⁹ *Corrio Braziliense ou armazén literário*. São Paulo: Impresão Oficial do Estado, 2001, V. I p. 115-116

⁴¹⁰ *Corrio Braziliense*, V.III p. 525-528

que el país disponía; no obstante, este comercio se veía dificultado pues como en las aduanas de Inglaterra no se conocía tal inmensa variedad de maderas y solo el palo de Brasil, los funcionarios procedían a cobrar la tasa de este producto sobre cualquier madera, la cual era muy elevada. Ni la influencia individual ni los conocimientos de los comerciantes convencerían a los funcionarios ingleses de establecer una nueva tarifa. Era el gobierno de Brasil el que debía establecer una lista con los nombres y características de todas las maderas para enviarlas al gobierno inglés, quien en vista de los impedimentos del comercio con el Báltico, estaría interesado en importar estas mercancías. Una vez más, los negociantes de Brasil no parecían muy interesados “não nos consta que os negociantes do Brasil, se tenham ajuntado, para requerem coisa alguma ao seu Governo a este respeito”. Era para estos y otros fines que los negociantes deberían establecer sus corporaciones en los puertos brasileños “para requerer, em corporação, ao governo, o que lhes convém”⁴¹¹.

Era así que las mercancías inglesas adquirieron entonces ciertos privilegios respecto a las demás pues deberían pagar en adelante únicamente 15% de impuestos. Tan solo en octubre del mismo año los derechos serían igualados para las mercancías portuguesas. No fueron solamente las últimas las que sufrieron ciertas desventajas. Se debe recordar aquí que Inglaterra poseía colonias que la abastecían de los productos coloniales que Brasil podía ofrecer. El azúcar y otros productos brasileños fueron entonces vetados para los mercados ingleses y sólo autorizados a entrar para ser reexportados.

De acuerdo con una publicación del *Correo Braziliense*, el tratado era totalmente desventajoso para los portugueses y solo serviría para retrasar e impedir la prosperidad del nuevo imperio de Brasil. El artículo 5 contenía una materia importante pues establecía la igualdad del derecho de *drawback* y de importación y gobernaba sobre la nacionalidad de los navíos para el cobro los derechos. Las mercancías importadas pagarían los mismos derechos indiferentemente de que viniesen en barcos nacionales o extranjeros dejando a cada gobierno la tarea de hacer una lista con las tarifas que serían cobradas, eso sí, con el expreso compromiso de que si uno de los gobiernos aumentaba las tasas sobre las importaciones el otro estaba en el derecho de proceder de la misma manera. Se dejaba así en la total indeterminación buscando no dejar nada indeterminado (en las palabras del editor) uno de los aspectos más importantes de las negociaciones⁴¹².

⁴¹¹ *Corrio Braziliense*, V. IV, p. 189

⁴¹² *Corrio Braziliense*, V. V, p. 195

Los comerciantes locales no tardaron en quejarse del poderío que estaban tomando los comerciantes ingleses. En una de sus representaciones enviadas al príncipe regente, quedaba claro que si se habían resignado al poderío inglés en el comercio mayorista no permitirían perder el mercado al menudeo⁴¹³. Sin embargo, se puede plantear como hipótesis que la instalación de los ingleses en el mercado brasileño pudo ser atenuado por las operaciones que los luso-brasileños tenían en el mercado africano y por la búsqueda de nuevos mercados en Asia hacia donde continuaron dirigiéndose las casas comerciales que viajaron desde Lisboa para Rio de Janeiro. Parece que el análisis de la apertura de puertos ha dejado esta variable de lado o no la ha enfatizado como se debería. Lo mismo acontecía con los portugueses que se reinstalaron en Londres. Y sin lugar a dudas, si los conflictos fueron minimizados es precisamente porque los luso-brasileños disponían de esta fuente para mantener sus negocios. Un ejemplo interesante es el de Elias Antônio Lopes, el cual será analizado en detalle en el capítulo 7. Sus dos barcos, *Europa* e *São José Americano* viajaban repetidamente para Goa. Entre 1810-1817 se hicieron ocho viajes en los que se incluían los recorridos de cabotaje por Mozambique. Otro ejemplo es el negociante Gomes Barroso quien con los hermanos Dias da Cruz formó una sociedad de comercio destinada a traficar con oriente. En 1809, uno de los negociantes fue el propietario de la importación del 76% del total de textiles provenientes de Goa. Domingues Gomes Loureiro, comerciante lisboeta ligado al comercio con Asia, envió a su hijo en 1808 para Rio de Janeiro. Dos años más tarde la compañía Domingos Gomes Loureiro e filhos era propietaria del navío *Rainha dos Anjos* que traficaba con Asia⁴¹⁴. Pero estos comerciantes no sólo buscaban importar tejidos. La exportación de algodón, prácticamente monopolizado por el mercado importador inglés, también se presentó como una alternativa⁴¹⁵. Se conocen las cifras espectaculares del aumento de las exportaciones de algodón pero poco se sabe de la manera como los negociantes brasileños y portugueses se vieron favorecidos con ello⁴¹⁶.

Esto no sirvió para atenuar completamente los conflictos que surgían por la competencia con los comerciantes británicos. Aunque favorecidos con las rebajas arancelarias otorgadas en 1809, los ingleses buscaron apoderarse del comercio de cabotaje controlado por los luso-

⁴¹³ BNRJ, II-34, 25, 23

⁴¹⁴ Antunes, "Nichos e redes", p. 154-157; "Têxteis e metais precisos", p. 419-420. No es muy claro si se trata de propietario o consignatario

⁴¹⁵ BNRJ, I-28, 28, 38

⁴¹⁶ Arruda, *A abertura dos portos*, p. 64-65

brasileños - que continuaría así hasta bien entrada la década de 1820⁴¹⁷. Es por esta razón que los impuestos de entrada y salida de los puertos cobraron un papel fundamental. Uno de los problemas era el 4% que se cobraba en los puertos de Brasil a las mercancías que simplemente entraban para ser reexportadas, un impuesto que, según los ingleses, no existía en los puertos de Inglaterra para las mercancías portuguesas. Por otra parte afirmaban que el derecho de 15% que se debía imponer según el tratado estaba siendo cobrado dos veces sobre las mismas mercancías, cuando estas eran reintroducidas en diferentes puertos. Aquí de nuevo el problema era el de la reexportación. Otro punto concernía a las mercancías no inglesas que eran comerciadas por los portugueses en barcos nacionales o en ingleses. Como los vasallos del rey pagaban un 8% por estas mercancías, los ingleses creían que este privilegio los dejaba fuera del juego del mercado. En resumen, “a corte de Londres requer somente o privilegio do comercio entre portos no Brasil e em Portugal em navios britânicos, ou um comercio de importação e exportação em direitura entre o Brasil e Portugal”. Esto incluía por lo tanto la posibilidad para los comerciantes ingleses que residían en dominios portugueses de importar en navíos portugueses de un puerto para otro, desde Brasil o Portugal, cualquiera de las producciones de estos territorios.

Es muy interesante la respuesta de los funcionarios de Rio de Janeiro ante las peticiones inglesas de rebajar los derechos pagados por mercancías destinadas a ser reexportadas, y que era conocido como un 4% de transbordo (del que ya se habló en el primer apartado de este capítulo). Según el desembargador procurador de la corona, era moralmente imposible que el rey renunciase a tal derecho. De acuerdo con el tratado firmado con Inglaterra, las mercancías que fuesen destinadas para la reexportación debían entrar en las aduanas del puerto y por tanto estaban sujetas a tal derecho. Ahora bien, respecto al doble pago de derechos en diferentes puertos el funcionario respondía que podría tratarse de una equivocación y que los comerciantes podrían estar confundiendo un doble pago con el cobro del 4%. Sobre el cobro de la tasa a las mercancías no inglesas importadas por ingleses el desembargador era contundente: a los ingleses se les había otorgado un privilegio de 15 % para las mercancías de su producción nacional, quedando obligados a pagar 24% sobre otros productos que ellos transportaran. Tratar de rebajar el valor de estas mercancías a un 15% tendría como consecuencia una reducción enorme en las cuentas reales. Además, tal tema solo podía ser aprobado por la firma de un nuevo tratado.

⁴¹⁷ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 361, pc. 3

Una percepción negativa también tenía que ver con la pretensión al comercio de cabotaje, y era aquí donde radicaba el mayor inconveniente. Al decir del funcionario, no era otra cosa que una pretensión totalmente nueva pues en el tratado de comercio solo se había aprobado lo concerniente al comercio directo entre los puertos británicos y los portugueses. De hecho, estaba claro que en el tratado se había estipulado que todas aquellas mercancías que no se hubiesen consumido en los puertos destinados debían ser descargadas y reexportadas después de ser sujetas a derechos. Era también con relación al comercio de cabotaje que los ingleses se quejaban de la imposibilidad de transportar en barcos portugueses mercancías de dicha nación para llevarlas a Brasil o a Portugal. Dicha pretensión “devia ser inteiramente denegada aos que da sua concessão resultaria a ultima ruina ao comercio e navegação nacional que parece ser o fim e objeto principal da dita pretensão entregando-se por este meio todo o comercio e navegação dos nossos reinos e domínios aos ingleses”⁴¹⁸.

4.2 *Muy viejas instituciones....*

La situación en La Habana era bastante diferente a la de Rio de Janeiro. La razón parece ser simple: el sistema de depósito era desconocido en el imperio español. Este apartado se enmarca fundamentalmente en dos fechas (1792 y 1822) y se centra en un único proceso: la instauración de un nuevo modelo aduanero en el seno del imperio español, el cual como se verá estaba estrechamente ligado a la implementación del sistema de depósito ya descrito para el caso portugués. Este proceso es presentado como el resultado de un *sendero temporal dependiente* que empieza con una decisión tomada en 1792 y termina con la instauración de una nueva aduana nacional en 1822. Se abandona con ello una perspectiva metodológica que se limita a resaltar las consecuencias de políticas económicas aplicadas en el centro y las posibles respuestas de los actores locales. La historiografía que se ha ocupado de analizar las conocidas como reformas borbónicas ha estudiado principalmente el impacto que las políticas de libre comercio, y particularmente, las consecuencias que la apertura de puertos desencadenó a lado y lado del Atlántico. Ahora bien, no hay duda de que apertura de puertos y reformas arancelarias se hallan estrechamente entrelazadas.

⁴¹⁸ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 361 pc. 2

Lamentablemente, poca o ninguna atención ha sido prestada a la transformación de los modelos aduaneros⁴¹⁹. El reglamento de comercio de 1778 era en sí mismo un nuevo arancel que reglamentaba en detalle cada una de las mercancías que podían ser comercializadas, estableciendo un precio oficial a cada producto sobre el que a su vez debían ser exigidos los porcentajes que le pertenecían al erario real. El reglamento además reemplazaba un complicado sistema de medidas y cobro de tasas que regía de tiempo atrás y que beneficiaba a los comerciantes ingleses y franceses que enviaban sus manufacturas a través de Cádiz.

En resumen, se puede decir que el modelo de 1778 buscaba imponer un nuevo sistema fiscal basado en la implementación de *tasas ad valorem*, esto es, un porcentaje para cada mercancía, determinándolo sobre una anticipada base imponible. De acuerdo con Delgado⁴²⁰, uno de los problemas de la reforma de 1778 es que si bien reducía las tasas sobre los productos nacionales al mismo tiempo establecía precios mucho mayores a los que regían hasta ese momento, lo que equivalía a un incremento del precio de venta de los productos en los mercados americanos.

Este proceso de cambio arancelario generó un impacto significativo. Su objetivo era beneficiar la exportación de productos coloniales hacia la metrópoli ampliando su circulación en el mercado nacional. No obstante, los historiadores han prestado poca importancia al real impacto del nuevo patrón aduanero. Lo que a corto plazo parecía benéfico tanto en las colonias como en la metrópoli resultó siendo una camisa de fuerza a largo plazo, sobre todo para las primeras. Esto debido a varias razones, entre las cuales la de mayor peso era la necesidad de reactualizar constantemente los precios de los productos comercializados. El mantenimiento del reglamento de comercio de 1778 como pauta significaba al mismo tiempo la valoración de las mercancías a precios de mediados de la década del setenta. Por ello, una de las quejas constantes que aparecen en el cambio de centuria era la necesidad de reactualizar los precios, sobre todo, una vez que los puertos fueron abiertos a neutrales en 1797.

Se debería por tanto describir el impacto de la políticas de apertura económica desde la perspectiva de las aduanas, recordando que apertura de puertos y cambios arancelarios son dos fenómenos estrechamente entrelazados. Con ello, se busca ir mas allá de un análisis

⁴¹⁹ Tal vez el estudio más detallado de las reformas arancelarias que tuvieron lugar desde la primera mitad del siglo XVIII sea el de Delgado, *Dinámicas imperiales*.

⁴²⁰ Delgado, *Dinámicas imperiales*, p. 405

limitado centrado simplemente en la apertura o clausura de puertos, pero también dejando de analizar el problema en términos local/central. Esencialmente se enfatizan dos momentos: 1792 o instauración del sistema de *drawback* inglés; 1808 o implementación de un nuevo arancel publicado en La Habana. Un tercer momento iría desde 1815 hasta 1822 o apertura del puerto a extranjeros y publicación de un nuevo arancel nacional. Sin embargo, este último corte temporal ya ha sido bastante estudiado dando cuenta de lo poco beneficioso que resultó para los habaneros la puesta en ejecución del nuevo arancel nacional⁴²¹. Por esto, la atención se centra aquí en las dos primeros pasos temporales: la instauración del sistema drawback y de depósito. Los dos han sido pasados por alto por la historiografía.

4.2.1 Escena I: fuera del imperio... entre el Atlántico noroccidental y nororiental

En 1792, Francisco de Arango y Parreño presentaba ante los Consejos de Indias y Estado su famoso *Discurso sobre el fomento de la agricultura en la Habana*⁴²². En él, el autor adjuntaba un cuadro titulado *Estado comparativo de los derechos que adeudan los azúcares en las respectivas colonias de América*, el cual no parece haber merecido gran atención por parte de la historiografía. El objetivo de Arango era demostrar con ello el grado de presión que cada uno de los sistemas fiscales imperiales ejercían sobre la producción y comercialización azucarera de sus respectivas colonias.

Antes de ser exportada, el azúcar cubano estaba ya cargado con más de 11% de impuestos, pagando además un real por arroba a su entrada en España⁴²³. Ahora bien, las cantidades reexportadas a través de la península estaban totalmente libres de impuestos. En el caso de las colonias portuguesas, el azúcar estaba cargado con un 2% localmente, al mismo tiempo que las cantidades reexportadas a través de Portugal no solo no pagaban ninguna tasa sino que además se le permitía a los comerciantes ahorrar 50% en los derechos de importación. Los modelos franceses e ingleses parecían favorecer la producción con una diferencia, pues el primero era mucho más desventajoso al cobrar cierto porcentaje localmente pero evitando imponer cualquier impuesto a las reexportaciones. El sistema inglés no solo no cargaba el azúcar en la producción sino que además empleaba un sistema de acuerdo con el cual los derechos pagados por el azúcar destinada a la reexportación eran enteramente devueltos, en

⁴²¹ Fradera, *Colonias para después de un imperio*, p. 377-378, 388-411

⁴²² AGI, *Ultramar*, 120. Ver capítulo siguiente.

⁴²³ En el arancel de 1778 el azúcar aparece como enteramente libre de impuestos (*Reglamento 1778*: p. 72)

contrapartida, la mayor carga fiscal recaía sobre los consumidores nacionales⁴²⁴. Esto era conocido como el *drawback system*.

Puesto en una escala, esto significaba que en el mercado local nacional el azúcar era menos cargado en España mientras que en el mercado internacional el azúcar inglés circulaba sin carga alguna (ver Tabla E-3). Lo que Arango pedía entonces era la emulación del sistema inglés. Esto es, que para hacer más competitivo el azúcar que circulaba a través de España con destino a los mercados internacionales, se devolviesen los impuestos que éste pagaba a su entrada. De acuerdo con él “estamos en la precisión de imitar a las demás naciones en la devolución de derechos, o de abandonar una concurrencia que no se puede sostener”⁴²⁵. La discusión que tuvo lugar en 1792 era muy diferente de la que había conducido en 1778 a beneficiar el café, cacao y otros productos coloniales a su entrada a la península, y cuyo objetivo era principalmente promocionar el mercado nacional. Por el contrario, la controversia en la década de los noventa giraba, por lo menos para los cubanos, en torno de los mercados internacionales. Todo parece indicar que en la península se mantuvo una insistencia por promocionar el mercado nacional, a pesar de que este ya había alcanzado una saturación de consumo y no conseguía crecer en términos de demanda. Es precisamente por esto que se escoge aquí esta fecha como punto de partida, sin olvidar que los dos procesos son temporalmente dependientes. Ya desde la última década del siglo XVIII se llamaba la atención sobre la necesidad de poner en marcha un “arreglo fundamental en nuestros aranceles”⁴²⁶.

Tabla E-3. Modelo impositivo sobre el azúcar y modelos imperiales de competencia

	Mercado Nacional	Reexportación
España	↑	>100
Portugal	↑	↓
Francia	↑	↓
Inglaterra	>100	↓

⁴²⁴ O’Brien, “The Political Economy of British Taxation”, p. 10-11

⁴²⁵ Arango, *Obras*, Tomo I, p. 165

⁴²⁶ Arango, *Obras*, Tomo I, p. 165

El discurso de Arango se estudió primero de manera reservada en el Consejo de Estado, donde el ministro Guardoqui tenía contactos que ayudaron a acelerar su aprobación. Intentando apresurar la publicación de una nueva política económica, Arango fue tan lejos como para sustentar que la mayor parte de las medidas que solicitaba habían ya sido aprobadas en una Real cédula de abril de 1786 para Santo Domingo⁴²⁷. Y al parecer tenía razón (en el siguiente capítulo se estudia en detalle tal proceso). Aquí solo cabe resaltar que en noviembre de 1792 una Real cédula fue expedida con toda una serie de privilegios para los cubanos. Aunque los habaneros repitieron una y otra vez la innovación de tal legislación (como lo hacen muchos historiadores, por otra parte), en realidad no se trataba de otra cosa que de reformas previamente implementadas en Santo Domingo. Por esta y muchas otras razones, no parece muy así, entonces, que Cuba sea la isla de los ensayos como algunos historiadores han pretendido⁴²⁸.

La corona concedió algunos privilegios a los habaneros, es cierto. El primero de los cuales era la posibilidad de exportar directamente desde la isla hacia mercados extranjeros el azúcar, bajo la condición de que se utilizasen buques nacionales y de que estos hicieran escala en la península antes de retornar al Caribe. Es precisamente aquí que parece estar la mayor innovación de las medidas de noviembre pues si bien se intenta emular los modelos inglés y francés al mismo tiempo se da un paso diferente al no obligar a los barcos a hacer una escala en algún puerto de la península⁴²⁹. Aunque los cubanos se beneficiaban, no hay duda de que la corona buscaba sobre todo aumentar el tonelaje y por tanto contribuir al desarrollo de la marina mercantil española. Segundo, la exención de cualquier tipo de impuesto municipal (alcabala, diezmos) a los ingenios de reciente fundación por diez años. Tercero, la devolución de cualquier impuesto al azúcar que fuese reexportado, lo que en la práctica no significaba algo distinto de la emulación del sistema inglés de *drawback*. Esto es en resumen la Real orden de 1792.

Es bastante complicado determinar con exactitud hasta donde tales medidas resultaron favorables. Al especificar que los productos coloniales fuesen transportados en buques nacionales se generó el primer nodo de dependencia temporal. Solo poco tiempo después, el mismo Arango expondría que aun utilizando de manera exclusiva toda los navíos españoles

⁴²⁷ AGI, *Santo Domingo*, 2012

⁴²⁸ González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos*

⁴²⁹ Sobre el exclusivo colonial en Inglaterra ver Zahadieh, *The Capital and the Colonies*, p. 36-37

estos resultaban insuficientes para transportar la enorme producción azucarera cubana, la cual a principios de siglo necesitaba un tonelaje equivalente a setecientos barcos (más que toda la marina española junta). Por otra parte, una vez abierta la vía del comercio con neutrales se generó un situación de desventaja competitiva para los cubanos por ciertas razones que serán explicadas más adelante.

Se debe recordar aquí que el sistema de devolución de impuestos funcionaba tanto al hacerse depósito en la península o al exportar directamente hacia otras naciones el azúcar en buques nacionales. Al emplear barcos americanos el producto cubano dejaba de percibir estos beneficios. Este se tornó en el mayor inconveniente.

Algunos ejemplos de privilegios o solicitudes estudiados en Madrid explican con claridad la situación que se vivía a principios del siglo XIX en la isla. En 1804, la casa de comercio madrileña Esteban Drovilhet & cia encabezada por su socio y principal director, Juan Iriarte, solicitó privilegio para exportar 50.000 cajas de azúcar directamente hacia el extranjero, pidiendo que se le cobrasen los impuestos como si se estuviese efectuando su transporte en barcos nacionales⁴³⁰. Las autoridades en Madrid, a lo mejor temerosas de la puerta que este privilegio podría abrir, se negaron a convenir.

Al año siguiente fue el mismo Arango quien se quejó de las autoridades locales cubanas, pues de acuerdo con su interpretación de la ley de 1792, sus 5.000 cajas de azúcar embarcadas hacia Providence y Charleston debían gozar de beneficios arancelarios, particularmente el 6% de alcabala de primera venta (privilegio concedido a los habaneros en 1796 bajo la condición de que se utilizaran navíos nacionales). La respuesta del Intendente fue contundente: solo se le podría descontar tales derechos municipales si se comprobaba que el azúcar, aun siendo transportado en barcos extranjeros, había entrado en España⁴³¹. El tercer caso es el del comerciante José Carrera quien a través de su apoderado en Madrid, Francisco Antonio de Olmedo, quien remitió en barco neutral 600 cajas de azúcar dirigidas a Málaga. Su apoderado se embarcó en otro buque siendo detenido en Inglaterra dos meses, pasando después a Francia, mientras que el azúcar era desembarcado en la península como si fuese extranjero. Pedía entonces que se le aprobase una Real Orden para que en La Habana solo se le cobrasen a la casa de Carrera “derechos correspondientes a propiedades españolas sobre los efectos

⁴³⁰ AGI, *Ultramar*, 122

⁴³¹ AGI, *Ultramar*, 200

que de retorno” iba a conducir con dirección a Nueva Orleans, ordenándose además que se le devolvieran los derechos de extranjería que habían sido impuestos sobre el azúcar conducido en barcos neutrales⁴³².

La apertura de neutrales repercutía *indirectamente* de dos maneras diferentes, causando su impacto tanto en las exportaciones como en las importaciones. Ya se dijo arriba que al ser transportado en barcos extranjeros los impuestos pagados por los productos coloniales no eran devueltos. Es de resaltar este fenómeno para entender como el proceso de mudanza arancelaria no se da simplemente como el resultado de políticas pensadas y ordenadas desde el centro. En el momento que un nuevo factor externo generaba su impacto parecía lógico entonces que el paso siguiente fuese la extensión de la reforma de 1792, intentado cobijar ahora también a los barcos extranjeros. La huella mayor del comercio de neutrales se imprimió con total fuerza en relación con las importaciones.

Generalmente, los historiadores centran su atención en la industria nacional y las pérdidas para la península, no obstante, mucha menor atención se da a los impactos a escala local de las políticas económicas. En la primera parte se demostró que el crecimiento del mercado doméstico cubano alcanzó tasas importantes a lo largo de la primera década del siglo XIX. Buena parte de las importaciones eran destinadas al mantenimiento de los ingenios, por lo que el mayor porcentaje de la tasa sobre consumo dependía tanto del poder adquisitivo como crediticio de los dueños de ingenios. Además, un amplio consumo de lujo se desarrolló como consecuencia del crecimiento económico generado después del hundimiento de Santo Domingo.

La guerra no solo causaba desabastecimiento, lo que significaba entre otras cosas pánico a posibles rebeliones de esclavos, sino que además impactaba enormemente en los precios de todo tipo de artículos de consumo. Al mismo tiempo, durante los periodos de guerra, los precios de los productos coloniales colapsaban, razón por la cual se disponía solo de dos opciones para mantener cierta competencia en el mercado internacional: disminuir los impuestos de exportación o rebajar los costos de producción (y ampliar con ello el margen de ganancia de los hacendados al vender a bajos precios). Se debe centrar la mirada en estos

⁴³² AGI, *Ultramar*, 841

últimos. La tabla E-4 muestra, de acuerdo con un documento elaborado por Arango en 1799, el impacto de la guerra en el valor de importaciones y exportaciones.

Tabla E-4. Diferencias de precios de bienes en la Habana, durante periodos de paz y guerra, 1799

Artículo	Precio promedio tiempo paz	Precio promedio guerra	Incremento/ disminución
Importaciones			
Esclavos	300 pesos	450 pesos	50%
Tambores, quijos y juegos	750 pesos	2000 pesos	167%
Pailas y tachos	300 pesos	450 pesos	50%
Carne seca	10 reales	21 reales	110%
Cajas para embrace	9 reales	20 reales	122%
Bueyes y yuntas	90 reales	140 reales	56%
Exportaciones			
Azúcar arroba	26 reales	18 reales	-31%
Miel de purga	11 reales	8 reales	-27%
Cueros al pelo	15 reales	10 reales	-33%

Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2195

Para los Cubanos, el problema se decidió entre 1808 y 1809, esto es, durante la crisis política imperial. Se trata del segundo paso, uno más arriesgado que lleva a reemplazar el arancel de 1778 con un nuevo, éste escrito y publicado en la periferia y no en Madrid⁴³³. Además de todas las consecuencias que la apertura de neutrales trajera consigo, dichos permisos dieron paso a lo que denominaré aquí como *consciencia impositiva*. Las resoluciones tomadas en La Habana en 1808-1809 tendrán un impacto caribeño generando tal vez por primera vez el establecimiento de incentivos para la competición directa entre diferentes puertos del Caribe español dejando con poca capacidad de actuación el sistema paternalista que se inclinaba por decidir la repartición de privilegios.

Dos ideas deben ser subrayadas antes de pasar a analizar ese segundo paso temporal. En el caso cubano no eran solo los comerciantes aquellos que se veían afectados con el incremento en el precio de las mercancías. Los dueños de ingenios también se perjudicaban directamente, pues por un lado asumían mayores costos generados por la pérdida de beneficios fiscales otorgados al azúcar, y por el otro, perdían poder adquisitivo debido a que precios de importación e exportación tenían tendencias totalmente opuestas.

⁴³³ Bohorquez, *Lucas para la economía*, p. 130-138

La historiografía que ha analizado los complejos procesos que se desencadenaron en 1808 se ha inclinado de manera general por dos explicaciones. Por una parte, se ha privilegiado una visión de acuerdo con la cual todo habría sido el resultado de una pugna de poder intercalada entre latifundistas y comerciantes, los dos grupos atrincherados en diferentes instituciones locales y respaldados por las autoridades locales; los primeros buscando disminuir los impuestos de exportación mientras los segundos (se dice repetidamente que enfocados en la reexportación hacia México sin que exista un estudio sobre este fenómeno) forzaban por liberarse de la presión fiscal sobre las importaciones. Por otra lado, existe otra tendencia a evaluar dichos procesos de transformación arancelaria en términos de contraposición elite local/elite central y una negociación que lleva hacia la renovación del *pacto colonial*⁴³⁴. Al poner el énfasis en la competencia internacional y los mercados internacionales el enfoque desarrollado aquí es diferente. Lo que aparece en los años de 1808-1809 es la puesta en práctica, por lo menos a los ojos de los cubanos y probablemente por primera vez en el imperio, del sistema de depósito. Este se venía a sumar a lo que se presenta en la historiografía como las grandes medidas de Arango que no eran otra cosa que la implementación del sistema de drawback inglés.

4.2.2 Escena II. Eliminar las jurisdicciones desde la periferia

En el capítulo anterior se analizó las repercusiones del tráfico de neutrales en términos cuantitativos. En el capítulo siguiente se hará un análisis en términos de redes sociales. Aquí solo resulta importante recordar algunas fechas. En primer lugar, la inestabilidad comercial causada la continua apertura y clausura de los puertos. El primer permiso de neutrales fue publicado en 1797, pero fue prohibido nuevamente en noviembre de 1799. En Cuba y otros sitios, los puertos continuaron abiertos incluso hasta 1802. En 1805 de nuevo el puerto de La Habana fue abierto a neutrales. Después vino tal vez un periodo crítico que conjugó crisis económica y crisis política: 1808-1809. Se trata de los decretos de Milán y Berlín con los cuales Napoleón intentó bloquear el ingreso de productos Británicos en Europa dando paso a la respuesta inglesa que llevó al embargo americano, generando con ello una guerra entre Estados Unidos e Inglaterra, como ya se dijo. De todas estas medidas tal vez la que tuvo mayor impacto en la economía local cubana fue el embargo americano aprobado en diciembre

⁴³⁴ Esta idea de negociación del pacto colonial es sobre todo evidente en diferentes autores españoles. Cf. Fradera, *Colonias para después de un imperio*, p. 348, 374; Vázquez, *Tiempos difíciles tiempos*, p. 330-347

de 1807. En relación con la inestabilidad comercial se debe decir que tan solo en 1809 el puerto de La Habana fue abierto y cerrado en tres ocasiones diferentes. Las autoridades locales convenían siempre abrir el puerto pidiendo de aprobación real, la cual casi siempre merecía la negativa de las autoridades en Madrid. Estas aprovechaban la situación para obtener altas ganancias con los ingresos generados por las aduanas.

En mayo de 1809 se publicó un nuevo arancel en La Habana. Sin embargo, se debe prestar atención a lo que venía aconteciendo desde por lo menos finales de 1804. Todo comienza con la decisión tomada en Madrid en noviembre de ese año de prohibir el tráfico con neutrales, a pesar de que en diciembre del mismo año Godoy había otorgado privilegios para que compañías extranjeras comerciasen en La Habana cobrando impuestos de 51%. En Enero de 1805, debido al parecer a la falta de recursos para cubrir los gastos burocráticos y militares, tanto el Gobernador como el Intendente acordaron suspender los privilegios de harinas para abastecer la ciudad y aceptaron que se importase víveres de primera necesidad comprados a los extranjeros. Aquí existen tres aspectos que deben ser subrayados.

El mes de enero es interesante porque es casi siempre sobre estas fechas que una gran presión se siente sobre el gobierno local debido a que era precisamente durante la primavera que se exportaba la cosecha y producción de cada año. El problema con el azúcar era que la cosecha anual debía exportarse inmediatamente pues se trataba de un producto que no podía ser almacenado y menos en un ambiente como el del puerto de La Habana. Los patrones de consumo también se hallaban relacionados con la escasa probabilidad de almacenaje pues era poco probable que los consumidores finales comprasen una doble cantidad de este producto después de verse incapacitados de adquirirlo en el mercado (demanda inelástica). Estos dos datos simples juegan un papel fundamental.

Por otro lado, dos factores afectaban directamente el precio del producto en el puerto: la no llegada de barcos o la llegada de pocos barcos. Para poder tener un número suficiente de demandantes era necesario generar incentivos para que los navíos llegasen en masa al puerto, de lo contrario, oferta limitada de barcos no significaba otra cosa que precios bajos para el azúcar, generando pérdidas no solo para los hacendados sino también para los comerciantes. Segundo, aunque el argumento para abrir el puerto en enero de 1805 es fundamentalmente de carácter fiscal, no se puede explicar todo el proceso debido a la no llegada de situados. Es cierto que en Marzo de 1805, cuando el consulado comenzó su lobby local para extender las

medidas recién aprobadas por el Gobernador y el Intendente, se asegura que el puerto ya estaba abierto y que por tanto no era eso lo que se suplicaba. Si bien la falta de recursos para suplir los gastos civiles y militares había obligado a las autoridades militares a abrir el puerto, también lo había hecho el total desabastecimiento de víveres de primera necesidad.

Después de que el puerto ya estaba abierto por decisión de las autoridades locales y no por cuenta de la presión local habanera, solo un par de meses después el consulado consiguió que se autorizase la importación de un mayor rango de mercancías, principalmente aquellas destinadas al mantenimiento de los ingenios, entre las cuales un amplio volumen de mercancías de algodón. De nuevo, se podría pensar que los habaneros solo tenían en mente reexportar estos productos hacia México. Los argumentos que sustentaban los cubanos resultan de especial intereses. Se argumentaba ante el Gobernador y el Intendente que autorizar únicamente la introducción de bienes de primera necesidad implicaría la exportación de tan solo una cuarta parte de la cosecha del azúcar. En efecto, la situación se describía en los siguientes términos “que dicho permiso de víveres debe considerarse únicamente como un remedio al hambre y a la precisa conservación de las vidas pero no como un auxilio adecuado a las demás necesidades que son poco menos imperiosas”⁴³⁵. Ahora bien, las autoridades convinieron con la total apertura a condición de que se recargasen las mercaderías con 31% de impuestos. Al recibir la Real Orden de diciembre para parar esta medida y no generar perjuicios a los privilegios otorgados en Madrid por Godoy, la respuesta fue que resultaba imposible deshacer la medida. Las autoridades locales expusieron entonces a las de Madrid que los que traficasen bajo los privilegios reales otorgados no tendrían pérdidas pues si bien estos pagaban 14% más de impuestos tenían el derecho de vender cualquier tipo de mercancías, viendo con ello compensada su ganancia.

Un punto fundamental en relación con la discusión sobre el comercio con neutrales es el porcentaje de los impuestos que debían ser pagados, ya fuesen al conducir los productos españoles en barcos neutrales, o al autorizar los extranjeros por medio de licencias particulares. Con ello se introdujo cierta desorganización en el pago de los derechos, pues se ordenaba por ejemplo dar permiso para introducir mercancías en ciertas aduanas pagando los derechos directamente en Cádiz o en otros puertos. En junio de 1800, Tomás de la Cruz Muñoz solicitó permiso para introducir en el puerto de Veracruz en barcos nacionales 200 mil pesos en géneros, pidiendo al mismo tiempo que estos debían entrar “libres de derechos

⁴³⁵ AGI, *Ultramar*, 200

por haberlos adeudado ya a su introducción” en el puerto de La Habana⁴³⁶. Por otro lado, Bernabé Pinillos expuso que había comprado un poco más de 190 mil pesos correspondiente a la carga de una fragata inglesa. Al comienzo le fue otorgado permiso por el Intendente para conducirlos a Guatemala, lo que no le pareció buena idea debido a que allí no encontraría una alta demanda. En verdad Pinillos quería introducirlos en Veracruz “libres de derechos”. Para ello se basaba en la Real orden de 1791 que ordenaba que las mercancías compradas a la Real Hacienda en subasta pública podían ser conducidas al mercado que el interesado encontrase de mayor provecho⁴³⁷.

Tres tipos de presiones diferentes se conjugan sobre el puerto de La Habana. Las de las casas comerciales de Estados Unidos e Inglaterra que buscaban aprovechar privilegios exclusivos, la de las autoridades en Madrid urgidas por mover los métales desde México en barcos neutrales⁴³⁸, y la de los plantadores y comerciantes cubanos interesados en exportar su producción azucarera. Entre los tres, y no simplemente los cubanos, abren completamente el puerto a todo tipo de artículos. Como dejan ver los ejemplos el problema giraba en torno a los porcentajes que debían ser pagados. Aquí aparecen una contraposición entre dos tipos de modelos arancelarios. Aquel en que estaban convencidos los habaneros, que sin lugar a dudas tuvo éxito durante el tránsito del XVIII al XIX, y que básicamente consistía en disminuir las tasas y los precios aumentando tanto el volumen de las importaciones como de las exportaciones. El aumento en lo recaudado por el Real Erario debería depender no de porcentajes sino de los volúmenes comercializados. Como se deja ver en el capítulo anterior, en ese sentido tuvieron éxito los cubanos. El modelo peninsular por su parte buscaba colocar mayor peso en la *sobreposición de jurisdicciones*, esto es, en el número de veces que un producto atravesaba un territorio específico. El ejemplo más claro era las mercancías extranjeras importadas en España para ser consumidas en América, las cuales tan solo por el hecho de haber sido descargadas para ser cargadas nuevamente debían pagar un 22%. Lo peor era que a su entrada en La Habana se cobraba de nuevo un porcentaje (ver la tabla E-5). Aquí hay una total contraposición con el modelo portugués de transbordo que no fue implementado por su congénere español.

⁴³⁶ AGI, *Ultramar*, 312

⁴³⁷ AGI, *Ultramar*, 312

⁴³⁸ Marichal, *Bankruptcy of Empire*

Tabla E-5. Porcentajes de impuestos cobrados en la importación y tránsito de mercancías en el imperio español, 1807

España	%	Habana entrada	%	Habana salida colonias	%
Entrada	15	Almojarifazgo y alcabala	14	Alcabala	6
Salida América	7	Subvención de guerra	1	Subvención de guerra	1
		Almirantazgo	4	Almirantazgo	2
TOTAL	22	Consulado y vestuario	1	Consulado y vestuario	1
		TOTAL	42		13
				TOTAL	55

Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2195

Si los comerciantes interesados en extraer mercancías para los puertos del Caribe, que no eran solo habaneros sino también mexicanos y peninsulares, perdían competitividad al tener que exportar mercancías recargadas con un 13%, los plantadores asumían por su parte un costo impositivo de 42%. La pregunta es porqué este problema se hace tan evidente en 1805 y no antes. Recuérdese que ya desde los noventa los cubanos hablaban de la necesidad de reformar el sistema arancelario español. Esta *consciencia impositiva* se configura precisamente durante estos años pues al usar buques neutrales las aduanas locales estaban encargadas ahora de cobrar además de los porcentajes habituales aquellos que se cobrarían en España en caso de que las mercancías extranjeras hubiesen sido depositadas en los puertos de la península, tal como se hacía en tiempo de paz. Es por ello que se hace evidente la real carga impositiva y se genera una discusión sobre lo que se denomina derechos de extranjería. Como lo señalaban las quejas del Intendente “se quiere más, se quiere hacer ver no es lo necesario, se representa sobre esto acompañando cálculos sobre lo que últimamente se ha acordado como lo concedido anteriormente y con grave responsabilidad de los jefes en un asunto tan delicado”⁴³⁹.

Los dos fenómenos (beneficios fiscales para el azúcar y derechos extranjería) se conjugan durante la crisis de 1808. De nuevo en enero, cuando la cosecha estaba lista para comenzar a ser exportada. Sin embargo, en esta ocasión la situación era mucho más crítica pues ya no solo se trataba de la incapacidad de la marina española para transportar el azúcar; ahora se le sumaba también el embargo norteamericano y el hecho de que los puertos de Estados Unidos tenían sus almacenes repletos de productos coloniales. En ese mes se discutió las posibles soluciones. Mientras el consulado se inclinaba por la rebaja del 6% de derecho de alcabala que se debía pagar en la isla, el ayuntamiento clamaba por una disminución de los productos de importación. La primera alternativa fue tomada como solución. La respuesta estaba en que

⁴³⁹ AGI, *Ultramar*, 200

al abrir el puerto y llegar al mismo tiempo una cantidad considerable de buques a la bahía el aumento de la oferta generaría inmediatamente un impacto negativo en el precio de los géneros importados. Los incentivos a aplicarse deberían tener como objetivo que el azúcar fuese extraído, para lo cual la medida más adecuada era la que ya se venía solicitando como privilegio un par de años antes, es decir, el no pago de alcabala a la salida de Cuba al azúcar exportado en buques extranjeros.

Lo que aprobaron las autoridades locales bajo la recomendación del consulado fue eliminar el 6% de alcabala de primera venta y de permitir entonces la salida del azúcar completamente libre de impuestos, independientemente de la nacionalidad del barco. Este beneficio ya había sido acordado previamente, pero solo con condición de que los beneficiarios fuesen los plantadores que exportaran el azúcar hacia la península en barcos nacionales. En lo que se convenía ahora era en una extensión para hacendados y comerciantes indiferentemente de la nacionalidad del barco que fue utilizado. En mayo de 1808, por ejemplo, los interesados en el cargamento de la goleta Fina solicitaron que se les autorizase a expedir su carga libre de derechos. Las autoridades aceptaron en lo que tenía que ver con los hacendados pero no accedieron en lo que concernía a los comerciantes⁴⁴⁰. Algunos comerciantes que embarcaron azúcar en barcos nacionales aprovecharon la oportunidad para beneficiarse, como Tomás de la Cruz Muñoz (quien había propuesto tal gracia en cabildo abierto en enero de 1808) y Manzanal y hermanos⁴⁴¹. La misma petición le fue negada al comerciante Pedro de Oliver que al ver el éxito de algunos de los cargadores de la fragata Fina intentó conseguir los mismos beneficios. Tanto el Gobernador como el Intendente convinieron que su caso era diferente tanto de los acuerdos de febrero como de aquellos concernientes a la fragata ya mencionada⁴⁴². De acuerdo con la cuentas de la tesorería se habían descontado en impuestos de 6% durante solo cinco meses, aproximadamente 89.000 pesos, lo que implicaría un mercado local de azúcar casi de medio millón de pesos.

Si las medidas de Enero habían ayudado a hacer soportable el embargo americano decretado en 1807, cuando los barcos de los Estados Unidos comenzaron a llegar a la bahía de La Habana en la primavera de 1809 se encontraron con que los cubanos se habían anticipado y ya habían aprobado, impreso y publicado un nuevo arancel de comercio. El acuerdo consistía en

⁴⁴⁰ AGI, *Cuba*, 1653

⁴⁴¹ AGI, *Ultramar*, 316

⁴⁴² AGI, *Ultramar*, 124

veinte y cinco puntos. De manera muy breve se puede decir que se aprovechó la oportunidad de la crisis imperial para ejecutar una reforma que debía ser implementada desde el centro: la eliminación de la duplicación de jurisdicciones, esto es, la eliminación de cualquier aduana interior lo que es fundamental en la creación de un mercado nacional. Segundo, el nuevo arancel implementaba un sistema que al parecer era desconocido en el sistema español, el depósito o transbordo de mercancías, el cual jugaba un rol fundamental en otros puertos de Europa y que había sido implementado por los portugueses como se explicó en la primera parte de este capítulo. Por último, se actualizaban los precios de los artículos.

Un análisis del nuevo arancel permite deducir que no se trataba ni de la preponderancia de un grupo sobre otro (plantadores/comerciantes) ni de una disputa entre comerciantes peninsulares/locales. Es verdad que se sobrecargaba las harinas extranjeras importadas en buques extranjeros, sin embargo, se debe recordar (como se mostró en el capítulo 2) que el precio de estas era bastante menor comparado con el de las mexicanas por lo que dicho beneficio para los mexicanos (que podrían oponerse al nuevo reglamento) no era tan evidente como se intentaba resaltar a todo precio⁴⁴³. Las mercancías extranjeras pagarían 22%, pero, si eran conducidas por buques nacionales desde España entrarían sin recargo alguno. Lo mismo acontecía con aquellas porciones de artículos que se reexportasen hacia colonias españolas en buques nacionales, las cuales quedaban exentas de derechos a su salida. En tercer lugar las herramientas para ingenios, que entrarían libres siendo transportadas en buques nacionales y pagando un 10% en extranjeros. Por su parte, las materias primas necesarias para el empacado del azúcar no pagarían derechos de importación, indiferentemente del tipo de barco que las transportase. En lo que respectaba a los frutos de exportación se autorizaba para que saliesen totalmente libres de derechos ya en barcos nacionales ya en extranjeros, con la obligación de que los importadores deberían cargar por lo menos tres cuartas partes del valor de sus introducciones en productos coloniales⁴⁴⁴.

El nuevo arancel de mayo de 1809 no había sido aprobado cuando el borrador de las propuestas que el consulado le recomendó al Gobernador y al Intendente ya habían sido enviadas a Veracruz. Tan solo algunos días antes de que el nuevo reglamento fuese puesto en práctica en La Habana, el consulado del puerto novohispano remitió un informe a las autoridades centrales en la península tratando de detener semejante innovación. Los

⁴⁴³ Humboldt, *Essai politique*, p. 283

⁴⁴⁴ AGI, *Indiferente General*, 2462

comerciantes de Veracruz lo ponían en términos bastante despectivos “por un impulso asombroso de arbitrariedad se alteran, se quebrantan y destruyen todos los reglamentos del comercio, que con autoridad soberana rigen en la Monarquía y también las leyes de Indias, no habiendo causa urgente que sea ni apuro de momento tan privilegiado que pueda facultar a nadie sino al mismo legislar para restringirlas, ampliarlas, o derogarlas”⁴⁴⁵.

Pero si el consulado de Veracruz optó por seguir el modelo de representación real conduciendo las quejas hacia el centro en busca de evitar cualquier *novedad*, lo que había acontecido en el Caribe (en parte por las decisiones que se tomaron en La Habana) ya no parecía tener marcha atrás. Entre 1809 y 1810 los diferentes puertos del Caribe entraron en una competición abierta, tratando de generar incentivos no solo para exportar los productos agrícolas sino también para evitar a cualquier costo que la disminución de impuestos en cualquiera de los puertos generase una pérdida de competitividad en las importaciones y llegada de barcos extranjeros. Caracas en noviembre de 1808 publica un nuevo arancel de derechos. Lo mismo hace Cartagena a mediados de 1809. Panamá, al parecer por falta de situados, recurre a la misma estrategia. Y la lista sigue con Santa Marta y Riohacha a principios de 1810. En Venezuela el puerto de Cumaná creó su propio arancel intentando responder a los cambios hechos en Puerto Cabello. Y aun en tiempos constitucionalistas, Santiago de Cuba publicó su *reglamento para el libre comercio*⁴⁴⁶. El impacto se sintió además en el Pacífico, sobre la costa Mexicana, donde las autoridades locales del puerto de San Blas efectuaron también un cambio en el sistema arancelario.

Lo que acontece a escala caribeña durante la crisis imperial muestra claramente que la estructura pluri-jurisdiccional de la corona española, donde el rey actuaba como última instancia, generaba un sistema falto de competencia, y por lo tanto, en el cual el cambio institucional estaba lejos de generarse como resultado del establecimiento de incentivos y sí a través de la funcionalidad de los privilegios y jerarquías que precisamente pretendían evitar la competencia y la innovación. Al acudir al centro se buscaba sobre todo, como se dice en la época, “mantener las cosas en el estado actual”, evitar la introducción de “cualquier novedad”. En otras palabras, no introducir ni permitir innovaciones que alterasen las futuras circunstancias. La respuesta de Veracruz y los otros puertos lo muestran claramente. Solo los comerciantes del primero insistían en el viejo sistema de privilegios y bloqueo a través del

⁴⁴⁵ AGI, *Indiferente General*, 2462

⁴⁴⁶ AGI, *Ultramar*, 318

centro. No se trata de que el rey tuviese el poder absoluto o de que no estuviese condicionado; se trata más bien de que en aras de generar cierta armonía se dejaba por fuera la competencia entre diferentes jurisdicciones. La evidencia apunta hacia el hecho de que habría que estudiar la diferencia entre dos medios que denominó como *conflictividad* y *competencia*. Una vez que La Habana intenta implementar el sistema de depósito los demás puertos del Caribe español no parecen tener otra alternativa que comenzar a introducir cambios en los aranceles.

La respuesta de la corona no se hizo esperar. En marzo de 1809 se expidieron dos Reales Ordenes, la primera para hacer cerrar los puertos y la segunda para ordenar a Caracas el cambio de la rebaja de aranceles que había ejecutado. Parece que en Sevilla (recuérdese que eran los tiempos de las guerras napoleónicas) todavía no había noticia de la publicación del nuevo arancel habanero de mayo de 1809. El ambiente que reinaba en La Habana es expuesto con claridad en una carta escrita en el primer semestre de 1809, no precisamente por los habaneros.

En Febrero de 1809 José Fernández de Castro escribía una extensa carta destinada al prior del consulado de Veracruz. Fernández había sido electo diputado por el consulado de Buenos Aires y viajaba hacia España cuando los eventos de Europa lo obligaron a pasar una larga estadía en Brasil y a detenerse en La Habana, puerto desde el que escribió su extensa misiva. El texto criticaba las acciones y decisiones tomadas en aquella isla, acusando a los habaneros de defender descaradamente los intereses de los comerciantes extranjeros haciendo pública al mismo tiempo su más firme lealtad a Fernando VII. La carta llegó a Veracruz, desde donde fue remitida luego a España junto con las demás pruebas que demostraban los daños causados por las políticas innovadoras tomadas en la isla. En su carta, el comerciante de Buenos Aires agregaba en una nota que le parecía escandaloso que en el puerto se hacía “correr en el público” las respuestas e informes del cabildo y consulado “antes de notificarse de oficio a las partes”, con lo que se demostraba que no se temía ni a la opinión pública ni el peso y severidad de las leyes. Y añadía que había “un sabio encaminador” que “es el que todo lo mueve y ordena, es necesario pues buscarle la coyuntura con ahínco; tiene muchos flancos, y en sabiendo atacarle con firmeza por ellos, la victoria es cierta sin duda”. Lo que se estaba haciendo en La Habana no era otra cosa que formar “conciliábulos, claman, gritan, y escriben,

pretendiendo destrozarse las leyes y formarse un nuevo sistema de comercio y demás a su arbitrio en perjuicio del Estado en general”⁴⁴⁷.

Parece que el sabio al que se refería la carta era el mismo Arango, quien en plena crisis escribió un informe sobre el arreglo de derechos⁴⁴⁸. Se puede analizar la atmósfera que reinaba en la isla a partir de tres tipos diferentes de textos. El informe de Arango, un nuevo arancel escrito por un funcionario local que no obstante haberse publicado tan solo en 1820 fue en la verdad pensado durante estos años, y finalmente, otro reglamento de comercio escrito para la ciudad de Santiago de Cuba.

El segundo fue escrito por un funcionario que había trabajado por largo tiempo en las aduanas de la isla. El autor era Dimas Cortés, quien de acuerdo con la introducción de su arancel confesó haberlo terminado y tenerlo listo desde por lo menos 1813, aunque el texto no se publicó sino hasta 1820. En su relato asegura que una práctica de más de veinte años en la contaduría y administración de rentas lo habían llevado a redactar su propuesta para las aduanas de la isla, inspirada en parte por los aranceles que gobernaban en los Estados Unidos “el cual no abultaba más que como una cartilla de las que se usan para que los niños aprendan las primeras letras”, los cuales contrastaban con “las aduanas de España, de tan difícil comprensión para los contribuyentes, como para los mismos empleados y dependientes”⁴⁴⁹. Su propuesta era exonerar los géneros o frutos de exportación, independiente de su nacionalidad, de cualquier impuesto de salida; tanto la plata como el oro deberían estar incluidos. Otras naciones como Inglaterra y los Estados Unidos no cobraban este tipo de impuestos. En resumen, el único camino para mejorar la situación de la isla era eliminar los derechos de extranjería y beneficiar las exportaciones. Las políticas tomadas por la corona, tales como la exoneración de diezmos u otros impuestos, en poco ayudaban⁴⁵⁰.

Arango fue mucho más claro todavía⁴⁵¹. Aunque podría considerársele un representante de la clase de los hacendados cuyo interés era contraponer los intereses de los comerciantes, Arango se hallaba lejos de eso. Incluso, al redactor sus recomendaciones se valió de la ayuda

⁴⁴⁷ AGI, *Indiferente General*, 2462

⁴⁴⁸ Arango, *Obras*, tomo I, p. 468-521

⁴⁴⁹ Dimas Cortés, *Ideas de un nuevo reglamento y arancel general, que puede gobernar para la recaudación de los derechos nacionales en todas las aduanas de la monarquía española*. La Habana: Imprenta Fraternal de los Díaz de Castro, 1820, p. 30

⁴⁵⁰ Cortés, *Ideas de un nuevo reglamento*, p. 30

⁴⁵¹ Arango, *Obras*, tomo I, p. 468-521

de un comerciante⁴⁵². Como ya se expuso arriba, él mismo exportaba azúcar tanto de sus ingenios como cantidades compradas a otros. En su informe de 1808, se hace una división entre dos tipos de problemas: apuros del momento y reformas perpetuas. Como se verá en el próximo capítulo la idea de apuro es bastante interesante e ilustra con claridad el poco poder de maniobra que tenían las elites habaneras. La situación de 1808 obligaba a implementar ciertos cambios que se podían resumir de la siguiente manera: a. libertad para traficar con los extranjeros; b. arreglo de derechos para obtener los beneficios del citado comercio; c. preferencia de las producciones nacionales sobre las extranjeras. Si antes se usaba el sistema inglés para llamar la atención sobre la importancia de la devolución de los impuestos, ahora el mismo sistema le permitía argumentar que incluso en ciertos momentos los ingleses habían accedido a levantar la rigidez de su Acta de Navegación. España estaba incapacitada para proporcionar una carga de aproximadamente 140.000 toneladas, que era el volumen de la producción de la isla. Esta división entre mercancías transportadas en buques nacionales y extranjeros será el patrón que comenzará a regir una vez el puerto es totalmente abierto en 1816.

Primero, lo que se pone en marcha durante la crisis imperial no es otra cosa que la eliminación de las dobles jurisdicciones y la implementación del sistema de depósito. Esto último fundamental tanto para los comerciantes que pretendían reexportar sus mercancías como para los hacendados que requerían una oferta de barcos suficientes en el puerto como para frenar la caída del precio del azúcar debido a la corta oferta de embarcaciones. Segundo, todo lo que acontece en la isla se hace de manera cortoplacista, pendiente de aprobación real. Tercero, la respuesta de las autoridades en Madrid es mayoritariamente negativa. Que las elites cubanas tenían un escaso poder decisorio sobre las políticas económicas tomadas en la península es ilustrado nuevamente con el proceso que lleva a la implementación del arancel de 1822 donde nuevamente salieron totalmente perjudicadas.

Es cierto que en 1818 se abren los puertos a las embarcaciones extranjeras. Aquí, por otra parte, no se acepta como válido el argumento comúnmente usado por los historiadores que piensan que la Real orden de 1 de febrero de 1818 vino a legalizar una situación de facto. El problema es que la apertura y clausura de puertos de manera frecuente durante más de una década generó elevados costos de transacción para todos los actores que intervenían en el

⁴⁵² Arango, *Obras*, tomo I, p. 491

mercado. De otro lado, durante el bienio liberal (1820-1822) los cubanos no lograron hacer aprobar las medidas que ellos consideraban necesarias.

Precisamente, uno de los grandes escándalos de la Regencia se dio en mayo de 1810, cuando se publicó una Real Orden que al parecer ordenaba el tráfico de América con los extranjeros. Tal orden quedó sin efecto por presión del consulado de Cádiz, que en teoría financiaba la guerra con los franceses. No solo se desaprobó el decreto sino que los miembros que la aprobaron fueron retenidos. se ha debatido si la Orden Apócrifa, como se le llama, concedía total libertad de comercio, parece más bien que se trataba de un nuevo permiso para neutrales. Por otro lado, se debe decir que en el Congreso de Cádiz el tema comercial fue discutido a puerta cerrada, de manera secreta.

4.3 Conclusiones

En este capítulo se demostró que dos de las instituciones que merecieron gran importancia durante el periodo aquí estudiado fueron el sistema de puerto franco o depósito y el de devolución de impuestos o drawback. Pensar la libertad de comercio como simple apertura de puertos no parece lo correcto, visto desde estas dos instituciones.

Se propuso que la apertura de puertos brasileños de 1808 no puede ser estudiada simplemente como una medida diplomática y que por el contrario tenía conexiones con el funcionamiento del puerto franco instalado en Lisboa desde 1796 hasta 1806. Los portugueses implementaron el sistema de drawback en los dominios del Estado da India desde los años setenta del siglo XVIII. Estas transformaciones, de gran relevancia sobre el comercio Atlántico, no han sido consideradas con atención y merecerían estudios detallados. Implementar el sistema de drawback permitió en un corto tiempo convertir a los dominios de la India en autosuficientes respecto a sus gastos de funcionamiento. Se introdujo con ello el sistema de transbordo buscando que los barcos tocasen puertos portugueses en la costa de Malabar después de traficar por Gujarat. Ahora bien, no se puede ignorar el hecho de que la implementación de ambas instituciones obedecía fundamentalmente a intereses fiscales más que a la búsqueda de un incremento comercial. Para elevar sus rentas, el rey no aceptó que las mercancías importadas de la India se descargasen en otro puerto que no fuese el de Lisboa. La casa da Índia merece un estudio en profundidad, pues al igual que el puerto franco, han pasado

totalmente desapercibidos. La evidencia parece indicar que la corona portuguesa implementó los dos sistemas por las mismas razones que la corona española evito hacerlo, esta última apegada aun sistema que si bien generó rentas impacto negativamente el comercio.

En el capítulo XXIII de su libro, después de cuidadosamente examinar las medidas adelantadas por franceses e ingleses, Uztariz se detiene en el funcionamiento del comercio holandés. Desde principios de siglo se buscaba emular unas instituciones que eran desconocidas en el mundo hispánico. De acuerdo con el autor, los holandeses no encontraban inconveniente alguno en descargar en su país la mayor parte de los bienes que compraban en otros países solo para volverlos a embarcar y reexportarlos donde tuviesen consumo, cargando en aquellos lugares otros productos para reexportarlos hacia donde adquirirían los primeros, descargándolos primero en sus puertos. Allí, por todas estas operaciones, pagaban impuestos de entrada y salida sin que se perjudicase el comercio. Uztariz pensaba que la máxima que empleaban estos, y que de acuerdo con el era diferente de la que practicaban otros Estados, podía ser implementada en el imperio español para el comercio de los géneros y frutos que provenían de las colonias españolas. Se trataba en resumen de convertir la península en el depósito de los frutos de América.

Todo el sistema se basaba en que Holanda “viene a ser como un puerto franco y depósito general de mercaderías extranjeras para las cuatro partes del mundo”; sistema que no se podría sustentar si las mercaderías que pagaban impuestos a su salida en los países donde eran adquiridas y que pagaban al entrar en Holanda 10 o 15%, tuviesen que pagar nuevamente este porcentaje al ser reexportadas. Pues en este caso subirían tanto los precios que en el destino final no hallarían consumo, por lo que debían recargarse en lo mínimo posible. El sistema debería implementarse con los productos de las colonias pues no cobrando más de dos por ciento en cada uno de los tres tiempos se crearían enormes beneficios para la corona. Se debía seguir en ello el ejemplo de los portugueses, quienes lograban de esto enormes beneficios. Hacia Lisboa iban las naciones a comprar los productos que los portugueses traían de sus colonias⁴⁵³.

La idea del puerto franco, del depósito, fue transformado en lo que se denominó el almacén del Caribe. Era este sistema el que procuraron implementar los cubanos desde finales del

⁴⁵³ Uztariz, *Teoría y práctica*, p. 110-112

siglo XVIII. No se trataba de convertir a los comerciantes habaneros en los dueños del comercio del Caribe español, desplazando a jarochos y gaditanos, como erróneamente y generalmente es interpretada esta idea de almacén. Como bien lo deja ver la implementación del sistema de puerto franco en Lisboa no se trata de que los negociantes locales son los que realizan las operaciones que quedan en depósito. Es difícil explicar cual fueron las razones por las cuales este sistema no fue implementado en el imperio. O mejor, porque lo fue tan tardíamente.

En el caso español se prefirió mantenerse en la idea de una circulación basada en las dobles jurisdicciones, donde era extraño el sistema de depósito o de drawback. Por todos los esfuerzos que hicieron los habaneros, estuvieron en serias dificultades para introducir estos sistemas en la isla. Como se dijo, los dos han sido totalmente ignorados por la historiografía, que prefiere resaltar un supuesto pacto colonial, la renegociación de tal pacto, o el poder local de los habaneros. Y sin embargo, cuando estos intentaron borrar las jurisdicciones separadas por un vasto océano e imaginar que los puertos españoles funcionaban como depósito de reexportación hacia América, no les fue muy bien.

La idea de crear un almacén del Caribe debe ser entendida en este sentido. Implementar el sistema de depósito en el puerto de La Habana no tendría otra consecuencia que una oferta de embarcaciones hacia el puerto. Hacia tiempo que los cubanos estaban fuera del imperio, viviendo, por lo menos imaginariamente, entre dos Atlánticos norte: el del sistema de depósito de los norteamericanos y el del drawback inglés. Al crear su propio arancel los cubanos innovaron. Sin embargo, cuando en 1818 se abrió definitivamente el puerto a los extranjeros, la novedad del sistema de depósito ya no lo era tanto. El 8 de Junio de 1818 fue enviada una carta desde Cádiz al comerciante de Providence Brown and Yves. La carta tenía una peculiaridad, pues estaba acompañada por un impreso. Se trataba del Real decreto por el que se establecían cuatro puertos de depósito en la península: Santander, La Coruña, Cádiz y Alicante. Por el decreto se admitía a depósito libre de derechos de entrada y salida todo tipo de géneros, incluidos los de América que entrasen en tales puertos y que podrían guardarse durante un año. Se exigiría únicamente un dos por ciento de su valor, la mitad a la entrada y la mitad a la salida⁴⁵⁴. Diez años después del fallido intento de los cubanos, la corona buscaba implementar tal sistema en la península, con varios siglos de retraso.

⁴⁵⁴ JCBL, *Brown business papers*, box 238

Es imposible saber si la corona española implementó la medida con los mismo objetivos que la corona portuguesa lo había hecho veinte años antes: razones simplemente fiscales. Al crear una aduana paralela a las que funcionaban se intentó incrementar los ingresos de la corona y convertir Lisboa en un punto de movimientos de capitales ingleses y franceses de y hacia Asia. Lo que si es seguro es que los ingleses intentaron aprovecharse de la decisión de la corona portuguesa de abrir los puertos de Brasil, sin lugar a dudas ávida de ingresos aduaneros multiplicando por tres los ingresos de la aduana de Rio de Janeiro en un año. La apertura del puerto estuvo acompañada de la implementación del sistema de depósito, intentando convertir el puerto de Rio de Janeiro o algún otro puerto en Brasil en un puerto franco para reexportar hacia el Rio de la Plata. Llama poderosamente la atención la ausencia de la participación de los negociantes locales en todos estos procesos, en total oposición a lo que acontecía en La Habana. Precisamente, es de eso que se ocupa el siguiente capítulo.

Capítulo 5. Instituciones para gobernar los intercambios: diseño, impacto y efectividad institucional de las corporaciones mercantiles

El impacto de las instituciones en el desempeño económico a lo largo de la historia ha sido un objeto ampliamente estudiado durante los últimos años. El funcionamiento de las

instituciones, y con ello, el proceso de toma de decisiones de política económica, se halla relacionado con las redes sociales que lograban apropiarse y controlar tales mecanismos decisorios dejando por fuera de ellas a ciertos grupos o actores en la capacidad de interactuar con el poder central. Se ha afirmado por otra parte que las instituciones dependen de la capacidad de maniobra de los agentes, y fundamentalmente, de su competitividad para contrabalancear el poder del soberano, por ejemplo, para hacer respetar los derechos de propiedad o para evitar el exceso de impuestos. Existe un amplio debate sobre el papel que jugaron las corporaciones mercantiles como órganos de decisión y de actuación frente al poder real. De manera general, se puede decir que se tiende a estudiarlas desde una perspectiva que las califica como eficientes o de otra que las identifica más bien como carteles.

De acuerdo con la propuesta de Greif, por ejemplo, los consulados emergieron en la Italia medieval “with the encouragement of the rulers of trading centers to be a countervailing power, enhancing the ruler’s ability to commit and laying an important institutions foundation for the growing trade of the period”⁴⁵⁵. La organización de los comerciantes en formas corporativas les habría permitido lograr una acción colectiva efectiva y con ello presionar al soberano en el cumplimiento de sus compromisos. En la base de este planteamiento aparece la imagen, bastante extendida entre los economistas, de que entre los agentes prevalecía la figura del soberano como un “agente predador” del que habría que protegerse. En consecuencia, se debía buscar un equilibrio entre un tercer partido que consiguiese resolver los problemas surgidos por los intercambios mercantiles y al mismo tiempo buscar los mecanismos para no caer presas de este. Se ha llamado la atención sobre el hecho de que en esta perspectiva, largamente apoyada por los economistas, el soberano es naturalmente visto como un agente depredador.

Esta imagen del soberano como un agente predatorio que cierta organización corporativa habría buscado contrarrestar ha sido a su vez recientemente criticada. Se debe aceptar que se trataba, no simplemente de un tercer partido dispuesto a caer en la depredación sino también de un soberano que otorgaba beneficios y privilegios a las corporaciones permitiéndoles mantener y disfrutar monopolios y con ello facilitándoles la acumulación de rentas sin una producción de bienestar general. Ogilvie ha criticado duramente, y no sin razón, el rol de los

⁴⁵⁵ Greif, “The fundamental problem of exchange”; Greif, Milgrom; Weingast, “Coordination, Commitment, and Enforcement”

cuerpos mercantiles y los privilegios comerciales de los que pudieron disponer⁴⁵⁶. En lugar de ver a las asociaciones gremiales de comerciantes bajo el patrón de instituciones eficientes que habrían permitido alcanzar un óptimo económico, la autora las asocia con la figura de organización tipo cartel, o más que carteles, como acumuladores de capital social que no siempre producían crecimiento económico.

En una línea intermedia se halla la propuesta de Grafe y Gelderblom⁴⁵⁷ quienes han reiterado la necesidad de reevaluar el papel del Estado como una figura predatoria pero también el de las corporaciones como simples acumuladores de beneficios y privilegios. En su análisis, muestran que durante la edad moderna temprana, algunas áreas de Europa pasaron por dos momentos diferentes; un primer estadio en el cual la organización corporativa jugó un rol preponderante, para otro donde estos son remplazados por el rol de las redes o el poder individual de los sujetos. Aparece así una hipótesis interesante: comerciantes con una participación más fuerte tanto en su gobierno como en los gobiernos extranjeros necesitarían menos delegación de poder en cuerpos corporativos. Sin embargo, la evidencia que ellos mismos presentan y tal como lo señalan no parece apuntar en dicha dirección: “Nor was political participation strongly associated with lesser control delegation. More research is required, but the results raise doubts about the overwhelming importance often given to predatory rulers in accounts of institution development”. Estos autores han llamado la atención sobre ciertas diferencias que aparecen al interior de estos cuerpos corporativos entre la cual cabe destacar la mayor o menor concentración o delegación de poder.

Este capítulo centra su atención en los problemas arriba mencionados, considerándolos desde la perspectiva de las instituciones de comerciantes que fueron creadas en las áreas de ultramar de los imperios español y portugués durante la segunda mitad del siglo XVIII. No se trata de comparar las dos instituciones, esto debe ser subrayado. Por el contrario, se busca más bien observar la manera en que estas instituciones concentraron o no poder, y por tanto, plantear un patrón sobre lo que aquí se denomina como *capacidad decisoria*. Aunque los consulados de

⁴⁵⁶ Sheilagh Ogilvie, *Institutions and European Trade*. Ver además, para el debate en torno a la propuesta de esta autora: Marcel Boldforf, “Socio-economic Institutions and Transaction Costs: Merchant Guilds and Rural Trade in Eighteenth Century Lower Silesia”, *European Review of economic history*, N. 13, 2009, p. 173-198; Sheilagh Ogilvie, “Guilds: Efficiency, and Social Capital: Evidence from German Proto-industry”, *Economic History Review*, V. LVII, N. 2, 2004, p. 286-333

⁴⁵⁷ Regina Grafe and Oscar Gelderblom, “The Rise and Fall of Merchant Guilds: Re-thinking the Comparative Study of Commercial Institutions in Premodern Europe”, *Journal of interdisciplinary history*, V. XL, 4, 2010, p. 477-511

comercio del imperio español han sido un tema bastante estudiado⁴⁵⁸, no existen hasta ahora estudios dedicados a analizarlos de manera conjunta con lo que podría ser considerado su congénere portugués: la junta de comercio. Este es el primer intento que se hace a ese respecto. En el caso particular de la junta de comercio y a diferencia de los consulados españoles, pocos estudios han sido realizados sobre su funcionamiento y organización⁴⁵⁹. Se busca comprender mejor la interacción entre agentes, instituciones y toma de decisiones, los cuales se convierten en los focos centrales de este capítulo. El mayor grado de *verticalidad* u *horizontalidad* en la toma de decisiones, junto con el de la mayor o menor *delegación* o *concentración* de poder en el desempeño de las corporaciones mercantiles resulta interesante para evaluar las relaciones entre agentes locales y centrales. Una de las preguntas que guiarán este capítulo es, entonces, hasta donde una mayor horizontalidad/verticalidad y concentración/delegación permitió beneficiar a los agentes económicos en su interacción con el poder central.

La hipótesis que se quiere exponer aquí propone que las dos instituciones funcionaron en caminos diferentes. No parece equivocado presentar el consulado de comercio de La Habana bajo la figura de la horizontalidad. Por su parte, la junta de comercio obedecería más bien a un patrón de verticalidad. Esto se puede explicar por la configuración y modo de funcionamiento de los dos órganos. En el caso español, aparece un permiso de asociación en el cual el rey no interviene sino como último recurso y donde la conformación del cuerpo de comerciantes que constituyen el consulado se basa en un sistema electoral en el que el azar no deja de jugar un papel importante. Cada cierto tiempo había un relevo de los funcionarios que se realizaba por

⁴⁵⁸ Matilde Soto Mantecón, *Mar abierto. La política y El comercio Del consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*. México: El Colegio de México/Instituto Mora, 2001; Antonio Ibarra y Guillermina del Valle Pavón, *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español (siglo XVI-XVIII)*. México: UNAM/Instituto Mora, 2007; Bernd Hausberger e Antonio Ibarra (eds), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*. Madrid: Iberoamericana/Instituto Mora, 2003; Robert Sidney Smith, "The institution of the Consulado in New Spain", *Hispanic American Historical Review*, V. 34, N.1, 1944, p. 61-83; Peter James Lampros, *Merchant-planter cooperation and conflict: The Havana Consulado, 1794-1832*. Ph. Dissertation Tulane University, 1980; Gabriel Paquette, "State-Civil society cooperation and conflict and Spanish Empire: the intellectual and political activities of the Ultramarine Consulados and Economic societies, c. 1780-1810", *Journal of Latin American Studies*, N. 39, 2007, pp. 263-298;

⁴⁵⁹ Walter de Mattos Lopes, *"A real Junta do commercio, agricultura, fabricas e navegação deste estado do Brazil e seus domínios ultramarinos": Um tribunal do Antigo Regime na corte de dom João (1808-1821)*. Dissertação mestrado Historia, Universidade Federal Fluminense, 2009. Por mucho tiempo se ha mostrado la figura de la Junta de Comercio como totalmente diferente a la de los Consulados españoles. Esto ha impedido la realización de comparaciones entre los dos. Sin embargo, como ha expuesto recientemente "The Junta de Comercio (the Portuguese Board of Trade), deserves a fresh appraisal in the light of its similarities with the Spanish institutional framework" (Leonor Freire Costa e Maria Manuela Rocha, "Merchant Networks and Brazilian Gold: Reappraising Colonial Monopolies", Nikolaus Böttcher; Bernd Hausberger; Antonio Ibarra, *Redes y negocios locales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Madrid: Iberoamericana, 2011, p. 143-170.

medio de elecciones. La discusión al interior del órgano se hacía de manera horizontal presentando propuestas dirigidas a las autoridades locales o en Madrid. Aquí se llama la atención sobre el poder de comunicación con los ministros, que desempeñaban un papel vertebrador. Esta horizontalidad, y por tanto, delegación de representación no aparecen en el caso portugués. La junta de comercio no solamente era una institución presidida directamente por el Secretario de Estado sino que además se configuró a través de un proceso de nombramiento dirigido por el rey. Los comerciantes nombrados parecen haberlo sido para permanecer en el órgano de manera vitalicia (aunque hay diferencias antes y después de 1788).

Este capítulo estudia la naturaleza de las instituciones, verticalidad u horizontalidad o lo que es lo mismo jerarquía, y la capacidad de maniobra que esto les otorgó a los individuos. Se llama la atención sobre la necesidad de diferenciar jerarquización de centralidad.

5.1 Urgente y de pura necesidad o el Lobby del no poder: el consulado de comercio

En el mundo ibérico existían desde el siglo XIII corporaciones mercantiles de carácter local que servían para agrupar la voz de los comerciantes. Este tipo de instituciones fueron ampliamente utilizadas en toda Europa, surgiendo primero en las ciudades italianas medievales y luego extendiéndose a lo largo y ancho del continente. Tras un periodo de preponderancia comienzan poco a poco a perder importancia después del siglo XVII. Tales corporaciones se ocupaban fundamentalmente de asuntos relacionados con la justicia mercantil y de discutir materias y políticas comerciales; eran también un medio de organización de los foráneos para actuar grupalmente frente a un soberano extranjero.

Este tipo de institución también fue creado en el siglo XVI en los territorios americanos, donde se estableció un consulado en la ciudad de México y otro en Lima. Durante el último cuarto del siglo XVIII, la monarquía de los borbones decidió crear nuevos cuerpos mercantiles no solo en España sino además en América, en vía contraria a lo que pasaba en el resto de Europa donde estas corporaciones tendían a desaparecer. Así, se establecieron nuevos consulados en Caracas (1795), Guatemala (1793), Buenos Aires (1794), La Habana (1794), Cartagena, Chile, Veracruz y Guadalajara (1795). Anteriormente, cuatro nuevas corporaciones habían sido creadas en la península: Málaga, Alicante, La Coruña y Santander.

Para el caso del imperio español existe una enorme cantidad de trabajos sobre los consulados de comercio. Generalmente, se ha sostenido que el último grupo de consulados creados en América fue parte del resultado de las regulaciones comerciales de 1778⁴⁶⁰. Por ello, en la mayoría de los trabajos, la creación de estas instituciones aparece vinculada con la implementación de políticas dirigidas desde Madrid (con cierta participación local), y cuyos resultados se evalúan en términos de éxito o fracaso de lo que sería un proceso centralizador. Esto es, su aparente capacidad para minar el poder de antiguas corporaciones y grupos e imponer el del monarca. Recientemente se las ha querido erróneamente concebir como asociaciones encargadas de representar la *sociedad civil*, las cuales habrían servido como un instrumento de cooperación entre la corona y las elites locales⁴⁶¹. A esto se suma la idea de que los comerciantes habrían actuado sobre todo bajo ciertos valores como la confianza, razón por la cual dichas instituciones, y sobre todo los diferentes conflictos inter-jurisdiccionales que han sido constantemente descritos por la historiografía, pasan a segundo plano. Las redes y la confianza les permitían a los comerciantes actuar independiente de las dificultades entre consulados⁴⁶².

Parece ser de consenso general la idea de acuerdo con la cual la implementación de nuevas corporaciones habría sido un vehículo de la corona para atacar el empoderamiento de las viejas corporaciones seculares, privándolas de cierto poder de actuación. Uno de los argumentos recurrentemente utilizado para respaldar esta hipótesis sería el de que el reglamento de 1778 ordenó la creación de nuevos consulados. No obstante, una lectura literal de tal reglamento parece no respaldar tal idea pues lo que se buscaba era mucho más reducido, ordenando la creación de nuevas asociaciones en la península (*España*) pero aparentemente sin prever que se erigirían nuevos cuerpos en las *Indias*⁴⁶³. Por ello, tales regulaciones servirían perfectamente para explicar la creación de consulados en los territorios peninsulares pero muy poco para dar razón de porque se accedió a hacerlo en los territorios americanos. Además, en ciertos casos como la Nueva Granada o Guatemala ya se había discutido el tema de la creación de consulados durante la primera mitad del siglo XVIII.

⁴⁶⁰ Mantecón, *Mar abierto*; Ibarra y Del Valle, *Redes sociales e instituciones*; Hausberger y Ibarra (eds), *Comercio y poder en América colonial*; Lampros, *Merchant-planter cooperation and conflict*; Paquette, "State-Civil society"

⁴⁶¹ Paquette, "State-Civil society"

⁴⁶² Lamikiz, *Trade and Trust*; Lamikiz, "Transatlantic Networks". El poder de las redes y su funcionamiento auto-regulado a través de conceptos morales como la confianza se analiza en la tercera parte.

⁴⁶³ *Reglamento 1778*, p. 63

Por otra parte, es cierto que los comerciantes de Veracruz utilizaron el reglamento como excusa para solicitar la creación de un consulado en la ciudad. Lo mismo sucedió en un primer intento llevado a cabo por los habaneros en la década de los ochenta. Sin embargo, como se mencionó arriba, los primeros en ser aprobados fueron los de Guatemala (el cual se había estado discutiendo por mucho tiempo y cuyo borrador de cédula sirvió para la implementación de los otros consulados) y el de Venezuela (donde al parecer fue el propio ministro Saavedra quien respaldó la idea cuando se desempeñaba como Intendente de Caracas).

Otra discusión aparece respecto al diseño institucional. Es admitido ampliamente tanto por historiadores en América Latina como en España, que los nuevos consulados fueron creados siguiendo un *modelo peninsular*, esto es, bajo las mismas pautas y estructuras de los consulados peninsulares que llevaban siglos funcionando. Incluso, existen discusiones regionalistas sobre la prevalencia de un modelo andaluz, vasco o catalán. Sin embargo, mi argumento a este respecto varía un poco. Como se demostrará al analizar el proceso de creación del consulado de La Habana, no se puede admitir que los nuevos consulados se basaron exclusivamente en los patrones peninsulares.

En primer lugar, sustento en este apartado la idea según la cual cierta indeterminación prevaleció en el momento de cambio institucional en relación con la mejor forma institucional que debía ser implementada, contrario a lo que podría pensarse. Esto quiere decir que se estaba lejos de una implementación que dirigida desde el centro como política centralizadora usó como patrón el viejo formato de los consulados. Como se mostrará en la primera parte, la situación es mucho más complicada, y se relaciona con la *traslocalidad* de la que ya se ha hablado anteriormente. El caso de La Habana mostraría claramente que la institución sobre la que se discutió en Madrid era prácticamente desconocida en el imperio hasta ese momento, aunque fue etiquetada bajo el patrón de consulado. Los consulados de comercio que fueron creados en América se diferencian en ciertos aspectos de aquellas viejas instituciones peninsulares, aunque raramente se ha explicado estas peculiaridades. Por otra parte, aunque nuevas características organizacionales fueron introducidas, los patrones históricos heredados prevalecieron, pues el proceso de innovación institucional fue bastante complicado generando grandes discusiones, pero sobre todo, sirviendo para mostrar las jerarquías al interior de las diferentes instancias de la monarquía.

La segunda parte tiene como objetivo analizar el funcionamiento mismo de la institución en términos de impacto e efectividad con las instituciones superiores. Para ello, se ha organizado la correspondencia que el consulado remitía a Madrid. La idea es presentar una nueva posibilidad de analizar cuantitativamente dicha información, y particularmente, buscar una manera para analizar el nivel en que residía la competencia para decidir sobre un asunto determinado. El resultado apunta hacia un poder de accionar del consulado y de la elite local bastante reducido, en contra de lo que buena parte de la historiografía sostiene. El consulado de comercio estuvo lejos de ser el “ministerio todopoderoso” con el que Moreno Fragnals quería asociarle. En último lugar, a través de las discusiones de libertad de comercio que tuvieron lugar al interior del consulado se muestra la manera como los agentes se organizaban y actuaban, y como la pugna entre diferentes agentes impedía la acumulación de capital social necesario para interactuar con Madrid.

5.1.1 Innovaciones difíciles y jerarquizadas, pero más bien poco centralizadas

Es importante aclarar ciertos puntos respecto al proceso de evolución institucional que se estudia aquí. En primer lugar, se debe decir que no se trata de un proceso de cambio endógeno. Esto quiere decir que la emergencia de consulados en América debe ser asociado con un contexto internacional más amplio y no simplemente ser visto como una política centralizadora, un problema imperial entre Madrid y sus colonias. Un marco bidimensional, ya sea con un enfoque centro-periferia o con otro que sobrevalore el poder de las elites locales en su capacidad de interactuar en el centro y negociar, me parece bastante restringido. En este orden aparece un concepto que viene siendo ampliamente utilizado por los historiadores: la *emulación*. Se trata de la circulación de modelos, ideas e instituciones; el cual presta especial importancia a los cruces entre las políticas económicas de los diferentes imperios europeos. Los funcionarios del rey buscaban emular modelos e instituciones extranjeras para poder mejorar la competitividad de sus propios imperios. Se debe resaltar el hecho de que emular no quiere decir copiar sino más bien la capacidad del emulador para mejorar el modelo utilizado como punto de partida⁴⁶⁴. Esta primera parte entonces explica a través de la emulación el proceso de creación y configuración institucional del consulado de La Habana.

⁴⁶⁴ Drayton, *Nature's Government*; Reinart, *Translating Empire*

El establecimiento de esta nueva corporación se halla estrechamente vinculado a la persona de Francisco de Arango y Parreño, y sobre todo, a su *Discurso sobre el fomento de la agricultura de la Habana*. A continuación se centra la mirada en las condiciones que rodearon la escritura de este texto. Por varias razones resulta de especial importancia analizar las condiciones bajo las cuales se dio a luz y se discutió el texto escrito por Arango en 1792. En primer lugar, desde el siglo XIX Arango ha sido dibujado en la historiografía como el gran representante de una elite poderosa de hacendados cuyos privilegios en Madrid eran ampliamente conocidos. De hecho, tras la llegada de Fernando VII al poder, Arango pasa a ocupar un cargo en el Consejo de Indias siendo al parecer uno de los pocos americanos en hacerlo. Segundo, porque el *Discurso* de Arango se presenta y se cita recurrentemente como una obra de economía política innovadora. No se trata aquí de dudar de la calidad de las obras de Arango, un gran conocedor de la naciente política económica, sino de colocarlas en un contexto Atlántico mucho más amplio. El *Discurso* y las conocidas como replicas (más adelante se explicará) fueron impresas junto con los otros escritos de Arango desde el siglo XIX, razón por la cual los historiadores no prestan mucha atención al dossier completo del cual el *Discurso* es solo una parte.

Es imposible saber en detalle si Arango había escrito su texto con anterioridad o si lo hizo en un afán dadas las interesantes condiciones que se presentaban en 1794 tras la tragedia de Saint-Domingue. Lo que sí se sabe es que Arango estaba viviendo en Madrid como estudiante de derecho cuando fue nombrado apoderado del cabildo de La Habana, institución que intentaba por segunda vez, tras un intento frustrado, buscar la aprobación real para la creación de un consulado en la ciudad. En su primera carta al Ministro Gardoqui, Arango comenta la fortuna que para La Habana significaban los eventos de la destruida colonia francesa, exponiendo que Cuba podría convertirse en el proveedor del mercado internacional de azúcar a condición de que se llevasen a cabo ciertas reformas. Sin ellas sería imposible apoderarse de la demanda y ni aun competir en el mercado internacional. Las reformas debían hacerse urgentemente, antes de que los ingleses se apoderasen de la demanda del producto y para aprovechar los buenos precios que se pronosticaban.

En una segunda carta al Ministro, Arango le expresa que había escrito un texto sobre los medios más eficaces para mejorar la economía cubana. Es importante resaltar que Arango presenta su manuscrito como un *representación* de los cubanos y en ningún momento como

un producto intelectual. El texto se transformará en esto una vez que el manuscrito cayó en manos de los fiscales del Consejo de Indias y comenzó a ser refutado por estos generando un acalorado debate entre un joven de 28 años y los fiscales del rey en Madrid. Uno de los errores de Arango, insospechado en ese momento, fue solicitar al propio Gardoqui discutir su texto directamente en el Consejo de Estado, olvidando por completo las jerarquías que regían en el imperio y que implicaban que la representación de los habaneros debía ser enviada vía Gobernador al Consejo de Indias.

Gardoqui no solo llevó el texto ante el Consejo de Estado sino que además apoyó las medidas que Arango exponía en su manuscrito. Las recomendaciones del cubano se limitaban a tres grandes medidas: 1. Reducciones arancelarias y de impuestos; 2. La creación de una *junta de agricultura* (nótese que no se dice la creación de un consulado de comercio); 3. La realización de un viaje científico tanto por Europa como por las colonias extranjeras. La primera de las recomendaciones fue aprobada al unísono, pero se solicitó pasar a estudio del Consejo de Indias los dos últimos puntos. Esto a pesar de la insistencia de Arango de que se evitara tal procedimiento.

Existe una explicación que da cuenta del porque el primer grupo de medidas fue rápidamente aprobado. En relación con las reducciones en impuestos se puede decir que se trataba de providencias que ya habían sido anteriormente aprobadas para otras islas en el Caribe. Reconocer este hecho no implica negar la innovación de las medidas sugeridas por Arango. Él mismo expresó ante el Ministro Gardoqui que lo que parecían *pensamientos originales* no eran otra cosa que disposiciones previamente aprobadas, haciendo mención especial de la Real orden de 26 de abril de 1786. Como resultado de la representación de Arango, el Consejo de Estado recomendó aprobar la Real orden de noviembre de 1792 beneficiando a los cubanos con: 1. Reducción de diezmos y alcabala por diez años para el azúcar de los nuevos ingenios; 2. implementación del sistema de *drawback* (ya analizado en el capítulo anterior); 3. Ampliación de permiso de residencia a los esclavistas hasta por cuarenta días.

Tal vez ninguna otra orden como la Real cédula de noviembre de 1792 se ha presentado tan frecuentemente como el gran logro de una elite local poderosa; una elite que como ninguna otra disponía de un inmenso poder de negociación en Madrid. Por otra parte, tales providencias, que después fueron implementadas en otros territorios de América, parecen

respaldar esa idea de que Cuba era una isla de los *ensayos*⁴⁶⁵. Resulta bastante extraño que pocos historiadores se han interesado en analizar la citada Real orden de 26 de abril de 1786, la cual promovía ciertas gracias destinadas a mejorar la competitividad del Santo Domingo español. Cuando Santo Domingo se añade al análisis, quedan con poca operatividad explicativa tanto la originalidad de las mediadas de 1792 como el modelo bidimensional (local/central) tan frecuentemente utilizados y mencionados.

El *Discurso* de Arango estaba basado en una Real orden de 1765, la cual había también sido aprobada para Santo Domingo⁴⁶⁶, pero aun más todavía, estaba soportado en otra Real orden aprobada en 1784, cuyo principal beneficiario e impulsor había sido un vecino de Santo Domingo llamado Juan Bautista Oyarzabal⁴⁶⁷. Tal vez este nombre resulte bastante extraño para los historiadores familiarizados con la historiografía cubana. Ocho años antes del lobby de Arango en el Consejo de Estado, este vecino había conseguido aprobación para importar 400 esclavos y utensilios libres de impuestos; además, debido a la dificultad para conseguir los esclavos, se le permitió comprarlos de manos de los extranjeros. Se debe recordar aquí que la cédula de importación de esclavos para Cuba es de 1789, cinco años después. Muchas de estas medidas resultan familiares a aquellas implementadas en La Habana, solo que las anticipan. Después de Oyarzabal, los vecinos de Santo Domingo, apoyados por este, pidieron gracias similares. En consecuencia, una Real orden extendió para todo el vecindario de la parte española de la isla las siguientes providencias: 1. Libertad total de impuestos para importar esclavos y herramientas para ingenios; 2. Diez años de reducción de impuestos para los nuevos cultivos de azúcar, algodón, café, entre otros; 3. Permiso para exportar rones y aguardientes hacia colonias extranjeras⁴⁶⁸.

Aunque nunca se les ha conectado con la representación de Arango, las medidas tomadas a favor de Oyarzabal resultan bastante sugerentes. La conexión va mucho más lejos pues incluso el título que los funcionarios en Madrid utilizaron para estudiar y seguir la representación de Oyarzabal llevaba exactamente el mismo nombre que Arango utilizó después para su *Discurso*. Ahora bien, no se trata simplemente de conexiones entre Santo Domingo y La Habana. En verdad Oyarzabal era un peninsular que actuaba como agente del marqués de Irlanda, el verdadero propietario de los ingenios en Santo Domingo para los cuales

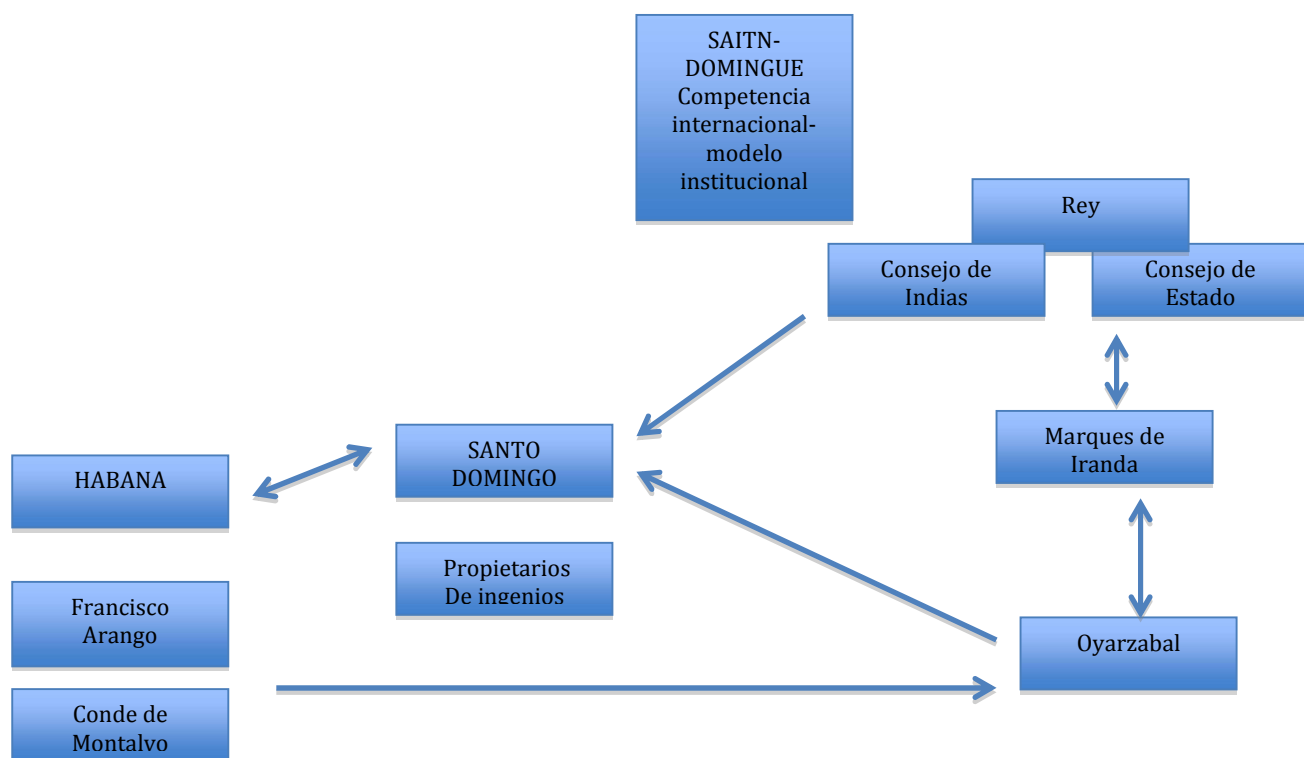
⁴⁶⁵ González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos*

⁴⁶⁶ AGI, *Santo Domingo*, 1012

⁴⁶⁷ AGI, *Santo Domingo*, 930

⁴⁶⁸ AGI, *Santo Domingo*, 1012

las medidas fueron aprobadas en un primer momento⁴⁶⁹, uno de los hombres más rico de España y banquero del rey. Se puede ir todavía más lejos en el análisis ya que la junta de agricultura que Arango recomendó para La Habana había sido una idea que Oyarzabal había propuesto para que fuese implementada en Santo Domingo. Aunque al parecer en Santo Domingo se instauró este tipo de asociación, los miembros del Consejo de Indias se opusieron radicalmente a su creación en la ciudad cubana. De todo esto resulta que el modelo bidimensional al que se está acostumbrado para explicar el surgimiento del consulado cambia para convertirse en otro de carácter transversal. Sin lugar a dudas el modelo que se intentaba emular era una junta de agricultura establecida en Saint-Domingue francés.



El viaje científico y el consulado fueron aprobados tras un álgido debate entre Arango y los fiscales del Consejo de Indias. El *Discurso* de Arango sustentaba que existían siete inconvenientes que dificultaban generar ciertos avances (en especial falta de maquinaria y de conocimientos en técnicas para los ingenios), y por tanto, era necesario llevar a cabo el viaje

⁴⁶⁹ AHPM, libro 21.764, ff., 645r-665v.

como el único medio de resolverlos. Los fiscales del Consejo de Indias atacaron fuertemente la representación de Arango, convirtiéndola de paso en el *Discurso sobre la agricultura* y dejando de verla como una simple representación de carácter local. Las discusiones dejan ver las imágenes que a lado y lado existían sobre el atraso o el avance del imperio español en asuntos agrícolas.

Los fiscales criticaban al cubano el hecho de haber expuesto en su *Discurso* que el crecimiento económico en La Habana podía datarse sin duda en 1762, es decir, el momento de la invasión de los ingleses. Para los funcionarios reales, esto era absolutamente falso ya que la verdadera razón del crecimiento económico cubano radicaba en las enormes remesas de capitales que se enviaban desde México. Es aquí que aparece explícitamente este argumento sobre el rol de los situados como resultado de la bondad real, el cual ha sido resaltado recientemente por la historiografía, tal como se analizó en el capítulo 1 y 3. Por otra parte, los funcionarios no veían ninguna razón para que dos cubanos (junto con Arango iría el conde de Montalvo) realizaran un viaje, y mucho menos, creían que se pudiera aprender alguna cosa en las colonias extranjeras. La discusión tomó un tono personalista entre los fiscales y Arango pues estos estaban totalmente convencidos de que se trataba de pintar al mundo hispánico en un total estado de atraso en contraste con una total perfección de las otras potencias europeas. Para ellos, esto era totalmente falso⁴⁷⁰.

Los dos fiscales, Francisco Machado y José Cistue y Call, sumaron innumerables reparos al proyecto del viaje. Para ellos, los cubanos no tenían el conocimiento necesario para llevar a cabo tal tarea, además de que se creía que innovar era simplemente importar conocimiento dejando de lado la necesidad de planear la creación de una cátedra de ciencias como resultado de tal viaje. Sobre todo, no podía ser aceptada la idea de que los españoles tuviesen que viajar al exterior en busca de adelantos tecnológicos, cuando el estado de la ciencia en España estaba a la misma altura, o por lo menos, este era el sentimiento de los fiscales. El fiscal Cistue fue mucho más lejos. Destacando su experiencia en el Perú expuso que los habaneros no necesitaban de ninguna otra providencia pues las de noviembre de 1792 ayudarían a resolver todos y cada uno de los inconvenientes que padecían.

⁴⁷⁰ Herr, *España y la revolución*; Sarrailh, *La España ilustrada*; Cañizares-Esguerra, "Eighteenth-Century Spanish Political Economy"; Gabriel Paquette, *Enlightenment, Governance, and Reform*; Bohorquez, *Luces para la economía*

No fueron solo las críticas sino además el tiempo que el Consejo de Indias tomó para dar su veredicto lo que agravó el problema entre los fiscales y el joven de 28 años. En busca de una pronta respuesta, Arango se presentó ante uno de los fiscales para hacerle ver la necesidad de apurar el asunto. La respuesta que recibió fue contundente. Según le comentaba en carta privada a Gardoqui, no solo había sido recibido con rabia, sin respeto a la jerarquía que le correspondía por nacimiento; además, de pie, en la antesala de lacayos, sin aun quitarse el sombrero, el fiscal le había respondió con el “semblante y tono más descompuesto, que ya vería el fruto que sacaba de mi intrepidez en haber buscado espuelas en el Ministerio (son sus palabras), y que callara y me fuera con Dios”. A este insulto le había seguido el voltearle la espalda e irse. Aunque él había continuado a instarlo sobre la importancia del asunto y la voluntad del rey al respecto, la única respuesta que obtuvo fue que no era el único asunto a tratar en la monarquía y que lo despacharía cuando le pareciese y le tocase su turno⁴⁷¹.

En la mente de Arango no estaba la creación de un consulado; todo lo contrario, se opuso radicalmente a ello. En su modo de ver, tales instituciones solo servían para gastar dinero pagando funcionarios ocupados en resolver las innumerables disputas de los comerciantes. Poco, por el contrario, ayudarían en la modernización de la agricultura cubana. Para ello era mejor crear una junta de agricultura, cuyo modelo a emular estaría en las juntas creadas en Saint-Domingue en 1759, las cuales en la década del noventa eran ya totalmente ineficaces⁴⁷². Esta nueva corporación estaría compuesta por el Intendente y el Gobernador (quien la presidiría) junto con un vicepresidente, un fiscal y doce ricos hacendados. La idea de Arango no era entonces incorporar en este cuerpo a los comerciantes.

Esta figura del fiscal era una innovación en las colonias, y aparecía ante los ojos de los fiscales en Madrid como un poder trasjurisdiccional que podía actuar en cualquier tribunal donde se discutiesen asuntos relacionados con la agricultura. Uno de los fiscales catalogó la

⁴⁷¹ AGI, *Ultramar*, 120

⁴⁷² Estas instituciones no han sido analizadas por la historiografía encargada de estudiar las colonias francesas, así que poco se sabe sobre su funcionamiento. Al parecer, en el marco del mundo Atlántico francés estas instituciones eran más bien “not very powerful or important”. Dos cámaras, cada una compuesta de cuatro hacendados y cuatro comerciantes habían sido creadas en 1759, una en Port-au-Prince y la otra en Cap-Français. Estos cuerpos no dependían de la administración local y aparentemente fueron una contrapeso a los funcionarios locales. La parte mercantil, debido a su defensa de las políticas de libertad de comercio, fue suprimida en 1766 creándose una nueva cámara dedicada exclusivamente a discutir asuntos agrícolas. En la década de los ochenta estas cámaras “prove largely moribund” (J. McClellan, *Colonialism and science. Saint Domingue in the old regime*. Baltimore: Johns Hopkins University, 1992, p. 44-45; E. Daubigny, E., *Choiseul et la France d’outre-mer après le traité de Paris. Etudes sur la politique colonial au XVIII siècle*. Paris : Librairie Hachette, 1892, p. 164-166)

idea de la fiscalía como ridícula, extravagante y arriesgada, como el resultado de falta de un juicio coherente por parte del autor. En aras de acelerar la aprobación de la creación de la junta, Arango renunció a la creación de tal cargo y a su nombramiento para el mismo. Esta es la razón por la cual terminó siendo nombrado como síndico del consulado de por vida. Como se ve, una doble lectura se puede hacer de tal nombramiento, el cual ha sido presentado en buena parte de los relatos como el resultado de la enorme influencia de Arango en la corte pero que no es otra cosa que la negación al nombramiento de fiscal.

La respuesta de los fiscales fue contundente. Comercio y agricultura estaban estrechamente ligados y por tanto no podían separarse en cuerpos diferentes; por ello, aunque no se recomendaba aprobar la junta en La Habana se podría *superponer* las dos instituciones, es decir, se crearía un consulado compuesto por hacendados y comerciantes. El diseño de esta institución era diferente en el sentido de que superponía dos modelos: el viejo consular-peninsular junto con el agrícola francés. En el primer caso se tenía el tribunal mercantil que siempre había existido, pero ahora se le incorporaba la llamada junta de gobierno, encargada de asuntos relacionados con el fomento de la agricultura y el comercio. A pesar de la oposición del Consejo de Indias, el Consejo de Estado aprobó el establecimiento del consulado bajo de la estructura arriba mencionada. La estructura institucional definitiva pasó a estar compuesta entonces por hacendados (prior y cinco consiliarios) y comerciantes (dos cónsules y cinco consiliarios). Arango a su vez sería síndico de por vida.

Los cónsules y el prior compondrían el tribunal de comercio cuya función era solucionar disputas comerciales sin intervención de abogados, valiéndose para ello principalmente de las Ordenanzas de Bilbao y de las leyes de Indias, y utilizando como regla general el principio de “verdad revelada y buena fe sabida”. En caso de que no se llegase a un acuerdo entre las partes, se tendría el derecho a apelar ante el Gobernador, y en última instancia, ante el Consejo de Indias. El tribunal tenía jurisdicción sobre diferentes asuntos: deudas no pagadas, bancarrotas, pérdidas navales, conflictos entre socios, y tiempo después disputas comerciales entre hacendados-comerciantes, e incluso casos relacionados con ingenios⁴⁷³. De otra parte, todos los miembros del consulado compondrían la junta de agricultura y comercio. Su principal función era modernizar la agricultura cubana y promover el comercio, motivo por el cual estaban encargados de mejorar las estructuras portuarias y de carreteras, navegación, así

⁴⁷³ Lampros, *Merchant-planter Cooperation and Conflict*

como emular conocimientos botánicos, químicos y tecnológicos, particularmente aquellas relacionadas con la mejora en la producción y procesamiento del azúcar.

Tabla F-1. Priores y cónsules del Consulado de la Habana (1797-1812)

1797	Marqués del Real Socorro Juan Tomas de Jáuregui Joseph Manuel de López
1798	Marqués del Real Socorro Juan Tomas de Jáuregui Joseph Manuel López
1798	Joseph Ricardo O'Farril Joseph Manuel López Juan Joseph Patrón
1799	Joseph Ricardo O'Farril Juan Joseph Patrón Felipe Fernández de Silva
1799	Joseph Ricardo O'Farril Juan Joseph Patron Gabriel Raymundo de Azcarrate
1800	Marqués de Cardenas de Montehermoso Gabriel Raymundo de Azcarrate Juan de Santamaría
1802	Pedro Regalado Pedrozo Joaquín Pérez de Irruía Juan de Cabo
1802	Juan de Santa María Tomas de Santa Cruz Muños
1802	El marqués de Casa Peñalver Francisco de Santa Cruz Juan de Cabo
1803	El marqués de Casa Peñalver Francisco de Santa Cruz Juan de Cabo
1803	El marqués de Casa Peñalver Francisco de Santa Cruz Joseph Antonio de Arregui
1808	El conde de O'Reilly Juan Joseph de Iguaran Bonifacio Lurriniago
1810	Conde de Santa María Loreto León Ruíz de Azua Francisco de Layseca
1811	Conde de Santa María de Loreto León Ruíz de Azua Francisco de Layseca
1812	Conde de Santa María de Loreto Francisco de Layseca Pedro Juan de Erice

5.1.2 Un modelo para medir el poder

Mientras el primer apartado se ocupó de describir la manera como se configuró la institución agrícola-mercantil que agremió hacendados y comerciantes en La Habana, este segundo apartado analiza el funcionamiento de la misma, en términos de su eficacia e impacto en las instancias jerárquicamente superiores. En resumen, se busca analizar la capacidad de lobby del consulado.

Buena parte de la historiografía existente sobre los consulados se ha centrado ya sea en analizar el sin fin de conflictos que surgieron entre las diferentes corporaciones, ya en su capacidad para solucionar problemas locales o para efectuar mejoras materiales. Las finanzas de los cabildos han sido bastante analizadas. Para esto, la mayor parte de los autores han utilizado como fuente las actas de los consulados, las cuales dan cuenta del funcionamiento cotidiano de dichas instituciones. Sin embargo, poco se sabe sobre las relaciones entre los consulados y Madrid, o para ponerlo en términos más adecuados, sobre la capacidad de Lobby de estas instituciones o de las relaciones de los cuerpos mercantiles con instituciones centrales como el Ministerio de Hacienda o la misma Secretaria de Estado. Cuando este último aspecto es tomado en consideración, el énfasis recae fundamentalmente sobre las funciones de última instancia que el rey detentaba y que le permitían dirimir los conflictos jurisdiccionales entre diferentes corporaciones, y particularmente, reforzar sus privilegios.

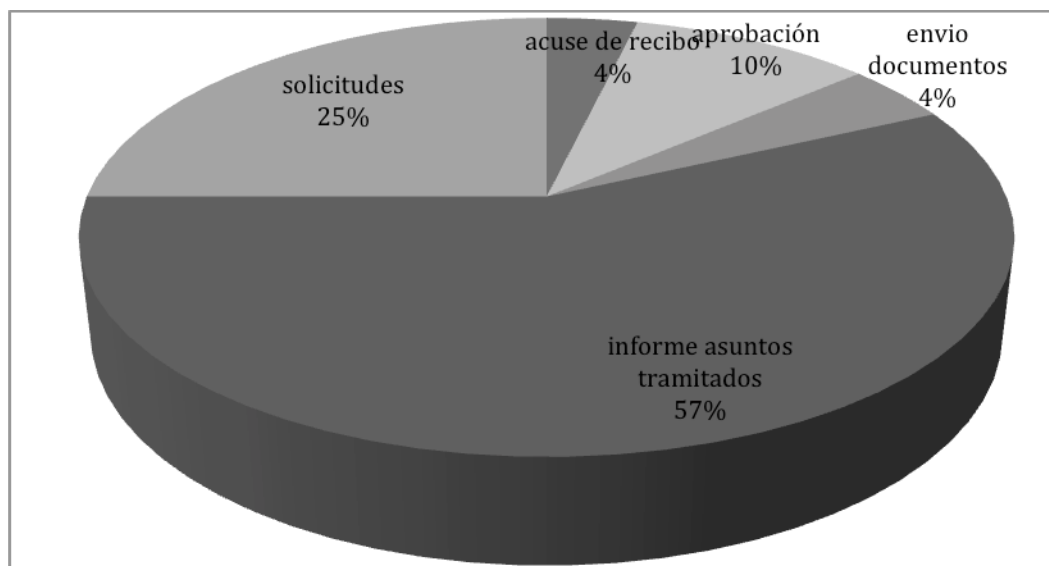
El enfoque utilizado en este apartado es totalmente diferente. No se han utilizado las actas locales sino que se ha realizado una base de datos con los oficios enviados al Ministro de Hacienda. Se ha podido recolectar un conjunto de aproximadamente 181 oficios escritos entre 1796 y 1820. Por su puesto, la serie no está completa. Es posible, no obstante, saber los vacíos ya que las cartas aparecen numeradas. Aunque una aproximación estadística de esta documentación parece apropiada, todavía no existe un trabajo que haya intentado arriesgar a realizar este tipo de análisis, que sin duda alguna ayudaría a entender las relaciones de poder entre diferentes jerarquías institucionales. Se ha utilizado aquí los 181 oficios subdividiéndolos en diferentes categorías (tabla F-2 y gráfica F-1). Dos grandes clases: tipos de documentos y materias. Se puede contrastar estas categorías con otros dos grupos relacionados estos con *el nivel en el cual residía la competencia de decidir sobre un asunto determinado*. Así, las *peticiones* agruparían aquellos oficios cuya función era sobre todo la de aconsejar o recomendar sobre un asunto particular pero cuya decisión correspondía al rey

mientras que las *resoluciones* corresponderían a los asuntos que verdaderamente eran resueltos a nivel local.

Tabla F-2. Categorización de la correspondía del consulado de la Habana de acuerdo con su competencia decisoria

Tipo de documento	Competencia	Materias
Informe de asuntos tramitados pendientes de aprobación real	Resoluciones	Impuestos
		Comercio
Agricultura		
Esclavos		
Navegación		
Donativos		
Informes de asuntos tramitados	Peticiones	Empleos
Solicitudes		Elecciones
		Tribunal justicia
Envió de documentos		Salarios
Acuse de recibo		Finanzas consulares
		Mejoras materiales
	Tabaco	

Gráfica F-1. Tipos de oficios remitidos al Ministerio de Hacienda por el consulado de La Habana, 1794-1816

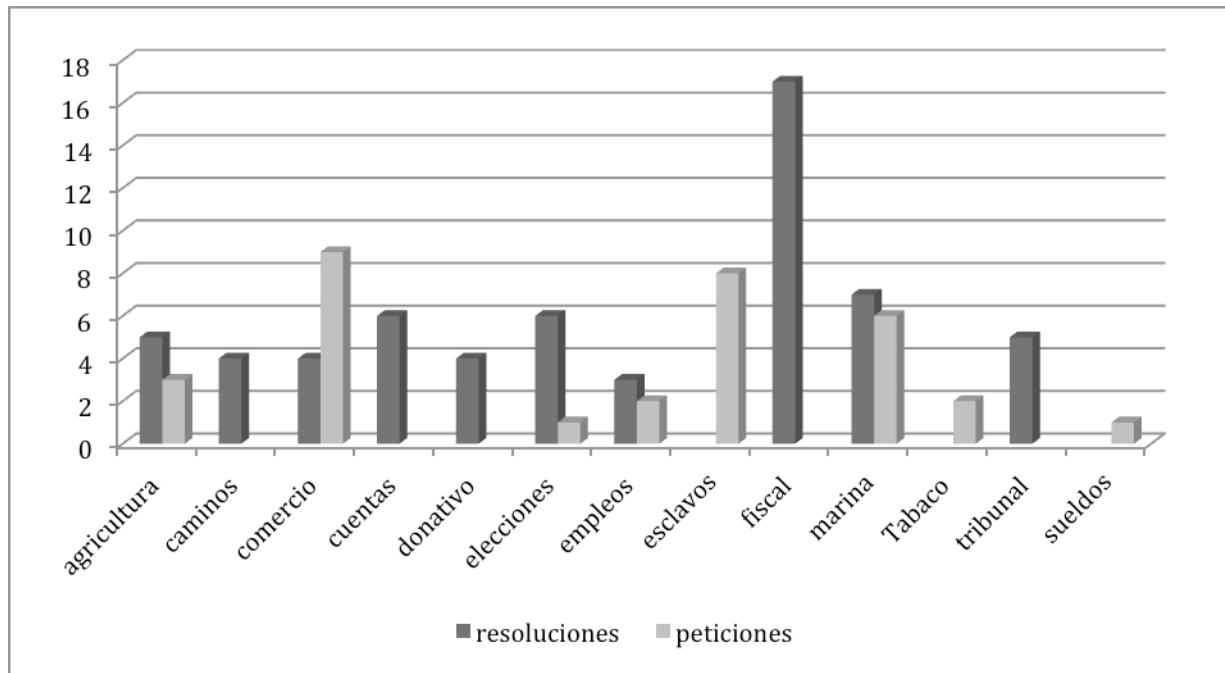


Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196; *Ultramar*, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319

De la muestra, no obstante, lo que más interesa son los porcentajes correspondiente a los informes y solicitudes. Como se puede notar, el hecho de que un 57% corresponda con informes de decisiones ya tramitadas en el consulado, daría cuenta del poder de autogestión de que habría gozado. Sin embargo, si a las solicitudes se le suma el 10% correspondiente a

los asuntos que se enviaban para aprobación, este alcanzaría un 35%, no tan lejos del primer grupo. Estos datos se deben contraponer con el de los asuntos tratados en los oficios.

Gráfica F-2. Resoluciones y peticiones remitidos al Ministerio de Hacienda por el consulado de La Habana, 1794-1816



Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2191, 2192, 2193, 2194, 2195, 2196; *Ultramar*, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319

Como lo muestra el gráfico F-2, el mayor número de oficios correspondientes a resoluciones se concentraba en asuntos como impuestos, elecciones, donativos, finanzas consulares, aunque sin lugar a dudas el asunto fiscal tiene el mayor porcentaje. Aquí hay que prestar atención a la temporalidad pues corresponden sobre todo a los años posteriores a 1811, cuando el rey encargó el consulado de la administración del recientemente creado impuesto de subvención, generando con ello un largo conflicto entre la institución mercantil y el Intendente de La Habana. Es interesante este dato pues como bien lo han señalado los historiadores que han seguido las actividades del consulado durante la primera etapa de funcionamiento, a lo largo de estos primeros años hubo una intensa actividad de reformas y fomento del comercio y la agricultura que no es comparable con lo ejecutado durante los últimos años de su gestión⁴⁷⁴. El mismo Arango criticaba las actividades de dicha institución en el segundo quinquenio de la primera década del siglo XIX. Ahora bien, esta prevalencia de

⁴⁷⁴ Domique Gonçalves, “Los doce primeros años del la Junta Económica y de Gobierno del Real Consulado de La Habana”, Hausberger e Ibarra (eds.), *Comercio y Poder en América colonial*, p. 171-198.

asuntos fiscales podría estar indicando que la corona lo transformó poco a poco en un cuerpo cuya principal tarea era el manejo y administración de ciertos asuntos fiscales despojándolo del carácter de cuerpo ilustrado con la que había sido creado.

Aparecen después las actividades relacionadas con el funcionamiento mismo del consulado: cuentas y elecciones. En lo referente a estas últimas se debe decir que se trataba del informe de los resultados más que de representaciones por conflictos generados por el nombramiento de los miembros. Parece que en el caso cubano no hubiese tenido lugar una gran conflictividad como en México o Cartagena.

Si se dejan de lado las resoluciones y se analizan las peticiones (es decir, la ausencia de competencia) aparece un fenómeno interesante: es bajo esta categoría que aparecen los asuntos esenciales del funcionamiento del consulado. Figura prominentemente la materia comercio y particularmente las restricciones comerciales (apertura de puerto, reducción de aranceles, etc.). Tres asuntos sobresalen entre las peticiones: esclavos, comercio y navíos. En el primer caso se trataba de un conjunto de solicitudes que buscaban implementar ciertas medidas: concesión de gracias particulares para tráfico de esclavos; políticas fundamentales para fomentar importaciones de esclavos; extensión de tiempo para tráfico de mano de obra, entre otras; peticiones generadas como consecuencia de la presión del Almirantazgo inglés en la costa africana. La promoción del tráfico de africanos era tal vez la medida más importante para fomentar el cultivo de caña y cuya capacidad de decisión dependía enteramente de la voluntad del monarca. Por ejemplo, mientras antes de 1800 los cubanos reiteraban su incapacidad para negociar la trata con el rey de Portugal, después de 1811 dependían enteramente de la capacidad del monarca español para negociar con Inglaterra la ampliación de la misma. Estas negociaciones caían bajo jurisdicción real. De otro lado, los asuntos navales correspondían principalmente a políticas necesarias para salvaguardar la seguridad de los barcos, principalmente de aquellos que navegaban en el Golfo Mexicano.

El corazón de las peticiones como ya se dijo arriba está constituido por el asunto comercial. Se puede destacar entre otras: el comercio neutral, las gracias y permisos para particulares, la importación de harinas y otros productos de abastecimiento, la apertura de mercados, etc. Por ello, resulta fundamental analizarlas en mayor profundidad en lo restante de este apartado. Se debe subrayar el hecho de que se configura cierto patrón: peticiones enviadas frecuentemente hacia Madrid, la mayoría de las veces constituidas por acuerdos temporalmente

implementados. En buena parte de las ocasiones las autoridades centrales no estuvieron muy dispuestas a respaldar dichas medidas y más bien ordenaban deshacerlas. Cuando las medidas eran respaldadas era porque varios factores y no únicamente el poder de negociación de la elite habanera intervenían en la resolución.

No hay duda de que la “negociación” jugó un papel fundamental a nivel local, es decir, con el Gobernador y con el Intendente. Prueba de ello son la implantación de un nuevo arancel de comercio en 1808 y la constante lucha por abrir y cerrar los puertos (se ha hecho un análisis de esto en el capítulo anterior). La contradicción entre negociación local y freno central genera una pauta que puede ser denominada *flip-flop*. Se trata de medidas con carácter de corto plazo y a las cuales tanto hacendados como comerciantes debían recurrir constantemente debido a su falta de competencia para aplicar medidas de largo plazo. Necesidad más que previsión aparece en el origen de estas medidas. Medidas urgentes y de pura necesidad se siguen unas tras otras a largo plazo. Sin lugar a dudas, un tal patrón tuvo que haber generado altos costos de transacción no solo para los cubanos sino para los diferentes actores que estaban involucrados en tal mercado. Por ejemplo, en algunos casos el respaldo de la apertura del puerto no se debía simplemente a la presión local sino a los beneficios generados por las aduanas locales (que ya se ha estudiado) y que permitían desplazar las remesas de dinero mexicano directamente para Madrid generando dobles ganancias para la corona⁴⁷⁵.

Además de estas necesidades, los cubanos supieron sacar provecho de cierto *capital social* que se hallaba reflejado en dos ejes: comercio nacional e intereses de la agricultura. Estos dos ítems recogen de manera precisa las diferentes medidas que los grupos locales respaldaban. Al vehicular su poder a través de estas dos imágenes intentaban convencer la corona de los beneficios generales que ciertas medidas podrían generar. Así, no se trataba simplemente de los intereses de comercio de un cierto sector sino de la debida protección del *comercio nacional*. Lo mismo sucedía con la necesidad de proteger y fomentar la *agricultura nacional*, la cual se presentaba como el fundamento de la estructura económica imperial y ya no simplemente como las necesidades de un grupo local de poder.

⁴⁷⁵ AGI, *Ultramar*, 199

La acción colectiva sin embargo estuvo lejos de prevalecer dentro de la institución consular ya que intereses privados o grupales estuvieron en la base del funcionamiento, con lo cual se dio paso a cierta dispersión del capital social, repercutiendo en la capacidad de maniobra en Madrid. Se puede manejar tres hipótesis respecto a las facciones que se establecieron al interior de la corporación mercantil. Primero, es importante resaltar el hecho de que no existió un conflicto o una división entre los intereses de los hacendados y comerciantes como la historiografía había esbozado (principalmente en la tradición de Moreno Fragonals); como se verá en la última parte de esta tesis, los comerciantes también fueron propietarios de ingenios y participaron en la circulación interna del azúcar y del café, esto a pesar de que los latifundistas cubanos hicieron todo lo posible para diferenciarse, especialmente a través de la adquisición de títulos nobiliarios⁴⁷⁶. Generalmente los dos grupos compartían intereses similares en relación con ciertas políticas económicas.

Segundo, tampoco parece que divisiones entre peninsulares y criollos (al interior del grupo de los comerciantes) hubiesen agrietado el ambiente al interior del consulado. Esto por una simple razón: los comerciantes activos en el comercio cubano a finales del siglo XVIII y principios del XIX eran en su mayor porcentaje recién llegados, la mayor parte provenía básicamente de las regiones del norte de España. Los comerciantes catalanes se instalaron principalmente al sur de la isla, particularmente después de los acontecimientos de 1808. En consecuencia, no parece que las divisiones causadas por origen geográfico crearan conflictos al interior del gremio, tal cual se ha mostrado para algunos casos mexicanos⁴⁷⁷.

5.1.3 Capital social disperso: el debate sobre el comercio con los norteamericanos

Existe otra manera de analizar el surgimiento y consolidación de facciones al interior del consulado, y por tanto, la forma en que se establecía la necesidad de ciertas políticas respecto de otras. Esto queda evidenciado cuando se analizan las reacciones locales frente a las medidas de comercio neutral. Como ya se mostró en el capítulo 1 y 3, estas políticas fueron implementadas en noviembre de 1797. Se trataba en esencia de una política desesperada para mantener las comunicaciones mercantiles de la península con América valiéndose para ello de los norteamericanos. Además, se trataba de obtener beneficios fiscales, como ya se expuso. En abril de 1798, debido principalmente a la presión del consulado de Cádiz, el rey ordenó

⁴⁷⁶ Gonçalves, “Los doce primeros años”, p. 80-84

⁴⁷⁷ Soto, *Mar abierto*, p. 63-65; Stanley and Stanley, *Edge of Crisis*

revocar tal permiso. Ahora bien, a pesar de la decisión real, tanto en La Habana como en otros puertos del continente se continuó otorgando permisos⁴⁷⁸.

En 1802, tuvo lugar en el consulado un acalorado debate sobre la posible clausura del puerto a extranjeros. Los hechos y los argumentos son bien conocidos. No obstante, menor importancia se ha prestado a los intereses grupales que se inclinaban ya fuese por la continuidad de las relaciones con los extranjeros o por cerrar completamente el puerto. En el caso de La Habana el mantenimiento de las relaciones con extranjeros se debió principalmente a un lobby local bien articulado, contrariamente a lo que sucedió en la costa mexicana donde este estuvo sujeto sobre todo a los intereses y apoyo del Virrey, incluso en contra de los deseos de la mayor parte de los comerciantes veracruzanos.

Entre 1797 y 1803 diferentes personas firmaran cuatro diferentes representaciones (agosto 1798; enero 1802; marzo 1802; junio 1802) (tabla F-3). La primera petición fue firmada de manera unánime por lo que se catalogó como “las cincuenta casas de comercio más importantes de La Habana”. De acuerdo con estos comerciantes tres razones debían tenerse en cuenta para no cerrar el puerto. En primer lugar, solo cierta ignorancia podría crear una división artificial entre comercio local y nacional. Segundo, porque al menos un millón y medio de pesos habían sido cobrados en las aduanas durante la apertura del puerto. La disminución del contrabando era evidente. Los comerciantes exponían que a través del comercio neutral sus socios en la península recibían los capitales que se enviaban hacia Estados Unidos, principalmente en productos agrícolas.

Un primer acuerdo se firmó con las autoridades locales en octubre de 1798 por el cual se autorizó el mantenimiento de las relaciones comerciales con el extranjero. Aparentemente, existía cierta unanimidad en ese primer instante. El primer conflicto estalló en enero de 1802 con la representación de treinta y dos comerciantes, quienes se presentaron como “propietarios, contratistas y consignatarios del comercio con extranjeros”⁴⁷⁹. Los firmantes no habían participado de la primera representación así como tampoco aparecen en esta lista aquellos que suscribieron la de 1798. Dado el ultimato real para la terminación del comercio con extranjeros, se solicitaba la ampliación de por lo menos seis meses para poder cerrar las negociaciones, lo que significaba tanto permitir la descarga de los barcos que ya estaban

⁴⁷⁸ Soto, *Mar abierto*, p. 180-186

⁴⁷⁹ AGI, *Santo Domingo*, 2195

anclados en el puerto como la entrada de aquellos que habían salido de los puertos americanos antes de haberse dado el pronunciamiento de la voluntad real.

Tabla F-3. Coaliciones de comerciantes respecto a comercio con neutrales, 1802

Propietarios, contratadores y consignatarios del comercio con extranjeros Enero 1802	Consignatarios, propietarios de barcos y otros miembros del comercio nacional con relaciones con España Marzo 1802	Firmantes Junio 1802
Francisco Hernández y Cia.	Diego Chenard	Bonifacio González Larrinaga
Martin Madan	Pedro de la Cuesta y Manzanal	Antonio González Larrinaga
Roberto Madan	Joaquín Martínez de Soto	Juan José Iguarran
Juan Luis de la Cuesta	Victoriano de Sandoval	Santiago Malagamba
Juan Davigrand	Ramón de Loyzaga	Manuel de Ibarra
Simón Poey y Cía.	Antonio González Larrinaga	Juan José Martelo y Otero
Pedro Valenzuela	Francisco de Azurria	Pedro María Ramírez
Juan Caffin	Juan Reynolds	José Ramón Martelo y Otero
Thomas Gimbad	Fernando Tixero	Ramón de Loyzaga
Joseph Carrera	José Ignacio de Arrondo	Zavaleta y Echevarría
Miguel Truxillo	Gómez Bas y Cía.	Manuel José Atalay
Juan Joseph de Sotillarena	Baltazar de Azuoia y Sarasola	Enrique Eusebio de Amorosta
Francisco de Santa Cruz	Juan Reynolds	José Antonio de Larraga
Manuel Martínez de Pinillo	Ramón Prat	Felipe Fernández de Silva
Pablo Serra	Francisco María de la Cuesta	Pedro Diago
Bartolomé Guiberio	Antonio Español	Pedro de la Cuesta y Manzanal
Cristóbal Duran	Juan José Martelo	Francisco Antonio de Lanz
Mariano de Mendibe	Tomas de Inara	Bernabé Martínez de Pinillos
Miguel Joseph de Barbería	Manuel José de Atalay	Joaquín Pérez de Urria
Bernardo de Soto	José Ramón Martelo y Otero	
Francisco Pérez de Urria	Pedro de Soldevilla	
Santiago Drake	Agustín de Violete	
Agustín de la Texera		
Fernando López		
Pedro de Laraudo		
Juan Machín		
Juan Bautista Rougier		
Fabián de García Aguirre		
Clemente de Ychazo		
Nicolás de Arias		
Blas Moran		
Antonio de Arias		

Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2194 y 2195

Pero la representación hecha por los comerciantes asociados al comercio extranjero fue contestada por otra firmada por un único individuo. Se trataba de Gabriel Raimundo de Azcarrate, quien se presentó como apoderado del consulado de Cádiz y quien además era consiliario en el consulado de la Habana en ese momento. Azcarrate se oponía a la petición de los comerciantes y solicitaba que se respetase la resolución real de cerrar de nuevo los puertos al comercio con extranjeros. Para él, era muy probable que las expediciones comenzaran a ser enviadas desde España solamente en el plazo de un mes. Quería, así, que fuesen expulsados inmediatamente del puerto todos los buques extranjeros. En la sesión de la

junta el Gobernador expresó que no era posible permitir la entrada de más barcos pero que tampoco era viable expulsar a todos aquellos que ya estaban anclados en la bahía. Por ello creía conveniente permitirles descargar todas sus mercancías y cargar el tornaviaje en frutos y efectos nacionales. Los miembros de la junta, sin embargo, mostraron las desventajas de la decisión presentada por el Gobernador. En la “acalorada discusión” todos reconocían que sin el “auxilio” de los extranjeros era imposible extraer los frutos de la última cosecha, más cuando los precios del azúcar ya habían caído. No obstante la conclusión a la que llegó la junta, esta debió ir en contra del parecer y los intereses de sus miembros. La retórica utilizada para expresar su descontento no es menos importante: “Pero temiendo la junta que se crearán afectados estos sus justos recelos y que también se dude de todo lo que se puede decir sobre la decantada y poco solida riqueza de nuestra isla, queriendo en una palabra sacrificarlo todo con tal de que sea desmentida la malignidad de aquellos que por su interés personal han querido persuadir que al de toda la nación preferían los habaneros el suyo particular”⁴⁸⁰.

Las autoridades locales consintieron y autorizaron que los capitales extranjeros pudiesen ser repatriados, bajo la condición de que se hiciese en productos de la tierra. Al parecer, fue precisamente la autorización para transportar el azúcar en barcos extranjeros lo que desató el conflicto con otro grupo de comerciantes. Estos se presentaban como “consignatarios, dueños de barcos y otros miembros del comercio nacional con relaciones con España”⁴⁸¹. En 1798 muchos de ellos habían apoyado la representación por mantener el puerto abierto, pero se mostraban ahora opuestos a privilegiar a los extranjeros a costa de los nacionales. Su principal preocupación era el tonelaje para suplir los viajes de retorno hacia los puertos de la península. De acuerdo con ellos, si se autorizaba a los extranjeros a cargar el azúcar entonces ellos se verían obligados a retornar a España en lastre.

La petición de marzo de 1802 no se debía al hecho de que sus firmantes se hubiesen abstenido de participar en el comercio con neutrales durante los cinco años precedentes. Al contrario, muchos de ellos se habían visto beneficiados, principalmente debido al hecho de que actuaron como intermediarios de casas comerciales veracruzanas, principalmente la de Murphy. Otro dato, el cual merecería un estudio en profundidad, debe ser subrayado. Durante los años de guerra los comerciantes cubanos no solo aprovecharon el comercio con extranjeros para comerciar con manufacturas y todo clase de productos sino que además invirtieron en la

⁴⁸⁰ AGI, Santo Domingo, 2195

⁴⁸¹ AGI, *Santo Domingo*, 2195

compra de barcos a corsarios franceses. Esta política fue apoyada desde Madrid, donde las autoridades estaban interesadas en fortalecer la capacidad de la marina mercantil, y en consecuencia, la capacidad de tonelaje que podía ser transportada.

Aparecen varios beneficiados con la medida. Por ejemplo, a Juan Masa se le otorgó permiso para comprar un buque en los Estados Unidos para agregarlo a la marina mercantil, dándole además el Intendente de Cuba la facultad para introducir los efectos españoles vendidos por los corsarios franceses a condición de que el barco anclase en el puerto con bandera española. Al entrar en La Habana, no obstante, se encontró con la sorpresa que le serían cobrados en la aduana “rigurosos impuestos de extranjería” de 21% que eran exacerbados en razón que ya había pagado 10% al extraer el dinero para la compra de las mismas⁴⁸². El comerciante Juan Comas, por ejemplo, aseguró haber comprado en marzo de 1802 en la ciudad de Boston un barco y haberlo cargado con madera y otras mercancías en su viaje de retorno a la isla. Desafortunadamente, al llegar al apostadero se le informó que no podría descargar debido a la reciente prohibición, la cual, de acuerdo con él, no estaba en vigor al dejar el puerto de Boston. Sea como fuese, lo que más le interesaba no era la carga transportada sino la posibilidad de poder cargar azúcar con destino para España. Incluso ofreció arrojar toda las mercancías al mar para no perder la oportunidad de aprovechar las ganancias que le ofrecían los altos fletes que estaban en vigor⁴⁸³. Otro de los beneficiados fue Pedro Juan de Erice, quien fue el mismo que se presentó ante la junta de gobierno del consulado para exponer que sería muy útil para la isla se aprobase facultad de rescatar en los puertos ingleses las presas españolas⁴⁸⁴.

La prohibición de 1802 era el resultado de la presión de los comerciantes interesados en el transporte de carga a los que se sumaba una fuerte presión proveniente de los consulados de Cádiz y Veracruz quienes ordenaban el cese del comercio cubano-americano. El argumento desplegado por las dos corporaciones era que los cubanos estaban superponiendo los intereses locales al interés nacional.

En su búsqueda por imponer la preferencia de lo nacional, se terminó por crear un problema de enormes dimensiones que perjudicaba a todos por igual, incluso a los que se oponían al

⁴⁸² AGI, *Santo Domingo*, 2191

⁴⁸³ AGI, *Santo Domingo*, 2195

⁴⁸⁴ AGI, *Ultramar*, 312

mantenimiento del comercio con neutrales y habían pedido su suspensión. En agosto de 1802, 19 hacendados representaron ante el consulado el estudio y aprobación de medidas urgentes para resolver la escasez de maderas, y por tanto, de las cajas necesarias para empacar el azúcar. Los americanos habían estado supliendo el mercado de la isla durante 1797-1802 pero ahora con la prohibición se hallaban inhabilitados para introducir dicho producto. Sorprendentemente, en las discusiones que tuvieron lugar en el seno del consulado, una persona sobresalió por su insistencia en que se resolviera urgentemente el problema de la escasez de maderas. Se trataba del mismo Azcarrate, apoderado del consulado de Cádiz, quien se había opuesto con tanta vehemencia a la continuación del comercio con extranjeros. De acuerdo con él, debía proveerse rápidamente a los hacendados porque de otra manera sería el comercio con la península el que se vería más afectado. Puesto el dilema en términos simples: sin maderas en el otoño de 1802 no se podría fabricar las cajas para el empaque, y por tanto, no habría azúcar para transportar en el verano de 1803. En consecuencia, una secuencia de pérdidas afectaría a todos por igual: propietarios de barcos, propietarios de ingenios y comerciantes en Cádiz.

El consulado se encontraba en una difícil situación debido a que su compromiso de oponerse a cualquier operación comercial con los extranjeros lo dejaba ante la imposibilidad de solicitar a las autoridades locales algún tipo de permiso excepcional. Por ello, solo aparecía una solución. Después de realizar una investigación que daba cuenta de la escasez de madera que aquejaba al puerto se decidió por escribir una petición al rey. Ahora estaban amenazados de “mayores angustias que antes” pues se necesitaban anualmente 200.000 cajas capaces con capacidad para cuatro o cinco quintales. Apuntaban que no veían razón para verse sometidos a un monopolio ejercido por la provincia de Nueva Orleans “colonia casi extranjera que goza de una entera franquicia en su comercio directo con otras naciones”. Además, no podrían temer los habitantes de la Luisiana la competencia de los norteamericanos, pues la abundancia de cipreses y la facilidad que el río les ofrecía para el transporte permitían que vendiesen sus cortes de madera más baratos. Se ofrecían dos opciones. O cargar las importaciones americanas con mayores impuestos para proteger la producción nacional o permitir la entrada de la madera a cambio de barriles de miel. Se trataba de fomentar un producto fundamental para disminuir los costos de producción de los ingenios. Era un tipo de comercio que

“interesa al mismo comercio nacional y al estado que se le de estimación... para que de esta manera salga más barato nuestro azúcar”⁴⁸⁵.

No se tomó ningún tipo de resolución a la espera de que fuese el monarca quien autorizase las medidas excepcionales para abastecer de maderas la ciudad. El ejemplo es ilustrativo pues muestra claramente que no se trataba de un asunto *puramente local* y que en apuesta se encontraban también intereses de propietarios de barcos y comerciantes en la península.

Miedo anticipado a una posible respuesta positiva por parte de Madrid llevó a que otro grupo reaccionara. Estos se presentaban como naturales o interesados en el comercio con Luisiana. En agosto, algunos comerciantes junto con propietarios de aserríos de Luisiana pero que residían en La Habana firmaron una petición. Se aseguraba que Luisiana estaba perfectamente en condiciones de abastecer el mercado de la ciudad con toda la madera necesaria, o por lo menos, con más de 60 mil cortes de madera; esto, en total oposición a la información que se acababa de recolectar. Para favorecer a los productores era necesario restringir totalmente el acceso a los extranjeros pues no se dudaba de que estos podían vender las maderas a menor precio. Si bien no había duda de que la producción de Luisiana era suficiente, al mismo tiempo advertían que solo podrían comenzar a colocar las maderas en los almacenes del puerto en la primavera y no para el otoño como se requería para la elaboración de las cajas que necesitaban un periodo de secamiento. Si se permitía a los americanos la introducción no solo se perjudicaba a los vecinos interesados en el negocio sino que la marina nacional se privaba de un comercio que podría ocupar entre 30 a 40 barcos.

Los datos contradictorios que al unísono apoyaban la escasez en el puerto y la potencialidad de Luisiana para abastecerlo fraccionó los miembros del consulado. Mientras Francisco Arango solicitaba que se le pidiese inmediatamente a las autoridades locales resolver el asunto a través de medidas temporales y extraordinarias, al contrario, Peñalver, Erice, Cabo y Juan de Santa María eran de la opinión que la ciudad podría abastecerse durante el siguiente año con las maderas provenientes de Luisiana, y solo después de experimentar los resultados se podría tomar una decisión. En el lado opuesto se hallaba Azcarrate, a quien se sumaron Pedroso, Herrera, Villaroel, Arostegui, Santa María y el marqués de Peñalver. Ellos se inclinaban por solicitar inmediatamente al rey que tomase medidas urgentes y necesarias. Los

⁴⁸⁵ AGI, Santo Domingo, 2195

interesados en el comercio de Luisiana resaltaban que ellos representaban “celosos de los intereses de nuestra nación, de los de nuestros compatriotas, del comercio y navegación en general y de los nuestros en particular”⁴⁸⁶.

Lo “nacional” transparenta un capital del que todos intentan apropiarse. Aparece la figura de un comerciante: Antonio de Arregui. Tal como Arango y Parreño lo había presentado en 1796, este comerciante aparecía muy activo en las labores del consulado. No solamente había ocupado el cargo de tesorero sino que además había adelantado bastante en la construcción de las grúas y del muelle del puerto “recordaré a VE la prolijidad y complacencia que ha manifestado siempre en cumplir nuestros acuerdos, acreditaba mil veces y especialmente en los asuntos de cera, añil, café, algodón”⁴⁸⁷. Siendo cónsul en 1803, fue precisamente él quien llamó la atención “sobre otro punto de gran interés para nuestra agricultura”. Por medio de su correspondencia con su socio en Buenos Aires Arragui tuvo noticias sobre la intensificación de la introducción de mercancías cariocas en el puerto del Río de la Plata. La carta había sido enviada en marzo del mismo año y exponía que de los productos enviados en la fragata debía mandar comprar por cuenta del remitente 60 pipas de aguardiente de caña de la mejor calidad, 20 quintales de cera blanca, y 60 cajas de azúcar blanca. Y continuaba “pues por desgracia de este comercio, y mucho más del de esa plaza y agricultura de esa isla, nos hallamos privados de poder hacer venir de esta mayores partidas de estos artículos por la continua introducción que de ellos hacen los portugueses desde el Río de Janeiro y otros puertos de la costa de Brasil”. Advertía el corresponsal en su carta: “Me parece que si los dueños de ingenio y comercio de esa representasen a SM el perjuicio que les causa esta introducción, les haría la justicia a que son dignos”⁴⁸⁸.

La junta solicitó, entonces, que otros comerciantes implicados en el comercio con el Río de la Plata dieran informes al respecto. Pedro María Ramírez dijo que a través de la correspondencia que mantenía con la metrópoli intentó indagar los frutos con los que debía despachar un buque para Montevideo. Fue entonces prevenido por un amigo sobre el abatimiento del azúcar exportado desde la isla. El consulado decidió entonces enviar una representación al rey. En la petición, el argumento mil veces defendido por los cubanos es utilizado contrariamente. Según ellos, se debía “asegurar a lo menos a la colonia en los

⁴⁸⁶ AGI, *Santo Domingo*, 2195

⁴⁸⁷ AGI, *Santo Domingo*, 2194

⁴⁸⁸ AGI, *Santo Domingo*, 2195

dominios nacionales de ambos hemisferios la colocación y preferencia de sus frutos sobre los extranjeros, conforme lo dicta la justicia, el patriotismo y la hermandad”. Si bien era entendible que durante la guerra los habitantes de las provincias sureñas se hubiesen abastecido por mano de los extranjeros esto no podía continuar sucediendo durante los tiempos de paz, cuando la importación de tales productos debía prohibirse o por lo menos sobrecargarse con mayores impuestos, de lo contrario no habría carga para hacer el tornaviaje desde La Habana, perjudicando los intereses de los vendedores de tasajo. No quiere esto decir que eran solo y exclusivamente los intereses locales los que estaban en juego.

Una vez más la superposición de la localización de los actores es llamativa. En marzo de 1803 se presentó una representación ante el rey. Se trataba de Gaspar de Ugarte, vecino y del comercio de Santander quien expuso que creyendo útil a sus especulaciones mercantiles adelantar una expedición del puerto de Buenos Aires al de La Habana había despachado en junio de 1802 un bergantín, creyendo que podría internar este producto con la libertad de derechos concedida por la Real orden de abril de 1793. A su salida de Montevideo no se le exigió otro derecho que el de consulado, pero no en La Habana, donde apenas verificó la descarga “se le hicieron aflojar con el mayor rigor todos los correspondientes a la Real Hacienda” sin dársele los documentos comprobatorios necesarios. Solicitaba al rey remitiese comunicación al Intendente para que este ordenara al administrador la devolución de sus derechos⁴⁸⁹. La petición adelantada por el consulado para importar tasajo libre de derechos, por supuesto, no habría repercutido simplemente en un beneficio local.

5.2 Verticalidad y jerarquización: la junta de comercio

En un extremo opuesto se hallaban los hombres de negocio de la ciudad de Rio de Janeiro. Por la documentación disponible, que es realmente pobre, parece que estos no estuvieron muy interesados en enviar representaciones grupales a las entidades centrales. Y se debe resaltar aquí el término grupal. Es más, tal como se mostró en el primer apartado de este capítulo, los habaneros estuvieron bastante involucrados en la creación de una institución que agrupase a los dueños de ingenios, aunque desafortunadamente para ellos el proceso terminó con la instalación de un consulado en la ciudad. Por su parte, la creación de la institución que

⁴⁸⁹ AGI, *Ultramar*, 314

agrupaba a los hombres de negocios en el puerto carioca tuvo un origen totalmente diferente. Se trata en este caso de una emergencia más bien accidental.

Este segundo apartado indaga el funcionamiento de la Junta do Comércio de Rio de Janeiro, una institución que, contrariamente a su congénere hispánica, si es que puede ser considerada como tal, ha merecido poca atención por parte de la historiografía tanto brasileña como portuguesa. Este apartado busca demostrar que los comerciantes cariocas no estuvieron tan inclinados a la representación grupal, y que al parecer, mostraron poco interés en influenciar la corte de Lisboa en busca de ciertas reformas y políticas económicas que de acuerdo con ellos debían de ser implementadas en el puerto. En el caso portugués, buena parte de la implementación de las principales políticas (tanto las reformas arancelarias y la apertura del puerto como ya se describió en los dos capítulos anteriores), estuvo acompañado de una cierta indiferencia por parte de los comerciantes locales.

5.2.1 Mejor ser movido que mover. Emergencia accidental e inercia institucional

Cuando se busca entender el proceso de creación de la institución corporativa mercantil portuguesa, se debe inmediatamente tornar la mirada hacia la ciudad de Lisboa ya que la junta solo fue instalada en Rio de Janeiro en el momento en que la corte se trasladó a esta ciudad huyendo del ejército francés. Es más, la estructura misma de la junta en Lisboa hace pensar que incluso allí el espacio para la participación de los hombres de negocio era bastante reducido. Mi hipótesis es que se trata de un proceso de emulación que se da a mediados del siglo XVIII pero que termina en lo que se denomina aquí como *inercia institucional*.

Para poder entender las características de la institución carioca es necesario hacer mención rápidamente a las reformas del marqués de Pombal pues fue precisamente en el marco de las reformas pombalinas que la junta fue configurada como el cuerpo colegiado encargado de acobijar a los comerciantes y sus intereses. Lamentablemente la junta de Lisboa no cuenta con un estudio detallado y entre la escasa información disponible aparece la que se presenta en el trabajo de Pedreira. Se tiende a hablar de un cuerpo con gran poder, pero en realidad, esta idea es deducida más bien de las múltiples funciones que le fueron encargadas a la institución, haciendo falta, a mi parecer, un estudio que analice su funcionamiento real. Por otra parte, no hay duda de que estaría por estudiar con más detalle el proceso de creación de este órgano en el seno mismo de la Secretaria de Estado; desafortunadamente, este proceso ocurrió mucho

antes de los límites temporales de este trabajo. Podría buscarse algunas pistas en el *Board of Trade* inglés, o más seguramente, en el *Conseil du Commerce* francés.

De los escasos datos disponibles se ha concluido que con la junta se intentó reducir el poder de los gremios mercantiles en Lisboa, los cuales se oponían o no estaban totalmente de acuerdo con la creación de las nuevas compañías de comercio que el marqués de Pombal pretendía instalar (la de *Maranhão e Grão Pará* en 1755, la de la *Agricultura das vinhas do alto Douro* en 1756 y la de *Pernambuco y Pará* en 1759, y una más para Asia que tuvo una muy corta existencia) para entregar el monopolio a un grupo de negociantes.

La junta desarticuló la asociación gremial en la cual estaban organizados los comerciantes hasta entonces, esto es, la cofradía de comerciantes y la mesa do bem comum, aunque esta última siguió funcionando al parecer como una asociación de pequeños comerciantes urbanos. Es interesante destacar aquí la hipótesis de Pedreira de acuerdo con la cual los hombres de negocios no consiguieron organizarse en un cuerpo con poder de consulta y de representación ante el soberano, y que cuando por fin lo lograron ya entrado el siglo XVIII, lo hicieron bajo los moldes tradicionales de la hermandad y la corporación⁴⁹⁰. A pesar de que el imperio portugués es asociado comúnmente con la imagen de un imperio mercantil⁴⁹¹, los hombres de negocios allí tuvieron serias dificultades para organizarse como cuerpo, al contrario de lo que había sucedido ya fuese en los consulados italianos, o en la Hansa alemana, los cuerpos de los países bajos, o los consulados de comercio al estilo español⁴⁹². Se debe resaltar aquí, no obstante, que de acuerdo con Costa, en 1592 el rey aprobó la creación de un consulado de comercio, el cual emulaba su congénere español y que vino a ocupar la jurisdicción que en 1520 se le había otorgado al proveedor da alfândega para resolver causas mercantiles. El consulado de comercio funcionó como tribunal mercantil hasta 1602 cuando desapareció. Las razones para su cese permanecen desconocidas⁴⁹³. De la documentación posterior es posible deducir que existía una tensión entre el proveedor da alfândega de Lisboa (nombrado en el siglo XV con jurisdicción mercantil) y el juiz da Índia e Mina por apoderarse de los pleitos

⁴⁹⁰ Pedreira, *Homens de negocio*, p. 70-72, 447-455

⁴⁹¹ La discusión en Subramanyam, "Holding the World in Balance"

⁴⁹² Ogilvie, *Institutions and European Trade*; Greif, *Institutions and the Path*; Grafe y Gelderblom, "The "Rise and Fall of Merchant Guilds"; Gelderblom, *Cities of Trade*

⁴⁹³ Leonor Freire Costa, *O transporte no Atlântico e a Companhia do comércio do Brasil (1580-1663)*. Lisboa: Comissão nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 2002, p. 266-270. La copia del Regimento do Consulado, que no aparece citado por ningún autor, se encuentra en ATT, *Ministerio do Reino*, mc 357 cx .478 n. 23

mercantiles relacionados con los negocios de ultramar, aunque es imposible saber si la desaparición del consulado obedece a esta causa.

También en las colonias los mercaderes tuvieron problemas para organizarse en cuerpo colegiado. De acuerdo con Lugar, en 1712 los negociantes de Bahía solicitaron la aprobación de una corporación que les fue negada en 1713. Casi diez años después, los comerciantes de Lisboa obtuvieron privilegio real para organizarse en torno a la cofradía del Espíritu Santo da Pedreira mientras los comerciantes en Bahía por su parte solo obtuvieron el permiso del virrey para enviar un diputado a la ciudad de Lisboa, creando más tarde, en 1726, en dicha ciudad una mesa informal que trataba sobre asuntos comerciales. Esta mesa do bem comum estaba constituida por doce negociantes, aunque en ningún momento contó con aprobación real⁴⁹⁴.

En cuanto la junta funcionaba en Lisboa, en algunos territorios de ultramar fueron creadas las mesas de inspeção, una de ellas en Bahía y otra en Rio de Janeiro. Al igual que sobre la institución lisboeta, poco se sabe respecto a la manera como estas instituciones locales funcionaban. Creadas en 1751, en 1756 quedaron subordinadas a la jurisdicción de la junta de comercio. En el caso particular de Rio de Janeiro, no he encontrado la documentación de dicha institución. En este estado de la investigación, es imposible afirmar si en verdad estas mesas fueron creadas como resultado de una cierta presión local o cuales habrían sido exactamente los factores que intervinieron en su creación. Sea como fuese, los pocos datos disponibles parecen indicar que no era en realidad un cuerpo corporativo que intentaba frecuente y decididamente presionar en Lisboa por medidas específicas ni tampoco parece haber sido una institución volcada a la defensa de intereses puramente locales.

Aunque la mesa da inspeção se hallaba bajo la jurisdicción de la junta de comercio de Lisboa, al mismo tiempo mantenía comunicaciones con el Conselho Ultramarino. Es específicamente con esa documentación que se hace aquí un análisis introductorio buscando más que nada generar hipótesis para futuras investigaciones. Cabe resaltar que no es el objetivo de este capítulo analizar esta institución de manera individual. Se ha escogido la documentación de las comunicaciones con el Conselho Ultramarino pues en los diferentes fondos de la junta de comercio de Lisboa la documentación sobre la mesa de Rio de Janeiro es escasa. Todo parece

⁴⁹⁴Catarina Lugar, *The merchant Community of Salvador, Bahia, 1780-1830*, Ph. D. History, Stony Brook, 1980, p. 24, 260-264

indicar que por lo menos la mesa da inspeção de Bahía fue mucho más activa; o por lo menos, es lo que se puede concluir de aquella documentación que sobrevivió.

La muestra recolectada da cuenta de 60 comunicaciones, de las cuales en términos documentales resultan 44 oficios y siete cartas. El resto corresponde a una naturaleza diversa como extractos de cartas envidas por otros funcionarios, respuestas, etc. De esta muestra que se extiende entre 1754 y 1807 aparece que únicamente ocho comunicaciones podrían ser considerados como pedidos o representaciones, no siempre grupales, que la mesa elevaba a las autoridades en Portugal. Es importante decir aquí que más que de representaciones propiamente dichas se trataba de pareceres o recomendaciones, varias veces como respuesta a preguntas surgidas en las instituciones superiores. Sin lugar a dudas que resulta sorprendente la baja proporción de lo que podría corresponder con representaciones. La mayor parte de los oficios corresponden con asuntos administrativos, entre los cuales destaca en buena parte aquellos referentes al cobro de impuestos o la remesa de dineros. Se ha excluido de esta muestra los oficios enviados por el presidente de la mesa dando cuenta de la tripulación de los navíos llegados al puerto, tal como había sido ordenado por la junta, que sin lugar a dudas le daría un lugar desproporcionado a los asuntos administrativos.

En su relatorio, el conde de Lavradio exponía que la mesa podría ser mucho más útil para el aumento del comercio y la agricultura “se tiver alguma alteração do seu estabelecimento”⁴⁹⁵. Por su parte, en su comunicaciones de 1807, el Virrey de Brasil exponía sus opiniones sobre la mesa, para quien el estado de aquel tribunal era muy diferente del que había sido creado en 1751 ya que en Rio de Janeiro los negociantes se habían apoderado de tal órgano y no había labradores nombrados. Lo mismo había acontecido en la ciudad de Bahía⁴⁹⁶. Según el reglamento, la mesa debía estar compuesta por un representante del rey, por un labrador nombrado por el senado y por un negociante elegido por el cuerpo de comercio. Dadas las particularidades de la mesa, podría ser cierto que esta favoreciese el sector del comercio aunque a costa de causar prejuicios en el desenvolvimiento de la agricultura. Añadía el Virrey que el senado, también dominado por los negociantes, no le había remitido ninguna queja sobre el recto funcionamiento de tal institución, contrariamente a lo que había acontecido con el grupo de labradores⁴⁹⁷.

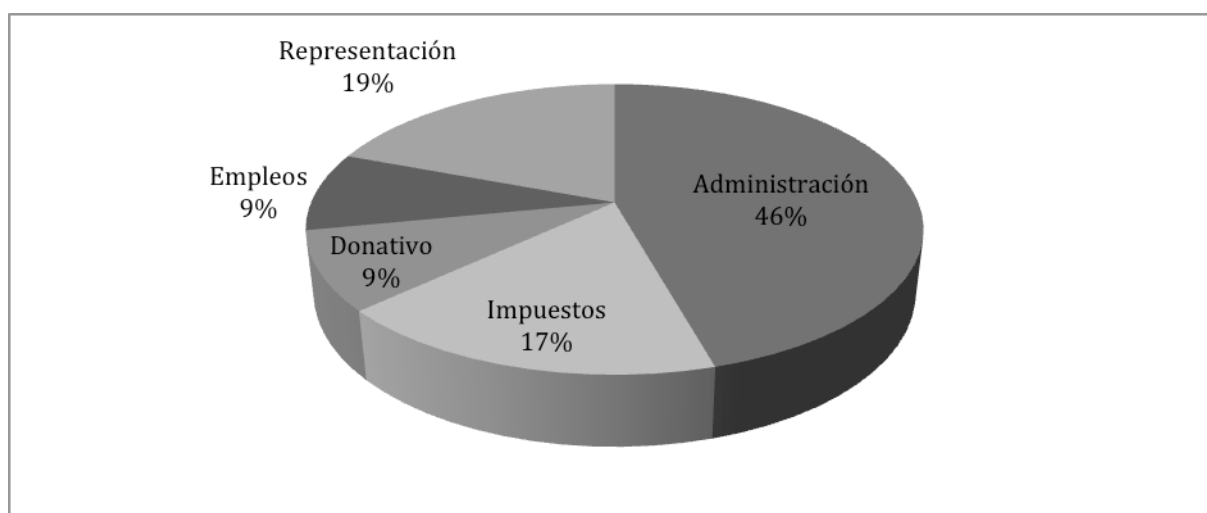
⁴⁹⁵ “Relatorio do Marques”, p. 448

⁴⁹⁶ Lugar, *The merchant Community*, p. 260-264

⁴⁹⁷ ANRJ, *Negocios de Portugal*, Códice 68, Vol. 22

En 1807, poco antes de que fuese extinta, integraban la mesa Joaquim José de Mendoza Cardoso, José Caetano Gomes, Mariano José Pereira de Fonseca y Manuel Moreira de Figueiredo. Es precisamente este último quien escribió a Sousa Coutinho exponiéndole el estado de tal institución. En realidad, lo que buscaba con su comunicación era apoyar el nombramiento de Mariano José Pereira. De acuerdo con Figueiredo, habían sido enviadas a Portugal varias peticiones para el empleo que se encontraba vacante en la mesa, estando convencido de que se debía dar preferencia a Pereira, quien estaba formado en filosofía, tenía una notoria capacidad, y además, tenía un negocio establecido en Rio de Janeiro. Su formación en filosofía ayudaría en la formación de planos de mejoramiento de agricultura, y especialmente, en la promoción del cultivo de añil. Según su parecer, la mesa, en sus actuales condiciones, se asemejaba más a un tribunal de hacienda, encargado de donativos, del recaudo de los impuestos cobrados a los esclavos importados de Angola, de la administración del extinto contrato de sal, siendo tal vez su función agrícola-comercial más importante el examen de la cualidad del azúcar exportado. La mesa no funcionaba como un tribunal mercantil donde los negociantes podían presentar sus falencias, obligándoles a acudir directamente para ello a la junta de comercio de Lisboa, la cual resguardaba la jurisdicción sobre quiebras⁴⁹⁸.

Gráfica F-3. Oficios enviados por la Mesa da Inspeção de Rio de Janeiro al Conselho Ultramarino, 1754-1807



Fuente: AHU, *Rio de Janeiro*, doc., 4.759; 4.997; 5.228; 5.248; 5.335; 5.403; 5.406; 5.469; 5.503; 5.504; 5.518; 5.564; 5.588; 5.654; 5.800; 5.803; 5.832; 5.833; 5.837; 5.842; 5.847; 5874; 5875; 5.887; 5.917; 5.934; 6.156; 6.226; 6.252; 6437; 6.438; 6.457; 6.461; 6.710; 6.902; 7.014; 7.997; 7092; 8.106; 8.175; 8.536; 8.539; 8.555; 8.556; 9.743; 10.008; 10.724; 12.265; 12.377; 12.378; 12.379; 13.000; 13.060; 13.274; 13.275; 13.568; 13.571; 13.924; 14.038; 14.220; 14.410; 14.078; 14.262; 14.623; 15.061; 15.460; 15.540; 15.744; 15.900; 16.611

⁴⁹⁸ AHU, *Rio de Janeiro*, doc. 16.611. Cf. ANTT, *Junta do Comércio*, Livro. 121, ff.,110 r-v., 122v., 125r.

El gráfico F-3, basado en la documentación que la mesa produjo a lo largo de su existencia y que fue remitida al Conselho Ultramarino, encaja perfectamente con la imagen que se daba de ella en 1807. Solo un bajo porcentaje (19%) correspondía con lo que podría ser considerado como representaciones, aunque en realidad no se trataba exactamente de representaciones que respaldarían las peticiones de grupos como ya se mostró en el caso de La Habana. Consistían, más bien, de recomendaciones o pareceres enviados por la mesa respecto a ciertas medidas para procurar el mejoramiento de la agricultura⁴⁹⁹, sobre las consecuencias del encarecimiento de los fletes⁵⁰⁰, o quejas sobre los prejuicios causados por el comercio con Asia y los comisarios volantes. Por ejemplo, en una ocasión la mesa envió un pedido de los hombres de negocio sobre algunas medidas para mejorar el comercio de cueros. En otra ocasión expuso, al ser consultada, sobre los medios para evitar el extravío de esclavos, terminando por hablar más sobre el cobro y la administración de los impuestos y por, sorprendentemente, recomendar como medidas suficientes las mismas que ordenaba el Alvará expedido en 14 de octubre de 1751⁵⁰¹.

Ahora bien, podría ser que, tal como lo expresaba el Virrey, los negociantes se valieron preferentemente del senado y no de la mesa como vehículo a través del cual enviar sus representaciones, o pudo suceder también que por vía del Virrey la institución de gobierno local, donde se agrupaba la elite carioca, hiciese subir sus peticiones a la corona. En efecto, a través del senado, los comerciantes pudieron haber promovido proyectos relacionados con impuestos y con el cobro de los mismos, o con proyectos sobre la libertad de comercio. Entre los comerciantes que ocuparon cargos en el senado de la câmara estaban: Vicente José de Quiroz Coimbra, José da Mota Pereira, Manoel Gomes Cardoso, Manoel Velho da Silva, Domingos Alvares Ribeiros Guimaraes, Fernando Carneiro Leão, João Gomes Barroso, Amaro Velho da Silva, Anacleto Elias da Fonseca, José Dias da Cruz, Domingos Antunes Guimaraes⁵⁰². Como lo deja ver la exposición del Virrey en 1807, estos se habían apoderado de tal institución a principios del siglo XIX.

⁴⁹⁹ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 12.265; doc. 12.378

⁵⁰⁰ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 13.571

⁵⁰¹ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 16.611

⁵⁰² Maria Beatriz Gomes Bellens Porto, *Nobres poderes: a atuação do senado da câmara fluminense na economia e os privilégios e deveros dos homens bons (1790-1807)*. Dissertação de mestrado Universidade Federal Fluminense, 2011. La idea del senado como una institución poderosa de representación de las elites locales en Maria Fernanda Bicalho, "As câmaras ultramarinas e o governo do império", Fragozo; Bicalho; Gouvêa, *O Antigo Regime*. Existe una inmensa historiografía sobre el municipalismo en Portugal. La idea de las camaras municipales estaba ya presente en la obra de Charles Boxer, *Portuguese Society in the Tropics*. *The*

Estaría por comprobar si el senado de la câmara fue verdaderamente un foco decisorio de políticas económicas y un órgano de voz de las necesidades locales capaz de *transformar e afectar* las políticas económicas a escala imperial a través de sus propuestas sin caer presa de una cierta dispersión de capital social debido a divisiones internas, como lo quieren ver algunos trabajos recientes que le asignan un increíble papel a tal institución local. Sin embargo, aun si esto fuese así, esto no negaría el hecho de que los negociantes de Rio de Janeiro terminaron por apoderarse de la mesa tal vez únicamente con el objetivo de asegurarse un empleo vitalicio o de influenciar allí en la calificación de la calidad del azúcar buscando rebajar los precios de tal producto, beneficiando con ello a los exportadores pero con poco interés en representar ante el monarca en materias de política económica. Por ejemplo, como informaba el virrey, José Caetano Gomes, quien se había hecho a uno de los cargos, era un antiguo cajero de uno de los más ricos negociantes en Rio de Janeiro, Bras Carneiro Leão.

Otro dato resulta bastante ilustrador. Una lectura minuciosa de cada uno de los libros de consultas de la junta de comercio de Lisboa entre 1780 e 1807, muestra cuan arduo es encontrar representaciones grupales propuestas por grupos locales en ultramar. Las pocas peticiones que existen corresponden a problemas relativos a justicia mercantil, que por otra parte son también escasas⁵⁰³. Se debe decir aquí que esos libros de consultas de la junta de Lisboa merecen un estudio detallado pues solo un análisis de tal documentación junto con las consultas que subían por vía del Desembargo do paço permitirán conocer exactamente la capacidad de maniobra de dicha institución y de los hombres de negocio lisboetas y de ultramar.

Después de apuntar posibles caminos de análisis sobre las mesas de inspeção, se debe proceder a una descripción del funcionamiento de la junta de comercio propiamente dicha. De acuerdo con el estatuto de 1756, se había buscado combinar el sistema de las leyes del reino con las máximas comunes a todas las naciones de Europa para crear un órgano donde se hicieran las representaciones necesarias para el aumento del comercio. La junta estaba

Municipals Councils of Goa, Macao, Bahia, and Luanda, 1510-1800. Madison: Wisconsin University Press, 1965

⁵⁰³ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 130, ff. 67r-68v; Livro 132, ff. 197r-v; Livro.135, f. 181r; mç 10, cx. 36-38. El mismo patrón se repite después de 1808 en la junta que se establece en Rio de Janeiro. Ver, por ejemplo, para una representación grupal ANRJ, *Junta do Comércio*, cx 378 pc 2. Pedidos privados o de dos o tres negociantes que subían al Conselho Ultramarino en AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 9.429; 9.445; 9.476; 9.552; 9.694; 10.587; 10.742; 10.748; 11.492; 11.586; 11.688

compuesta de un proveedor que sería un negociante, de un secretario, un procurador, seis diputados (cuatro por la plaza de Lisboa y cuatro por la de Porto). Además, tendría un juiz conservador y un procurador fiscal. El nombramiento de los diputados sería potestad regia, escogidos por un periodo trianual en la cual los salientes tendrían derecho a presentar ternas entre la cual se escogían los nuevos miembros. Nótese aquí una primera diferencia con el sistema de elección que se utilizaba del lado hispánico en el cual el azar jugaba un papel fundamental en el primer momento de la renovación de los miembros y donde era el mismo consulado quien elegía sus miembros.

Las materias admitidas a votación por el proveedor, diputados o secretarios (siempre que fuesen aprobadas por el primero), deberían ser votadas guardando estrictamente la jerarquía de sus miembros e evitando las intromisiones. Era una obligación de los miembros guardar total decoro y moderación en el momento que alguien impugnase el parecer de otro. Cuando surgiese disenso entre los votantes, los votos negativos debían particularizarse por escrito y ser enviados al rey junto con la decisión de la junta, como una vía para evitar las discusiones al interior del órgano colegiado⁵⁰⁴. Lo que es más, el “decoro” en el disenso era estricto tanto al interior del órgano como en sus relaciones con el público, pues la junta no estaba autorizada a entregar copias o certificaciones de las materias tratadas, mientras que sus miembros estaban “ligados com a obrigação de inviolável segredo à respeito do que nela passar” a pena de ser privados de sus empleos e inhabilitados para cualquier otro cargo⁵⁰⁵.

Como bien es sabido, la junta de Lisboa pasó por dos momentos bien definidos: un primer periodo desde su fundación en 1756 hasta 1788, y otro a partir de esta fecha cuando la junta es revista, cambiando su nombre. De nuevo, poco se sabe sobre el proceso que llevó a la reina a revisar la junta, lo cual merecería estudiarse en detalle. Es posible, no obstante, que tal proceso de transformación radical no existiese, como se ha querido ver. Algunos historiadores han apuntado que los cambios introducidos podrían ser entendidos como parte de un proceso de centralización estatal. Después de haber expulsado al marqués de Pombal la reina habría buscado controlar precisamente la institución creada para favorecer al grupo de negociantes que le era cercano. Por varias razones esta narrativa no parece encajar con aquellas transformaciones implementadas en la década del ochenta. Las impresiones que Jacome

⁵⁰⁴ *Estatutos da Junta do Comércio ordenados por el rey nosso senhor no seu real decreto de 30 de setembro de 1755*, Lisboa Na officina de Miguel Rodrigues Impressor do Eminentissimo Senhor cardeal Patriarca, 1756, p. 4

⁵⁰⁵ *Estatutos da Junta*, p. 22

Ratton escribió son bastante acertadas sobre el funcionamiento de la junta y sus transformaciones, y parecen bastante confiables. Este comerciante franco-portugués fue miembro de la institución mercantil después de que fue reconvertida en 1788. Por lo menos, su narrativa podría ser utilizada como punto de partida a la espera de un análisis más detallado.

Primero, cuando la junta de comercio fue convertida en lo que se denominó como la Real Junta de comercio, agricultura, navegação e fabricas, parece que el mayor cambio estaría únicamente en el nombre. Es verdad que pasó a ser considerado como tribunal, es decir, que en términos administrativos tendría un mayor estatus; sin embargo, este cambio se debía más al hecho de que ahora estaba dirigida por un presidente, nada más y nada menos que el mismo ministro del Erario Regio, y no como antes, encabezada por un proveedor extraído de la clase de comercio. De acuerdo con Jacome Ratton, es precisamente por haber introducido a un miembro de la clase de la nobleza, y con ello, todo un ceremonial que estaba lejos de facilitar las tareas de comercio después de las reuniones de la junta, que se le debió atribuir el título de tribunal. Y es tal vez en este hecho que podría verse cierto deseo centralizador, tan presente en nuestras narrativas historiográficas.

Segundo, cuando se da el aparente proceso de reconversión de la junta en tribunal, esta institución se hallaba ya en un cierto estado de inercia, pues no solo contaba únicamente con tres miembros sino que además desde hacia tiempo que no se había continuado en la elección periódica de sus diputados. Ahora bien, un proceso menos mencionado, y que Ratton parece bastante ansioso en acentuar, radica en el hecho de que incluso antes de que se estipulase el estatus de tribunal, aquel órgano ya en parte se había desmantelado a través de la eliminación de una de sus funciones más importantes. Entre las tareas de la hasta entonces junta de comercio estaba la administración de las fábricas reales de textiles de lana, las cuales durante los primeros años de gobierno de dona Maria fueron entregadas a los negociantes que todavía quedaban en tal junta y que podrían considerarse como miembros allegados al marqués (no lo contrario como se insiste). El negociante franco-portugués critica tal resolución pues los nuevos propietarios solo estaban interesados en adquirir las fábricas para asegurarse el monopolio de abasto del ejército con lo que estas vieron un cierto declive. Por ejemplo, las fábricas de Covilhão e Fundão fueron entregadas a la sociedad de João Ferreira, Juan Pedro Quintela y Jacinto Fernandez Bandeira (entonces ya diputado); la de Portalegre, por su parte,

fue entregada a Anselmo José da Cruz y a su yerno, aunque después estos la traspasaron a la primera sociedad⁵⁰⁶.

Estos tres antiguos miembros fueron reconducidos para la nueva junta a la que se le agregaron otros seis funcionarios más. La poca información disponible sobre las transformaciones introducidas en 1788 (las cuales, como ya se hizo mención, se basan fundamentalmente en las impresiones de Ratton) deja ver que la institución más que un proceso de centralización padeció un proceso de burocratización. Todo parece apuntar hacia el hecho de que la reina utilizó tal aparato, creado en mediados de siglo XVIII para representar los intereses del comercio, para coaptar seguidores entregando puestos y beneficios económicos. De hecho, si antes los cargos se ajustaban a periodos trianuales ahora los nuevos magistrados tenían un puesto vitalicio. Esta idea de introducir cargos vitalicios es llamativa pues daría cuenta de la poca capacidad de la institución para *remodelarse* desde el interior o para indicar los intereses de diferentes grupos. Por otra parte, esto ya no tenía mucho sentido pues ahora se trataba fundamentalmente de un órgano de justicia mercantil, o de un cuerpo de consulta, y en poco o nada, medio de representación de los intereses grupales de los negociantes.

El negociante Ratton es particularmente crítico frente a la figura de Theotonio Gomes de Carvalho, personaje a quien le atribuye totalmente la transformación de la junta en unos pocos días. Aunque este se habría ocupado en convertir la junta en tribunal, apenas se halló nombrado secretario y diputado “cujo rendimento conhecia perfeitamente, não tratou mais da organização dos estatutos, por não esperar melhoramento nos seus interesses”. Además, como bien señala Ratton, después de ganarse la influencia del presidente del Real Erario, Carvalho fue nombrado en diferentes cargos, acumulándolos y poseyéndolos de manera simultánea: director de la real fábrica de seda, director del acueducto, administrador del puerto franco, administrador das sete casas, consejero de hacienda de ultramar. Coronaba su crítica, no solo a la persona de Carvalho sino a esa costumbre en la monarquía portuguesa del apropiamiento de los cargos, e invitaba al lector a sacar sus propias conclusiones: “julguei mais o leitor como andaram os negócios da Real Junta com um secretario, deputado, e o mais do tempo presidente, possuidor de todos os papeis do expediente que propunha e não propunha como, e quando bem lhe parecia”⁵⁰⁷.

⁵⁰⁶ Ratton, *Recordações*, p. 202-203

⁵⁰⁷ Ratton, *Recordações*, p. 208-207

Por todas las críticas que el negociante tenía para la junta de la cual era miembro (recordando que le parecía incluso mejor la estructura anterior a 1788, quizás por ser él mismo pro-Pombal) reconoce que a pesar del pomposo nuevo nombre la junta continuó a funcionar casi de la misma manera que lo había hecho antes de convertirse en tribunal regio. Ahora bien, si el nombramiento del propio ministro del Erario Regio o Secretario de Estado podría verse como un proceso centralizador, tal idea no parecía molestar a Ratton, para quien dejar la presidencia de la junta en manos de un funcionario de alto rango ayudaba enormemente a una “mais pronta expedição dos seus negócios”⁵⁰⁸. Como se verá en la último apartado es fácil estar de acuerdo con este miembro de la junta.

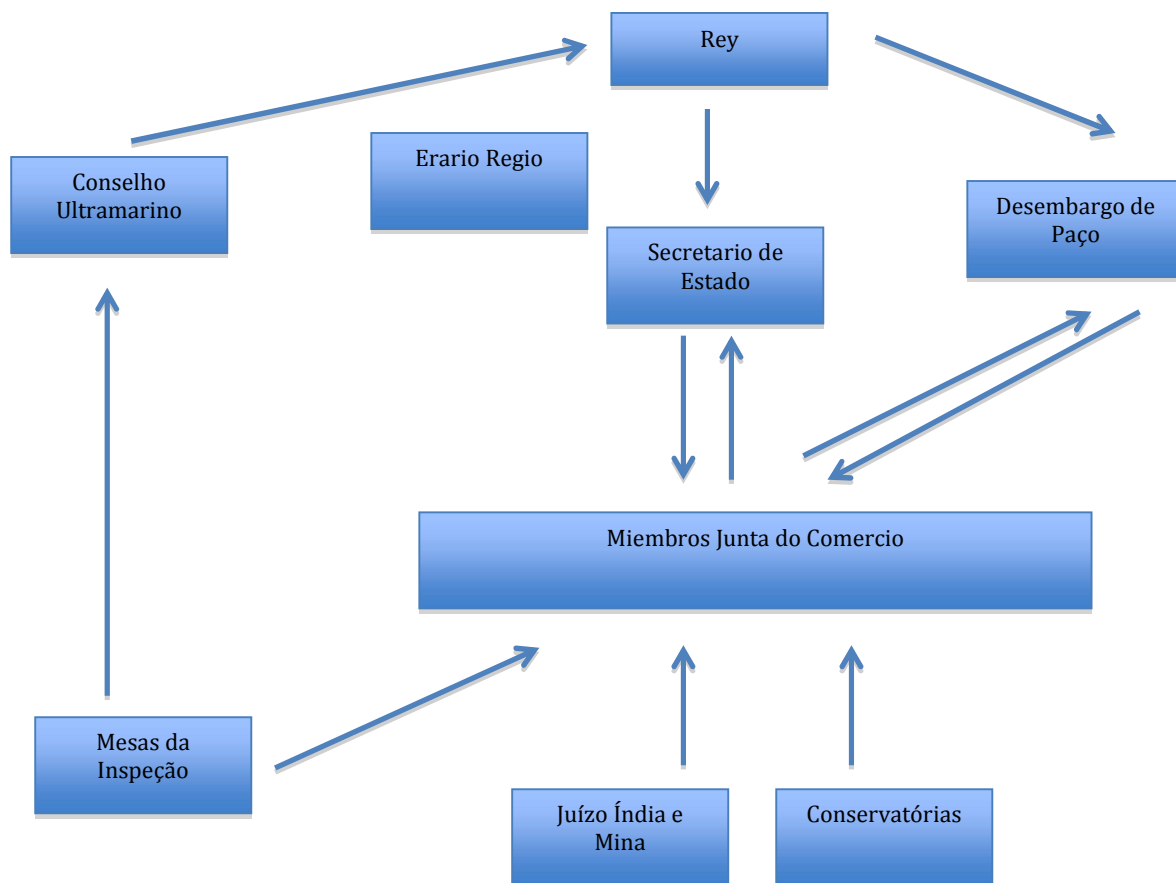
Sobre el funcionamiento mismo de la junta de Lisboa se puede afirmar que en sus documentos aparecen pocas consultas sobre aspectos de justicia mercantil, marítima y agrícola referentes a los territorios de Ultramar. Se debe tener en cuenta, no obstante, que ante el tribunal de la junta solo subían aquellas causas de importancia en segunda instancia o aquellas que envolvían mucho dinero. La mayor parte de los pleitos continuaban a ser resueltos en el antiguo íízo da Índia e Mina, que por otra parte nunca se asocia con la junta por la razón que se indicará más adelante.

De acuerdo con mi experiencia en el archivo puedo decir que algunas consultas bajaban a la junta desde instancias superiores, que todo parece indicar eran el Desembargo do Paço (habrá que investigar más al respecto) así como otros tribunales como el Erario Regio, el Conselho da Fazenda y el propio Conselho Ultramarino. Las consultas subían al rey después de ser estudiadas y propuestas ante la junta misma. Los diputados eran encargados de estudiar y dar un parecer sobre cada una de las consultas. La institución mercantil tiende a funcionar como un consejo de asuntos mercantiles; en consecuencia, al ser un órgano consultivo la junta no tomaba decisiones sobre los asuntos estudiados y por tanto carecía de *competencia decisoria*.

De la lectura de las consultas que aparecen en los libros de registros de la junta de Lisboa, es posible concluir que en buena parte de los casos el rey acoge el parecer de la misma, aunque hay otros en los que no lo hace. Faltaría por realizar un análisis de las *minutas* de la junta pues es imposible saber si los libros de consultas son una especie de índice de las consultas tratadas siendo las *minutas* el parecer *in extenso* de cada diputado. Por ejemplo, de mi experiencia con

⁵⁰⁸ Ratton, *Recordações*, p. 210-211

los documentos de la junta de Rio de Janeiro pueden decir que los libros de consultas (que se analizan más adelante) son una especie de índice con una breve descripción y que los documentos originales de las causas (que resultan fundamentales pues es allí donde aparecen los documentos comprobatorios como letras, libros de cuentas de comerciantes, etc.) dejan ver que hay una concordancia entre los índices y las causas tratadas. Sin embargo, en el caso de la junta de Lisboa habría que buscar si existe una concordancia entre lo que se denomina *Minutas y libros de consultas*. Por otra parte, se debe decir que tales libros son una fuente importante para el estudio tanto de las políticas económicas como un espacio de enunciación diferente de las ideas económicas ya ampliamente estudiados en otros espacios como las memorias de la Academia de Ciencias. De la lectura de la documentación se puede decir que la junta habría tendido a funcionar como aparece en la figura.



Después de realizar una lectura de cada uno de los libros de consultas tuve la impresión de que el número de pleitos por ella analizados, sobre todo aquellos referentes a asuntos de

ultramar, eran bastante reducidos. La propia experiencia en el archivo me indicó que los asuntos mercantiles eran tratados en otras instancias con jurisdicción propia como el juízo da Índia e Mina y las diferentes conservatórias (británica, francesa, española, etc.) y que al parecer de allí podían subir al tribunal de la junta como una segunda instancia. Aquí aparece otro aspecto fundamental para comprender el cambio institucional en el seno del imperio portugués.

El juízo da Índia e Mina había sido creado como resultado de la ampliación de los negocios mercantiles en los espacios de ultramar en el siglo XV, tal como su nombre lo indica. Era un tribunal en el cual un número de escribanos se repartían los diferentes pleitos, con competencia privativa sobre las causas surgidas en ultramar sin que ninguna otra jurisdicción pudiese ocuparse de ellas bajo pena de multa o de invalidad, tal como había sido ratificado en 1712 y 1729 después de las quejas de los escribanos de aquel tribunal⁵⁰⁹. No parece haber estudios publicados sobre tal tribunal y sobre su funcionamiento, no obstante, se debe subrayar que, al igual que como aconteció con el consulado de comercio en Cuba, se suponía que una de las razones por la cual se buscó crear la junta de comercio era para agilizar la resolución de conflictos mercantiles. Es imposible saber hasta donde este objetivo fue alcanzado, si se supone que la mayor parte de las causas continuaban a ser tratadas y resueltas en el mismo tribunal que había sido creado en el siglo XV. Solo un trabajo detallado sobre la justicia mercantil en tal institución podrá ayudar a entenderlo. Como se indicó en el capítulo 2, se han consultado, tal vez por primera vez y de manera exhaustiva, aproximadamente 300 causas civiles, pero está fuera de los límites de esta tesis hacer un análisis sobre justicia mercantil.

Ahora bien, a favor del funcionamiento de la junta se debe decir que por lo menos en el caso de aquella que se instaló en Rio de Janeiro, muchas de las consultas se hallan relacionadas con peticiones de particulares para retirar sus causas de otras jurisdicciones (Juízo da Ouvidoria de Porto Alegre, Ouvidoria da Câmara, Relação da Bahía e do Rio de Janeiro, Juízo dos Moedeiros, etc) y ser llevadas para ser resueltas ante la junta de comercio. Es imposible, no obstante, saber si esto se debía a una cierta eficiencia del tribunal o más bien a la ausencia de uno como el del juízo da Índia e Mina que tenía su sede en Lisboa.

⁵⁰⁹ *Ordenações e leis*: I p. 323-324. Cf. AHU, *Rio de Janeiro*, doc. 13.594

En el segundo semestre de 1808, la junta fue instaurada en territorio ultramarino pero solo comenzó el ejercicio de sus funciones en 1809⁵¹⁰. Eso no implicó, no obstante, que la junta de Lisboa hubiese desaparecido. Las dos continuaron funcionando separadamente, aunque la corporación lisboeta quedó desde esa fecha sujeta a las decisiones de la corte en el trópico. En Rio de Janeiro fue eliminada la mesa de inspeção quedando bajo la jurisdicción de la recién creada junta de comercio las mesas de Bahía y Pernambuco⁵¹¹. Como se verá, la junta creada en el puerto carioca guarda muchas semejanzas con la extinta mesa, en lo que respecta a ser un órgano de verdadera representación grupal.

La junta que se instaló en Rio de Janeiro estaba dividida en varias secciones, la primera, y tal vez la que gozó de mayor importancia, como se comprobará más adelante, era el tribunal mercantil, que estaba conformado por el Consejo y los ministros togados. Después aparecían la contaduría, la secretaria, las oficinas de cobro de derechos pertenecientes a la junta, las mesas de inspeção y las aulas de comercio. El Tribunal en sí estaba conformado por 20 personas, mientras que el consejo estaba conformado por un presidente, quien era el propio Secretario de Estado, y por diez diputados en el cual estaba incluido un diputado-secretario. Había ciertos ministros adjuntos entre los que estaban el fiscal, el juiz conservador, el superintendente geral dos contrabandos y el juiz dos falidos. Mientras la función contenciosa era desempeñada por los últimos, la administrativa estaba reservada al Consejo.

La Junta tomó posesión el 18 de mayo de 1809, a pesar de haber sido establecida por Alvará de agosto del año anterior. Para presidente fue nombrado don Fernando José de Portugal e Castro quien a su vez hizo los nombramientos correspondientes para los demás cargos. Fueron escogidos como diputados José Luis de Carvalho e Melo (desembargador do Paço), Leonardo Pinheiro de Vasconcelos (consejero do Conselho de Fazenda), Manoel Moreira de Figueredo (desembargador da casa da Suplicação y quien como ya se vio hacía parte de la mesa da inspeção), José da Silva Lisboa (desembargador da Relação da Bahia), José Caetano Gomes (bacherel), Mariano José Pereira da Fonseca (bacherel), João Rodrigues Pereira

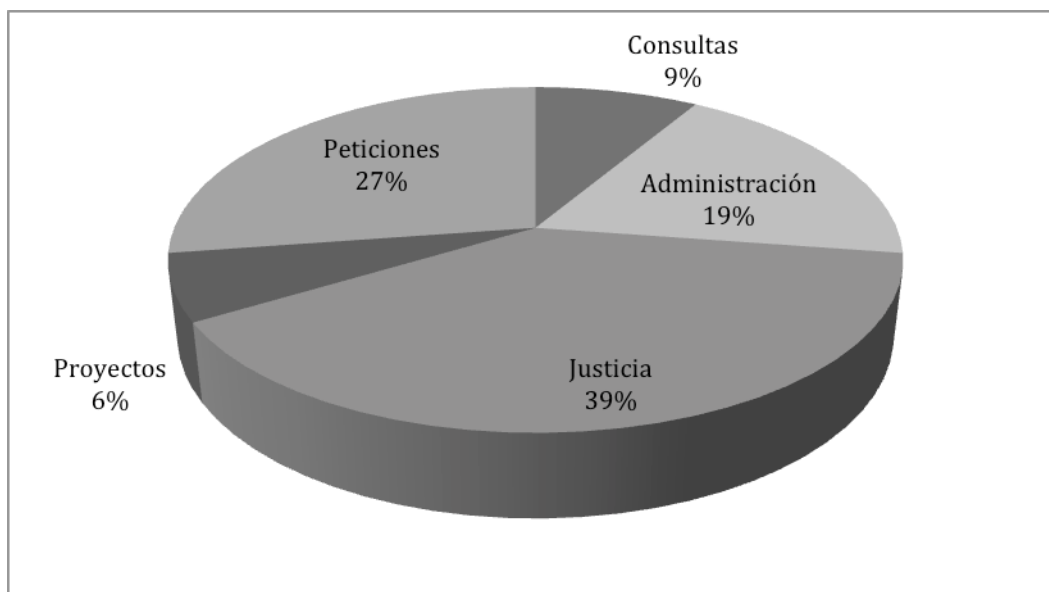
⁵¹⁰ “Entenderá este tribunal em todas as matérias relativas aos objectos de sua instituição que comprehendem o que é respectivo ao commercio, agricultura, fabricas e navegação; e decidirá o que lhe requerem; consultando-me, quando fôr necessário e propodo-me tudo o que puder concorrer para o melhoramento de objectos tão interessantes ao bem do Estado” (*Colecção das leis*, Alvará de 23 de Agosto de 1808)

⁵¹¹ Esto implicaba que las mesas de Inspeção debían recolectar los derechos que correspondían para el funcionamiento de la Junta. Tal como se puede observar en los documentos, los derechos cobrados por la mesa eran enviados a Rio de Janeiro a través de comerciantes. Los comerciantes bahianos enviaban letras por cobrar a nombre de comerciantes de Rio de Janeiro quienes a su vez debían cancelar en la tesorería de la junta do comércio (ANRJ, *Junta do Comércio*, cx 414, pc 1 y 2)

d'Almeida y Elias Antônio Lopes (negociantes), por último Antônio da Silva Lisboa. Se debe recordar aquí que, al igual que acontecía con la mesa de inspeção, los cargos eran de carácter vitalicio⁵¹². Como bien se puede ver, únicamente dos comerciantes hacían parte del cuerpo en el nombramiento del primer grupo de diputados. Se trataba de Elias A. Lopes y João Rodrigues Pereira d'Almeida. El primero, uno de los comerciantes más ricos del puerto carioca, será analizado en detalle en el capítulo 7, el segundo miembro de la familia Pereira d'Almeida, hombres de negocios lisboetas con inversiones en el tráfico de esclavos y el comercio con Asia, como ya se evidenció en el capítulo 2.

A través de la información de los libros de registro de la junta se puede observar el funcionamiento de la misma. De un total de 134 oficios datados entre 1809 y 1814 (la fecha final de los documentos conservados), se puede obtener la gráfica G-4. Se debe resaltar aquí el hecho de que al ser un órgano de carácter consultivo es innecesario intentar medir el nivel de competencia decisoria, tal como se hizo con el órgano habanero.

Gráfica G-4. Oficios estudiados por la junta de comercio de Rio de Janeiro, 1809-1814



Fuente: ANRJ, *Códice 45*, vol. 1-2

El 6 % que he decidido nombrar como proyectos hace referencia a las recomendaciones hechas por la junta. Así, por ejemplo, sobre la necesidad de crear un código mercantil, sobre la construcción de calles o plazas, el cultivo de árboles de especies orientales en Brasil, etc. El porcentaje es bastante reducido cuando se le compara con el 27% de las peticiones, es decir,

⁵¹² Lopes, 'A Real Junta', p. 94-95

demandas hechas por particulares, en su mayoría comerciantes, que buscaban privilegios fiscales, de fábricas, permisos, etc. Algunos extranjeros también utilizaron esta vía para solicitar mercedes de tierras. Así, por ejemplo, Henrique Hill, el Cónsul de los Estados Unidos, quien pretendía instalar dos aserríos. Para ello solicitaba no solamente que le fuesen entregadas mercedes de tierras en el nordeste del país sino que además fuese exento de derechos sobre la maquinaria que tenía importada con destino a dicha empresa. En algunos casos se trataba de personas interesadas en establecer una industria particular, para lo que solicitaban monopolios o exenciones de impuestos sobre sus productos. Por su parte, el negociante Antônio Baptista solicitaba a la junta ser eximido por un periodo de veinte años de los derechos de entrada y salida en las aduanas de Brasil y Portugal así como de los diezmos de toda la pimienta nombrada de India que recogiese en la plantación que poseía cerca de la ciudad de Bahía. Exponía, además a su favor, que había sido uno de los primeros en introducir este cultivo en Brasil. La junta respondió positivamente aunque extendiendo dichos beneficios a todos los cultivadores ya que era conveniente para promocionar el cultivo en Brasil de todas las especiarías de Asia. Tanto los derechos de aduana como los de diezmos debían ser rebajados por diez años, extendiéndose con esta gracia también cualquier cultivo nuevo de “vegetales exóticos”⁵¹³

El problema de las fábricas aparece de forma recurrente en los documentos tanto de la junta de Lisboa como la de Rio de Janeiro. Se trata en la mayoría de los casos del debate entre privilegio exclusivo o patente sobre máquinas, diseños o productos y de la libertad de comercio. Durante la segunda mitad del siglo XVIII se discutió largamente este asunto en la junta de Lisboa. El debate sobre las fábricas no se resumía simplemente a un problema metrópoli/colonia. Ahora bien, la mayoría de las peticiones sobre el establecimiento de fábricas de la junta de Rio de Janeiro parecen ser una respuesta a dos Alvarás (el primero, de 1 de abril de 1808, y otro, de 28 de abril de 1809) más que propuestas de empresarios interesados en reformas. El segundo fue recurrentemente citado por los peticionarios ya que ordenaba sacar dinero de lo producido por la lotería para favorecer a los propietarios que intentasen instalar fábricas en Brasil.

Por ejemplo, en 30 de junio de 1810, Henrique Santos, solicitó exclusivo de diez años para trabajar el caco por medio de una nueva máquina. Además, pretendía ser exento de pagar

⁵¹³ ANRJ, Codice 45, V. 1.

impuestos en las exportaciones hacia países extranjeros y un préstamo de 10.000 cruzados que pagaría mensualmente durante 4 años. Que el problema de las fábricas no puede ser reducido simplemente a una dicotomía colonia/metrópoli lo deja ver el hecho que algunos de los que solicitaron permiso para establecer fábricas eran los mismos propietarios que ya las poseían en Portugal. En 15 de mayo de 1812, António José Moureira e Guimaraês y su hijo declararon ante la junta que eran maestros y fabricantes de seda, algodón y otros tejidos, y que habían sido dueños de una fábrica en Porto que los franceses habían destruido. Se hallaban ahora instalados en Maranhão intentando restablecer su fábrica, encargados al mismo tiempo por el gobierno de enseñar los indígenas tal oficio. Pedían, por ello, continuar con el mismo privilegio que ya tenían (lo que ahora era innecesario dado el Alvará de mayo de 1808⁵¹⁴), junto con un don como se prometía en el Alvará de 1809, y además, un privilegio exclusivo por 14 años. Se comprometían además a elaborar pantalones no solo semejantes sino mejores a aquellos importados de Asia. Respecto al don gratuito nada se podía hacer, pues aun en 1812 no se había creado la lotería ordenada en 1809; por su parte, respecto al privilegio exclusivo por 14 años para los pantalones, el tribunal encontró una contradicción pues este se oponía al numeral 6 que ordenaba entera libertad al establecimiento de fábricas, además de que la producción de tales tejidos no era desconocida. En enero de 1810, por otra parte, dos negociantes de Pernambuco solicitaron privilegio exclusivo de 14 años para la fábrica de amarras y cabos, los mismos privilegios que tenía la compañía de alto Doro. Se trataba de Manuel Luiz da Veiga y João Guilherme Purell, un comerciante de origen inglés. Originario de Braga y con experiencia en Inglaterra, Veiga se había trasladado para Brasil en 1809 con una experiencia de 14 años como comerciante⁵¹⁵.

Los asuntos administrativos ocupaban una buena parte del trabajo de la Junta. Entre solicitudes de aumentos de sueldos, recomendaciones, nombramientos, etc., aparece un 19% de los oficios. Un 39% de los oficios correspondían a asuntos del tribunal de justicia. Se debe decir que la mayoría de los casos hacen referencia a peticiones de particulares que solicitaban a la junta que sus pleitos fuesen trasladados a su tribunal. No tengo ninguna prueba para afirmar que esto demostraría una mayor eficiencia de dicho tribunal en la resolución de conflictos. La otra parte corresponde sobre todo a peticiones entabladas por los administradores de bienes de difuntos para pedir mayores plazos para la entrega de cuentas.

⁵¹⁴ José Luis Cardoso, *O pensamento económico em Portugal nos finais do século XVIII, 1780-1808*. Lisboa: Editorial Estampa, 1989, p. 198

⁵¹⁵ Andréa Slemian, “Entre a corte e a revolução: a atuação de um negociante na América sede do imperio português”, *Tempo*, V. 12, N. 4, 2008, p. 28-53

Este fenómeno habla de un aparente buen funcionamiento del tribunal o por lo menos de una buena imagen entre los comerciantes. La evidencia apunta a pensar que en el caso de La Habana no sucedió lo mismo. La explicación puede radicar en que mientras los cónsules de La Habana eran comerciantes envueltos en las redes y agentes en conflicto, en el tribunal de la Junta de comercio los encargados eran letrados que se ocupaban de resolver rápidamente los conflictos. Aunque se supone que la lógica de nombrar comerciantes era precisamente aligerar los pleitos. Hasta que no se revisen los documentos del tribunal de alzas de La Habana esta hipótesis carece de todo sentido. Hay un tercer punto que merece mención. Mientras en el consulado de La Habana el problema de la agricultura adquirió una gran importancia, el tema parece no haberla tenido en la junta de Rio de Janeiro. Se debe recordar que esta estaba también encargada de dichos asuntos, tal cual lo indicaba su nombre.

No hay dudas de que el órgano mercantil carioca estuvo lejos de funcionar como un escenario en que diferentes grupos se organizaban por tener el control de vocería de una institución de interacción con la corona. Más bien, se trataba de un aparato de sobremanera jerarquizado, comandado desde arriba para abajo en lo que tenía que ver con la puesta en marcha de proyectos de reforma. Como ya se analizó en el capítulo anterior, los ejemplos sobran al respecto: no parece haber prueba de que los cariocas intervinieron o tuvieron que esforzarse - como si lo padecieron los cubanos - para abrir el puerto en 1808; la poca evidencia documental disponible indica que los hombres de negocio de Rio de Janeiro tampoco se involucraron mucho en el problema de las reformas aduaneras. A pesar de la indiferencia de las elites locales, la estructura jerarquizada de la junta permitió adelantar ciertos proyectos. Así como en el apartado correspondiente a La Habana se mostró la configuración de capital social y división grupal a través de los conflictos sobre libertad de comercio, la última parte de este apartado analiza la puesta en marcha de la carrera de China. Una vez más, este proceso confirma la hipótesis aquí adelantada sobre el funcionamiento jerarquizado de la junta y la posible agilidad que esto brindaba.

5.2.2 “Um negocio da China”: la carrera de Macao

Los proyectos de la junta parecen haber sido pensados más bien como políticas de Estado, y luego aprovechadas por los comerciantes. En febrero de 1811, Manoel Moreira de Figueiredo dirigió un despacho al Conde de Galvêas para comunicarle una propuesta cuyo objetivo era

mejorar el comercio del algodón y palo de Brasil. Según el secretario de la junta do comercio, el palo de Brasil se cortaba únicamente en la capitania de Pernambuco para abastecer el estanco real. Las otras capitánias no tenían permiso alguno de producción, no obstante la buena calidad del palo que se podía coleccionar allí. Especial mención era hecha de las posibilidades que ofrecía la región de Cabo Frio en la capitania de Rio de Janeiro. Por causa del estanco, la corona estaba perdiendo enormes ingresos al tiempo que se aumentaba el contrabando en dicha capitania. De acuerdo con el secretario, no había dudas de que la cualidad del palo de Brasil era mejor del que se exportaba de las Antillas y Jamaica y también del que los holandeses habían introducido en Japón.

Para aumentar los ingresos del rey, y al mismo tiempo beneficiar a los vasallos, parecía viable que aun conservando el uso del palo de Brasil de Pernambuco para proveer el estanco real, se autorizase a los habitantes de la capitania de Rio de Janeiro el comercio privativo de este producto hacia Macao. El mercado de China parecía bien llamativo en este sentido, aunque se hacía necesario antes que nada conocer su posible demanda. Para ello recomendaba a la junta que se enviase por cuenta de la hacienda real ciertas remesas que podrían ser a su vez redistribuidas por el senado de Macao. Algunas muestras debían repartirse gratuitamente entre los tintoreros chinos mientras otras deberían ser vendidas para saber el precio que estos estarían dispuestos a pagar por tal producto. Una cosa debía quedar bastante claro: dicho comercio no podría ser realizado por los comerciantes ingleses pues ya que siendo el palo de Brasil un producto de estanco real, estos no tenían ningún derecho a traficar con él. El proyecto no se limitaba al palo de Brasil.

Proponía entonces que se exportase azúcar para Goa y Malabar y algodón para China. El algodón brasileño era incomparablemente mejor que el que se llevaba para China desde Surat, Bengala e Java. Sin lugar a dudas este artículo gozaría de un mejor precio que los otros. Pero para promocionar este giro la Real Hacienda debía hacer un corto sacrificio reduciendo los derechos de los productos que fuesen conducidos en el tornaviaje y que se asegurase habían sido comprados con lo producido por el azúcar y el algodón vendidos en Asia. Un problema surgía respecto a esta pretendida rebaja de derechos, pues si bien en un futuro se podrían duplicar los derechos, las urgencias del momento hacían preferible no adelantar ninguna deducción. Por ello, la posible solución era autorizar la exportación de algodón para Macao a cargo de la junta de comercio. Con el dinero del cofre de dicho cuerpo se podría comprar algodón para enviar a Asia. Al ver una ganancia segura y una demanda a buen precio, los

comerciantes se animarían incluso a invertir en esta actividad, incluso sin tener que contar con las ventajas de la disminución de derechos⁵¹⁶.

Esta propuesta del secretario de la junta aparece en medio de una intensa discusión sobre como establecer una carrera directa entre Rio de Janeiro y la China. Para entender tal proceso, en el cual los hombres de negocio cariocas estuvieron increíblemente ausentes, se debe dar una mirada a los sucesos desde Macao. La idea es mirar el puerto del Atlántico sur desde el otro extremo del mundo. El poco entusiasmo de los comerciantes localizados en Rio de Janeiro (a los cuales el mismo ministro de ultramar acusa de “tímidos”, lo que a su vez hace recordar las fuertes palabras del conde de Lavradio en la década del setenta), no deja de llamar la atención pues, como ya se analizó en los capítulos 2 y 3, los textiles de ultramar movían los mayores capitales de la ciudad así como definían su integración en el mercado global.

Mientras los ejércitos franceses tomaban Lisboa bajo el comando de Junot y los ingleses ayudaban al monarca de Portugal a escapar para Rio de Janeiro, las tropas inglesas aprovecharon el peligro de los franceses y tomaron control de Macao. La ciudad pasó a ser disputada por ingleses, franceses y después por piratas, lo que en el corto plazo agotó por completo los cofres de la misma. Es precisamente en este hecho que se debe ver los orígenes de la apertura de la carrera de China con Brasil.

En 1810 los miembros del senado comenzaron a enviar sus comunicaciones y procuradores ante las autoridades en Rio de Janeiro. La idea era abrir un comercio directo entre China y Brasil. No obstante, tres problemas debían ser resueltos primero: quienes serían los agentes que estarían dispuestos a invertir los capitales necesarios para poner en funcionamiento tal tráfico; segundo, cuales serían las mercancías que podrían ser enviadas en el tornaviaje, y tercero, los derechos que serían cobrados. De las comunicaciones del senado se puede deducir que había una discusión en Macao de cómo se debía establecer la expedición, más exactamente, quien asumiría el riesgo. En 1810, por lo menos, dos proyectos eran debatidos: por un lado se proponía que la expedición debía ser armada por el senado para favorecer el público y debido a que lo que se buscaba era coleccionar dinero para cubrir el funcionamiento de la ciudad, por otro se decía que la expedición debía ser asumida por individuos. Parece que el Gobernador tenía grandes intereses en el negocio, pero queda claro también que la institución

⁵¹⁶ BNRJ, I-28, 28, 38

local no tenía recursos para poner a funcionar la carrera. De lo que se desprende de la documentación no parece tampoco que los negociantes ricos de Macao tuviesen todos los capitales necesarios para llevar a cabo la expedición.

Quedaba en claro en los escritos del apoderado del senado que una de las discusiones centrales era si se debía entregar los beneficios al senado o a los individuos, o como se exponía en una carta “sendo os navios de conta dos moradores que vantagem terá o senado? Enriquecido este o fica o publico, únicos alguns moradores, não o fica o todo que é principal”. La institución de gobierno local hacia por lo menos tres propuestas. En primer lugar, ya fuese que se otorgase al senado ya a los individuos, se les dejase el monopolio del giro de la China por un tiempo o por lo menos sobre algunos productos para el ejército, para los hospitales y otros de absoluta necesidad para consumo público. Segundo, que si no se podía conceder tal amplitud para todos los puertos y para todos los navíos que se les diera permiso para que de cuenta de la administración se pudiese enviar 1.000 toneladas, dejando, al parecer, un monopolio de cinco años para el senado y otros cinco para los individuos. No es muy claro a que se refiere exactamente esta propuesta. Tercero, que se les autorizase por lo menos un navío armado por el senado desde Bengala para Rio de Janeiro con una carga de 600 toneladas. La propuesta del Ouvidor, por su parte, era dejar el fletamento de las embarcaciones a cargo del senado para que esta pudiese aprovechar los beneficios producidos por el transporte mientras los negociantes aumentaban el giro y en consecuencia los ingresos de la aduana. Con ello, todos saldrían beneficiados⁵¹⁷.

El navío de Bengala para Rio de Janeiro jugaba un rol fundamental pues dada la escasez de capitales en la ciudad china, era precisamente a los comerciantes de la bahía de Bengala que había que acudir. En 15 de noviembre de 1810, el Gobernador de la ciudad de Macao escribía una carta al negociante José Barreto en Calcuta respecto al dinero que sería necesario para adelantar una expedición para Brasil. El negociante nacionalizado portugués y residente en Calcuta, había accedido a prestar 100 o 150 mil rupias a interés durante 5 a 6 años. En 26 de febrero de 1811 le confirmaba los negocios que habían sido entablados. De acuerdo con la comunicación enviada, Barreto no solo había accedido a hacer un préstamo de 50.000 patacas sino que además había pagado los gastos del Ulises, el barco que sería enviado desde Macao con destino a Bahía y de allí a Calcuta. En diciembre, el senado había enviado

⁵¹⁷ AHU, *Macao*, cx. 30 dc. 38

comunicaciones al secretario de Estado diciéndole que quedaba enterado que el cuerpo de comercio de esa ciudad (Rio de Janeiro) “não teria duvida” de hacer un préstamo de 400 contos de réis con intereses de 5% que estarían destinados a ser puestos en giro mercantil. La idea era aumentar los fondos públicos adelantando este dinero a los negociantes de Macao a riesgo marítimo con un interés de 20 y 25%; así a lo generado por los veinte puntos de interés que ganaría el senado se le debería sumar los dineros que serían pagados en la aduana. En total se esperaba recaudar por lo menos 100 contos de réis.

Todo indica que fue la casa de Barreto y compañía en Calcuta quien terminó adelantando el dinero para la financiación del Ulises bajo el plan que el senado había dispuesto, esto es, pedir dinero prestado para prestar a los negociantes. En febrero de 1811, entonces, el senado asegura haber recibido de Bernardo Gomes de Lemos 50.000 patacas pertenecientes a Barreto las cuales iban en el navío Mercurio que hacia su viaje desde Manila a Calcuta y que se hallaba imposibilitado de continuar, asumiendo el senado la responsabilidad sobre tal cantidad de dinero⁵¹⁸. En agosto de 1811 se envió notificación de cobro al senado por una cantidad de 80.000 patacones que era deudor a la casa de Calcuta, por lo que se procedió a buscar la manera de realizar el pagamento. Se consiguió recolectar entre los deudores, que aun no habían visto cumplir el plazo de sus obligaciones con el senado, 30 mil patacones. Los restantes 50 mil fueron suplidos por Januario Agostinho d’Almeida quien accedió a hacer un préstamo a 8%, a ser pagos en Calcuta en un plazo de 8 meses con los fondos de la embarcación Ulises. El pago se hizo en letras de la compañía inglesa.

En diciembre de 1811 era precisamente sobre este particular que referían las comunicaciones entre las autoridades de Macao y las de Rio de Janeiro. Se buscaba que el senado pudiese girar respaldado por la corte portuguesa. La compañía inglesa acostumbraba a recibir dinero por sus agentes en Cantón sacando letras sobre Bengala, Bombay y Madras con 3 hasta 5% de ganancias. Durante los dos últimos años, en razón de los beneficios generados con el comercio de China, habían comenzado a mandar dinero par Londres “tem sido a atividade do seu giro tanto que ao principio tomavam dinheiro para pagar em Londres dando um avanço de 18 % a favor do Mutuante e hoje já nem dão as letras, atividade que não me faltam desejos de imitar sendo protegido e sem torpeça”. Como la compañía inglesa de las Indias tenía fondos en moneda a pasar anualmente, bien podría dejar algunos en Macao recibiendo aviso por Lord

⁵¹⁸ AHU, *Macau*, cx. 30 dc. 49

Strandford de que las letras giradas por el senado serían pagadas en Londres. Este dinero se daría a riesgo a 20% a los negociantes y a 25% a los chinos. Si esta idea se llevaba a cabo se podrían armar dos navíos anualmente uno para Rio de Janeiro y otro para Bahía. Y terminaba “Tambem receber dinheiro de qualquer particular que certo do pagamento das suas letras seja em Londres seja ai mesmo queira entrega-lo. Exemplos da vantagem do giro das letras já o mesmo senado tem comprovados com a negociação do Ulisses por que toda foi feita sobre o seu credito”⁵¹⁹

Bengala jugaba un papel muy importante no solo por los créditos sino por ser un mercado fundamental. El palo Brasil (*caesalpina echinata*) era de mejor calidad que el palo de sapão (*caesalpina sappan*) del cual se importaban 20 a 30 mil “picos” costando cada uno entre 4 y 5 petacas. Si se llevase palo Brasil se podría cambiar su producto en Calcuta por opio, el cual a su vez sería intercambiado en Macao por las manufacturas de China que eran de consumo en Brasil. Además del palo, se sumaban el marfil y otros productos que tal vez resultaba de mayor beneficio al venderlos directamente en Londres para poder girar letras a favor de la compañía de las Indias⁵²⁰.

5.3 Conclusiones

La configuración de las instituciones se convirtió en un factor fundamental en el moldeamiento e implementación de las políticas económicas. Este capítulo discutió el problema del diseño de las instituciones mercantiles creadas en ultramar, así como su impacto y efectividad ante las instancias superiores. La experiencia de las instituciones española y portuguesa no parecen respaldar la idea de que una naturaleza horizontal o vertical pueda resultar de mayor o menor beneficio. Lo verdaderamente importante radicaba en los canales que se tenían con los órganos decisorios superiores.

Este capítulo estudió lo que se denominó como *capacidad decisoria* de los dos corporaciones. El ejemplo del funcionamiento del consulado de comercio en el puerto de La Habana muestra que la misma clase de documentación que ha sido tratada por varios historiadores como el

⁵¹⁹ AHU, *Macau*, cx. 30 dc. 32

⁵²⁰ AHU, *Macau*, cx. 30 dc. 33

más claro ejemplo de una elite poderosa e influyente en el centro, puede también ser leída en el sentido contrario, cuando se analiza la correspondencia de esta institución con las autoridades superiores y se identifica con claridad sobre que exactamente podían o no decidir. Sin lugar a dudas que el término *llorones* (subrayado por Knight hace ya mucho tiempo en otro sentido⁵²¹) resulta bastante adecuado para ilustrar esta elite, pues la insistencia con que se hacían los continuos pedidos a Madrid habla más de una ausencia de competencia decisoria que de una gran influencia en la corte. Si tal como se quiere ver, los habaneros influían enormemente, parecería superfluo tener que insistir tanto y durante tanto tiempo por las mismas medidas produciendo para ello un sin fin de documentos.

Una tarea que esta por hacerse es precisamente la de averiguar hasta donde esta imagen que asocia la elite local con un poder espectacular sería más bien el resultado de una tradición del siglo XIX, más exactamente, de una creación de las familias ennoblecidas cubanas que procuraron con ello crear un imaginario que se correspondería con los procesos de creación de identidad nacional por la que atravesaron los otros países de habla hispana después de la independencia. El gran volumen de documentos remitidos y la intensa participación de los habaneros en esos procesos vendría a apuntar hacia todo lo contrario, o sea, su limitada capacidad de maniobra ante las entidades centrales.

La corporación mercantil habanera padecía dos problemas. Primero, no parece haberse dado en La Habana ni una simple división entre hacendados y comerciantes, como tampoco una simple cooperación de carácter local que se vería a su vez reflejada en cierta cooperación con el gobierno central. Las cosas son mucho más complejas. Segundo, la formación de grupos estuvo encadenada a una multiplicidad de factores y ello tuvo impactos en el manera en que el capital social acumulado por el consulado podía ser movilizado frente a las autoridades centrales. Una gran cantidad de intereses al interior de la institución generaba un proceso de fragmentación y destrucción de capital social y por tanto de capacidad de maniobra tanto ante las autoridades locales como ante las centrales. Sin embargo, se debe destacar la manera en que se intenta recurrir al concepto de nacional para translucir un cierto beneficio público. Resta por estudiar esa capacidad de movilizar intereses particulares desarraigándolos de sus repercusiones completamente locales, exponiéndolos profundamente atados a lo nacional, es decir, lo que resultaba benéfico para todos. Es interesante la manera en que el consulado crea

⁵²¹ Knight, "Origins of the Wealth"

la imagen de interés nacional movilizando ese capital social en el propio centro y creando la necesidad de ciertas medidas⁵²².

Cada vez más la historiografía recurre a vincular el concepto de negociación para describir estos procesos. Me parece que ese concepto se ha visto poco acompañado por la identificación de las instituciones donde tal negociación tenía lugar, en lo que consistía negociar y los costos de la negociación. Para evitar eso, se ha utilizado aquí la referencia a capacidad decisoria. Este capítulo buscó llamar la atención sobre el poder de vertebración de los ministerios, donde tenía lugar ciertos procesos de lobby. Nada se sabe de estos. A diferencia de los plantadores de Jamaica, que eran en su mayoría propietarios ausentes radicados en Londres, quienes tenían sociedades organizadas en la capital y un sistema de presión en el parlamento⁵²³, los cubanos residían en la isla. Algunos se desplazaron hacia la corte en Madrid por algún tiempo.

Es evidente que las cosas cambiaron mucho para los cubanos entre la década de 1790 y 1800, durante los primeros años se dieron algunas condiciones para introducir reformas en la isla. Sin embargo, por ejemplo, al salir Gardoqui del ministerio todo parece tomar otro color. Existía un problema con que el lobby aconteciese fundamentalmente en los ministerios. En el caso inglés, la discusión en el parlamento generaba el sistema de negociación que me parece propio al mundo anglosajón y que generaba un sobrepeso a lo que se podía o no hacer en los ministerios. En París, las interacciones cortesanas podían ser un método para hacer lobby, creando un espacio diferenciado de las entidades ministeriales⁵²⁴. Desconozco si las cortes de Madrid y Lisboa eran lugares potenciales de interacción tan fuertes para los residentes en América, por lo que me inclino a pensar que existía una mayor dependencia de los ministerios.

Como se mostró en el caso portugués, allí no resulta necesario intentar medir la capacidad decisoria de la institución mercantil. Esta funcionó bajo el patrón del consejo. Aconsejar no es lo mismo que decidir. No obstante, como se expuso, el hecho de que la institución funcionase verticalmente, encabezada por el propio secretario de Estado agilizó la aplicación de ciertas medidas. La junta fue transformada en un tribunal mercantil. Aquí también el rol de los ministros aparece como una pieza fundamental del rompecabezas del poder. Existe, sin

⁵²² Me parece que del lado portugués las cámaras hicieron recurso de lo que se denominaba *bem comum*. Queda por explicar las diferencias entre los dos conceptos y si el recurso a lo “nacional” también fue empleado.

⁵²³ Ver por ejemplo Beck, *West Indian Slavery*, p. 40-82

⁵²⁴ Sobre el caso francés Root, *The Fountain of Privilege*

embargo, una tendencia de los negociantes a representar individual y no grupalmente, por lo que parece que no se concretizó ni buscó cierta acumulación de capital social para presionar al gobierno. Incluso, como fue presentado, con el ejemplo de la apertura del comercio directo China-Brasil, los negociantes de Rio de Janeiro estuvieron ausentes y todo el proceso fue encabezado desde Macao. No se trata de una apatía de los negociantes cariocas, pues el patrón es el mismo en Lisboa, donde los negociantes interactúan de manera individual frente a la corona. Esto podría indicar que la elite era bastante reducida y sin problemas para comunicar de forma personalizada/directa con el rey (por lo menos para el caso de los negociantes de Lisboa). Lo que se dice arriba para el caso español vale también para el portugués, donde recientemente se ha conectado las instituciones locales con un poder y capacidad de decisión que habría que medir con mayor precisión. Identificar con exactitud las *espacialidades* donde se concentraba la fuerza de toma de decisiones no implica simple e ignenuamente regresar la mirada hacia Madrid y Lisboa o acentuar el modelo bipolar centro/local.

Depender de los ministerios como el lugar donde hacer lobby en la falta de una institución pública abierta donde se discutían los asuntos del Estado, conllevaba a que la toma de las políticas económicas resultase, esta es una hipótesis, enormemente personalista y altamente jerarquizada. Es llamativo que incluso la palabra utilizada para hablar de estas presiones sea inglesa: lobby. Ser atendido en la “antesala de lacayos”, como Arango lo expresaba, no estaba acorde con ciertas pautas de etiqueta que habría que guardar. Se debe subrayar aquí que jerárquico no implica centralización y tampoco absolutista.

La verdadera repercusión de la estructura jerarquizada debe buscarse en otro lado. Ella generó el carácter cortoplacista de las medidas desarrolladas por las instituciones locales. Se trataba en buena parte de los casos de medidas aplicadas a urgencias del momento, y aun estas, pendientes de aprobación. Ante la falta de una instancia clara y definida de donde y bajo que condiciones representar, el poder de lobby quedaba diluido a las posibilidades de acumulación de capital social que a su vez se dispersaba en razón de los conflictos locales. En lugar de hablar de monarquías parlamentarias y absolutistas, creo que se ganaría mucho si se observase el modelo de funcionamiento de las monarquías *ministeriales* en contraposición a las *parlamentarias*. Colocar a los ministerios en la red decisoria no implica caer en lo que aquí se denominó visión bidimensional, esto es, una lucha entre intereses locales y centrales. No hay duda que todavía no se dispone de las herramientas para estudiar como se intentó

governar la realidad translocal que las diferentes redes concretaban. No hay duda, sin embargo, de que el modelo bidimensional resulta a todas luces insuficiente.

Parte III: AGENTES

**Capítulo 6. Outsiders, identidades
borrosas y (des)confianza:
configuraciones grupales en puertos
globales**

En términos historiográficos existe una diferencia notoria entre los trabajos que centran su atención en el puerto de La Habana y aquellos que lo hacen sobre Rio de Janeiro en relación con los agentes y grupos que generalmente son estudiados. En el primer caso, como ya se ha dicho, es la elite de los hacendados la que ha llamado continua y poderosamente la atención de los historiadores. Esto ha llevado a que hubiese sido dejado casi en el olvido al grupo de los comerciantes, sobre los cuales se sabe muy poco. Todo lo contrario sucede con Rio de Janeiro, donde es precisamente este último sector de la población el que ha reclamado frecuentemente la atención de los historiadores.

Es apenas lógico que la mayor parte de los historiadores que trabajan sobre La Habana se ocupen de la elite azucarera⁵²⁵. Esto se explica no solo debido a la masa de documentación que estos dejaron sino además porque después de México y Lima la ciudad tenía el mayor número de nobles residentes en la América española. Se suma a esto que los habaneros viajaron y se instalaron en la corte, como lo demuestra el caso del conde de Jaruco y de otros ya previamente descritos⁵²⁶, lo que ayudaría a confirmar su poderío. Como ya se mostró en los diferentes capítulos, dicho factor tuvo un impacto significativo en términos de configuración del mercado doméstico, y asimismo en la configuración de un grupo local que, a pesar de sus múltiples intentos por presionar a las autoridades centrales por medio del consulado o el cabildo, no parece haber gozado del poder que la historiografía le ha otorgado o que esta elite se ha atribuido.

A todo esto se añade que existe casi un mito que la misma nobleza local se encargó de crear desde el siglo XIX, recreando genealogías, mostrando nombres y exhibiendo gracias; parece que es precisamente en esa recreación nobiliaria donde se debe buscar la idea del poderío habanero y no en su real capacidad de negociación con los poderes centrales. Incluso estudios más recientes tienen cierta dificultad para salir de aquello que puede ser considerado como el *mito cubano*⁵²⁷.

⁵²⁵ Humboldt, *Essai politique sur l'île de Cuba*; Fraguinals, *El ingenio*; Tinajero, *Crecimiento económico*; Knight, "Origins of the Wealth" Kuethe and Inglis, "Absolutism and Enlightened Reform"; González-Ripoll, *Cuba, la isla de los ensayos*; Carredano, *Cuba en la época de Ezpeleta*; Gonçalves, *Le planteur et le roi*; Vázquez, *Tan difíciles tiempos para Cuba*; Piqueras, "La siempre fiel isla de Cuba"

⁵²⁶ Cartas del Conde; Gonçalves, *Le planteur et le roi*

⁵²⁷ Es el caso de Gonçalves, *Le planteur et le roi*

La historiografía brasileña ha ido en un sentido inverso. Mientras los latifundistas de las zonas del noroeste, como Bahía y Pernambuco, han llamado poderosamente la atención de los historiadores; por el contrario, se ha propuesto que en el sureste fueron los hombres de negocios quienes adquirieron el poder en el transcurso del siglo XVIII, estructurándose con ello una élite de neto carácter mercantil⁵²⁸. Habría existido una tendencia por parte de estos últimos ya fuese a desplazar a los hacendados, a mezclarse con ellos, o a invertir dinero en posesiones rurales. De los pocos trabajos que existen sobre el puerto en términos de grupos de poder, el énfasis ha recaído en el análisis de la riqueza y de las fortunas, contándose con estudios extremadamente detallados y rigurosos. Estos análisis buscan sobre todo relacionar a los negociantes cariocas con la formación de un capital residente en un intento de sobrepasar las viejas ideas sobre las fugas de capitales para el centro.

De lo anterior es posible concluir que si por un lado el investigador dispone de una amplia información sobre los hacendados, del otro, es fundamentalmente sobre las fortunas de los negociantes que se han buscado importantes datos, a pesar de que poco se conoce acerca de los orígenes o interacciones de esta élite mercantil.

En La Habana, junto a los plantadores aparecía otro grupo de individuos que si bien se dedicaba fundamentalmente al comercio también invertía sus ganancias en cultivos de azúcar y café. Ese puerto dominado por una clase local de latifundistas fue el sitio de residencia de un vasto número de comerciantes y extranjeros que se dedicaban tanto al cultivo como a ser consignatarios de otros negociantes localizados en diferentes puertos del Atlántico, no solo en el imperio español sino, como se verá en el último capítulo, también en los Estados Unidos. No obstante, poco se sabe sobre esta élite mercantil que se diferenciaba a su vez de los conocidos mercaderes de almacén. Lo mismo acontece en la capitania de Rio de Janeiro, donde junto a los negociantes existía un grupo de plantadores de azúcar, algodón y café que aparecen dispersos en las parroquias rurales y sobre los cuales se sabe más bien poco para el siglo XVIII.

No parece haber duda de que las dos ciudades se convirtieron en importantes puntos de acogida de *outsiders*. Se trataba tanto nacionales que alimentaron la reproducción y

⁵²⁸ Frago, *Homens de grossa aventura* p. 314-315; Sampaio, *Na encruzilhado do Império*, p. 239-255. Falta un estudio sobre los hacendados de las capitania así como de los hombres de negocios que devinieron hacendados, un trabajo como el de Stuart Schwartz, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society: Bahia, 1550-1835*. Cambridge: CUP, 1985

configuración del grupo mercantil local en ambas ciudades, como propiamente de extranjeros que se instalaron durante la primera década del siglo XIX⁵²⁹.

Existe una diferencia entre los dos puertos. Mientras en Cuba fueron los comerciantes norteamericanos los que intentarían asentarse en la ciudad y establecer sus propias casas comerciales, en Rio de Janeiro fueron primordialmente los ingleses los que al parecer llegaron numerosamente después de la apertura del puerto en 1808. Curiosamente, sobre ambos grupos existe un absoluto silencio en ambas historiografías. Por supuesto, como se verá en este capítulo, la variedad de nacionalidades era bastante amplia y estaba lejos de reducirse exclusivamente a estos dos grupos. Los historiadores se han preocupado muy poco por investigar la llegada y establecimiento de estos nuevos habitantes⁵³⁰. En el caso de La Habana, y de Cuba en general, se debe resaltar el arribo, desde finales del siglo XVIII, de una fuerte inmigración francesa principalmente de plantadores de café que se asentaron en la región oriental de la isla, los cuales si han merecido cierta atención.

Si los dos puertos gozaron de patrones semejantes en lo relacionado a la llegada y residencia de outsiders, existe una diferencia notoria entre el mundo portugués y el español. Mientras en el último los términos de acceso a los títulos de nobleza estaban regidos por una estricta legislación que imponía límites inquebrantables para que los comerciantes pretendiesen incluso a la solicitud de tales títulos, en el caso portugués aparece una *banalización de la nobleza*. Los latifundistas habaneros hicieron todo lo posible para no tejer alianzas familiares con los negociantes, valiéndose para ello también de los elevados precios de la tierra como un medio para detener el ingreso de cualquier nuevo miembro⁵³¹. Al parecer, únicamente un

⁵²⁹ Utilizo el término *outsider* para resaltar que no se trataba simplemente de extranjeros sino de los propios nacionales que eran ajenos a la localidad.

⁵³⁰ Para los ingleses en Cuba (Bötcher); para los ingleses en Rio de Janeiro (Manchester), que es un estudio sobre todo de carácter diplomático; para los colonos franceses emigrados a Cuba (Debien); sobre los norteamericanos que tuvieron negocios con Cuba (Coughtry, Bötcher y Salvucci). Nikolaus Bötcher, "Comerciantes británicos y el comercio interior de Cuba", 1762-1808, Bötcher; Bernd; Ibarra, *Redes y negocios globales*, p. 207-238; "Juan de Miralles: Un comerciante cubano en la Guerra de independencia norteamericana", *Anuario de estudios americanos*, V. 57, N. 1, 2002, pp. 171-194; Gabriel Debien, « Les colons de Saint-Domingue réfugiés a Cuba (1793-1815) », *Revista de Indias*, V. 13, 1953, p. 509-605 ; Jay Coughtry, *The Notorious Triangle. Rhode Island and the African Slave-Trade 1700-1807*. Philadelphia : Temple University Press, 1981; Manchester, *British preeminence*; Salvucci, *Development and Decline*

⁵³¹ Sin duda el sistema de refacción ha llamado la atención de los historiadores desde siempre, pues entre las innumerables quejas de los hacendados aparecían su dependencia del crédito de los negociantes. Poca atención ha merecido el hecho de que al parecer los precios de la tierra en Cuba eran extremadamente elevados, ventaja aprovechada por los latifundistas para cerrar el ingreso de cualquier persona con capital interesado en la expansión de su negocio. Sobre los precios de la tierra ver AGI, *Santo Domingo*, 2193

comerciante logró entrar a formar parte de las familias más importantes del puerto: el inglés Santiago Drake⁵³².

Lo contrario sucede del lado portugués, donde con una gran facilidad los negociantes accedían al prestigio que les brindaba la Orden de Cristo u otros títulos. El mismo marqués de Pombal había hecho grandes esfuerzos para ennoblecer a la clase de los negociantes en Lisboa e invitado a extender el ennoblecimiento al grupo mercantil. Se ha dicho incluso que se configuró una clase nobiliaria media que tiende a ser llamada en la historiografía, sobre todo brasileña, como *nobreza da terra*⁵³³. Ahora bien, todo parece indicar que personas con títulos de conde o marqués solo aparecerán en el suelo carioca después de 1808. Se trata de una banalización de la nobleza, por otra parte, pues como se verá más adelante, la mayoría de los negociantes que luego buscaron alguna vía para ganar prestigio provenían de familias pobres de labradores, zapateros, etc. de las regiones del norte de Portugal. A esto se sumaba que los precios de la tierra en la región fluminense eran irrisorios, lo que hacía que fuese de fácil acceso adquirir posesiones rurales⁵³⁴. A pesar de esto, no todos los negociantes estuvieron interesados en plantaciones, inclinándose más bien por bienes urbanos que les proporcionaban una renta segura como se mostrará en el capítulo siguiente.

Como ya es bien conocido y dado que ya ha sido estudiado abundantemente (lo que no implica que este agotado por completo), aquí se deja de lado el grupo de los plantadores de la ciudad de La Habana para centrar la atención en los comerciantes. Esta opción también se hace para el puerto carioca, precisamente porque se cuenta con poca información y trabajos sobre los hacendados. La preferencia por los comerciantes también se debe a que eran estos agentes los que conectaban los dos puertos con lugares distantes. Este capítulo entonces se centra en la identidad de este grupo, en sus orígenes y patrones de reproducción, y discute un tema que la historiografía reciente ha destacado: el papel de la confianza en la configuración de redes y en el establecimiento y mantenimiento de lazos comerciales.

⁵³² Gonçalves, *Le planteur et le roi*

⁵³³ La idea de una clase o estado “intermediaria” diferenciada de la antigua nobleza pero también de aquellos que ejercían oficios mecánicos y que se denomina “nobreza civil ou política” la cual no contaba con un ennoblecimiento por lazos de sangre sino por la ocupación de cargos o por acciones a favor del rey, en Monteiro (Nuno Gonçalo Monteiro, *O crepúsculo dos grandes: a casa e o património da aristocracia em Portugal: 1750-1832*. Lisboa: Imprensa Nacional, 1998, p. 22-23). El autor señala además que esta pequeña nobleza no tendría la menor cabida entre la elite de Lisboa. Sobre la idea de la *nobreza da terra* ver Bicalho, *A cidade e o império*, p. 189-221.

⁵³⁴ Fragoso, *Homens de grossa aventura*, p. 337

6.1 La confianza como retórica

Recientemente, la historiografía que ha estudiado el comercio a escala global durante la época moderna temprana ha destacado el papel de las redes de comerciantes. Estas redes habrían estado soportadas fundamentalmente por vínculos de identidad común y de adscripción cultural. Se ha destacado así, por ejemplo, el papel de ciertas diásporas como las de judíos, armenios etc. Se ha dicho que el rol que jugaron estas en la configuración del comercio de larga distancia fue fundamental. Relacionado con ello aparece el papel de la familia y la manera como la pertenencia familiar y grupal repercutía en la generación de patrones de confianza que permitían a los agentes disminuir el riesgo al otorgar dinero y mercancías a agentes que se desplazaban hacia mercados distantes⁵³⁵.

Existen dos modelos diferentes que ayudan a entender los mecanismos utilizados por los comerciantes para resolver los problemas fundamentales del intercambio. En primer lugar aparece el modelo fundamentado en una perspectiva microeconómica y en teoría de juegos. De acuerdo con economistas como Greif, en el mercado mediterráneo los mercaderes judíos se basaron en un sistema de *coalición* en el cual la reputación y la circulación de información eran fundamentales para el éxito de los intercambios mercantiles. Se trataba de un tipo de funcionamiento auto-organizativo que le permitía a los agentes evitarse los altos costos de transacción que implicaba el recurso a uno tercero, esto es, los tribunales de justicia.

Se debe resaltar el hecho de que el modelo de Greif es el de la maximización de la utilidad y no el de la ayuda mutua o del favor desinteresado. Dado que un agente estaba interesado en mantenerse empleado por varios agentes a través del sistema de comenda, y dado que a su vez su futuro empleo dependía exclusivamente de un comportamiento honesto (*pasado objetivado en reputación*), entonces, se obtenían mayores beneficios de un comportamiento creíble que de una actuación deshonesta en una sola oportunidad, la que automáticamente tenía como consecuencia el ser vetado por los demás miembros del grupo. Al poner en circulación rumores sobre el comportamiento deshonesto de un individuo, los demás miembros de la comunidad tenderían a no usar sus servicios. Los vínculos, si bien relacionados con patrones de identidad, estaban respaldados mayormente por la necesidad de incrementar las utilidades

⁵³⁵ Greif, *Institutions and the path*; Trivellato, *The familiarity of strangers*; Aslanian, *From the Indian Ocean to the Mediterranean*; Dooselaere, *Commercial agreements and social dynamics*; Haggerty, *'Merely for money'?*; Goldberg, *Trade and institutions*; Vanneste, *Global Trade and Commercial Networks*; Lamikiz, *Trade and Trust*

y cuyo único camino era el mantenimiento de una buena reputación, y por ello, de una conducta honesta. Una buena conducta creaba una reputación y por tanto confiabilidad. Todo ello llevaba a que la coalición no precisase del recurso a un tercer partido⁵³⁶. En el corazón del modelo aparece entonces la reputación y la circulación de información.

En segundo lugar aparece un modelo más sociológico el cual coloca el acento en el rol de la cultura y en las relaciones cercanas, en la creación de lazos íntimos, o en el respaldo de las transacciones en un tipo preciso de lazos culturales. En este sentido se ha destacado el rol de la proveniencia geográfica, por ejemplo, la cual determinaba las conexiones entre agentes. El problema de esta aproximación es que hace depender los vínculos de confianza, y por tanto, la eficiente configuración de las redes y la circulación de las mercancías, en parámetros de sentido de origen común. Para algunos de los historiadores que respaldan tal tipo de aproximación, la pertenencia geográfica común generaba inmediatamente (espontáneamente o naturalmente) un patrón de confianza. Es decir, Ser paisano y/o familiar venían de la mano con patrones de confiabilidad. Se propone así que las redes familiares o de miembros comunitarios son una fuente de confianza. Para el caso español se ha llegado a aseverar que redes determinadas por identidades o lazos sociales “espontáneamente generaban confianza”⁵³⁷, ayudando directamente a disminuir el riesgo en las operaciones mercantiles.

Es en este sentido que se han proyectado las identidades regionales peninsulares en los territorios americanos⁵³⁸. Mientras ciertos autores han destacado el papel de los vascos en el mantenimiento de redes comerciales exentas de conflicto⁵³⁹, otros se han inclinado por resaltar la manera como ciertas redes basadas en lazos de origen geográfico común se apoderaron de algunas instituciones como los consulados de comercio o utilizaron instituciones de sociabilidad para mantener contactos cercanos⁵⁴⁰. El caso mexicano ha sido el más estudiado a este respecto. Se sabe que los montañeses se apoderaron del consulado de

⁵³⁶ Greif, *Institutions and the Path*. Existe una enorme discusión sobre el modelo de Greif. Cf. Ogilvie, *Institutions and European Trade*

⁵³⁷ Lamikiz, *Trade and Trust*, p. 144

⁵³⁸ Parece necesario llamar la atención sobre el hecho de que en el caso español esta proyección de las identidades “comunitarias” españolas en el imperio estuvo acompañado de cierta financiación para proyectos de investigación durante los años de la bonanza económica por parte de tales comunidades y por una competencia entre estas al interior del estado español. Es imposible saber si esto explica en parte la cantidad de trabajos sobre los navarros, vascos, vasco-navarros, catalanes, etc en el imperio.

⁵³⁹ Lamikiz, *Trade and Trust*; Lamikiz, “Transatlantic Networks”

⁵⁴⁰ Del Valle muestra que, para la ciudad de México, los comerciantes vizcaínos y montañeses se organizaron en torno a las cofradías de Santo Cristo de Burgos y Nuestra Señora de Aránzazu, las cuales prestaban dinero a los comerciantes de estos grupos. Guillermina del Valle Pavón, *Finanzas Piadosas y redes de negocios. Los mercaderes de la ciudad de México*. México: Instituto Mora, 2012

México mientras que los vascos habrían hecho lo mismo con el de Veracruz y el sur del virreinato⁵⁴¹. Estos grupos se asociaron también en cofradías y otras instituciones religiosas. Esto se suma a la ya larga discusión sobre criollos y peninsulares en el mundo colonial americano.

Resulta arriesgado poner en duda el hecho de que identidades engendradas por orígenes geográficos comunes y arraigamiento a “tierras imaginadas” (la tierra de los padres, la tierra del origen, o la tierra del futuro donde se regresará después de probar fortuna), jugaron un papel fundamental. No obstante, el objetivo de este capítulo es criticar la sobredimensión que se le da a tales vínculos como promotores espontáneos de confianza.

La hipótesis que se maneja es diametralmente opuesta. Identidades comunes no tendían naturalmente a crear confianza, eran más bien el recurso empleado para instalarse en un espacio donde se era outsider. La dependencia de tales redes se hallaba más bien conectada con los obstáculos que para los outsiders significaba el entrar a formar parte de grupos ya configurados o de competir en un espacio jerárquicamente compartimentado. Se trataba no solamente de la sola posibilidad que estas redes otorgaban para disminuir riesgo, además, servían como un mecanismo para vetar el acceso y con ello la competencia. Se dependía de los vínculos familiares o de identidad porque el nuevo emplazamiento se hallaba simplemente sellado. Estos vínculos son todavía de mayor trascendencia cuando se trata de agentes como los aquí estudiados, que no disponían de ningún capital, fuese este material o social. Para intentar entender mejor el funcionamiento de estas redes resulta necesario buscar un mecanismo que ayude a explicar el porque del patrón de reclutamiento entre los comerciantes. Aquí se hace un análisis de dos tipos de outsiders: los “nosotros” con poco o ningún capital económico y social al momento de buscar instalarse, y los “otros” poseedores sino de un capital social que permitía ampliar los negocios generalmente también de un capital económico. Creo que esta diferencia, que ha sido dejado de lado por la historiografía, permite entender mejor el funcionamiento de las redes.

Dos ejemplos podrían ilustrar mejor la posición que se tomará a lo largo de este capítulo. En mayo de 1801, un comerciante de Cádiz representó ante el rey para solicitar la resolución de un conflicto entre él y su hermano menor. De acuerdo con Álvaro Fernández, él había traído

⁵⁴¹ Soto, *Mar abierto*, p. 63-65; Stanley and Stanley, *Edge of Crisis*, p. 130 y ss.

de las montañas de Asturias a su hermano Bernardo Fernández, lo había alojado en su casa y ayudado a que consiguiese un cierto caudal. Una vez que su hermano ya poseía capital acumulado decidieron hacer una compañía para comerciar con América, disponiendo el demandante de 15.700 pesos mientras su hermano aportó únicamente 4.000. En La Habana, sin embargo, por causa del clima, por falta de los sanos consejos que se le daba, o ya por “alguna que llegó a esclavizarlo”, su hermano “había caído en un destempe de cabeza”, dejándolo inhábil para dirigir los negocios de la sociedad. Como si fuera poco, alguien allí había buscado casarlo para pasar a tener el dominio sobre su hermano, y en consecuencia, sobre la sociedad mercantil que los dos mantenían. Por tales razones, Álvaro Fernández aconsejaba que aunque el tribunal de La Habana había decidido la posibilidad de que la sociedad se desintegrara en aquel puerto, rindiéndose allí las cuentas, se ordenase que el conflicto se resolviese en el tribunal del consulado de Cádiz, pues allí era más fácil de resolver un conflicto entre hermanos que la *naturaleza* y la *religión* establecían los medios más acordes para resolver cualquier discrepancia⁵⁴².

Una situación parecida podía ser encontrada entre tres negociantes portugueses. En 1784, se estudió en la junta do comercio de Lisboa la petición de Joaquim Lascadio da Fonseca e Silva, quien disputaba con su padre Manuel da Fonseca e Silva sobre una sociedad mercantil que habían establecido en 1777. De acuerdo con el testimonio del primero, había entrado a dicha sociedad con su trabajo y 16.000 cruzados de capital, los cuales había conseguido en su viaje a Pernambuco en ese mismo año. Al mismo tiempo, participaba de una sociedad con su hermano João Chrisostomo Silva, quien se había desplazado a Pernambuco en 1776.

De acuerdo con el testimonio de Joaquim, su padre buscaba “destruir” y “vejar” esta sociedad utilizando informaciones “siniestras”; no solo había procurado que sus deudores no les pagasen sus deudas al reputarlos como “faltos de crédito” e impidiéndoles por tanto el cobro de más de 30.000 cruzados, sino que además los estaba inquietando con más de siete demandas judiciales. El padre por su parte sostenía que su hijo Manuel no le quería dar cuentas ni presentar los libros de la sociedad, negando también que este hubiese entrado con dinero alguno pues por la escritura de sociedad se declaraba que entraría con su trabajo y con la obligación de llevar los libros, los cuales el padre mantenía en su casa bajo su dominio. A todo había faltado su hijo pues en el mismo año que establecieron la compañía había “huido”

⁵⁴² AGI, *Ultramar*, 312

para Pernambuco, regresando a Lisboa y casándose “indignamente”, ausentándose con ello de su casa y “cuidando em empatar, estragar, e consumir todo o cabedal que andava girando no seu fundo da sociedade”. Manuel Silva defendía que él no tenía porque entregar las cuentas de la sociedad, tarea que le correspondía enteramente a su hijo “tanto na forma dos capítulos sociais como por ser o que devia fazer toda a escrituração”. El padre no convenía a que los libros fuesen sacados de su casa pues esto solo serviría para que su hijo los pudiese falsificar a su entero acomodo. Como si fuera poco, acusaba a su otro hijo de deberle más de 11 contos de réis⁵⁴³.

No se trata con este caso de resaltar la importancia de los tribunales. Tampoco se utiliza los pleitos entre familiares para resaltar la multiplicidad de los conflictos, a los cuales la historiografía reciente ha restado importancia al sobrevalorar el papel de la confianza y otros conceptos abstractos. Como bien queda descrito, el demandante iba mucho más lejos de una simple preocupación por la debida justicia mercantil, pues no solo trataba de asegurarse su caudal sino que pretendía obligar a su hermano a regresar a Asturias donde podría restablecer su salud, ayudándolo a salir del “dominio de la seducción y del engaño”. De acuerdo con el hermano mayor, este era un derecho “que la razón y la humanidad no podrían negarle”⁵⁴⁴. La misma idea se transparenta en el segundo caso, donde parte del conflicto estaba relacionado con la salida del dominio, de la casa del padre. Es interesante que en ambos casos el conflicto se halla relacionado con la salida del dominio, con el matrimonio del que se encontraba viviendo en la casa o bajo sus ordenes. En el segundo caso el padre incluso se resiste a dejar salir de su casa (de su “poder”) los libros de cuentas.

Con los ejemplos se busca mostrar más bien tres patrones recurrentes que resultan fundamentales para explicar el funcionamiento de las redes y de los vínculos sociales y comerciales, o por lo menos, que resultan fundamentales desde la perspectiva que se utiliza en esta última parte de la tesis

En primer lugar, se acepta que el origen geográfico jugó cierto rol en la creación de lazos de confianza, tal como se ha venido resaltando por la historiografía. Segundo, no obstante lo anterior, se sostiene que los lazos familiares y de pertenencia no tenían porque generar de manera inmediata/espontánea/natural vínculos de confiabilidad, así como tampoco me parece

⁵⁴³ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 122, ff., 137r-140r.

⁵⁴⁴ AGI, *Ultramar*, 312

que estaban libres de conflictos. Todo estos datos llaman la atención sobre un modelo de explicación diferente que de cuenta de los vínculos de confianza o desconfianza que no respondan simplemente a la utilidad marginal o que dependan de lazos de identidad y donde la justicia no tiene porque aparecer ausente.

6.1.1 Tierras imaginadas e imaginarias: los orígenes y el futuro prometido

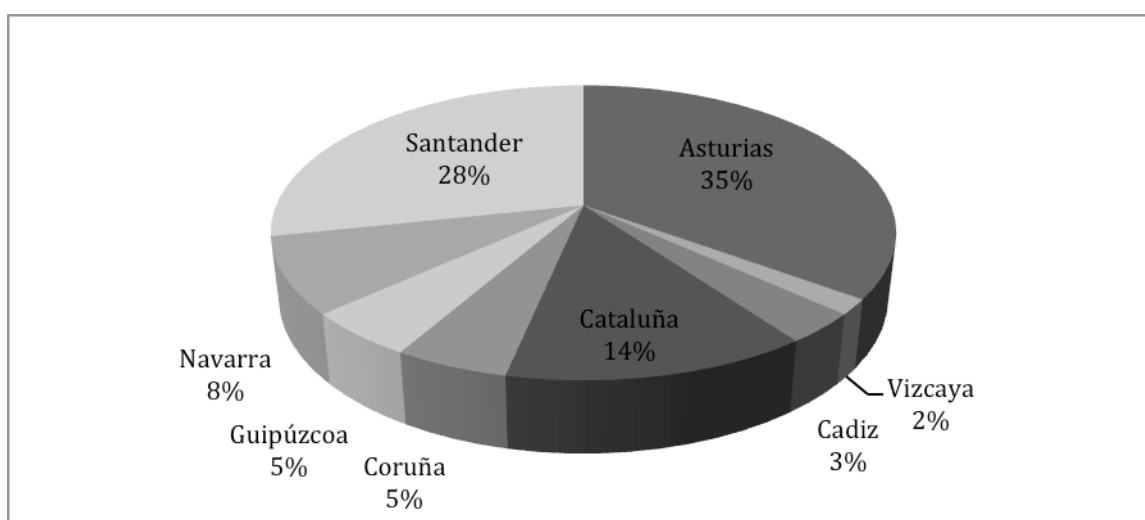
Un primer punto tiene a ver con el reclutamiento y reproducción del grupo de comerciantes. En el caso español y portugués existe una peculiaridad en relación con sus congéneres europeos. La reproducción del grupo de comerciantes depende de la integración de outsiders, la gran mayoría de los cuales no eran hijos de hombres dedicados a las actividades mercantiles. En ambos casos, la perpetuación del grupo (lo que, a mi parecer, tendrá su impacto en la perpetuación de grandes fortunas) dependía de la incorporación de nuevos miembros provenientes de las regiones pobres del norte (en ambos casos). Se trataba de hijos de labradores que marcaban su ritual de iniciación como cajeros o auxiliares de comerciantes ya instalados. Se trataba entonces de miembros que en la mayoría de casos aprecen ingresar sin ningún capital, social o económico. Saber leer y escribir puede contarse como un tipo de capital que aumenta las oportunidades de emigrar pero que no parece jugar un rol determinante en el establecimiento. Tener contactos en diferentes puertos, y por tanto, tener acceso a una multiplicidad de estados del mercado, era el capital social de mayor relevancia⁵⁴⁵.

Contrariamente a lo que se podría pensar, la mayor parte de los comerciantes localizados en el puerto de La Habana no eran criollos sino peninsulares recién llegados. Los que se instalaron en la década del ochenta invitaron a parientes y amigos, por lo que durante la primera década del siglo XIX el patrón se repite una vez más. A aquellos peninsulares ya instalados se sumaron inmigrantes recién llegados, razón por la cual es difícil e incluso errado decir que el comercio local estaba dominado por un grupo de carácter local. Parece necesario prestar atención tanto a los orígenes de los comerciantes como al impacto que este patrón tenía en la formación de redes.

⁵⁴⁵ Sobre los diferentes tipos de capital (material, social, simbólico) ver Pierre Bourdieu, "The Forms of Capital", J. E. Richardson, *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press, 1986, p. 241-258; *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil, 2000

La grafica G-1 reúne la información de al menos 62 peticiones (1785-1810) hechas por comerciantes que buscaban pasar a Cuba a instalarse como comerciantes, ayudantes o empleados. Como se ve, y como ya se ha señalado para otras regiones de América, el mayor porcentaje proviene de las regiones norteñas de la península. Sin lugar a dudas, en esto intervenía los sistemas hereditarios y la escasez de tierras, las cuales, pasaban a uno solo de los hijos dejando a los demás con problemas serios de subsistencia⁵⁴⁶. En parte, esto ayudaría a explicar el porque de la emigración masiva de las regiones norteñas de la península.

Grafica G-1. Proveniencia geográfica de los comerciantes de La Habana, 1785-1810



Fuente: AGI, Santo Domingo, 2200; 2198

Asturias y Cantabria generaron en total el 63% de los permisos. La mayor parte de los comerciantes que se instalaron en La Habana, como en el ejemplo de los hermanos Fernández, provenían de la región de Asturias. A esta le seguía Santander. Sorprende, sin embargo, la poca participación de los vascos y navarros, los cuales solo llegaron a 15%, un porcentaje insignificante de 8% cuando se toman únicamente aquellos provenientes de Guipúzcoa y Bilbao. Los catalanes alcanzarían un porcentaje parecido al de los vasco-navarros. Se debe decir, sin embargo, que después de la crisis imperial de 1808 muchos catalanes pasaron a instalarse en el sur de la isla, sobre todo como mercaderes. Se sabe que los vascos se dirigieron fundamentalmente hacia México o la región del Rio de la Plata, donde se instalaron en Buenos Aires⁵⁴⁷. Además del origen se puede tener en cuenta el vínculo de

⁵⁴⁶ Lamikiz, *Trade and Trust*, p. 121

⁵⁴⁷ Susan Socolow, *The Merchants of Vice-regal Buenos Aires: Family and Commerce*. New York: Cambridge University Press, 1978

parentesco entre aquellos comerciantes que requerían a amigos y familiares que pasasen a América para ayudarles en sus negocios. La tabla G-1 organiza la información de acuerdo con los vínculos de parentesco.

Tabla G-1. Vínculos de parentesco entre los comerciantes recién llegados a La Habana (1785-1810)

Vínculo parentesco	
Tío	40%
Primo	29%
Hermano	27%
Otro	4%

Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2200; 2198

Es bien sabido que en el caso de las comunidades mercantiles los nuevos miembros viajaban desde muy temprano para llevar a cabo cierto aprendizaje en la casa de comercio de un familiar. Allí trabajaban en los almacenes o llevando las cuentas hasta que conseguían experiencia y capital con el cual establecer su propia casa de comercio. Los niños que adquirían el aprendizaje básico de la escritura y las operaciones matemáticas eran bien recibidos, es decir, tenían mayores probabilidades de ser demandados en el mercado de cajeros. Uno de los aspectos que debe resaltarse es que a diferencia de lo que se podría pensar, estas comunidades mercantiles eran reemplazadas generacionalmente no por miembros provenientes de este mismo grupo sino por aquellos de comunidades campesinas⁵⁴⁸.

De acuerdo con la tabla G-1, el mayor porcentaje de emigrantes estaba constituido por sobrinos que para pasar a América dependían del apoyo de sus tíos. Después estaban los primos y muy cerca los hermanos. Sin lugar a dudas no se puede negar entonces que se reclutan familiares y personas que poseían orígenes geográficos comunes. Un solo comerciante, Juan Bautista de Lanz, proveniente de Navarra, solicitó que tres de sus sobrinos pasasen a ayudarle en sus negocios mercantiles. Juan Martínez de Soto, respaldó la inmigración de un primo y hermano que vivían en el Valle de Soba. No parece, no obstante, existir una relación directa entre región y vínculo de parentesco preferido para la inmigración.

Los orígenes geográficos de los hombres de negocio portugueses, esto es, del reclutamiento de sus miembros es un tema bastante estudiado, tanto en la historiografía portuguesa como

⁵⁴⁸ Al respecto ver Lamikiz, *Trade and Trust* capítulo 5

brasileña. Se disponen de datos bastante precisos que dan cuenta de las características del grupo mercantil. Para el caso de Lisboa, por ejemplo, solamente un 30% de un grupo de 556 hombres de negocio tenían sus orígenes en la ciudad; de estos, solo 11% eran hijos de padres lisboetas y únicamente 12% tenían abuelos originarios de la ciudad. Para el caso portugués, y es un patrón que se refleja en Brasil, por lo que es importante analizar lo que acontecía en la margen oriental del Atlántico, la región de Minho y Douro se configuraban como las grandes productoras de hombres de negocios. En total, un 35% provenían de esta región, y casi la mitad tenía padres o abuelos del noroeste de Portugal. Barcelos y Guimarães aparecen como las zonas rurales que más aportaban miembros, siendo menor la proveniencia de los conglomerados urbanos de Braga, Viana y Guimarães. Otras regiones que contribuían miembros al grupo era Tras-os-montes y Beira⁵⁴⁹.

El exhaustivo trabajo de Pedreira también brinda información sobre los orígenes profesiones de los padres de los negociantes. De la muestra, solo 28% de los nuevos negociantes tenían padres de este mismo oficio; el mismo porcentaje pertenecía a los hijos de labradores mientras que los hijos de personas que practicaban artes mecánicas alcanzaban 22,4% (siendo los alfayates y los zapateros los que aparecen con una mayor representación). Contrario a lo que se podría pensar, por lo menos entre aquellos que solicitaron una habilitación de nobleza, no provenían de oficios de navegación y pesca (1,8%), aunque como se verá más adelante era de esto que se les acusaba comúnmente. Por otro lado hijos de cajeros o de mercadores no parecían llegar a hacer parte del grupo de negociantes (5%)⁵⁵⁰. Casi la mitad (45%) de los originarios de la región de tras-os-montes hacían una estadía en Brasil antes de instalarse en Lisboa, algunos ejercían oficios mecánicos o se empleaban como cajeros por corto tiempo antes de convertirse en hombres de negocios. De José Moreira Leal, quien era un hijo de tendero y quien después ocuparía un cargo de diputado en la junta do comercio, se dijo que había salido directamente de Porto para Brasil “donde veio com alguns cabedais” regresando después para su tierra y últimamente instalándose en Lisboa. Casi 40% de todos los que venían fuera de Lisboa transitaban por Brasil⁵⁵¹, aunque no era común salir de esta ciudad para ir para Brasil. Lo mismo sucede con Cádiz, la cual no parece haber participado enormemente con la exportación de nuevos miembros hacia Cuba tornándose en un punto de tránsito de aquellos que venían del norte en dirección de América.

⁵⁴⁹ Jorge Pedreira, *Os Homens de negócio*, p. 192-193; “Negócio e capitalismo, riqueza e acumulação. Os negociantes de Lisboa” (1750-1820), *Tempo*, N. 15, 2003, pp. 37-69

⁵⁵⁰ Pedreira, *Os homens de negocio*, p. 199-201

⁵⁵¹ Pedreira, *Os homens de negocio*, p. 220

Tabla G-2. Lugar de origen de los hombres de negocios radicados en Rio de Janeiro solicitantes de la Ordem de Cristo, posterior 1770

Listado del Virrey Conde de Resende		Otros hombres de negocio	
Amaro Velho da Silva	dispensado	Antonio Ribeiro de Avelar	Alenquer
Anacleto Elias da Fonseca	Lisboa	Filipe henrique de Costa	Lisboa
Antonio Gomes Barroso	Paradela	Francisco Antonio de Carvalho	Rio de Janeiro
Bras Carneiro Leão	Meixomil	Francisco de Gouveia e Macedo	Guimaraês
Caetano José de Almeida	dispensado	Francisco Lopes de Sousa	Cedofeita
Francisco Pinheiros Guimaraês	Guimaraês	Francisco Pinto de Araujo	Porto
José Alves da Cunha	dispensado	Jeronimo Martins Fernandes	Alfarela de Jales
José da Mota Pereira	Sandim	José Antonio Lisboa	Sintra
José Gonçalves dos Santos	Lisboa	José Caetano Alves	Bustelo
José Pereira Guimaraês	Creixomil		
Manuel Caetano Pinto	dispensado		
Manuel Velho da Silva	dispensado		
Tomás Gonçalves	dispensado		

Fuente: columna izquierda por orden: ATT, *Habilitações Ordem de Cristo* mç. 36 n. 27; *mç.5 n. 2 ; mç. 35 n. 11; mç. 7 n. 4; mç. 10 n. 5; mç. 19 n. 8; mç. 63 n. 34; mç. 61 n. 5; mç. 8 n. 5; mç. 70 n. 1; mç. 28 n. 19 ; mç. 27 n. 7; mç. 5 n. 23; Columna derecha por orden: mç. 33 n. 14; mç. 24 n. 6; mç. 22 n. 7; mç. 29 n. 14; mç. 23 n. 15; mç. 23 n. 4; mç. 55 n. 33 ; mç. 67 n. 18; mç. 57 n. 8

Para Brasil también se cuenta con datos seguros. De una muestra de 85 comerciantes de Bahía entre 1790 y 1807, Lugar ha mostrado que el 78% eran de origen peninsular y que de estos el 34% provenían de Minho, 28% del Douro y 14% de Lisboa⁵⁵². Para el sur del continente, Osorio ha estudiado los testamentos de los comerciantes concluyendo que el 58% eran del Minho y 8,3% de Lisboa⁵⁵³. El patrón se repite entre 1655 y 1759 en Pernambuco, donde el 49% eran del Minho, 19% de Porto y 10% de Lisboa. La mayoría hijos de campesinos⁵⁵⁴. Aunque los datos que he podido coleccionar para Rio de Janeiro no permiten generalizar, parece haber una convergencia con la misma tendencia (tabla G-2).

Tanto en Rio de Janeiro como en La Habana, la elite mercantil parece estar compuesta por outsiders, esto es, recién instalados en la isla y en el puerto carioca. En ambos casos se trata

⁵⁵² Lugar, *The Merchant Community of Salvador*, p. 55

⁵⁵³ Osorio, *O império português no sul da América*, p. 105

⁵⁵⁴ George Félix Cabral de Souza, *Tratos e mofatras. O grupo mercantil do Recife colonial (c. 1654-c. 1759)*, Recife: UFPE, 2012, p. 99, 107-110

de miembros sin capital económico ni simbólico. De todas maneras, la evidencia disponible apunta hacia el hecho de que algunos de los negociantes recién llegados a Rio de Janeiro se casaron con dueños de ingenios y de que sus hijos hacían parte de la elite mercantil durante la primera década del siglo XIX, lo que no ocurrió en la isla donde un solo comerciante contrajo matrimonio con una de las hijas de un hacendado ennoblecido, se trataba de un inglés. En el primer caso aparecen João Procopio Rodrigues, nacido en Rio de Janeiro y también morador en Lisboa. Era hijo del hombre de negocios Manuel Rodrigues de Freitas, originario de la freguesia de Santa Eulalia Margaride en Guimarães y de Luiza de Santa Engracia, de la freguesia de Santo Estevão en Lisboa. Los abuelos paternos eran originarios del conselho de Basto y de Margaride y los maternos de Lisboa⁵⁵⁵. Francisco Antônio de Carvalho era hijo de Manuel Antônio de Carvalho de la freguesia de Sampaio en Guimarães y de Maria Isabel Amorim de Sarnambetiva, Freguesia de Santo Antônio de Sá, en la capitania de Rio de Janeiro. Sus abuelos paternos provenían de Creixomil em Guimarães y de Nossa Senhora da Oliveira en Guimarães, y los maternos eran Antônio de Amorim Lima, señor de ingenio⁵⁵⁶. Otro de los recién llegados aparece solicitando la Ordem de Cristo para su hijo nacido en Rio de Janeiro, Amaro Velho da Silva⁵⁵⁷.

Bras Carneiro Leão, uno de los comerciantes más ricos, era hijo del capitán Manuel Martins Carneiro y de Rafaela Carneiro Leão. Nació en 1732 en Meixomil y se casó con Ana Francisca Rosa Maciel da Costa, una carioca hija del sargento-mor Antônio Lopes da Costa, nacido en 1714 en el concelho de Povia de Varzim y casado con Francisca Antunes Maciel da Costa, nacida en Rio de Janeiro pero nieta de João Lopes de la freguesia de Beiriz en el concelho de Povia de Varzim. Bras Carneiro Leão solicitó la orden en 1771 y por Alvará de 1802 se convirtió fidalgo cavaleiro da Casa Real, poco después obteniendo carta de brasão. Con 16 años emigró para Rio de Janeiro donde se desempeñó como cajero. En 1799 aparecía entre los comerciantes más importantes de Rio de Janeiro en la lista del conde de Rezende. Era propietario de ingenios a su muerte, ocurrida en 1808, y además socio y yerno del negociante de Lisboa Antonio Martins Pedra⁵⁵⁸

⁵⁵⁵ ATT, *Habilitações Ordem de Cristo*, mç. 41 n. 8

⁵⁵⁶ ATT, *Habilitações Ordem de Cristo*, mç. 22 n. 7

⁵⁵⁷ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 13.362

⁵⁵⁸ Carlos Eduardo Barata; Carlos Lapa; Carlos Leal Machado. *Familia Carneiro Leão. Com origem em Carvalhosa-Pacos de Ferreira. Genealogia e Percursos familiar em Portugal e no Brasil*. Lisboa: Guarda-mor, 2011, p. 374-379

Los diferentes orígenes geográficos no solo se cruzaban en una sola persona sino también en una misma familia. Una de las familias más ricas de Rio de Janeiro era la del hombre de negocio João Gomes Barroso quien llegó a Rio de Janeiro instalándose en la ciudad. No he encontrado información sobre el nacimiento de su hijo del mismo nombre⁵⁵⁹. No se trataba de una familia de carácter local. Se sabe que João Gomes Barroso hijo se había trasladado a Londres a la casa de su familiar José Martins Barroso y que este a su vez tenía un pariente en Rio de Janeiro de nombre João Martins Barroso, que a veces aparece como negociante de Lisboa y otras de Rio de Janeiro. En 1835 aparece un João Martins Barroso matriculado en la Universidad de Coimbra, natural de Rio de Janeiro⁵⁶⁰. Se sabe que el primero, por ejemplo, tenía vínculos mercantiles con la casa comercial Correia da França e cia de Londres⁵⁶¹.

La dispersión de estas familias atravesaba fronteras y no se trata de un simple proceso de enraizamiento a un lado o al otro del Atlántico. Queda bastante claro que no eran simplemente grupos puramente locales sino más bien individuos con identidades difusas y con lazos de parentesco ampliamente enredados y difuminados. Aparece así un problema fundamental. Si se está lejos de que la elite mercantil estuviese conformada en su mayoría por “hijos de la tierra”, resulta interesante preguntarse hasta donde es correcto aseverar el carácter local de tal grupo llamándolo de carioca, habaneros, etc., o mejor, qué es exactamente lo que le daría tal carácter a esta elite.

Aun mucho más complicado era la configuración de las identidades de estos sujetos, por varias razones. La hipótesis que se intenta desarrollar en este capítulo es que la historiografía ha leído estas identidades en términos bastante bipolares: o se trataría de peninsulares o serían criollos americanos; o netamente locales o outsiders recién llegados. Recientemente se ha señalado que debido a la fuerte inmigración que tuvo lugar en el imperio portugués, la diferencia tan marcada que habría entre criollos y peninsulares evidente en el imperio español no se habría configurado en el portugués. Allí todos serían simplemente portugueses. Un vocablo como el de “criollo” no parece haber aparecido en el imperio portugués para referirse a una elite local sino simplemente para los esclavos. Se debe decir, que en Portugal se utiliza el termo *castiço* como opuesto a *estrangeirado*.

⁵⁵⁹ AHU, *Rio de Janeiro*, dc. 17.173; 20.810; 18.057; 18.436; 18.574; 20.733; 18.760; 19.590; 18.630; 18.163

⁵⁶⁰ *Relação e índice alfabético dos estudantes matriculados na Universidade de Coimbra no ano letivo de 1835 para 1836 suas naturalidades, filiações e moradas*. Coimbra: na imprensa da Universidade, 1835

⁵⁶¹ ATT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 37 n. 25 cx. 161; mç. 48 n. 1 cx. 172

Tales maneras de intentar estudiar las identidades como contraposiciones entre “capsulas” totalmente cerradas me parece bastante rígida. La mera legalidad, basada en la naturalidad, juega un papel importante pero no tiene que ser determinante. Basta preguntarse cuan portugués podía sentirse un hijo de un emigrado del norte nacido en Brasil y después residente en Portugal con lazos o sin ellos en la tierra natal, u observar en detalle que una cosa es emigrar hacia Brasil siendo hijo de zapatero o labrador y otra muy diferente intentar integrarse y establecer una casa de negocio en Londres o Paris, para luego regresar a Lisboa y sentirse desvinculado y, sobre todo, en la necesidad de reelaborar ciertos vínculos para reintegrarse en la sociedad de sus orígenes. Se puede ser extranjero simplemente por el hecho de no ser legalmente del territorio donde se reside, con éxito o sin él en la creación de vínculos, pero también se puede ser outsider en la tierra propia. Las tonalidades de identidad son tan difusas que son simplemente difíciles de manejar. Un mismo individuo puede presentarse diferentemente dependiendo del grado de acogida en el nuevo grupo o del rechazo con que es aceptado. Y esto debe ser enfatizado: falta por estudiar los esfuerzos que tenían que hacer los outsiders para integrarse en el nuevo destino, pues estos esfuerzos dicen mucho de la configuración de las redes que a su vez va más allá de la naturalidad. Este argumento, como se verá más adelante, es fundamental para explicar mi argumento sobre las redes sociales de carácter familiar y de paisanaje.

En 1808, el negociante Francisco Ignacio de Sequeira Nobre escribió una muy corta autobiografía donde describía con detalle como se percibía y pensaba su profesión. Natural de Tavira en el obispado de Lamego en Algarve, a los tres años había quedado huérfano de padre y madre, pasando a la tutela de sus tías. De acuerdo con la manera como se presenta “era minha inclinação o ser negociante, [mas] faltavam-me os meios disso”. A pesar de su interés por las actividades mercantiles sus tías intentaron ordenarlo, por lo que apenas con trece años “sem conhecimento e pouco dinheiro” huyó a “procurar o meu primeiro principio”. En ese momento no tenía otro deseo sino el de encontrar un negociante “que de mim confiase o primeiro caudal para fazer ver minha atividade e exatidão das minhas contas”. Pasó luego a Bahía en 1787-1788 y después a las Indias, transitando después por la costa del este y regresando a Lisboa después de 22 meses. Allí consiguió nuevamente más mercancías para dirigirse a Bahía, donde residía su hermano quien también era negociante y “estava já estabelecido com sociedade, este com quem me de a conhecer me ampliou conhecimento para melhor principio”.

En sus actividades se desplazó para Pernambuco y Maranhão, y en uno de esos viajes, en 1795, después de haber ido a Maranhão y de regresar para Lisboa fue tomado preso y llevado a la isla de Santo Domingo, de donde pasó luego a los Estados Unidos antes de dirigirse a Inglaterra. Allí procuró desplazarse para Porto pero fue tomado preso nuevamente y llevado a Cádiz desde donde se desplazó por tierra para Lisboa. En 1797, se dirigió de nuevo para Bahía, esta vez para establecer su propia casa de comercio. De acuerdo con Nobre, fue uno de los primeros en establecer expediciones para Londres, después de que los puertos de Brasil fueron abiertos en 1808, llevando una embarcación y un cajero y alcanzado muy buenos resultados en la negociación, lo que sin duda iba a despertar el entusiasmo de otros negociantes radicados en Brasil. Entre sus proyectos estaba la instalación de una fábrica de vidrio en la Bahía para lo que pensaba traer artistas desde Londres. En su retrospectiva, al final de su vida, en el momento en que se ve en la situación de responder al rey algunos consejos sobre el funcionamiento de las aduanas, Nobre no podía dar su opinión sin antes aceptar “falta-me agora o que eu abandonei na minha terna infância que são os estudos, não me faltando os bens temporais nem tampouco a vontade de ser útil a pátria e a SA porem os trabalhos do mundo, a muita pratica, os conhecimentos que tomei nas minhas viagens me tem suprido em parte a falta de alguns estudos”⁵⁶²

Uno de los aspectos que la historiografía carioca ha intentado visitar con mayor insistencia es una vieja narrativa que data del informe del marques de Lavradio escrito en el último cuarto del siglo XVIII donde se presentaba al grupo de negociantes de la ciudad como “simples comisionistas” de los negociantes de Lisboa. En una lectura errónea del informe, algunos historiadores brasileños han buscado desvirtuar esta idea demostrando los enormes capitales de que disponían los negociantes “cariocas”, los que, como se esbozó arriba, no parecen ser tan “cariocas” como se podría pensar.

Incluso una lectura literal del informe deja ver que el virrey no estaba en ningún momento negando que estos negociantes tuviesen fondos, y sí todo lo contrario, que “tem constituído sua riqueza e o seu fundo no maior comercio de comissões que tem tido, isto é, de fazendas em navios que lhes tem sido consignados”⁵⁶³. Y de nuevo, cuando critica las casas comerciales de Rio de Janeiro, lo hace desde una perspectiva que me parece muy “pombalina”, no acusándolas de no tener capital sino de no llevar los libros de cuentas

⁵⁶² ATT, *Ministério dos negócios estrangeiros*, cx. 727

⁵⁶³ “*Relatorio do Marques*”, p. 453-454

correctamente o de ignorar enteramente lo que era la profesión, por ejemplo, no arriesgando en mandar nuevos productos a sus pares en Lisboa y manteniéndose en el envío de exclusivamente aquellos que estos por costumbre requerían y del que tenían una venta asegurada. Ahora bien, visto desde el ángulo de La Habana, por lo menos, como se vio en el capítulo anterior, los comerciantes no tenían ningún problema en presentarse a sí mismo como consignatarios, ya que el término refiere a un tipo de operación y no a la ausencia de capitales, o más bien, un tipo de institución mercantil que será analizada en el último capítulo. Un rico comerciante puede ser al mismo tiempo el comisionista de otros, una función fundamental en la creación de redes.

El virrey de Lavradio es mucho más crítico en otro sentido, esto es, con aquello que percibía como *minhotos* ya que le parecía que mientras en el norte de Portugal estos eran bastante emprendedores, una vez llegaban a Brasil tomaban otra actitud. De acuerdo con su percepción, al llegar a tierras brasileñas no se preocupaban de otra cosa que “em se fazerem senhores do comercio que aqui ha” acusándolos de no querer aceptar “filho nenhum da terra a caixeiro, por d’onde possam algum dia serem negociantes” por lo cual “os miseráveis filhos do país lhes são de tal forma subordinados”⁵⁶⁴.

En un informe que subía al ministro Martinho de Melo e Castro se habla de las múltiples miradas que existían entre los residentes en Brasil y aquellos recién llegados de Portugal. En el otro lado del Atlántico se tenía a los “europeos” (es el término utilizado) como “gente vil” “cativos do trabalho,” existiendo cierto consenso de acuerdo con el cual era un “homem de vida vergonhosa todo o que se sujeita a um licito tráfico para sobressair a pobreza em que nasceu”. Declaraba que miraban con envidia aquellos pobres que saltaban del barco en Rio de Janeiro y se alojaban en casa de un negociante para devenir diez años después también uno de ellos y poder vivir con opulencia. Se murmuraba de ser “marinheiros, contra a verdade”; además, se aseguraba haberlos visto “saltar todos descalços, com calcas breadas”. Por todas estas razones los trataban de “marotos, michilas, galegos y lacaios”. A esto se sumaba el hecho de que los que vivían en Brasil eran “criados na maior ociosidade e vivem na maior dependência porque nem se podem vestir sem contraírem dividas em casa dos mesmos de que falam mal”; al mismo tiempo padecían “todos a loucura de se terem em conta de fidalgo, apenas seus pais ou avos fossem almotaceis ou vereadores”⁵⁶⁵.

⁵⁶⁴ “Relatorio do Marques”, p. 452

⁵⁶⁵ AHU, Rio de Janeiro, dc. 10.758

La información disponible parece respaldar la idea de que en buena parte de los casos los nuevos miembros llegan sin capital y de que sus fortunas eran hechas en el imperio. También parece ser fundamental esta idea de bloquear el ingreso de outsiders o de buscar reservarla a ciertos grupos. A través de un apoderado, Bonifacio Gonzalez de Larrinaga representaba ante el rey que su joven hijo Ignacio Larrinaga atropellando los principios del honor se había entregado a los amores de doña Tomasa Benites Turbano, quien era de un oscuro linaje siendo hija de conocidos mulatos, su madre era hija de Juan Turbano y Dionisia Suarez, y esta a su vez de una parda Luisa, casada dos veces con unos “infelices pescadores que después pasaron a carniceros y picadores de tortuga”⁵⁶⁶. En una carta a un sobrino, un comerciante de La Habana le decía que no pensaba estimularlo al viaje a Cuba que este le solicitaba en sus cartas, a pesar de que le hacía mucha falta para el despacho de sus negocios una persona de su “satisfacción y confianza”. No lo incitaba a realizar el viaje por no parecerle necesario que hiciese la travesía en vista de que en la península heredaría bienes que resultarían suficientes para una manutención decente. Dado que su sobrino insistía, le pedía que entonces alistase el viaje llevando consigo la partida de bautismo y “filiación de tu nobleza que aquí y en cualquier parte se estima mucho”.

Tres aspectos deben ser considerados para continuar en el debate en el siguiente apartado. Puede darse el caso de que la prevalencia por redes familiares y de paisanaje se debe no a que estas producen de inmediato vínculos de confianza sino porque se trata de uno de los medios de entrar en una sociedad con vínculos ya preestablecidos. Buscando evitar la competencia, se prefiere el reclutamiento de agentes cercanos bloqueando con ello el acceso de alguien que como aparece en los diferentes documentos no parece estar en la capacidad de aportar nuevos capitales, ya fuese económico o social. A esto se debe añadir que si bien se sabe bastante sobre las redes, poco se sabe del proceso que llevaba a su estructuración. Se propone a continuación que al mirar el funcionamiento de las redes y su temporalidad, se puede ver que existían una cadena de favores que probablemente establecía o permitía mantener en funcionamiento la confianza entre los diferentes miembros.

El caso de José Luis Alves ilustra también claramente las ideas que se discutirán a continuación. Desde su tierna edad había vivido sin ociosidad y siempre de su trabajo

⁵⁶⁶ AGI, *Santo Domingo*, 1473

honesto, radicándose primero en Lisboa donde se desempeñó por algún tiempo como cajero, iniciando su carrera como “um dos mais excelentes de sua ocupação”, tanto por la honestidad con que se manejaba como por el cumplimiento exacto de sus deberes. Esta diferencia me parece esencial. La reputación de un sujeto se hallaba relacionada con su comportamiento honesto, es decir, un comportamiento confiable, pero también, por el desempeño en el oficio, es decir, la eficacia de su trabajo.

Con estos “bons créditos”, pasó a Rio de Janeiro en 1797, donde “sem variar da razão que sempre o obrigou a seguir o honesto da natureza que lhe e própria de viver irrepreensível e acreditado, jamais deixou de seguir os mesmos passos por todos observados”. Precisamente, era estos pasos por todos observados que le habían permitido aumentar su fortuna hasta que su casa comercial alcanzó el “maior conceito”. A pesar de su comportamiento intachable, fue traicionado por José Alves Costa Basto Portugal, quien falsificó su firma girando un sin número de letras de cambio, lo que vino a afectar un patrimonio que según sus cuentas producía una renta líquida anual de 11 contos de réis. El descubrimiento de tal “infame e vergonhosa traição magoou de sorte o suplicante que suas potências ficaram como adormecidas, sentindo apenas um choque continuo entre a ideia da sua honra e a de ser vilmente traído por um ingrato que protegera”. La casa de Alves, que había comenzado sin ningún capital en Lisboa y con el simple desempeño de un cajero llegado en 1797 a Rio de Janeiro, tuvo que aceptar una bancarrota. En 20 años había constituido un patrimonio que fue valorado en 341:409\$843 réis. Fortunas particulares que el imperio facilitaba en el lapso de media vida⁵⁶⁷. Como bien expone Alves, su comportamiento era intachable y todo su trabajo fue arruinado por la culpa de “um ingrato a quem protegera”. El siguiente apartado se ocupa precisamente del problema de la reputación y de un fenómeno menos estudiado: el estatus.

6.2 Cadenas de Favores y tiempos de reposición : estatus como capital simbólico

Como ya se mencionó, hasta el momento se han resaltado dos modelos que sirven para explicar como los agentes disminuyeron los riesgos en las operaciones mercantiles. De un lado aparece la maximización de la utilidad y la consecución de equilibrios racionales, y del otro, la de las identidades comunes y lazos sociales que generaban confianza entre actores (reputación, por un lado, confianza por el otro). Buena parte de los trabajos se asocian ya a

⁵⁶⁷ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 363 pc. 1

una perspectiva ya a la otra. Existen varios problemas con estas dos perspectivas, que sin embargo, han ayudado bastante en la comprensión de las complejidades relacionadas con la ejecución de las operaciones mercantiles.

La discusión en torno a la coalición ha sido bastante acalorada⁵⁶⁸. La principal crítica que se ha hecho al modelo de Greif es su negativa a integrar el uso de los tribunales en el funcionamiento de la coalición. Además, aparece el hecho de que se pretende imponer a los agentes un comportamiento racional y de maximización de la utilidad que se halla más presente en la teoría microeconómica moderna que en el aparato conceptual de los comerciantes⁵⁶⁹.

A mi parecer, el problema con las propuestas de Greif ha sido contundentemente apuntado por Goldberg⁵⁷⁰. La autora ha demostrado, a través de un riguroso análisis de contenido de las cartas de comerciantes también utilizadas por Greif, que el total de espacio dedicado a hablar sobre el comportamiento de los agentes en relación con su reputación (honestidad) es realmente insignificante. La mayor parte del contenido de las cartas estaba dedicado a los problemas del manejo de los negocios, esto es, la circulación de las mercancías y la información, así como el desempeño personal de los asociados. Cuando las cartas hacían referencia específicamente al comportamiento de los comerciantes estaban mayormente destinadas a destacar su esfuerzo o desempeño en la prontitud de las transacciones, o el pago, etc. Por tanto, una evaluación cuantitativa del contenido de las cartas no parece respaldar la idea de que estas estuviesen destinadas a crear una red de circulación de información en torno a la reputación de los otros.

Mi propia experiencia con la lectura de más de 3.000 cartas (escritas en inglés, portugués, francés) que serán analizadas en este y el último capítulo respalda el análisis de Goldberg. La confianza hace parte de una retórica utilizada en las cartas, sin embargo, lo que cuenta es el desempeño de los agentes. La diversidad de los riesgos no se limitaba simplemente a un problema de propiedad. Dos fenómenos llaman la atención respecto a la manera en que los

⁵⁶⁸ Greif, *Institutions and the Path*; Jeremy Edwards and Sheilagh Ogilvie, "Contract Enforcement, Institutions, and Social Capital: The Magribhi Traders reappraised", *Economic History Review*, V. 65, N. 2, 2012, p. 421-444; Avner Greif, "Magribhi Traders: A Reappraisal?", *Economic History Review*, V. 65, N. 2, 2012, p. 445-469; Goldberg, *Trade and institutions*

⁵⁶⁹ Doosselaere, *Commercial Agreements and Social Dynamics*, p. 7-8

⁵⁷⁰ Goldberg, *Trade and institutions*, p. 78-79

agentes intentaban disminuir los riesgos: por un lado la selección de los socios con quienes se entablaba y mantenía relaciones, y por el otro, los límites de los mecanismos de la reputación.

Hasta ahora se sabe poco sobre el proceso que llevaba a la selección de un agente determinado (se supone que su reputación da paso al establecimiento de vínculos), quedando sin respuesta preguntas como qué pasaba en el caso de que un comerciante dispusiese de dos consignatarios con igual grado de reputación, ambos localizados en la misma ciudad, o, cómo se entablaban los vínculos con agentes con quienes no se había realizado ninguna operación previa. Se ha dicho que los capitanes de barcos desempeñaban un papel fundamental en este último caso⁵⁷¹, lo que implica que el comerciante a su vez dependía de las estrategias del capitán para seleccionar un agente en un puerto determinado. Todo esto remite a su vez a las posibilidades de un agente para entrar en una red o de quedar excluido de ella y con cuales costos de transacción. Mayor atención debe darse, por tanto, al proceso de selección.

Aquí se argumenta que uno de los mayores problemas del análisis reside en la *des-temporalización* de la formación de los vínculos comerciales. Una de los problemas con las redes es que ellas no dan cuenta de su sincronismo, es decir, de su propia evolución. La red se presenta como una gráfica que totaliza el número de contactos y lazos entre diferentes agentes. No se puede negar que las transacciones no solo emergen en un contexto social amplio (la cual es la crítica frecuentemente hecha por los partidarios de los lazos débiles⁵⁷²) sino que además obedecen a cierta temporalidad. Esta *temporalización de los contactos* es la que ha sido menos estudiada.

Se debería sumar a todo esto algunas reservas respecto al mecanismo de la reputación. Por ejemplo, se debe preguntar hasta donde era posible para los miembros de un grupo o comunidad identificar y separar lo que sería una *reputación mercantil* de una *reputación social*; o lo que es más, si en efecto podía la reputación de un agente determinado depender única y exclusivamente de su comportamiento pasado y de una correcta circulación de la información a través de la red (aunque, como se dijo arriba, no hay una tendencia a que esta

⁵⁷¹ Es importante resaltar las diferencias entre reputación y confianza (reputation and trust) y no confundirlos. Ver sobre el uso de la confianza Trivellato, *The Familiarity of Strangers*, p. 10-16; Haggerty, *'Merely for money'?*, p. 66-96; Lamikiz, *Trade and Trust*, p. 9-14; Vanneste, *Global Trade*, p. 29-33; Zahedieh, *The Capital and the Colonies*, p. 106-113. Para las críticas a tal concepto ver Olivier Williamson, "Calculativeness, Trust, and Economic Organization" *Journal of Law and Economics*, V. 36, N.1, 1993, p. 453-486; Timothy Guinnane, "Trust: A Concept too much", *Jarbuch fur Wirtschaftsgeschichte*, V. 1, 2005, p. 77-92;

⁵⁷² Mark S. Granovetter, "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, V. 78, N. 6, 1978, p. 1360-1380

información circulase en las cartas). Los estudios que han analizado el papel del rumor, la pública voz y fama, esto es, lo que se consideraba era la reputación de un miembro, han demostrado que esta última se objetivaba menos por lo que un individuo hacía y era, y mucho más por lo que la comunidad pensaba que dicho individuo era⁵⁷³. Además, esa misma reputación asignada era empleada para la resolución de conflictos sociales. Los nuevos trabajos de historia económica deberían prestar atención a este punto ya que parece poco probable que existiese una reputación mercantil totalmente separada de una reputación social. Si no fuese así, habría entonces que identificar los mecanismos que le permitían a la red mercantil funcionar de manera ajena a la totalidad social.

En el modelo de carácter más microeconómico la reputación permite seleccionar racionalmente entre un conjunto determinado de socios, mientras en el segundo los vínculos compartidos generan confianza y con ello operaciones comerciales. Hay cierta idea subyacente a ambos modelos de acuerdo con la cual un agente recurriría al mismo agente siempre y para todo tipo de operaciones⁵⁷⁴. La selección de los socios parece ser mucho más azarosa de lo que se piensa. Si se toma la ciudad de Génova en un larga temporalidad de varios siglos, las transacciones comerciales muestran que la gran mayoría de los comerciantes genoveses involucrados en comercio de larga distancia eran más bien participantes ocasionales. Muy pocos tendían a seleccionar al mismo socio en repetidas oportunidades. Por ello, la reincidencia de la operaciones parece no haber sido la norma sino la excepción dando más bien lugar a un comportamiento oportunista en la selección de los agentes⁵⁷⁵.

Por otra parte, pensar que la familia funciona como un bloque, como en el caso de los árboles genealógicos que dan cuenta visual automática de todos los posibles vínculos entre miembros determinados para todos y cada uno de los agentes al mismo tiempo, parece no ser muy acertado. Ya hace mucho tiempo que en la sociología se ha pasado de las estructuras familiares a las estrategias⁵⁷⁶. Los vínculos familiares se construyen con unos agentes al mismo tiempo que se olvida de mantener contacto con otros. Incluso, al interior de las familias aparecía competencia y por tanto conflicto. Una de las dificultades con el concepto

⁵⁷³ David Sabeau, « La conscience et la peur : Qui a tué le pasteur », *Actes de la recherche en sciences sociales*, V. 51. N.1, 1984, p. 41-53

⁵⁷⁴ Un análisis sobre selección de agentes y diferentes tipos de operaciones en Trivellato, *The Familiarity of Strangers*, p. 194-223

⁵⁷⁵ Doosselaere, *Commercial Agreements and Social Dynamics*, p. 102-103

⁵⁷⁶ Pierre Bourdieu, *Esquisse d'une théorie de la pratique : précédé de trois études d'ethnologie Kabyle*. Paris: Seuil, 2000; *Le bal de célibataires: crise de la société paysanne en Béarn*. Paris: Seuil, 2002

de confianza es que al recurrir a este concepto moral se olvida que las representaciones sociales movilizan al mismo tiempo que son movilizadas por los agentes; esto quiere decir que mientras los historiadores han tomado la confianza como mecanismo que disminuye el riesgo, al mismo tiempo los actores se basaban en tales conceptos para mover un socio hacia un comportamiento determinado. Como se dijo, la idea de que un vínculo familiar genere automáticamente (y es este automático que se debe resaltar) sistemas de confianza y buena conducta es bastante sospechoso. Para que ello se diese faltaría introducir un mecanismo que se hallaba atado a la temporalidad, o por lo menos, es ese el argumento que aquí se desarrolla.

Un ejemplo a este respecto. En 1780, el negociante José Lopes de Sá Mourão se quejaba ante las autoridades de Lisboa de ciertos hechos en los que se había visto envuelto a pesar de ser inocente. De acuerdo con su testimonio, había sido denunciado ante el Intendente geral por uno de sus esclavos, quien se hallaba preso y quien había asegurado que el comerciante le había comprado un diamante. Solo por la denuncia, el Intendente entró en la averiguación con *paixão grande*. A pesar de que sus bienes fueron secuestrados últimamente se demostró que la denuncia no era otra cosa que *falsarios prejuros*⁵⁷⁷. Queda la pregunta por la manera en que el mecanismo de la reputación consigue movilizar más de lo que simple información mercantil, y con ello, objetivar las actuaciones pasadas de un agente sin estar embebido en la totalidad social. Algunos documentos no parecen apoyar este hecho, como se decía “ha conocido ser un sujeto de bellas prendas y circunstancias y que su conducta hasta ahora ha sido muy arreglada y conforme sin haber dado que decir o que notar a las gentes, mereciendo un concepto y general estimación como efectos precisos de su buen proceder” o “siempre dedicado a un trabajo continuo e incesante sin haber dado jamás un motivo para que se sospeche de mi conducta”. Tal como se repetía en las solicitudes de nacionalización. De aquí se desprendería entonces que a aquella *reputación* (pasado objetivado) se sumaba la *estimación* (el valor que la comunidad le asigna a un agente)⁵⁷⁸. Este último mecanismo parece ser generalmente menos estudiado.

Un énfasis en la confianza y la reputación ha hecho descuidar el problema del estatus, el cual desempeñó un rol fundamental en la selección y en la posibilidad de integración de los agentes. El estatus y la reputación de los agentes cambiaban con el paso del tiempo, y esto como se verá más abajo, se hallaba relacionado con la cadena de favores, la cual jugaba un

⁵⁷⁷ AHU, *Rio de Janeiro*, doc. 9445

⁵⁷⁸ AGI, *Ultramar*, 166

patrón fundamental en el mantenimiento de las estructuras relacionales. Hay que añadir otro problema que ha sido descuidado. Se ha olvidado que un alta reputación o un estatus superior se podía convertir en un obstáculo más bien que en un factor positivo para el desempeño de las operaciones mercantiles. Una alta reputación podría ser convertida en un abuso de poder o en una limitación de actuación de los demás agentes. Unos negociantes de Oporto acusaban a sus consignatarios en Luanda, Manuel de Costa Pinheiro y Joseph da Costa Pinheiro, a quienes habían escogido porque en ese entonces eran “reputados de probidade e abonação”. Se les acusaba de haber recibido hasta 1773 poco más de 45 mil cruzados “como fazem certo pela conta que apresentam formadas pelos seus sócios e caixas do Rio de Janeiro”, por lo que se hacía necesario obligarlos al pago de manera judicial. Sin embargo, a esto se oponía un obstáculo. Debido precisamente al “grande respeito que estes tem adquirido na cidade de Luanda” los dueños del capital no encontraban ningún sujeto que quisiese aceptar su poder para entablar la demanda. Por ello, pedía se ordenase que se pasara la resolución del pleito desde Luanda para Rio de Janeiro, pero además, que se tomaran medidas para “extinguir de uma vez naquelas colônias a má fé que se costuma praticar com notável prejuízo do comercio”⁵⁷⁹.

Un fenómeno parecido aparece en el caso de António José da Silva, un negociante de Angola que después de 40 años de residencia se muda para Rio de Janeiro dejando encargado de su casa comercial, con un fondo de 100 mil cruzados, a Alexandre de Mesquita Cardoso e Almeida. Tiempo después este se casó con la hija de Silva, Maria da Silva. En 1802, los diferentes miembros de la familia estaban en pleito pues el padre acusaba al yerno de no haber dado cuentas antes de su fallecimiento, y a su hija, quien había quedado con los bienes de no querer reintegrar la parte de su padre, la cual montaba los 13 contos de réis. De acuerdo con Silva, dada la opulencia de los hijos del primer matrimonio, habían adquirido “toda a contemplação e respeito” al punto de no encontrarse quien quisiese adelantar la demanda. La viuda se quejaba por su parte de que el padre solo había comenzado el cobro de las deudas una vez su hermano había venido de Lisboa, pasando primero por Rio de Janeiro, para cobrar la parte de la herencia que le correspondía por herencia materna⁵⁸⁰.

En esta sección se presenta un patrón diferente que podría explicar la configuración de vínculos entre agentes, y con ello, dar cuenta de la preferencia por parientes y agentes con

⁵⁷⁹ ATT, *Junta do Comércio*, Livro 121, ff. 8v-10r.

⁵⁸⁰ AHU, *Angola*, cx. 105 dc. 27

vínculos geográficos comunes. En lugar de resaltar las identidades regionales se aboga aquí por un patrón que organizaba las relaciones de comercio en una pauta jerarquizada y que acudía a conceptos tales como confianza para reforzar vínculos. Por otra parte, se analiza lo que he llamado como *punto cero*, es decir, el inicio de las transacciones entre diferentes actores. Aparecen así dos momentos: de una parte la selección de agentes dentro del mismo grupo familiar o de identidad, de otra, el inicio de operaciones con nuevos agentes externos.

Para estudiar los primeros se acude a un tipo de correspondencia comúnmente menos estudiada, la de carácter privado. Generalmente, los historiadores que se ocupan de estudiar los problemas de confianza y reputación en la edad moderna temprana, se han inclinado por la correspondencia mercantil. Aquí se analiza, en un primer momento, la correspondencia privada de los agentes en la búsqueda de ciertos parámetros que permitan entender mejor cómo se daba la selección de los agentes al interior del propio grupo. Esta correspondencia ha sido encontrado en los permisos para pasar a Indias. Cuando uno de los emigrantes intentaba pasar a hacer las Américas, entre los documentos a adjuntar para obtener licencia era obligatorio presentar una carta de un sujeto en las colonias que se encargaría de acogerlo. Es así que se cuenta con cierta comunicación escrita por los agentes en América a sus parientes en la península.

La correspondencia privada no deja lugar a dudas de que aquellos que emigraban hacia América mantenían un contacto estrecho con sus comunidades de origen y al parecer las cartas eran una manera de reforzar estos vínculos. Los remitentes eran padres, tíos, primos, hermanos. Los vínculos eran múltiples. En su carta de 14 de febrero de 1792, el comerciante Francisco Álvarez le decía a su tío que estaba muy satisfecho de que este hubiese recibido el rosario de oro, caja y hebillas de plata que le había enviado, así como los 50 pesos para misas dedicadas a las animas de sus padres. Le recomendaba además a su hermana, diciéndole que tomase el lugar de padre y procurase por su educación y buena conducta; que cuando esta estuviese en estado de casarse o de convertirse en religiosa podía disponer de los bienes que habían dejado sus padres, y que si hacía falta él aportaría lo restante. Mientras tanto, “yo desde aquí le iré concurriendo algún socorro”. Y además le decía que “por lo que mira a los deseos de mi primo Pedro” de trasladarse no podía hacer otra cosa que celebrarlo. Le recordaba por otra parte que en la primera embarcación le mandaría un bote de tabaco para el cura, quien no había cobrado nada por el entierro de sus padres. Además de sus

agradecimientos debía expresarle “que me mande cuanto quisiera y usted hago lo mismo pues sabe la estima y desea servirle [su sobrino]”⁵⁸¹.

Se debe resaltar el vocabulario empleado en dicha correspondencia privada respecto a la selección de los nuevos reclutados. En algunas cartas se resumía de manera clara las intenciones que llevaban a la elección de los parientes sobre cualquier persona desconocida: “siempre he vivido con el anhelo de favorecer a los míos”. *Favorecer* implicaba el hecho de que los demás miembros del grupo familiar pudiesen vivir “con menos fatiga que la de arar y cavar, cuyas penosas labores apenas producen un zoquete de maíz”⁵⁸². Sin embargo, lejos de lo que se puede pensar, no se le daba la oportunidad a todos los miembros del grupo familiar por igual. Existía una cierta selección. En otra carta escrita en marzo de 1792, por el contrario, se aclaraba “la verdad que se puede fiar poco de los paisanos”; era esto lo que le comentaba José Blanco a su tío, dado que el hijo de un tal Rodrigo, a quien le había fiado, le había robado 800 pesos. Por esto quería le enviase a su primo para irle enseñándole al *amaño*.

En algunos casos son aquellos parientes en la península los que expresan su deseo de pasar a América, en otros, son los familiares en el otro lado los que, evidenciando la necesidad de una ayudante, preguntan por las posibilidades y los deseos de emigrar. Esto genera un mecanismo interesante que en parte explicaría el criterio de selección.

En uno de las cartas se le dice a uno de los primos “cumpliendo con *mis ofertas* (que ya es tiempo se verifiquen)”; en otra se aclaraba al mismo tiempo “en mi que soy a vuestras mercedes *deudor de favores y beneficios* que nunca podré remunerar todo”. Y más claro aun “me hallo en *disposición de poder ayudar* a mis gentes y amigos y a ti como uno de los mas íntimos deseo proporcionarte alguna colocación para que seas útil para mis adelantamientos”. El lenguaje movilizado en los tres ejemplos es bastante dicente: en el segundo caso se presenta como deudor de favores difíciles de remunerar, mientras en el primero se procede a clarificar que se está ya en el momento y en la disposición de devolver una oferta previa. Hallarse en disposición de ayudar, sin embargo, reforzando el hecho de que se busca el adelantamiento propio. Una y otra vez el lenguaje utilizado es reiterativo.

⁵⁸¹ AGI, *Santo Domingo*, 2200

⁵⁸² AGI, *Santo Domingo*, 2200

La racionalidad y la temporalidad de las prácticas expresadas en las cartas hace surgir preguntas sobre la confianza y las redes de identidad. El lenguaje que se moviliza no es simplemente el de la cercanía familiar o el del origen común, que referían sobre todo a valles o aldeas. Al mismo tiempo se pone en ejecución ciertas representaciones que colocan a los agentes en cierto posicionamiento. Se trata de las prácticas del favor. En uno de las guías para comerciantes escritas en el lejano siglo XVI se dejaba en claro que “quien quiere favorecer a otro, hágalo de tal modo que parezca quiérole favorecer y no buscar su ventaja e interés” y se señalaba por otro lado que “los que hacen compañía con algunos criados, parientes, personas necesitadas, deben advertir grandemente, que entonces han de guardar más rigurosamente la ley de justicia. Que con un colorcillo, que con toda aquella baja y estrechura les hacen buena obra, les ponen en su carta de compañía mil condiciones ásperas y difíciles”⁵⁸³.

Uno de los patrones que aparece con mayor frecuencia en las cartas es la petición de que se enviase al pariente sin otra ropa que la que llevase puesta, y además, se resaltaba el hecho de que la persona en América se ocuparía de los gastos de viaje. Se buscaba con ello generar cierta posición delante de aquel que se estaba seleccionando, el que pasaba a convertirse en *deudor de favores* y caía por tanto en una situación de jerarquía. Es precisamente esta cadena de favores la que ayudaba a mantener la cohesión de la red y al mismo tiempo bloquear la entrada de miembros que no se habían ganado cierta estimación. La información de las cartas privadas respalda la idea de que vínculos de parentesco o paisanaje no creaban “naturalmente” lazos de confianza. El problema para estos potenciales novatos del oficio era que en su intento para poder instalarse en un mercado copado y cerrado no tenían otro capital (material, social o simbólico) que sus familiares. Por su parte, estos ya instalados buscaban crear cadenas de jerarquías que les permitiesen alcanzar un mayor estatus al colocar personas bajo su poder.

A decir verdad, los favores creaban ciertas cadenas de dependencia de las que era complicado librarse. Solo un estatus superior o una disponibilidad de capitales autorizaban a poner el juego a favor o a terminarlo. El cálculo era tal que había letras de giro, letras de riesgo y letras de “favor”, como decía un negociante inglés establecido en la ciudad de Porto, Guilherme Burfhord, quien se encontró afectado por la bancarrota que había sufrido otro negociante, Thomas Furner, a quien le había prestado el nombre para el giro de varias letras “chamadas

⁵⁸³ Thomas de Mercado, *Tratos y contratos de mercaderes y tratantes discutidos y determinados*. Salamanca: por Mathias Gast, 1569 p. 53

em comércio de favor sem que fosse devedor de coisa alguma nem tivesse interesses ou sociedade com o dito falido o que era tão manifesto aos seus credores que nos vencimentos das ditas letras recorriam imediatamente para aos seus embolsos ao mencionado Turner”⁵⁸⁴.

Se puede contrastar la información disponible en otras cartas. En 2 de abril de 1805 José Dias da Cruz giró una letra que debía ser pagada en la ciudad de Viana por Nicolão Joaquim Pereira. La letra era resultado de 2 contos de réis que Bernardo José Viana le había adelantado para el costeo del armamento del navío Paquete do Rio. Poco tiempo después se presentaron ante el notario de Porto, Antônio Martins de Carvalho, de la ciudad de Viana y apoderado de Cruz y Pereira que rechazó hacer el pago por no haber tomado la consignación del navío. No interesa aquí el problema del pago pero sí la información disponible en la carta que Carvalho le escribió a su tío desde Porto en 23 de agosto de 1805, con la cual le respondía con bastante retraso a tres cartas que su pariente había escrito en 11 de febrero, 28 de marzo y 3 de abril de ese año, y que de acuerdo con el remitente, no había podido responder por hallarse enfermo en cama.

En 29 de julio había llegado a salvamento el navío Paquete do Rio que venía consignado al mismo Nicolão Joaquim Pereira, quien sin embargo no quiso aceptar ser consignatario por los motivos “que ele melhor sabera dizer a vossa mercê”. Su sobrino tampoco había podido tomar cuenta del navío por hallarse embargado en los tribunales, y además, por estar enfermo. Por esta razón fue nombrado un administrador judicial para realizar todas las operaciones relativas a la embarcación. El administrador sin embargo recusó pagar la letra por lo que el sobrino de Cruz estuvo obligado a comunicar a la ciudad de Viana que el interesado procediese a reclamar ante la justicia.

Le describía en detalle las medidas que estaba tomando para resolver el asunto. Después le agradecía el favor de la remesa de las cajas de azúcar asegurándole que había debitado el producto de este en la cuenta corriente de los dos. El sobrino tenía un reclamo “muito sento que vossa mercê tão inconsideradamente quisesse expor o seu e o meu credito sacando-me sem prevenção e sem a menor antecipação” una letra de 10 mil cruzados metálicos a pagar a la hermandad de Bom Jesus do Monte de Braga, una cantidad alta. Por ello le exponía “se não pratica um comercio sem proceder as precisas ordens e avisos e como vossa mercê assim se

⁵⁸⁴ ATT, *Junta do comércio*, livro 118, ff. 144v-145r

quis expor sofrera os incómodos a que voluntariamente deu caso”. Había recibido la letra pero viéndose incapacitado para recolectar la suma en el “violento” plazo prefirió no aceptarla. A pesar de no haberla aceptado le recordaba todos los esfuerzos que había hecho para intentarlo, incluso con prejuicios propios. Procedió a vender la carga que de su parte le había llegado en el Paquete do Rio a cualquier persona que le entregase el valor del importe en la fecha de cumplimiento de la letra, para entregar a su portador por lo menos dos contos de réis en metálico para que quedase “suavisado ou minorado este disgosto”. Si bien era deudor no convenía en la manera del pagamento. Exponía en la carta que todavía tenía que desembolsar varios pagamentos a nombre de su tío, quien ahora quería cerrar cuentas causándole un gran prejuicio por serle deudor de grandes cantidades⁵⁸⁵.

Una manera de entrar o mantenerse en la red era demostrar la capacidad para realizar favores a los otros, lo que era también un camino cierto para crear estatus. Este último puede generarse de dos maneras: servir a alguien que ya es percibido por el grupo como con un gran estatus o crear cadenas de jerarquías. Por supuesto, como se verá en el último capítulo, el desempeño del agente juega un papel fundamental. A diferencia de la reputación que obedecía única y exclusivamente a las acciones pasadas de un sujeto, y por tanto no era transferible, el estatus sí lo era. En consecuencia, desempeñarse como socio o cajero en una casa comercial con gran estatus automáticamente generaba estatus, independientemente de la reputación.

El estatus difiere de la reputación en que mientras esta reenvía a un comportamiento pasado del agente que puede brindar cierta probabilidad sobre su comportamiento futuro, aquel, por su parte, reenvía a una posición de jerarquías que genera un impacto mayor en las respuestas de los demás agentes. Por ejemplo, una casa comercial con mayor estatus puede inmediatamente absorber el mayor número posible de consignaciones, a pesar de encontrarse al borde la falencia. Agentes que desconocen totalmente el mercado, y que por tanto, no hacen parte del juego de circulación de información (por ejemplo, los capitanes de barco que, como se verá más adelante, desempeñaban un papel importante para llenar los huecos de contacto) que podrían dar cuenta de la reputación de los agentes tenderían a mantener un mayor interés en reconocer cuales eran los negociantes con mayor estatus (el estatus a diferencia de la reputación es fácilmente reconocible por todos los miembros del grupo), lo cual repercutirá directamente en su modo de accionar. El estatus podía marcar la diferencia al

⁵⁸⁵ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 377 pc. 1

momento de decidir entre agentes que disponen de un mismo grado de reputación. Por todas estas razones, me parece que el estatus más que la reputación tenía un mayor peso en las respuestas de un agente determinado.

Se debe decir que se está lejos aquí de creer que estos favoreces obedecían a una economía católica basada en la gracia, en la amistad, en el amor, la caridad. Detrás de cada favor había una temporalidad de la devolución y una capacidad de mostrar el estatus adquirido⁵⁸⁶. No se trata de una antidora⁵⁸⁷. Mantener vínculos cercanos con los familiares resultaba también útil para el que estaba del lado occidental del Atlántico pues en el momento de intentar instalarse y buscar el primer crédito, este podría ser más accesible allí donde se mantienen los vínculos a través de un constante intercambio de favores y donde había otros que eran deudores de favores. No hay una tal confianza natural.

La única manera de contrastar si es verdad que una cadena jerarquizada de favores puede explicar la selección de parientes y paisanos es contrastar la selección de estos outsiders con la creación de vínculos con agentes desconocidos y ajenos al grupo de identidad.

Generalmente, cuando un nuevo agente comercial se instalaba en una ciudad o pretendía ofrecer sus servicios remitía a diferentes comerciantes una circular en la cual les comunicaba el inicio de sus negociaciones o les informaba sobre la disponibilidad, reiterando su entera disposición a servir y asegurando que se tenía el capital necesario para adelantar operaciones. Además de ello, incluía, como se acostumbraba en las cartas, los precios de las mercancías, lo que se denominaba como el estado del mercado y que se analizará en mayor profundidad en el próximo capítulo. Hasta donde era posible se mencionaba las referencias de los contactos que se poseían. Sobra decir que, no se trataba solo de tener contactos sino de disponer de contactos con el estatus suficiente para generar un estatus de un tal vínculo. Un cierto capital social aparece del hecho de conocer a X negociante en X ciudad que a su vez puede conocer a un Y con gran estatus con el que el remitente de la carta necesita entrar en contacto. Esto lo llevaría sin duda a intentar arriesgar cierta negociación independientemente de la reputación.

⁵⁸⁶ Ver el análisis que hace Bourdieu sobre la temporalización de los intercambios de dones en Pierre Bourdieu, *Le sens pratique*. Paris: Editions Le Minuit, 1980, p. 166-189

⁵⁸⁷ Al respecto ver por ejemplo Clavero, *Antidora*

Los procesos de selección eran, sin embargo, mucho más complejos que el simple envío de una simple circular. Por lo menos aparecen tres patrones. La circular no parece haber jugado de por sí un rol determinante en el comienzo de las operaciones. Al instalar su casa comercial en Rio de Janeiro en 1809, Balch y Goodaid enviaron una carta a los comerciantes Brown and Ives de la ciudad de Providencia en Nueva Inglaterra. Les comunicaban que estaban interesados en prestarle servicios a ellos o a sus amigos. Decían que eran los únicos americanos instalados en la ciudad y que ya habían constituido un círculo de correspondencia en las principales ciudades del país y del Rio de la Plata. Un año después, tras cambiar el nombre de la sociedad comercial, les recordaban su experiencia en el mercado sudamericano y su conocimiento del español y del portugués⁵⁸⁸. Este tipo de cartas se enviaban una y otra vez. Imposible afirmar si en verdad eran muy efectivas por sí solas.

La recomendación parece haber jugado, al contrario, un papel determinante. Es importante reconocer que jugaba un mayor rol el nombre de la persona que la información de la carta. Lo importante era estar respaldado por una casa comercial con gran estatus. En 22 de febrero de 1817, al iniciar sus operaciones mercantiles en Bahía, George Foster envió circulares de su nuevo establecimiento asegurando a los remitentes que podrían tener referencias de Thomas K. Jones compañía, Walley & Foster, y Walter & Miller en Boston, y además G. G. & S. Howland en Nueva York⁵⁸⁹. Podía ser, por ejemplo, que al terminar los negocios, un agente se decidiera por enviar una carta agradeciendo por la confianza otorgada durante tantos años y tomándose el atrevimiento de recomendar a una persona con la cual se podrían continuar los negocios. No es raro que se diga que se trataba de *devolver un favor* a alguien que había sido de gran ayuda o alguien que había trabajado durante mucho tiempo bajo sus ordenes⁵⁹⁰. En otros casos, los comerciantes recibían cartas con varios ejemplares de recomendación, seguido de lo cual recibían cartas de uno de los agentes recomendados quien le informaba del estado del mercado y le ofrecía sus servicios “I give these information for your own government, for your futures regulations, and to invite you to favour me with some consignments of flour, being assured of all my exertions and endeavours for the promotion of your interest”⁵⁹¹.

Introducir alguien en el círculo, esto es aprovecharse del capital simbólico de un agente, parece ser necesario aunque no determinante. En su carta de abril de 1817, Tomas Packard

⁵⁸⁸ JCBL, *Brown business papers*, box 308

⁵⁸⁹ JCBL, *Brown business papers*, box 308

⁵⁹⁰ JCBL, *Brown business papers*, box 265

⁵⁹¹ JCBL, *Arnold business papers*, box 25

and Gowen, que tenían una casa de comercio en la Habana y sobre el que se discutirá en el último capítulo, le agradecían a los comerciantes Brown and Ives por haberlos introducido a sus amigos los comerciantes Mr. Aborn and Jackons y le confirmaban que el capitán Arnold había dejado el negocio de estos en sus manos. Lo mismo le comunicaban en una de sus cartas que les había llegado por manos de un tal Mr. Bowers “to whom it will give us pleasure to render any services in our power in honour of your introduction”⁵⁹².

En este caso los favores se utilizan para mantener ciertos vínculos. Dado que nunca se sabe de quien se puede depender ya fuese para enviar dinero, recibir crédito, me parece que resultaba extremadamente peligroso hacer circular información negativa sobre un agente. El sistema de auto-censura es a su vez auto-limitado. El círculo de reciprocidad incluía terceros, y por tanto, la dilatación de la cadena de favores. El ejemplo del consignatario Reynolds en el puerto de La Habana muestra claramente como se inician los contactos entre agentes desconocidos. El contacto se inicia en 1805. De acuerdo con la carta enviada a los hermanos Brown, le remitía 89 cajas de azúcar y algún dinero que correspondía a la misma cantidad de dinero que el capitán del barco Juno, Samuel Packard, les había dejado encargado y que constaba por el recibo de desembarco. Les aseguraba que había conseguido el azúcar de mejor calidad, y esperaba que esta llenase sus expectativas; terminaba “I hope my management in this transaction will be the foundation of a reciprocal and mutual correspondence”, les recordaba que él mostraría “strict attention, zeal and punctuality” a sus ordenes, y finalmente decía que “I am indebted to captain Packard for the pleasure of your acquaintance and I lake no doubt he will inform you of the solidity and management of my establishment”⁵⁹³.

Sin embargo, en la selección era el capital y los contactos del otro lo que resultaba decisivos para establecer vínculos. En una carta enviada a los comerciantes Brown and Yves en 10 de abril de 1815, un comerciante recién instalado en Buenos Aires, David Deforest, le decía que escribía intentando “request your Patronage”. Aunque las consignaciones enviadas fuesen pequeñas, sin embargo, tendrían la mayor atención posible para dejarle las mayores ganancias. Reconocía que tenía solo un pequeño capital por lo que “where remittances are desired before sales are effected, I shall endeavor to make them as liberal as possible, charging a reasonable premium for such advances”. Más adelante le describía la situación del mercado y las condiciones políticas, lo que resumía al animarlo a enviar mercancías pues “we

⁵⁹² JCBL, *Brown business papers*, box 265

⁵⁹³ JCBL, *Brown business papers*, box 589

have now reason to fear but little from impotent old Spain”. Le comentaba luego algo que, a pesar de su pequeño capital, le brindaba gran estatus. El gobierno local le había dado una de las tres comisiones para realizar subastas públicas, “give to me a decided advantage over my neighbors as I do not charge this additional auction commission on goods originally consigned to me for sale”. Vender mercancías en subasta se estaba volviendo una práctica de moda y era incluso necesaria para hacer ventas en dinero⁵⁹⁴.

En septiembre de 1817, Brown and Ives recibía una circular de una nueva casa comercial instalada en Buenos Aires denominada Lynch, Zimmerman and company. Los remitentes exponían que precisamente David Deforest, declinando de continuar en los negocios había “generously transferred us his establishment and recommend us to his friends”. Aseguraban que en cualquier negocio de comisión que les fuese confiado darían la misma satisfacción por la cual “Mr. Deforest’s house has been so long a time distinguished”; satisfacción que por otra parte estaría asegurada por la experiencia de los socios que constituían la sociedad: Julian y Felix Lynch ya habían sido empleados en la casa de Deforest, y Jhon Christian Zimmerman tenía experiencia en Europa y los Estados Unidos. Todo esto, por supuesto, “joined to sufficient capital”⁵⁹⁵. La casa además tendría una extensión en Santiago de Chile, donde se desempeñaba Estanislao Lynch.

Como ya se dijo, los comerciantes americanos intentaron crear u ofrecer a sus posibles consignatarios el hecho de haber creado una red de correspondencia entre las principales ciudades de Brasil y las del Rio de La Plata, lo que les daba la posibilidad de transferir información sobre el estado del mercado. Por ejemplo, cuando Balch & Goddard se instalaron en Rio de Janeiro aseguraban que eran los receptores de las consignaciones que de Pernambuco y Bahía enviaban Samuel Gardiner y In. J. Rigg company respectivamente. Aseguraban que Rio de Janeiro “is a convenient place to procure Dollars in any quantity for India ships” los cuales podrían obtenerse sacando letras sobre Londres. Comentaban además que los impuestos eran de 24 % *ad valorem* “which valuation however is generally very low”. Todo lo contrario a lo que pasaba en Cuba, de cuyo sistema de aduanas los americanos no hacían otra cosa que quejarse. Un año después, en noviembre de 1810, el mismo Balch enviaba otra circular a Providencia para informar del inicio de su nueva casa comercial en Rio

⁵⁹⁴ JCBL, *Brown business papers*, box 308

⁵⁹⁵ JCBL, *Brown business papers*, box 308

de janeiro, ahora bajo el nombre de Samuel W. Balch company, integrada por él junto con L. Brown y Thomas May. De estas casas comerciales, existe un silencio absoluto.

6.3 Identificarse: outsiders e intersticios

Uno de los temas menos estudiados para la ciudad de la Habana y de Rio de Janeiro es la presencia de los comerciantes extranjeros. Sin lugar a dudas, esto tiene que ver con la dificultad de localizar fuentes sobre estos agentes. Y sin embargo, estos puertos fueron lugar de residencia de hombres de diferentes orígenes geográficos, que se instalaron allí para aprovechar las ganancias del comercio. Se trataba de negociantes con importantes casas de comercio, o de otros que se empleaban como consignatarios y de los que nada se sabe y que en su gran mayoría provenían de los Estados Unidos o de Inglaterra.

Existe dos maneras de aproximarse a estos comerciantes así como a los lazos que mantuvieron con los habaneros o cariocas. De un lado se cuenta con un significativo número de cartas, las cuales no han sido estudiadas hasta ahora. El último capítulo analiza en detalle la correspondencia de algunas casas comerciales de Nueva Inglaterra que tuvieron vínculos con La Habana y que por tanto permiten saber cuales eran los extranjeros que operaban en el puerto. A través de esa correspondencia se analiza el funcionamiento del mecanismo de consignación. Esta parte, sin embargo, busca centrarse más en los actores. Para dar cuenta tanto de los comerciantes, sus propiedades y lazos se dispone de un tipo específico de documentos, las demandas de naturalización, peticiones para ser declarados vasallos del rey de España. Se debe recordar que ningún extranjero estaba autorizado a ejercer el comercio con las Indias españolas, razón por la cual los comerciantes extranjeros debían acudir a terceros para realizar sus operaciones. Ahora bien, no todos podían pretender ser declarados españoles. Se necesitaba cumplir ciertos requisitos, entre los cuales varios años de residencia, tener propiedades, entre otros. Ser casado y tener vínculos familiares también era importante. En el caso portugués es más complicado seguir el rastro a los extranjeros, particularmente a los ingleses, que consiguieron con los tratados firmados por Portugal grandes beneficios para comerciar sin necesidad de tener que solicitar la nacionalidad o cambiar de religión. Tenían incluso jurisdicción mercantil propia. Me parece que los documentos de la Conservatoria inglesa (tribunal) no han sido explorados detenidamente, así como tampoco los libros

notariales. Allí se podría conseguir datos sobre estos actores que escapan a la otra documentación.

La tabla G-3 muestra un grupo de comerciantes establecidos en La Habana que iniciaron tal proceso de naturalización. Ahora bien, no solo eran comerciantes los que decidían iniciar los tramites de nacionalidad. Por ejemplo, en 1804, un francés llamado Félix Duyot declaró que eran casado y avecindado en Manila, desempeñándose en el oficio de profesor náutico. Desde 1790 se había trasladado a La Habana continuando sus tratos comerciales hasta 1801. Al parecer, había llegado allí como segundo piloto de un buque español que encontró en Macao. Ya en la Habana había sido empleado por Domingo Goyenechea para hacer un viaje en la fragata Casualidad con destino a la Nueva España y después por los factores de la Real Compañía para hacer otro a Cantón⁵⁹⁶.

Tabla G-3. Comerciantes extranjeros residentes en La Habana demandantes de nacionalidad española, 1781-1813

Nombre	Nacionalidad	Año
Ponce Esteban	Francés	1781
Varela Nicolás	Genovés	1790
Duyot Félix	Francés	1804
Drake Santiago	Ingles	
Casamayor Prudencio	Francia	1812
Chaviteau Juan José	Francia	1812
Fellow Nathaniel	Norteamericano	1804
Blain Juan Remigio	Francés	1817
Line Juan	Francia	1810
Castillo Juan	Génova	1821
William Enrique	Norteamericano	
Colin Michel	Ingles	1818
Seul y Berri José	Norteamericano	1812
Murdock Juan	Norteamericano	1812
Gobel Juan	Alemán	1813
Botefin Daniel	Alemán	1813
Bonfonte Pedro	Piamonte	1820

Fuente: AGI, *Ultramar*, 166, 167

EL puerto de La Habana sirvió de nodo de cruce de hombres venidos de diferentes puntos. El cosmopolitismo del puerto no solo se notaba en el hecho de que la ciudad era centro de circulación y distribución de noticias e informaciones para el caribe español. A través de los procesos de naturalización es posible reconstruir algunas historias de estos comerciantes. Hay

⁵⁹⁶ AGI, *Ultramar*, 166

una constante. Tal vez porque se favorecía la naturalización a los agricultores y no a los comerciantes, la mayoría aparece como propietarios de tierra. Sin embargo, hay otra constante que llama la atención, la mayoría son propietarios de cafetales y no de ingenios.

Es el caso por ejemplo, de Juan Gobel. Según Guillermo Morphy, había residido en Cádiz desde el año de 1801 hasta el de 1807, año en que se había ausentado del puerto de la península, habiéndolo encontrado nuevamente en 1810 en la ciudad de Londres donde había permanecido algún tiempo hasta que realizó una “interesante expedición” para La Habana con un cargamento de más o menos 200 mil pesos. Para esa fecha se decía que Gobel tenía las intenciones de establecerse y domiciliarse y se creía que el alemán podía domiciliarse en el puerto debido a su tiempo de permanencia en Cádiz, a lo que se sumaba estar casado en La Habana con doña Isabel Muñoz y Sayas, así como su “profunda adicción al gobierno y las leyes”. Añadía que por lo que había visto tanto en Cádiz como en Londres el solicitante era practicante de la religión católica y “en todos tiempos ha calificado Gobel la mejor conducta mereciéndose el aplauso, concepto y estimación de las gentes y en contrario nada ha oído”. Al llegar a la Habana en 1812 Gobel había consignado su carga a Santiago Malagamba.

Al momento de solicitar su naturalización se hizo tasación de su cafetal, el cual valía más o menos 109.083 pesos, de los cuales el 53% correspondían a las matas de café (58.450), 14% a los esclavos (15.700) y 8,5% a tierras (9.375)⁵⁹⁷. Los franceses que emigraron a La Habana también se dedicaron al cultivo del café. Juan Bautista Roux era un francés residente en Marsella que abandonó su patria con la revolución francesa para pasar a vivir a Santo Domingo y después a los Estados Unidos. En 1802 se trasladó a La Habana, solicitando carta de naturalización y vecindad en 1804 al Capitán General. Según su testimonio, había establecido una compañía con Andrés de Sayas, quien disponía de doce caballerías de tierra como herencia paterna (hipotecadas con 3.827 pesos) por lo que se comprometía él y su padre (quien al parecer también entraba en el negocio) a adelantar cierto capital anualmente⁵⁹⁸. Otro francés, Juan Hígues, también había emigrado con la revolución partiendo primero hacia Pamplona en 1794, y viviendo después al parecer como parte del regimiento en Melilla, Ceuta, Málaga, Oran, Cataluña, Nápoles. Después se trasladó a Cádiz donde trabajó para una

⁵⁹⁷ AGI, *Ultramar*, 166

⁵⁹⁸ AGI, *Santo Domingo*, 1550

casa de comercio durante tres años, pasando a Cuba donde ya llevaba diez años de residencia en 1812. Poseía un cafetal avaluado en 30.000 pesos y administraba otro ajeno⁵⁹⁹.

Otro de los comerciantes que se había dedicado a la agricultura era Nataniel Fellow. De acuerdo con su dossier, se trataba de un comerciante de Boston que había sido bautizado en 1780. Había comenzado sus expediciones comerciales con el puerto cubano desde por lo menos 1798, obteniendo en 1802 licencia para residir en la isla perpetuamente. Pero además del comercio, Fellow había adquirido tierras y se dedicaba al cultivo. Había comprado a otro comerciante, Juan de Santa María, un cafetal constituido por catorce caballerías de tierra, 170 negros y 223 mil matas de café. Aunque el precio en que adquirió la hacienda había sido de 223.000 pesos, cuando empezó su proceso de naturalización, debido a las mejoras, este ya alcanzaba 300.000 pesos. Poseía además otras siete caballerías donde 30 negros comenzaban a cultivar café. Entre los testigos que presentó estaban Juan de la Cuesta, quien declaró que en efecto Fellow llevaba seis años negociando en el puerto y que había empezado sus contactos introduciendo desde los Estados Unidos cargamentos y víveres. El mismo Cuesta le había tomado letras de cambio y estaba seguro que tenían la capacidad de girar letras de cambio sobre diferentes plazas de Europa hasta por valor de 70.000 pesos. Dados sus vínculos de “estrecha amistad”, Fellow siempre le había confesado sus deseos de dedicarse a la agricultura.

El comerciante de Boston, ahora en La Habana, pretendía ser beneficiado con algo que las autoridades encontraron difícil de otorgar. Tal vez temiendo que el tiempo de residencia en territorio español no era suficiente para solicitar naturalización, se inclinaba o por que se le tuviese por natural o tan solo permiso para poder girar sus expediciones sin tener que recurrir a un consignatario español empleando para ello extranjeros. De acuerdo con las autoridades de la isla, esto no se podía conceder a un extranjero pues estaba prohibido hasta para los mismos españoles⁶⁰⁰.

Uno de los comerciantes de La Habana que al parecer tuvo estrechos contactos con los extranjeros fue Francisco Hernández. Por una letra enviada a Samuel Arnold en diciembre de 1800 se sabe que ese mismo año dio por terminada su sociedad comercial con otro comerciante español Simón Poey. Esto se debía a que ahora iniciaba una sociedad comercial

⁵⁹⁹ AGI, *Santo Domingo*, 1550

⁶⁰⁰ AGI, *Ultramar*, 166

bajo el nombre de Hernández & en la que era socio un comerciante de origen francés, Juan José Chauviteau. En la carta circular Hernández exponía que debido a las frecuentes invitaciones de sus amigos en Europa se había decidido por establecer esta nueva firma comercial. En la otra página, ya no impreso sino en letra manuscrita, era Juan José de Chauviteau quien escribía. Exponía que quería informar a sus amigos de su entrada como socio en la casa de Francisco Hernández y que como todavía no había sido naturalizado no podía aparecer como tal. El otro socio era John Line quien se había desempeñado como empleado en la anterior casa comercial⁶⁰¹.

Debido a la falta de documentación es imposible saber porque Hernández desistió de su sociedad con Poey y decidió establecer una nueva firma con un extranjero. Aunque no he podido localizar el expediente de naturalización de Chauviteau se cuenta con alguna información debido al secuestro de los bienes que se hicieron a los franceses en 1809, a pesar de que ya había obtenido carta de naturalización. Nacido en la isla de Guadalupe, su familia había emigrado hacia los Estados Unidos cuando aun era muy joven. Se integró en la milicia inglesa para enfrentar a Francia y después en 1796 pasó a instalarse en La Habana trabajando en la casa de comercio de Francisco Hernández, quien después se convertiría en su socio. En el puerto se había casado con Serafina Moy, una habanera con la que tenía cuatro hijos. En 1809, cuando se ordenó el secuestro de los franceses residentes en la isla, al parecer Chauviteau había viajado para los Estados Unidos, dejando a Hernández encargado de sus negocios. Entre los bienes que este mencionó estaba la participación (un cuarto o mitad) en por lo menos cuatro cafetales, dos de ellos en compañía con el mismo Hernández y el otro con el comerciante norteamericano de Bristol, D'Woolf. Al dejar La Habana, Chauviteau había dejado letras a favor de diferentes miembros de la familia de comerciantes de Bristol por valor de 101.250 pesos que debían ser girados con la cosecha de sus cafetales⁶⁰².

Un tercer caso envuelve tres comerciantes, uno de ellos francés y los otros dos americanos. El siete de diciembre de 1811, don Tomas Gimbal, natural de Auch en Francia, presentó ante escribano su última voluntad, debido a que iniciaba viaje hacia la ciudad de Providence. En su testamento se expone que había residido en el puerto por lo menos desde 1791, donde había contraído matrimonio con María Loreto de la Luz, natural de La Habana, con quien sin embargo no había tenido hijos. Según se deja ver en su testamento, había comprado 14

⁶⁰¹ JCBL, *Arnold business Papers*, box 25

⁶⁰² AGI, *Ultramar*, 166

caballerías de tierra a Lugarda Sepero donde se habían establecido por lo menos dos cafetales diferentes. El primero llamado la Margarita, que le pertenecía a su sobrino Bernardo Gimbal, excepto un esclavo nombrado Manduy, su esposa y su hijo a quienes les había encargado fomentar el dicho cafetal. Si continuasen haciéndolo “con la aplicación y conducta” debían de quedar libres. De este cafetal su sobrino le debía algún capital que este al parecer había invertido sin que tuviese nada que ver con la propiedad del mismo.

En las restantes siete caballerías de tierra había establecido el cafetal El Recurso en compañía de Juan Murdock y José Seul. El primero de sus socios había ofrecido en un momento de crisis económica que la totalidad del cafetal fuese rematado para pagar sus deudas, por lo que “agradeciendo[le] su generosidad y el gran servicio que me hacia” había decidido titularlo coheredero de la mitad de cafetal que le pertenecía, pues el remate nunca se había llevado a efecto debido a que sus acreedores en esa época habían preferido inclinarse por un tiempo de espera. El otro coheredero sería José Seul. Gimbal explicaba claramente porque decidía dejarle a estos y no a sus familiares los bienes que quedarían “en consideración a los particulares y recomendables servicios que me han hecho”. Se trataba del generoso ofrecimiento y continuos auxilios que Murdock le había brindado, y de los padecimientos de Seul cuando Gimbal había emprendido un viaje a Guatemala para cobrar ciertas letras, siendo perseguido e incluso cayendo preso. Por ello, los instituía como herederos universales “deseoso de recompensarles en el modo que puedo y debo, manifestándole mi gratitud y reconocimiento, sin embargo de lo que lo han hecho con generosidad”⁶⁰³.

Los dos comerciantes mencionados solicitaron naturalización española, razón por la cual se dispone de alguna información sobre ellos. En 1812, Jose Seul llevaba viviendo en la isla por lo menos doce años, habiéndose instalado allí en 1798. Procedente de la ciudad de Filadelfia, Seul era hijo de irlandeses católicos. Había llegado a La Habana con cartas de recomendación firmadas por el cónsul español, empezando a trabajar en la casa de Leonardo Vinarte. En 1802, en razón de la muerte de este se ubicó como dependiente en la casa de comercio de Thomas Gimbal, donde trabajó hasta la muerte de este en 1811. Ya siendo coheredero de los bienes de Gimbal entró a trabajar a los servicios de Santiago Drake, un comerciante de origen inglés que fue el único que consiguió emparentarse con una casa noble cubana.

⁶⁰³ AGI, *Ultramar*, 166

Después de la muerte de Gimbal, Murdock también comenzó a trabajar en la casa de comercio de Santiago Drake. Había llegado desde Filadelfia a La Habana en 1798. Según él, había llegado al puerto con varias cartas de recomendación de sujetos respetables dirigidas a don Tomás Gimbal. Primero trabajó como su dependiente, pero luego entraron en compañía para la compra de un cafetal, debido a que había sabido ganarse la estimación en razón de su buena conducta, sus virtudes morales, y sus constantes trabajos y fatigas. En su testimonio deja en claro que “muchos días ha que por todo soy considerado, tenido y reputado como un verdadero y legítimo español” y aceptaba que “yo bien sé que lo soy y que en cualquier ocurrencia se me tendría por tal”. Esto lo demostraba con hechos como su participación como soldado o su apoyo para el mantenimiento de las milicias. A pesar de que se le tenía y reconocía como español, solicitaba “para varios efectos convenientes esta expresa declaratoria del gobierno, pues sin ella podría en algún día inquietárseme, y con el fin de impetrarla y que me sirva de seguridad”⁶⁰⁴.

6.4 Conclusiones

Este capítulo ha analizado los factores que intervinieron en la selección e instalación del grupo de comerciantes que desde España y Portugal emigraron a Cuba y Rio de Janeiro durante el último cuarto del siglo XVIII y primera década del XIX, dándose la mayor importancia a la configuración de redes sociales. La hipótesis planteada respalda el hecho de que los vínculos de parentesco y de paisanaje no producen natural o automáticamente confianza y que además de la reputación había otro elemento que tal vez permitía a los agentes identificar la posición de cada uno en el mercado, el estatus.

Tanto en Rio de Janeiro como en La Habana los comerciantes eran reclutados de capas sociales pobres del norte de la península. Mientras en España la región de la montaña expulsó el mayor porcentaje de nuevos miembros que pasó a convertirse en la clase mercantil en Cuba, en el caso de Portugal eran las familias de la región del Miño y el Douro quienes expulsaron el mayor porcentaje tanto hacia Brasil como hacia la propia Lisboa. Se trataba en lo general de novatos provenientes de clases campesinas que para pasar a las Américas dependían absolutamente de sus familiares. Eran en la mayoría de los casos, nuevos miembros sin ningún capital material o social que les facilitase su ingreso a un mercado, que por otra parte, no parece ser muy receptivo. Ahora bien, si los nuevos integrantes dependían de sus

⁶⁰⁴ AGI, *Ultramar*, 166

parientes para atravesar el océano, los que ya se habían ubicado del otro lado continuaban a depender de sus conocidos en la península pues eran estos quienes en un primer momento podrían ayudar a extender las redes para obtener crédito. El caso de Elias A. Lopes y Mariano Carbó que se analizará en el siguiente capítulo es bastante ilustrativo.

No se trataba de que a lado y lado se diesen vínculos de confianza o que tendiese a haber una simple predilección por los parientes o paisanos (la misma aldea o valle). Se trata más bien del rechazo de integración en el nuevo espacio donde se pretende instalarse. Al no ser integrado, y al contrario al ser percibido como outsider y con bajas posibilidades de entrar en los grupos pre-establecidos, el único recurso eran los parientes. Eran estos no por afinidad natural sino porque era con ellos que se estaba en una cadena de favores de la cual se podía sacar provecho. Me parece, y es una hipótesis que debe ser explorada con mayor cuidado, que si la confianza aparece como “natural” es porque esta se hallaba envuelta en la red de favores. Para pasar a América un comerciante X precisa de su tío Y que es continuamente favorecido por Z, padre de X. A su vez Y precisa de X para crear jerarquías de dependencia y con ello acumular estatus, por lo que preferirá escoger a alguien que se halla bajo una doble jerarquía: X resulta deudor de Y, pero también lo es de Z, que a su vez pasa a convertirse en deudor de X. Es en estas cadenas de favores jerarquizadas donde se halla la explicación a la confianza, en cierto sentido la anticipa. Como ya se dijo, y es preciso subrayarlo, esta cadena de favores en nada tiene que ver simplemente con una antropología católica donde el don, la gracia, y otras prácticas, marcan la pauta. Todo es calculado en detalle: una letra de cambio de un valor por otra de igual valor, crédito por tal valor por otro de igual, resolución de favores para amigos a cambio de resolución de favores para terceros. Las prácticas del favor quedan claramente descritas en la correspondencia privada de los comerciantes, la que, a diferencia de la correspondencia mercantil ha sido poco estudiada. En esta última también es fácil identificar esta red de favores.

La diferencia es grande con los comerciantes norteamericanos que buscaron establecerse en Cuba y Rio de Janeiro. Estos también se hallaban involucrados en una cadena de favores, pero a diferencia de los outsiders nacionales, poseían un capital social y material al momento de instalarse. Es cierto que se trataba de comerciantes que ya habían iniciado su carrera y que por lo tanto no servirían para realizar comparaciones con los outsiders nacionales. Se debe decir, no obstante, que la gran mayoría de los últimos ingresaba siempre desde la escala más baja, aunque también es posible encontrar aquellos que se instalan con una carrera ya hecha y por

tanto tienen una mayor posibilidad de escoger los agentes. Los americanos tendían a enviar circulares donde se mencionaban los nombres de las personas que podían servir como referencia o con los cuales ya se tenía contactos, u ofrecían servicios particulares que los colocaban en posición de ventaja respecto de los otros negociantes. Las cartas de recomendación no eran otra cosa sino el aprovechamiento del capital social ajeno.

Esta acumulación de capital material y social permite reproducir lo que he denominado como estatus. A diferencia de la reputación, comportamiento pasado del agente que puede brindar cierta probabilidad sobre su comportamiento futuro, el estatus, por su parte, reenvía a una posición de jerarquías que genera un impacto mayor en las respuestas de los demás agentes. El estatus, contrario a lo que sucede con la reputación, es un capital simbólico transferible. El estatus se halla relacionado a su vez con la cadena de favores mencionada arriba. Es ella la que marca cuales favores se deben hacer o pedir. Mientras hasta ahora toda la discusión sobre redes sociales de comerciantes ha girado en torno al problema de la confianza y la reputación, el estatus, por su parte, ha pasado totalmente desapercibido.

Capítulo 7. Deudas y deudores: multidireccionalidad del capital y cuántica de los contactos

No hay duda de que el crédito se hallaba en el corazón del funcionamiento del mundo de la plantación azucarera, o aun todavía, de que esta actividad agro-exportadora dependía largamente de su capacidad para absorber financiamiento externo. Ya fuese en el Caribe británico, francés, o español, los historiadores han llamado la atención sobre los permanentes vínculos crediticios que creaban múltiples interdependencias entre plantadores y comerciantes⁶⁰⁵. De otro lado, buena parte de los negocios entre los mercaderes dispersos en los diferentes puertos ubicados a ambas orillas del Atlántico eran ejecutados principalmente a crédito. Ello puede ser analizado con las operaciones crediticias que permitían capturar, rescatar e trasladar un sinnúmero de esclavos desde las sabanas africanas hasta el continente Americano. Como ya se ha esbozado en los capítulos anteriores, tanto la importación de mercancías de Asia como la compra de esclavos en África estaban entrelazadas en intrincadas redes crediticias.

Dar o recibir crédito era sin duda una de las operaciones recurrentes de la vida cotidiana de los comerciantes: aceptar letras de cambio firmadas por amigos de los que se tenía fondos disponibles como resultado de una operación previamente realizada; girar letras sobre un amigo en otra ciudad para pagar una deuda previamente adquirida, aceptando con ello estar disponible para pagar las deudas de otros; distribuir capitales sobre diferentes espacios buscando ampliar su red mercantil, y sobre todo, aprovechar las diferencias de precios en los diferentes mercados. El crédito no era, sin embargo, simplemente una operación de grandes comerciantes, así como tampoco lo era de los negocios de larga distancia. Buena parte de las economías locales funcionaban con base en el crédito, donde los pequeños mercaderes entregaban mercancías al fiado. En resumen, un buen manejo de la reputación crediticia era necesaria tanto para la buena financiación de los negocios tanto como para incrementar las operaciones mercantiles, aumentar los márgenes de ganancia y extender los posibles mercados en los cuales vender las mercancías.

⁶⁰⁵ S. D. Smith, "Merchants and Planters revisited", *Economic History Review*, V. LV, N. 3, 2002, p. 434-465; Nuala Zahedieh, "Credit, Risk and Reputation in Late Seventeenth-Century Colonial Trade", *Research in Maritime History*, N. 15, 1998, p. 53-74; Albane Forestier, "A 'Considerable Credit' in the Late Eighteenth-Century French West Indian Trade: The Chaurands of Nantes", *French History*, V. 25, N. 1, 2011, p. 48-68; Philip Hoffman; Gilles Postel-Vinay; Jean-Laurent Rosenthal, *Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870*. Chicago: Chicago University Press, 2000

El crédito, además, era un factor fundamental en la creación y sustentación de la confianza, y consecuentemente, pieza fundamental en la selección y conservación de socios, primordialmente, de aquellos ubicados a larga distancia, sobre quienes resultaba extremadamente complicado ejercer un monitoreo directo y constante.

Durante los últimos años, un amplio grupo de historiadores ha investigado los diferentes mecanismos a través de los cuales los comerciantes intentaban reducir el riesgo en sus operaciones crediticias. Se ha propuesto que no únicamente instituciones de carácter formal le permitían a los comerciantes salvaguardar sus propiedades y recuperar las ganancias de sus operaciones mercantiles. Como ya se hizo mención en el capítulo anterior, en este sentido han sido pródigamente estudiados ciertos mecanismos llamados de carácter privado, los cuales habrían auxiliado en la reducción de los riesgos que implicaba las distancias remotas. Al respecto, existe un vasto debate sobre la trascendencia del recurso a un tercer partido (instituciones gubernamentales) o la posible preponderancia de estrategias multilaterales de punición basadas en la reputación, la circulación de información, y el mantenimiento de redes, que permitían evitar el recurso a los tribunales⁶⁰⁶.

Ya propiamente sobre el crédito y no respecto a las estrategias empleadas para disminuir el riesgo, existe un debate febril sobre el carácter de este en el mundo comercial. Buscando criticar la visión preponderante entre los seguidores de la teoría neoclásica y la microeconomía, los sociólogos y politólogos se han inclinado por usar conceptos tales como *mercados personales*⁶⁰⁷ o *redes rutinarias*⁶⁰⁸. Los primeros concluyen, por ejemplo, que los intercambios sociales y la reciprocidad eran los mecanismos del intercambio económico, con el crédito funcionando como moneda. En esta perspectiva, la invención de instrumentos mercantiles como libros de partida doble serían sobre todo la formalización de intercambios sociales personales, donde el rumor podía actuar como precios.

De manera general se puede aseverar que el crédito se halla inextricablemente ligado a dos fenómenos: de un lado, la capacidad de pago del deudor (su capital económico), y por el otro, la confianza que se le es otorgada al darle dinero o mercancías, la cual depende largamente

⁶⁰⁶ Greif *Institutions and the Path*; Edwards y Ogilvie “Contract Enforcement”; Goldberg; *Trade and institutions*; Greif, “Magribhi Traders”

⁶⁰⁷ John Padgett and Paul Mclean, “Economic Credit in Renaissance Florence”, *Journal of Early Modern History*, V. 83, N. 1, 2011, p. 1-47

⁶⁰⁸ Doosselaere, *Commercial Agreements and Social Dynamics*

del capital social del primero (su reputación). Ambos conceptos han sido fuertemente integrados en los trabajos de historia económica como ejes fundamentales del funcionamiento del sistema de mercado. Mientras el primero se halla relacionado con la identidad del deudor (solventía), el segundo, por su parte, corresponde más bien a la mirada y decisión del agente que decide arriesgar su capital (confianza).

La solventía o capacidad de pago se halla soportada principalmente en dos fundamentos: capital y reputación. No existe duda de que la solventía material de un agente le aseguraba al acreedor que su dinero le sería devuelto en el plazo indicado. En lo que concernía al deudor, su capacidad para contraer simultáneamente una gran diversidad de créditos procedentes de diferentes personas, le aseguraba a su vez un mayor acceso a mayores capitales, aunque esta capacidad no dependía exclusivamente del capital que detentaba sino también de su reputación, la cual remite a una imagen públicamente establecida, esto es, la valoración pública que se hace de un agente. La reputación no es otra cosa que *pasado objetivado*, como ya se expuso en el capítulo anterior, y si bien esta dependía mayormente de una trayectoria dada (el comportamiento pasado de un agente), era también una característica socialmente construida y asignada. Ser confiable era un prerrequisito para conseguir crédito en los mercados, a pesar de que indiscutiblemente la decisión dependía del acreedor, quien era en última instancia quien decidía si un agente era confiable y si era adecuado iniciar/continuar/terminar operaciones con él.

Para reducir riesgos al dar crédito, los comerciantes recurrían a diferentes tipos de instrumentos. El recurso a la firma de contratos notariales fue recurrente y extendido en Europa. Al firmar contratos y al avalar los préstamos con fiadores, los acreedores buscaban tener seguridad en sus pagos. Recientemente, las redes sociales han recibido bastante atención en relación con la disminución de riesgo. La mayor parte de las investigaciones se centran en el comercio de larga distancia, y exclusivamente en las actividades entre socios comerciales. Sin embargo, falta todavía mucho por investigar sobre las maneras en que estas redes globales se hallaban vinculadas con mercados locales y domésticos.

Este capítulo centra la atención en los cruces entre lo local y lo global, el cruce entre espacios intersticiales. En relación con el acceso al crédito se debe recordar la discusión del capítulo anterior de acuerdo con la cual buena parte de la historiografía reciente le ha otorgado un papel fundamental a los lazos de parentesco y de origen geográfico en la construcción de las

redes sociales, y consecuentemente, en el acceso al crédito y a la confiabilidad. Lazos de religión, parentesco u origen son comúnmente subrayados como importantes factores culturales que intervienen en la configuración y consolidación de las redes sociales, y por tanto, en la disminución del riesgo.

Este capítulo analiza los intrincados negocios de dos comerciantes, quienes aparecían entre los negociantes más ricos de cada uno de los puertos aquí estudiados. Se busca, con ello, dar una mirada a sus vínculos sociales, a sus fortunas, y a sus créditos. Para el caso cubano se ha seleccionado a Marino Carbó, y para el carioca, la figura escogida ha sido la de Elias Antônio Lopes. Como se verá, no se trata de una selección arbitraria. El capítulo está dividido en dos partes: en la primera se analiza la figura de Lopes, para lo que se cuenta con el minucioso inventario que fue hecho de sus bienes después de su muerte en 1815. Del comerciante residente en La Habana, Mariano Carbó, no se cuenta con el inventario post-mortem pues el análisis de sus negocios se hace a través de la documentación que fue generada como consecuencia de la quiebra que el mismo Carbó declaró ante el consulado en 1799.

7.1 Un Portuense y las fortunas del imperio: pobre en el norte, cortesano en el trópico

En el capítulo anterior se estudió los patrones de emigración portuguesa. Se ilustró que la mayor parte de la evidencia disponible permite sostener que fueron los miñotos quienes constituían la mayor porcentaje de los nuevos miembros de la sociedad mercantil, es decir, que el Norte de Portugal era la región de donde provenía la mayor parte de los nuevos reclutados. Uno de esos jóvenes que emigró del norte de Portugal hacia el Atlántico sur fue Elias Antônio Lopes, quien nació en Porto en 1756 y quien se convertiría en la primera década del siglo XIX en uno de los negociantes más ricos de Rio de Janeiro. Su riqueza en el trópico era tal, que como ya se mostró en el capítulo 5, fue nombrado uno de los pocos negociantes miembros de la junta de comercio.

Su inventario post-mortem, afortunadamente, incluye un lista de más de 50 folios en el que se detallaron los papeles comerciales del finado, entre los cuales, su correspondencia. Aunque al parecer su correspondencia mercantil no se salvó del paso del tiempo, se dispone por lo menos de una lista de 341 personas con las que el negociante mantuvo contacto entre 1770 y su muerte, esto es, todas las etapas de su vida comercial. En total se trata de un volumen de

3.362 cartas que este negociante recibió y que fueron archivadas por él o sus cajeros en diferentes legajos, 33 en total. Es imposible saber si se trata de la totalidad de la correspondencia recibida, aunque el solo hecho de haber sido archivada demuestra que tenía cierto valor para quien la recibió.

El primer apartado se centra entonces en realizar un análisis cuantitativo de este conjunto de cartas. Se intenta, fundamentalmente, resaltar la manera como se crean, se requieren, se mantienen, y rebasan ciertos vínculos. El segundo apartado se enfoca propiamente en su capital y sus deudas. Se discute principalmente algunos fenómenos relacionados con sus negociaciones de importación de textiles asiáticos, los cuales configuraban buena parte de sus bienes en el momento de su muerte y que por tanto debe ser leído en conjunto con la ideas presentadas en el capítulo 2 y 8.

7.1.1 Correspondencia mercantil: temporalidad de los contactos y duración de los vínculos

Como ya se dijo, lamentable el conjunto de las 3.362 cartas que Lopes recibió entre 1770 y 1815 no parecen haber sobrevivido al paso del tiempo. Lo único de lo que se dispone es de un inventario altamente minucioso que brinda cuatro datos específicos para la totalidad de las cartas: a. nombre del remitente; b. lugar de origen; c. fecha de inicio de la correspondencia, y por último, fecha de la última carta recibida. Así, por ejemplo, en la lista aparece: Porto, 13 cartas de Antônio Lopes Guimarães, desde 1771 hasta 1773. El hecho de que las cartas inician en 1770 parece ser un indicador confiable de que esta fue la fecha en que Lopes se habría instalado en el puerto carioca. Esto estaría indicando que habría hecho su viaje a los 14 años.

La manera en que fue hecho el inventario permite realizar un tipo de análisis respecto a lo que se puede considerar la dinámica de las redes. Por todas las ventajas que el enfoque de redes sociales ego-centradas puede tener para explicar la diversidad de los lazos sociales de un agente determinado, uno de sus problemas radica precisamente en que la perspectiva de redes ayuda más bien poco a entender la temporalidad y la intensidad de la dinámica de los lazos, la *cuántica de los vínculos*. Al mostrar a los agentes envueltos en una red se crea cierta imagen de inmovilidad, cuando en verdad, los lazos estaban sujetos a cierta temporalidad. Los vínculos se crean, se entretienen, y tienden a rebasarse, en relación con los objetivos y las necesidades del agente que se ve envuelto en la trama.

Recientemente, los historiadores han buscado sobrepasar estos obstáculos integrando una perspectiva espacial con una de redes, mostrando la distribución en el espacio de los diferentes vínculos de un agente y la manera como esto ayudaba a resolver tareas específicas relacionadas con las transacciones mercantiles. Este apartado busca aportar no solo desde una mirada espacial sino también intentando integrar la dinámica, es decir, la manera como se articulan y desarticulan vínculos a través del tiempo. Me parece que una mirada que brinde atención a la unidad tiempo permite dar un paso en la comprensión de hasta donde las explicaciones con conceptos como “confianza” son más bien bastante limitadas, tal como ya se mostró en el capítulo anterior.

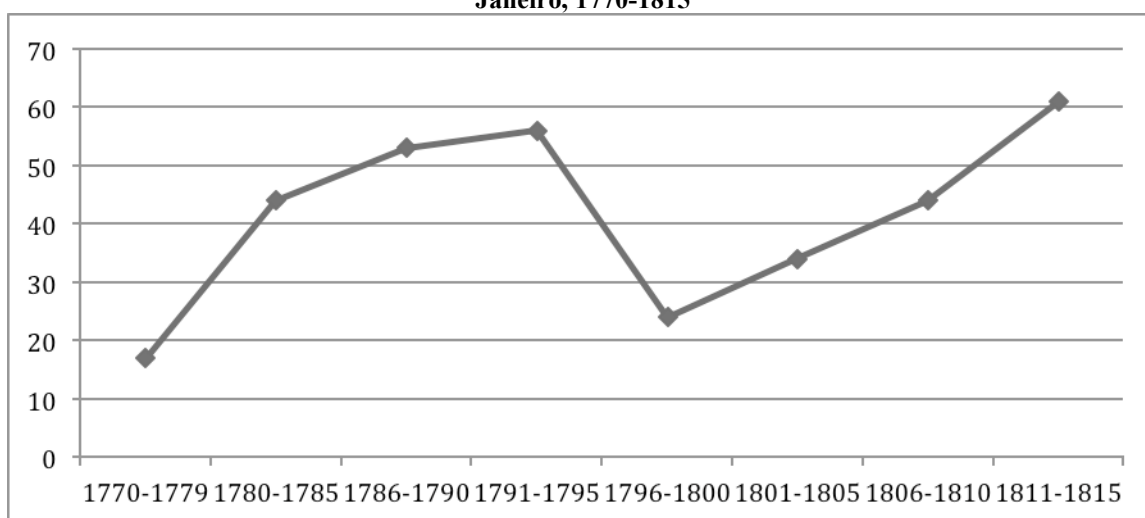
Ya se dijo que al cruzar cartas comerciales con privadas, aparece que la configuración de los vínculos estaba atada al tipo de capital que un agente disponía para aportar en el momento de su ingreso. Agentes pobres sin capital material o social alguno dependían altamente de su grupo familiar para poder instalarse como comerciante al otro lado del Atlántico. Del otro lado, lo que parece haber existido es un bloqueo para evitar a cualquier costo el ingreso de nuevos outsiders. Estas ideas se pueden poner a prueba precisamente a través del análisis de la correspondencia de Lopes. La idea que se sostiene aquí es que los vínculos de paisanaje no solo obedecían al hecho de que orígenes geográficos comunes creaban “naturalmente” confianza sino que era la única manera de establecerse en un espacio cerrado, poco permeable a la llegada de nuevos integrantes.

Antes de comenzar el análisis, se debe recordar que se trata de la correspondencia recibida y no de la correspondencia despachada, y por lo tanto, indicaría el momento en que dichos agentes entablaron contacto con Lopes y no del momento en que este intenta generar el vínculo. El análisis es aproximado, si se tiene en cuenta que se podía conocer a alguien desde tiempo atrás y nunca haber tenido contacto, o de que las negociaciones se hicieran por medio de un tercero. Del mismo modo puede ser que se terminase la correspondencia con un agente sin terminar la relación. Esta es la única información con la que se dispone y la metodología aquí empleada es un primer intento por temporalizar las redes ego-centradas. A favor del análisis aquí realizado se puede decir que un cruce entre los datos del inventario de cartas con los de otras informaciones disponibles, por ejemplo, las negociaciones con la costa africana de la tabla H-4, parece respaldar la propuesta metodológica que aquí se hace.

Tabla H-1. Distribución temporal de la fecha de inicio de nuevos contactos. Elias A. Lopes, Rio de Janeiro, 1770-1815

	Total		Total
1770-1779	17	1796-1800	24
1780-1785	44	1801-1805	34
1786-1790	53	1806-1810	44
1791-1795	56	1811-1815	61

Gráfica H-1. Distribución temporal de la fecha de inicio de nuevos contactos. Elias A. Lopes, Rio de Janeiro, 1770-1815



Fuente: ANRJ, Junta do comércio, cx. 348 pc. 1

Para un total de 341 remitentes, se tiene la fecha de inicio de la primera carta para 333, es decir, el 97%. Al distribuir la información por quinquenios, se desprende que el mayor número de contactos comenzaron a enviar correspondencia a Lopes después de 1811. Antes de esta fecha, Lopes habría entrado en contacto con un mayor número de personas en el primer quinquenio de la década del noventa. Resulta interesante lo que sucede entre 1796-1800, pues se ve claramente una caída del 50% en la cantidad de contactos. No se debe olvidar que la gráfica no demuestra la totalidad de las cartas que fueron recibidas, sino que establece el número de contactos que fueron creados en cada quinquenio, o dicho en otras palabras, el total de personas que por primera vez establecieron con Lopes un contacto a través del envío de una carta, independientemente del total de cartas que hubiesen sido recibidas. Debido a la manera en que aparece la información en el documento es imposible hacer un cálculo de estas últimas.

Ahora bien, si se observa el patrón del número de contactos que terminaron su relación con Lopes, precisamente el mayor número se dio en el quinquenio 1791-1795, dejando de disminuir a partir de allí y manteniéndose en el mismo nivel. Es sorprendente que en 1796-1800 el número de nuevos contactos corresponde exactamente con el número de contactos que dejaron de escribir cartas a Lopes. Es imposible decir con certeza si esto en verdad refleja la manera en que se crean y se terminan relaciones con ciertos agentes. Lo que si sorprende es que, si se toma como referencia 1796-1800, aparece una clara división en medidas generacionales (25 y 19 años). Me parece que este dato no resulta nada despreciable.

Tabla H-2 . Distribución geográfica de la correspondencia recibida por Elias A. Lopes, Rio de Janeiro, 1770-1815

Brasil		Portugal		Europa		África	
Bahía	193	Porto	1.295	Londres	65	Luanda	94
Rio de Janeiro	166	Lisboa	761	Hamburgo	52	Mozambique	7
Santa Catarina	124	Braga	7	Ámsterdam	4	Benguela	4
Santa Cruz	122	Guimarães	4	Génova	3	Cabinda	4
Ilha Grande	88	Covilhão	3				
Paraty	56						
Pernambuco	38						
Porto Alegre	31						
Campos	23						
Angra	22						
Rio Grande	20						
S. J. da Barra	12						
Paranaguá	11						
S. J. d'el rey	10						
Villa Chica	7						
Santos	4						
Cananea	5						
	932		2.070		124		109
TOTAL	(27,7%)		(61,5%)		(3,6%)		(3,2%)

Fuente: ANRJ, Junta do comércio, cx. 348 pc. 1

Si se pasa ahora a un análisis geográfico del volumen total de la correspondencia, se puede fácilmente concluir que sin duda los vínculos de paisanaje jugaban un papel primordial. Esto queda demostrado simplemente por el hecho de que la ciudad originaria de Lopes, Oporto, domina con el 38% del total del número de cartas recibidas; solo después viene Lisboa con un 22%. Un análisis en profundidad no respalda esta idea; antes de llevarlo a cabo, no obstante, resulta útil observar que pasaban con otras ciudades. Mientras en Brasil, Bahía y Santa Catarina concentraban el mayor porcentaje de cartas recibidas, en el exterior era Londres la que ocupaba el primer lugar. Una de las cosas que sorprende de la correspondencia es los contactos con Hamburgo. Lamentablemente no tengo ningún tipo de información que me permite explicar tal fenómeno. La tabla H-3 muestra un patrón muy claro respecto a la

internacionalización de los contactos de Lopes. De manera inexplicable en la década del 80, el negociante estuvo recibiendo cartas del puerto alemán. Los contactos fueron simultáneos pero de muy corta duración, únicamente entre tres y un año. En ese momento Lopes tenía 24 años y solo diez de residencia en Rio de Janeiro. Lo contrario sucede con sus contactos en Londres. Se trataba en realidad de la diáspora portuguesa que huye de la entrada de los ejércitos de Napoleón. En Londres, Lopes solo tenía dos contactos ingleses. Esto indica que comparada con la configuración de la red de los años 80, se habría perdido cierto grado de internacionalización, o mejor, que Lopes dependía totalmente de intermediarios portugueses en el mercado de Londres durante la última etapa.

Tabla H-3. Contactos de Elias A. Lopes en Hamburgo y Londres, 1780-1814

	Total	Inicio	Final
Hamburgo			
Elias Munster	2	1780	
João Conrado Klensch Filho	16	1780	1783
João Seherback	21	1780	1783
Rencher Nortinam	2	1780	1783
Henrique Lottam	4	1782	1783
João Gave	3	1783	1784
Courado Died e M I Panhesen	4	1803	1804
Londres			
Dias Santos cia	1	1808	
José Lin	7	1808	1809
Warre Brothers	14	1808	1809
Antonio Martins Pedra e Filho cia	34	1809	1815
João Carlos Lucena cia	4	1809	1811
Ricardo Pouver cia	2	1813	
João Ferreira Pinto	3	1814	

Fuente: ANRJ, Junta do comércio, cx. 348 pc. 1

La historiografía brasileña ha descrito a Lopes como uno de los grandes armadores esclavistas⁶⁰⁹. Sin embargo, sorprende que en el conjunto de sus cartas, solo 3,2% provenían de África, con un 86% de Luanda. Este dato también es llamativo, pues como se sabe, los comerciantes de Rio de Janeiro tenían fuertes vínculos con Benguela⁶¹⁰. De 17 remitentes (tabla H-4), por lo menos cinco eran capitanes de barco o habían hecho viajes como capitán de barco en las fechas que escribieron sus cartas a Lopes. Como bien se ve en la tabla H-4, en la mayoría de los casos el lapso entre la primera y última carta no sobrepasa los tres años.

⁶⁰⁹ Florentino, *Em costas negras*, p. 126

⁶¹⁰ Candido, "South Atlantic Exchanges"; *An African Slaving Port*; Ferreira, "Biografia, mobilidade e cultura Atlântica"; Curto, *Álcool e escravos*

Como queda reiterado, no hay una tendencia a utilizar el mismo agente en el mercado de Angola.

Hay un tercer factor que ha sido poco explorado por la historiografía. No siempre los vínculos que se terminan por tejer corresponden a una *selección cuidadosa* de los agentes. Un cierto grado de azar o de dependencia de terceros da paso a estos vínculos. Es el caso de uno de los agentes en Angola, Antônio José da Silva, natural de Caparica (cerca a Lisboa), quien, dado el número de cartas, podría deducirse de la lista que se constituyó en un importante agente. Se trata hasta cierto punto de simple casualidad. Como se ve, Pedro dos Passos Monteiro envió en solo un año 15 cartas. Se trataba de un capitán de barco que había hecho por lo menos tres viajes transatlánticos entre 1789 y 1804, uno de los cuales desde Oporto para Luanda, y otro desde Bahía para Benguela. Si las cartas que se archivaron son representativas de las operaciones, entonces es posible deducir que Lopes no se valió de Monteiro. Como se ve en la tabla, en los viajes anteriores había mantenido una corta correspondencia con Francisco José de Melo y José Antônio de Oliveira, capitanes de barco. Es imposible saber si Lopes había tenido contactos previos con Silva, me parece que esto habría dejado rastro en su correspondencia; lo que sí es posible afirmar es que Monteiro murió en 1804 dejando encargado a Silva en su testamento⁶¹¹. Es al parecer por esto que el último entra en contacto con Lopes en vista de lo que todo apunta a ser resolver los pendientes de las negociaciones de la Galera Resolução, la cual había comenzado su comercio en África en junio de 1803. En el caso de Benguela, Lopes mantuvo por lo menos una negociación (tres cartas en un año) con Frutuoso José da Cruz. Se trataba de un comerciante residente en el puerto esclavista pero natural de Rio de Janeiro. Con aproximadamente 29 años llegó a Benguela en 1780, siendo nueve años después empleado por Lopes⁶¹².

⁶¹¹ ATT, *Justificações Ultramarinas -África*, mç. 1 n. 13 cx. 13

⁶¹² Ferreira, *Cross-Cultural Exchange*, p. 128

Tabla H-4. Contactos de Elias A. Lopes en África, 1780-1814

	Total	Inicio	Final
Luanda			
Francisco José de Melo ^a	1	1786	
José Antônio de Oliveira ^b	5	1786	1788
Manuel José da Rocha Silva	6	1791	
Thomaz José Freire	5	1800	1808
Pedro dos Passos Monteiro ^g	15	1803	1804
Tomé Guedes Pinto de Vasconcelos ^c	1	1804	
Antônio José da Silva Lisboa	33	1804	1807
João Antônio Pereira Pena	1	1805	
Antônio de Souza Salgado	21	1807	1808
José Tiburcio de Castro Padrão	3	1808	
Gaspar Antônio Carneiro	1	1811	
Manuel José de Oliveira	2	1814	
Benguela			
Patricio José da Costa	1	1786	
Frutuoso José da Cruz	3	1789	1790
Joaquim José Coimbra ^d	5	1804	1805
João Rodrigues Carrilho ^e	5	1806	1807
Cabinda			
Francisco de Mello Magalhães ^f	4	1813	1814

Fuente: ANRJ, Junta do comércio, cx. 348 pc. 1

Capitán de barco de acuerdo con *STraDA*:

a. Santana e S. Pedro do Sul, 3-mayo-1787 (N. 47.196);

b. N. S. da Conceição Santana e Alma, 3-abril-1784 y 12-marzo-1783 (N. 8.26648.364)

c. Emulação, 7 de julio de 1804 (8.434)

d. N. S. da Conceição, 1-October-1785 y 6-mayo-1786 (N. 49.864; 49.650); S. A. Sertorio Correo de Angola 1-junio-1792 (N. 49.822)

e. Paquete Infante 10-mayo-1806 y 13-diciembre-1807 (N. 19.270)

f. Diligente 5-mayo-1815 y 14-noviembre-1815 (N. 7.425 y 7.251)

g. Ns da Luz 10-noviembre-1789; S. José de Jupiter 8-julio-1801; Resolução 11-diciembre-1803 (N. 47.272; 19.133; 19184)

Para terminar el análisis de la temporalidad de los contactos y la duración de los vínculos de Lopes resulta fundamental observar lo que sucedía con las ciudades con las cuales entretuvo la mayor correspondencia. Los gráficos H-2 organizan de manera temporal el inicio y finalización de los contactos en Oporto y Lisboa, ordenando esta información también por quinquenios. No hay duda de que la ciudad de Oporto configuró un importante polo para Lopes. Si se toma en consideración el número de cartas, entonces sería en verdad Oporto la

que constituiría el centro portuario de mayor importancia, al menos, para Lopes. Sumadas las cartas de la península, estas constituyen un 61% del total. De este total, Oporto alcanza 62% y Lisboa 36%. Si se considera el total de las cartas, Oporto aparece con el 38% mientras Lisboa 22%. En relación con el número de contactos, Oporto dobla Lisboa: de la ciudad del norte Lopes recibió correspondencia de 94 personas, mientras solo 43 de Lisboa.

Todo esta información ratificaría la cercanía que durante toda su vida el negociante tuvo con la región de proveniencia geográfica. Sin embargo, al analizar con más detalle la temporalidad de los contactos se puede extraer algunas ideas nada despreciables.

Tal como aparece en la gráfica H-2, el mayor número de contactos se concretizó en el quinquenio 1786-1790, por lo que sin duda es la ciudad de Oporto la que pesa sobre la tendencia general. Sin embargo, después de este momento, el número de contactos comienza a disminuir hasta alcanzar uno de sus puntos más bajos en 1796-1800. La tendencia es completamente igual entre la finalización de relaciones con agentes en Oporto y la entrada en contacto con agentes en Lisboa. Los dos alcanzan un pico en la década de 1791-1795. Al ver las dos primeras gráficas, aparece sin duda, que mientras los contactos en Oporto son más numerosos, no obstante, su fechas de inicio y final tienden a estar concentradas entre 1785 y 1790. No sucede lo mismo con Lisboa. Allí se concretizó una mayor dispersión por encima de 1795. Me parece que los contactos de Lopes no dejan duda respecto a que una vez que se alcanza cierto punto en la carrera es posible salir de la dependencia de los contactos en la región de origen y desplazar el centro de gravedad hacia otros puntos. La tendencia es clara en el movimiento norte-sur, desde Oporto hacia Lisboa.

El agente que envió un mayor número de cartas a Lopes fue un negociante de Oporto, el cual remitió 225 cartas durante 20 años. La correspondencia de Rodrigo Antônio Guimarães se concentra entre 1784 y 1804. Por su parte, de Bernardino Antônio Outeiro recibió 122 cartas, aunque el contacto parece haber durado menos tiempo, 10 años, entre 1787-1797. Antônio José Moureira Guerra envió 88 cartas entre 1788 y 1806. Entre los agentes en Oporto que escribieron de 80 a 70 cartas están Antônio José Ribeiro y João Pereira Soares (los dos entre 1784 y 1796). De Oporto, dos negociantes enviaron el mayor número de facturas: Bernardino Antônio Outeiro con 74 (6 por año) entre 1788-1799 y Rodrigo Antônio Guimarães con 56 (4 por año) entre 1786 y 1800.

De esta información parece desprenderse que fue Outeiro el principal socio de Lopes durante su etapa de consolidación en Rio de Janeiro. No obstante, el caso de Domingo José Vieira es bastante llamativo. Viera escribió 69 cartas para Rio de Janeiro entre 1785 y 1814, teniendo una relación con Lopes bastante extensa, 29 años, aunque con únicamente 2,3 cartas por año. Cuando se compara esta información con la cantidad de facturas, sus transacciones aparecen reducidas únicamente a tres años (1786-1789) con 9,6 facturas por año, es decir, el mismo número que Outeiro, con quien los intercambios de correspondencia aparecen reducidos a la tercera parte. En un corto periodo Viera abría remitido mercaderías para Lopes. Entre las facturas más antiguas están las de dos agentes de Oporto, Bento Abreu Aranha, quien remitió 9 facturas entre 1777 y 1791.

Con ninguno de los comerciantes de Lisboa de los cuales recibió la mayor cantidad de cartas, los contactos se iniciaron antes de 1793, y por el contrario, tienden a entablarse durante el último momento de la vida de Lopes. No hay ninguna razón para pensar que se trataba de cuestiones de conservación de los documentos, pues el mayor número de cartas, que correspondía a Guimarães era mucho más antigua y fue conservada. Además, fue precisamente con uno de los negociantes de Lisboa que Lopes mantuvo la mayor intensidad (que se vería representada por el cálculo entre el número de cartas y el total de años). Se trataba de uno de los negociantes de quien ya se habló en el capítulo 2, José António Pereira, cuya correspondencia se extiende durante cuatro años (1811-1815) con un promedio de 23,7 cartas por año. Como se verá más adelante, al momento de la muerte de Lopes, Pereira aparecía como uno de sus acreedores.

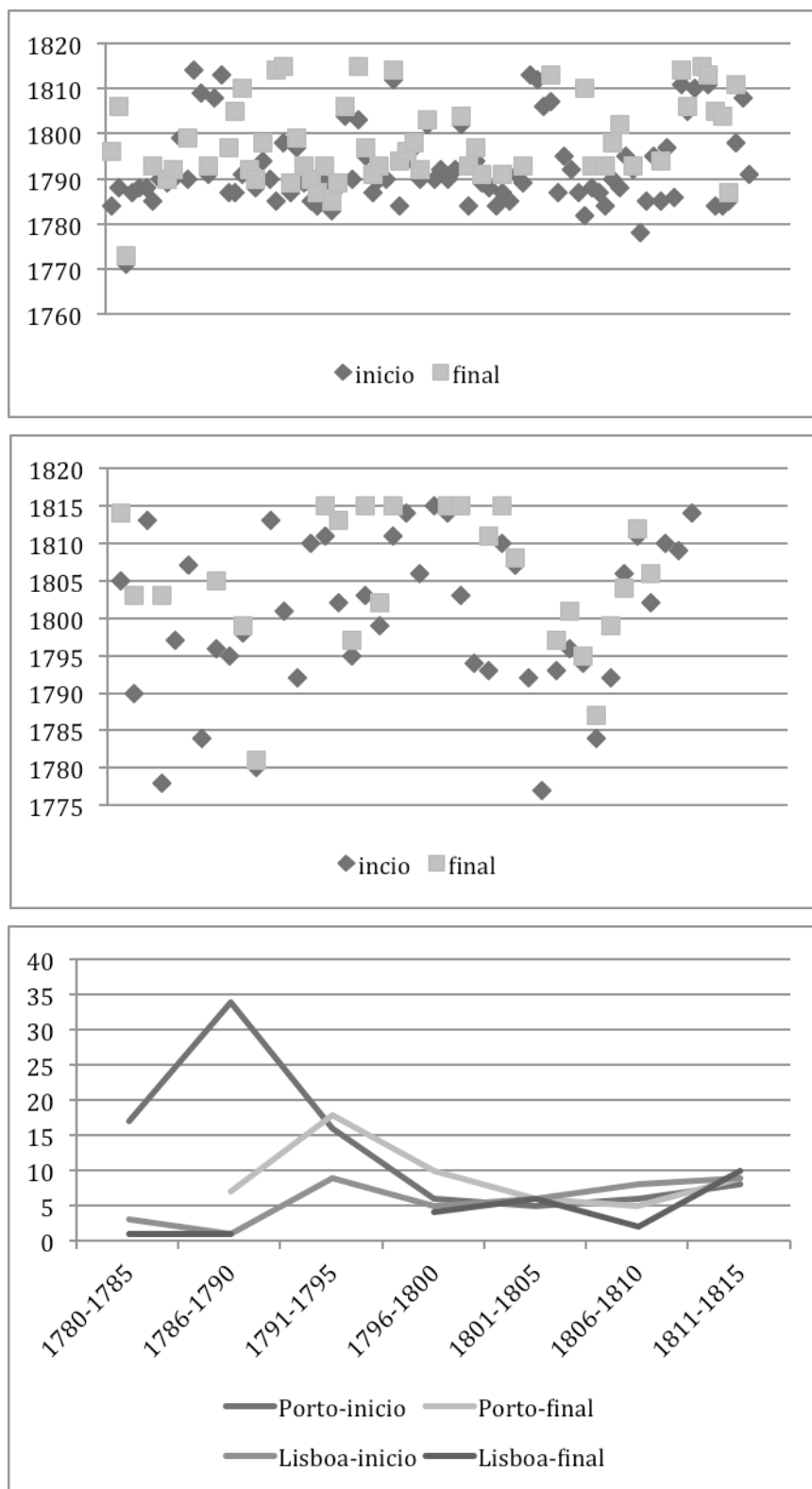
Los tres negociantes de Lisboa con los que el negociante residente en Rio de Janeiro recibió un mayor número de cartas eran: António Martins Pedra e Filho, 98 (10,8 por año) entre 1805 y 1814; José da Silva Ribeiro 94 (8,5 por año) entre 1802 y 1813; y Luis Cipriano Rebelo e Filho 93 (5,1 por año) entre 1793 y 1811. Pedra e filho era una de las casas de comercio más importantes de Lisboa, con una sede en Londres donde, como se ve en la tabla H-3, Lopes recibió 34 cartas entre 1809 y 1815. La información disponible parece indicar que fue de estos comerciantes que los negociantes de Rio de Janeiro pasaron a depender para realizar operaciones en Londres y en parte para adquirir textiles en Asia⁶¹³. Una investigación sobre la casa Pedra e Filho resulta fundamental para entender el funcionamiento de la economía

⁶¹³ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 410 pc. 2

carioca durante la apertura de puertos. En los papeles aparecen 14 facturas entre 1806 y 1810 enviadas desde Lisboa por los Pedra. Por su parte, Rebelo e Filho envió 21 facturas entre 1794 y 1800, y Ribeiro también 21 entre 1803 y 1807.

Los contactos que se hicieron en Lisboa, que fueron paulatinamente reemplazando a aquellos de Oporto, los que sin duda fueron fundamentales para el establecimiento de Lopes en Rio de Janeiro, parecen seguir dos tiempos: aquellos que se entablaron en la década del 90 difícilmente ultrapasan 1810; a partir de 1805 se tiende a entrar en contacto con los agentes que a su vez aparecen con mayor representatividad en el número de cartas y como se verá a continuación, eran fundamentales en el acceso al crédito durante la última etapa de la vida de Lopes. Sin las cartas, es imposible saber como funcionaba el transcurso de las operaciones mercantiles durante más de 45 años. Lanzar cualquier tipo de hipótesis resultada realmente aventurado, no obstante, habría que buscar documentos que permitan seguir tales trayectorias. En el caso de Lopes, habría que comprobar si, por ejemplo, durante los primeros años, los de mayor dependencia de Oporto, Lopes tendió a actuar como un simple consignatario de estos negociantes, pasando, al finalizar su vida, a entrar en contacto con fuentes directas de crédito de casas comerciales importantes de Lisboa o con intermediarios portugueses en los puertos de Asia. Es precisamente del problema del crédito que se ocupa el siguiente apartado. Queda por responder por qué, a pesar de todo, Lopes buscó los intermediarios portugueses en Londres y no buscó entrar en contacto con ingleses ni en Londres ni en Rio de Janeiro.

**Gráfica H-2. Distribución temporal fecha inicio y finalización de relaciones con agentes en Porto y Lisboa.
Elias Antônio Lopes, Rio de Janeiro, 1770-1815**



7.1.2 Textiles de Asia y otras compras a crédito

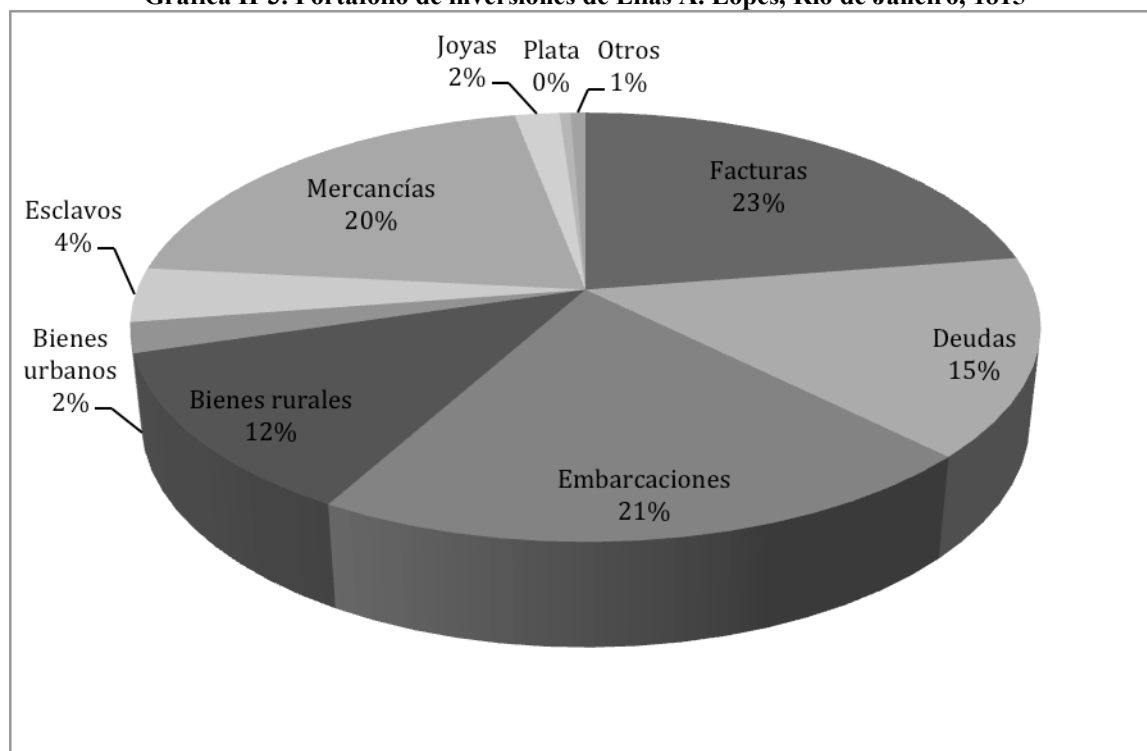
Este segundo apartado se centra en los negocios de Lopes, particularmente, en el capital que poseía en el momento de su muerte y la manera como accedía al crédito para mantener sus negocios. De acuerdo con la documentación del inventario, el negociante había acumulado desde su llegada a Rio de Janeiro en 1770 (probablemente con un escaso capital o incluso sin él) la suma de 250:294\$394 réis. Se había convertido en 45 años en uno de los negociantes más ricos de la ciudad. El imperio era, sin lugar a dudas, un espacio donde se creaban fortunas privadas con bastante facilidad, aunque este aspecto es difícil de calcular en los análisis que toman como punto de partida la perspectiva “beneficios-costos” del imperio. Ahora bien, aunque la cifra de sus bienes parezca bastante alta, se debe considerar que las deudas alcanzaban el 55% del valor total de su capital, llegando a los 139:538\$927 (gráfica H-3).

El análisis de la configuración de su portafolio (gráfica H-3) permite ver que el mayor porcentaje correspondía con sus tres embarcaciones, la galera Europa, el paquete Infante y el bergantín Diligente. Los tres sumaban el 21% del capital invertido. Sin embargo, se puede decir que el mayor porcentaje de sus bienes estaba representado por mercancías, ya fuese aquellas despachadas para ser negociadas en África, ya aquellas que estaban almacenadas en la aduana o en las tiendas de la ciudad en el momento de su fallecimiento. Si se junta el valor de lo que he denominado como “facturas” y el de las mercancías, los dos alcanzaban el 43 % del total de los bienes del negociante.

He decidido separar este ítem entre mercancías y facturas por una sencilla razón. Las dos personas encargadas de realizar el inventario, Tomas Pereira de Castro Viana y Francisco José Guimarães, declararon por separado una cifra de 56 contos de réis, que según ellos correspondía a las facturas de tres negociaciones distribuidas así: 22 contos de la factura de las mercancías cargadas en el bergantín Diligente; 28 contos en el bergantín São João Americano, y finalmente, 15 fardos de mercancías de Malabar despachados con destino a Bahía por 5 contos. El bergantín Diligente había llegado a Rio de Janeiro del puerto de Cabinda en febrero de 1815 para salir de nuevo el 31 de mayo. En esta segunda ocasión, el viaje a Cabinda comienza en Bahía y termina en Rio de Janeiro en noviembre de 1815, un

mes después de la muerte de Lopes⁶¹⁴. Por su parte, el bergantín São João Americano había salido de Rio de Janeiro en julio de 1815 y regresado desde Cabinda en marzo de 1816⁶¹⁵.

Gráfica H-3. Portafolio de inversiones de Elias A. Lopes, Rio de Janeiro, 1815



Fuente: ANRJ, Junta do comércio, cx. 348 pc. 1

En relación con las mercancías importadas y los productos coloniales de exportación se debe decir que estos constituían el tercer porcentaje en importancia del total de sus bienes (20%), cuyo valor estaba constituido en un 91% por las manufacturas de Asia que estaban aún en la aduana en el momento de la muerte de Lopes. Como bien han señalado algunos historiadores, las mercancías importadas de Asia representaban una buena parte del portafolio de inversiones de este negociante⁶¹⁶. De acuerdo con las facturas, en los depósitos estaban almacenados poco más de 46 contos de réis, lo que equivalía poco más o menos al total necesario para cargar dos expediciones para África. Como se dijo, los dos navíos anteriormente mencionados cargaban en el momento de la muerte de Lopes 50 contos de réis que se registran como facturas de las negociaciones. Estos datos aunque insignificantes resultan de gran importancia para entender el funcionamiento de los negocios.

⁶¹⁴ *STraDA*, N. 7.425 y 7.251. En la primera expedición aparece sin propietario y en la segunda como propiedad de Joaquim José Lopes.

⁶¹⁵ *STraDa*, N. 7.162

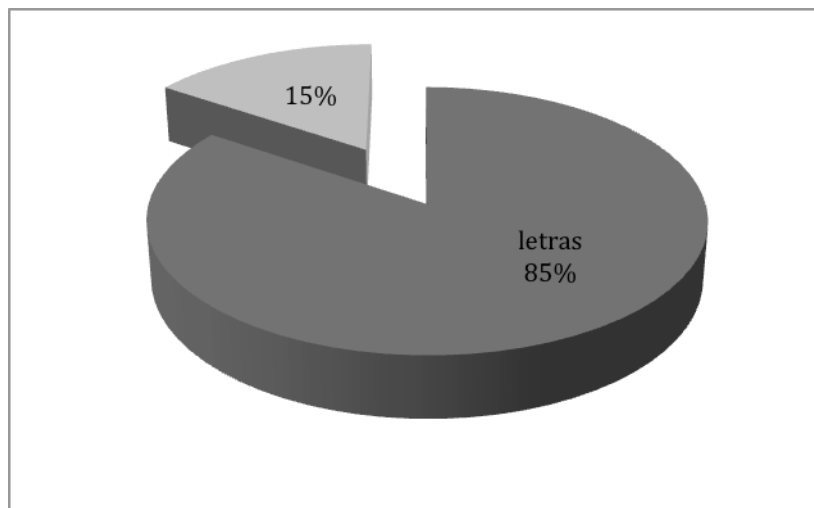
⁶¹⁶ Frago e Florentino, *O arcaísmo como projeto*, p. 194

Es necesario cruzar dos tipos de datos. Aunque precisamente el caso de Lopes es utilizado para mostrar el poder y el control que los negociantes cariocas habían conseguido sobre el tráfico de esclavos debido a su posesión de manufacturas de Asia, me parece que el caso de este negociante no es el mejor ejemplo para ilustrarlo. Es imposible presentar la cifra de los 46 contos de réis de manera independiente, simplemente incorporándola en los bienes del negociante, como se hace. Esto se debe fundamentalmente a que se dispone del inventario post-mortem pero no de los libros de cuentas. Surge un problema con esta manera de ubicar tales manufacturas entre los bienes.

Mi argumento va en un sentido contrario. Al observar la lista de los acreedores y organizarla temporalmente aparece precisamente que en los meses precedentes a su muerte, Lopes firmó varias letras de riesgo, más exactamente, entre el 2 de mayo y el 27 de septiembre de 1815, una semana antes de su fallecimiento. Todavía más llamativo es el hecho de que en las letras aparece la razón por la cual eran giradas, así por ejemplo, siete letras importe de 80 fardos de manufacturas de Asia que se compraron en 20 de junio de 1815, importe de 36 fardos de manufacturas de Asia que se compraron en 30 de junio de 1815, y así sucesivamente; estas son precisamente las fechas en que se concentra el mayor número de compras de Asia.

Ahora bien, si del listado de letras se selecciona única y exclusivamente aquellas que explícitamente declaran haber sido giradas como resultado de una compra de mercancías de Asia, y si se cruza este valor con el porcentaje de 20% (gráfica H-3) que se denomina aquí como mercancías (91% del cual como ya se dijo, mercancías de Asia que estaban en la aduana en el momento de la muerte de Lopes) se obtiene el gráfico H-4.

Gráfica H-4. Porcentaje hipotético de manufacturas de Asia compradas a crédito por Elias A. Lopes, Rio de Janeiro, 1815



Fuente: ANRJ, Junta do comércio, cx. 348 pc. 1

Se concluye de esto que en verdad tal valor corresponde a compras a crédito con un año de plazo (es decir a pagar a partir de mayo de 1816), o, de una manera simple: si las mercancías de Asia que estaban en la aduana eran las mismas que habían sido compradas con las letras, entonces, simplemente, mientras los 46 contos aparecerían en el debe poco más de 39 contos aparecerían en el haber del libro de cuentas corrientes del comerciante. Dicho de otra manera, más que bienes, se trataría de la capacidad de crédito que este negociante podría alcanzar. Tal vez se este llevando el argumento muy lejos, pero, fue precisamente en el mes de mayo que entraron en el puerto de Rio de Janeiro dos navíos provenientes de Asia, uno de ellos consignado al propio Lopes⁶¹⁷.

Surge entonces la pregunta por quienes son los vendedores de estas mercancías, o mejor, quienes estaban adelantando crédito a Lopes. Como ya se demostró en el capítulo 2, y como se volverá a ver en el capítulo 8, resulta necesario revisar aquella idea de que los armadores aportaban todo el dinero para la compra de mercancías en Asia. He llamado la atención sobre la necesidad de comenzar a observar el sinnúmero de agentes que obtenían ganancias de tal tráfico y que permitían un giro a través de la firma de letras de riesgo. Lo mismo acontecía con los negociantes residentes en el Indico, quienes enviaban sus manufacturas consignadas a

⁶¹⁷ *Gazeta Rio de Janeiro*, 6 maio 1815

hombres de negocios lisboetas. La historia es mucho más compleja de lo que hasta ahora se conoce.

Como ya se dijo, entre los papeles inventariados estaban algunos legajos de facturas y cuentas corrientes, entre estos se nombran algunos de los agentes en Goa. En la lista aparecen tres cuentas corrientes, una de António da Luz y José Joaquim Basilio de 1812, una de José da Roza Monteiro de 1802, y otra de José António Pinto Vasconcelos. Entre sus facturas estaban unas de António da Luz y de José Joaquim Basilio de 1812, José Domingos Barreto de 1814 y José António de Vasconcelos de 1815. Las letras de este último totalizaban 12:900\$594 réis. Por su parte las del padre Barreto sumaban 2:124\$000 réis. António da Luz se desempeñaba como capitán de barco en el trayecto Goa-Rio de Janeiro, tal como se deja ver en las balanzas de comercio de la ciudad de Goa⁶¹⁸. Hay, no obstante, entre las personas que recibieron las letras, un nombre que no he podido identificar. António Francisco Fernandes e companhia aceptó varias letras de Lopes por un valor de 24:382\$922 réis a pagar en diez meses.

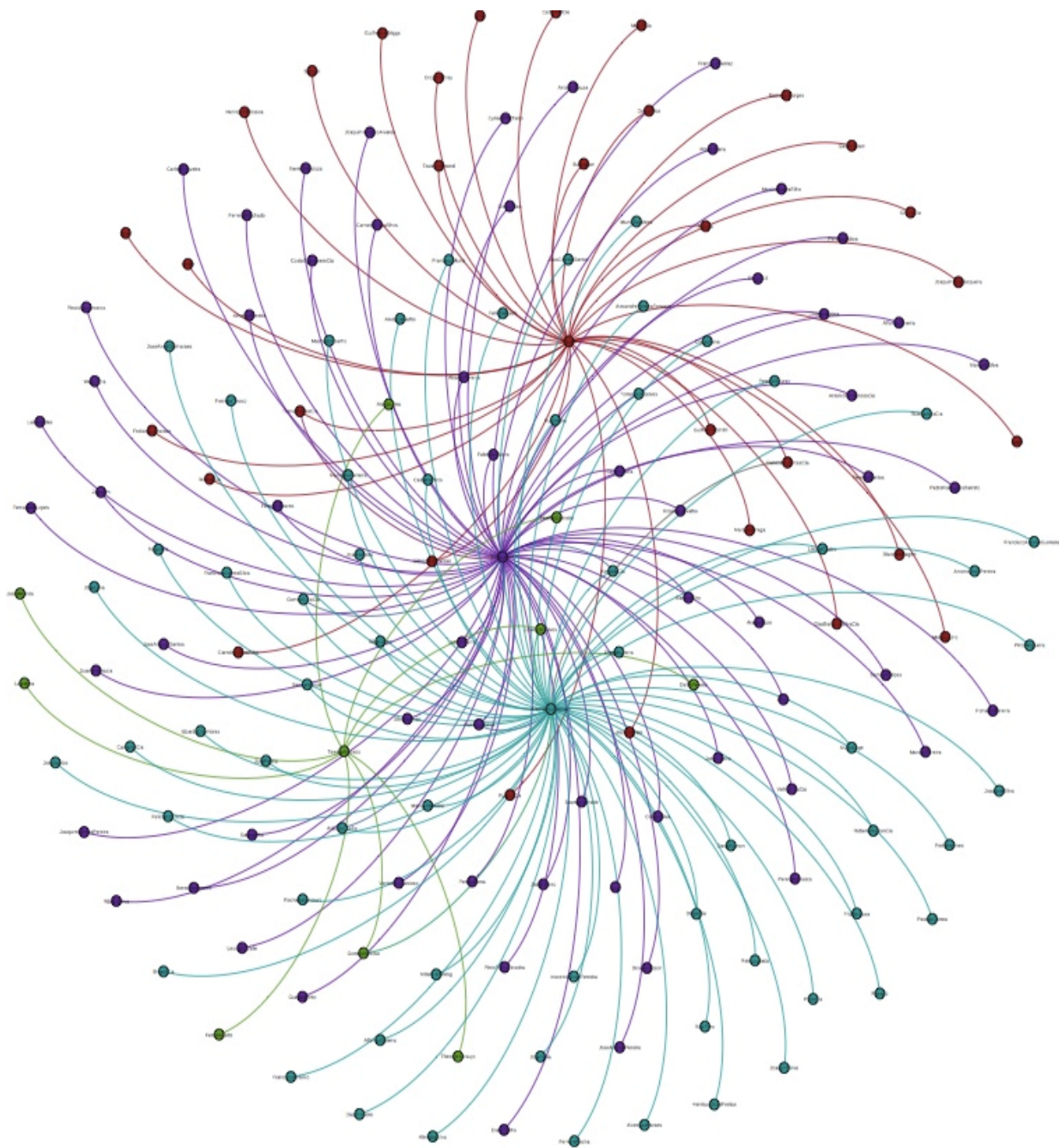
De manera general, de acuerdo con la información disponible en el inventario, se puede aventurar la hipótesis de que Lopes absorbía más crédito, manteniendo su grado de endeudamiento en un alto nivel, y por el contrario, no extendiendo sumas enormes. Mientras sus deudas alcanzaban 139:538\$927 réis se le debía únicamente 37:407\$285 réis. Por su puesto, estas cifras no se pueden tomar como un indicativo cierto, únicamente como el estado en que se hallaba su portafolio en el momento de su muerte. Aun así, los débitos solo alcanzan un 28% del total de sus deudas, o lo que es lo mismo, Lopes disfrutaba de créditos 4 veces mayores a las cantidades que otorgaba en crédito. Sorprende que ninguno de sus acreedores aparezca en la red de un negociante sueco donde aparecían varios comerciantes extranjeros. Solo un inglés aparece en las dos redes, lo que indicaría que Lopes difícilmente consiguió entrar en las redes de extranjeros para la obtención de crédito, en lo que parece ser cierta dependencia de intermediarios portugueses.

En total aparecen 52 deudores. Tres partidas corresponden a deudas contraídas por el propio Real Erario, la Real Fazenda y la Intendencia de marina, las cuales sumaban ellas solas el 27% del total de sus deudas. Después, entre las partidas mayores a un conto, solo aparecen 4 personas, José Pereira Pires, Agostinho da Silva Hofman, Campos Viuva e Filho y Manuel

⁶¹⁸ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 448 pc. 2

Bandeira Martins, con un 30%. Lo que quiere decir que el 87% de sus acreencias estaban repartidas entre el Estado y cuatro deudores. El restante corresponde a 15 personas que debían entre un conto y 100 mil réis, y a 28 deudores de menos de 100 mil réis que corresponden a 1,9% del crédito extendido por Lopes. De nuevo, hay que subrayar que estos porcentajes en la verdad no corresponden con la cantidad de crédito extendido ni con la representación de los deudores. Puede ser que alguien que hubiese tomado una deuda por una suma grande, poco antes de la muerte de Lopes hubiese pagado la mayor parte, apareciendo con una deuda de únicamente 60 mil réis.

Lo mismo se puede decir de las deudas. Por lo menos al momento de su muerte, su crédito era 4 veces mayor a sus acreencias. Afortunadamente, los negociantes encargados de realizar el inventario listaron de manera separada las letras y lo que se denominó como deudas “como consta no cuaderno de deudores”. En el primer caso se trata de 90:716\$667 mientras en el segundo 48:822\$260 réis. Como ya se dijo, buena parte de las letras estaban destinadas a cubrir crédito para el futuro pago de las manufacturas de Asia que habían sido compradas. Estas eran sobre todo letras de riesgo y no de cambio (en las segundas la letra se gira contra un tercero), es decir, puro y simple crédito. Se debe llamar la atención sobre el hecho de que precisamente el 65% del valor total de las deudas de Lopes había sido adquiridas durante los últimos 5 meses; el restante 35% corresponde a lo que debía por cuaderno de cuentas.



Red crediticia de Rio de Janeiro, 1815

De las letras giradas desde mayo hasta septiembre de 1815, casi 44% tenían como destino el pago de las compras de mercancías. Las otras corresponden a algunos acreedores de los cuales sobresalen dos. Conviene recordar aquí que los navíos Diligente y São João Americano habían dejado el puerto de Rio de Janeiro con destino para Cabinda en 31 de mayo y 17 de julio de 1815 respectivamente. Fue precisamente en 26 de mayo y 17 de julio que Lopes giró varias letras de risco a nombre de Agostinho da Silva Hofman para cubrir el seguro de viaje de las dos embarcaciones. Los seguros adquiridos se pagarían a seis y diez meses, girando 6 letras por valor de 4:927\$920 réis. Sin embargo, la mayor partida, esto es, 20% del total de las letras, o 13% del total de sus deudas, estaba concentrada en una sola persona. Se trataba de un negociante de Lisboa, Thomas Soares de Andrade, que recibió letras a pagar a 6 meses por valor de 18:600\$000 réis⁶¹⁹. Si se toman en cuenta los acreedores portugueses que Lopes tenía en Lisboa o en Asia (que pude identificar), al menos el 32% de sus deudas les correspondían. Si resulta ser que António Francisco Fernandes e cia era un negociante de Lisboa o Asia entonces el porcentaje subiría al 49%, es decir, la mitad del capital con que Lopes trabajaba podría ser una inyección de capital de portugueses no residentes en Rio de Janeiro.

El respaldo de estas deudas yace sobre las propiedades. Fragoso ha apuntado que los negociantes cariocas preferían invertir sus capitales en bienes urbanos, no pareciendo muy interesados en entrar en negociaciones rurales, tratándose principalmente de inversiones generadores de renta⁶²⁰. Sin duda, estas inversiones de capital buscaban principalmente la producción de una renta. Al leer los inventarios post-mortem de los negociantes, tanto en Lisboa como en Rio de Janeiro, se puede percibir que los arriendos generaban una renta nada despreciable para algunos hombres de negocios.

En total contraste con el negociante radicado en La Habana que se estudiará a continuación, Lopes no estuvo muy interesado en invertir en ingenios. Si bien los bienes rurales representaban un 12% de su capital, no se trataba exactamente de unidades agro-exportadoras que requiriesen fuertes inversiones. Se trataba de una chacara con algunos terrenos más. En cuanto a las propiedades urbanas Lopes poseía 4 casas. Es verdad que la tierra en la capitania

⁶¹⁹ José Pedro Lopes de Andrade y Tomás Soares Lopes de Andrade, negociantes matriculados en la junta de comercio de Lisboa, aparecen solicitando en febrero de 1810 excepción de impuestos para la fábrica de oro y plata fina (ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 423 pc. 4)

⁶²⁰ Fragoso, *Homens de grossa aventura*

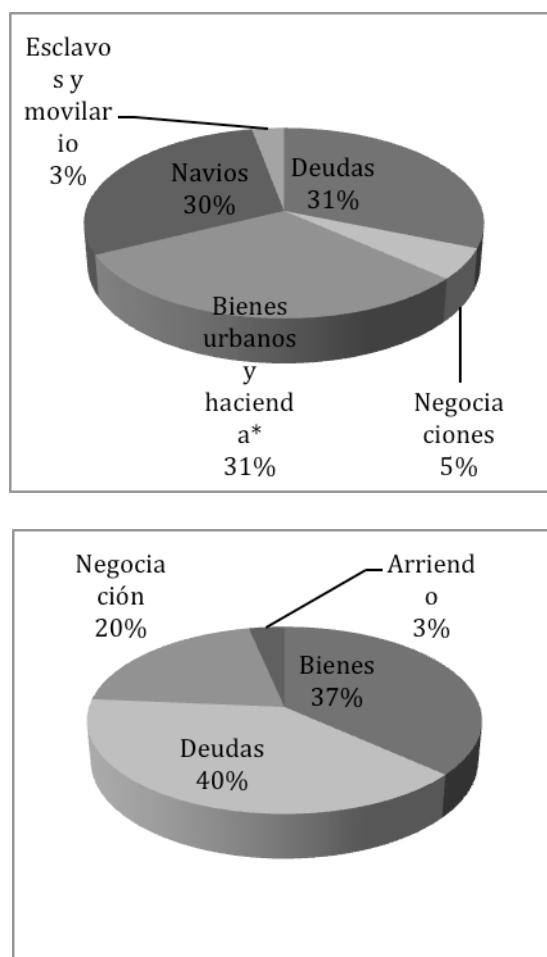
era abundante y no alcanzó los mismos precios que en el caso cubano, pero incluso a pesar de esto, los negociantes no se preocuparon en invertir sus capitales en tales propiedades, o por lo menos, no fue una tendencia entre los más ricos. Me parece que si bien se trata de una actitud rentista, la preferencia por la compra de varios bienes urbanos radica en que es un capital aparentemente fácil de obtener y sobre todo de convertir en liquidez. Es decir, en cualquier momento es transformable en dinero para pagar una deuda. Me parece que en el caso carioca, y habría que estudiar esto con más atención, la adquisición de bienes urbanos es el paso para respaldar el crédito futuro y no precisamente una inversión. Es entonces en estos términos que se debe pensar tales inversiones. Hay otro fenómeno que debe ser señalado y que valdría la pena explorar: en Cuba, una de las batallas de los dueños de ingenio consistió en solicitar a la corona la eliminación de una vieja ley que prohibía rematar por deudas de manera separada un ingenio. Esto, sin duda, era un obstáculo para los dueños de ingenios en su búsqueda imparable por capital para aumentar la producción. No sé si tal ley era vigente en el imperio portugués al finalizar el siglo XVIII, pero si esto fuese así, tal vez en ello radicaba un obstáculo para que los negociantes evitaran enviar sus capitales hacia la adquisición de propiedades rurales.

El ejemplo más evidente sobre la función de los bienes urbanos lo presenta el negociante Diego Texeira Macedo, natural de Angola. Se había desempeñado durante sus primeros treinta años como militar y como administrador de los contratos de sal y marfil en los territorios africanos, donde también había participado en la guerra. Por enfermedad, pidió permiso para dejar el servicio real, aplicándose luego al comercio de esclavos. En Angola era propietario de una fragata, dos briques, una chalupa y lanchas, siendo traficante de esclavos. Durante el tiempo que traficó con esclavos giró un abultado capital entre Pará, Maranhão, Pernambuco, Bahía, Rio de Janeiro y Lisboa. En 1808, se trasladó para Rio de Janeiro, desde donde hacia el giro de sus capitales y donde se había convertido en dueño de inmuebles urbanos, una nueva embarcación, y de bienes rurales. Sin embargo, al mismo tiempo, era deudor por letras de 48 contos de réis, entre las cuales habían unas giradas contra Francisco José Gonçalves Bastos, cuyos acreedores no querían aceptar la moratoria que Macedo solicitaba⁶²¹.

⁶²¹ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 365 pc. 1

Lo que interesa aquí son los bienes urbanos. El negociante angolano era dueño de 5 casas con balcón, 4 casas, y dos terrenos, todos estos sumaban 70:160\$000 réis que le producían una renta anual de 2:648:000, es decir, 3,7%. Como no se aceptaba la moratoria que pedía, respaldada precisamente en estos bienes, Macedo expresó su descontento. De acuerdo con él, si se le trataba sin ninguna contemplación, en el futuro ningún negociante sería propietario porque por “se-lo o suplicante e veijado sem respiro” por lo que se incentivaría el consumo lujoso y no la compra de bienes “para a segurança dos credores”⁶²². Sin lugar a dudas, en la mente del negociante los bienes urbanos aparecían no simplemente como una inversión sino como el fondo que permitía respaldar las deudas y adquirir crédito. Tal vez esto explica también el hecho de que los negociantes residentes en Angola intentan residir en Rio de Janeiro durante la última etapa de su vida.

Gráfica H-5. Portafolio de inversiones de dos negociantes de Rio de Janeiro, 1815



Fuente: ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 365 pc. 1

⁶²² ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 365 pc. 1

Otros ejemplos dejan ver ese uso de los bienes urbanos. Fernando Joaquim de Melo era deudor de 164:237\$948 réis, de los cuales 45% letras ya vencidas y 21% que estaban por vencer. A su vez, sus bienes estaban constituidos por deudas (31%), embarcaciones (29%) y bienes urbanos (31%). Sin embargo, estos últimos ya habían sido evaluados por el Banco de Brasil y estaban hipotecados por 22 contos de réis⁶²³. Los bienes inmuebles y semovientes de Luis Alves en 1818 fueron evaluados en 125:087\$673 réis. Los administradores de sus bienes recaudaron por concepto de arriendo una cifra nada despreciable de 11:399\$433 réis y de intereses de estos 522\$247 réis⁶²⁴. En el segundo caso su capacidad de endeudamiento era de 165% del total de los bienes mientras en el primero 145%. Es precisamente sobre la capacidad de endeudamiento y sus límites que se ocupa el siguiente apartado.

7.2 Un catalán (des)afortunado: bancarrota y multidireccionalidad de los capitales

La documentación producida por la falencia de Mariano Carbó servirá aquí para analizar la manera como el crédito impulsó la economía azucarera al interior de la isla al final del siglo XVIII. De manera opuesta a una idea fuertemente enraizada en la historiografía sobre el puerto, se busca demostrar que la naturaleza de los vínculos deudor-acreedor así como las relaciones entre estos eran mucho más enredadas de lo que se ha dicho, y que por tanto, necesita ser revisada. Los historiadores que han estudiado el funcionamiento de la economía cubana están totalmente de acuerdo en que el endeudamiento cumplió un papel fundamental⁶²⁵. Uno de los mecanismos, tal vez el único que ha sido analizado, y frecuentemente mencionado, es el conocido como *refacción o avance de dinero* (en la mayor parte de los casos se trataba más bien de avance de mercancías) que los comerciantes le extendían a los propietarios de ingenios asegurándose la cosecha de azúcar a precios anticipados a los del mercado. En este marco, los productores se hallaban ampliamente endeudados mientras los comerciantes eran quienes verdaderamente obtenían las ganancias del sistema de plantación.

⁶²³ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 363 pc. 1

⁶²⁴ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 363 pc. 1

⁶²⁵ AGI, *Estado*, 16; Tornero, *Crecimiento económico* p. 251-272; Vázquez, *Tan difíciles tiempos*, p. 118; Amores, *Cuba en la época de Ezepeleta*, p. 74; Ortega, *The Cuban Sugar Complex*; Mercedes García Rodríguez, *La aventura de fundar ingenios: La refacción azucarera en La Habana del siglo XVIII*. La Habana: Editorial de ciencias sociales, 2004

La evidencia que será presentada en esta sección llama la atención sobre la necesidad de revisar dicha imagen, sin por supuesto restarle la importancia que el mecanismo de refacción tuvo en la isla. Lo que se sostiene aquí es que el crédito circuló en diferentes direcciones y que resulta necesario esbozar los otros mecanismos que fueron igualmente empleados. Este segundo apartado se halla dividido a su vez en dos partes. En la primera se analiza los capitales y se desagrega la agenda de inversiones de Mariano Carbó, reconstruyendo parcialmente sus operaciones así como la red de plantadores y comerciantes a los que este había extendido crédito. Después, se analiza las deudas de Carbó, para lo cual se recurre a una lista de 120 habaneros a los que este había anticipado dinero o mercancías o a los que debía dinero, así como también parte de sus acreedores en la península⁶²⁶.

7.2.1 Lazos capitales

La historia que se narra aquí comienza con la firma de una escritura. O mejor, debería haber comenzado con la firma de otra escritura. Se trata de una de las tantas operaciones firmadas ante los notarios del puerto de La Habana. El 20 de Julio de 1798, Mariano Carbó aseguraba *comprarle* (se debe resaltar el verbo) a Francisco de Borja Lima 600 cajas de azúcar, mitad refinada y la otra mitad sin refinar, a 20 y 24 pesos la caja. El comprador se comprometió a pagar 37.000 pesos en un plazo de tres meses a partir de enero de 1799, y aunque la mayor parte del azúcar vendido no sería entregado en ese mismo instante, el comerciante convino también en hipotecar la casa que poseía en el centro de La Habana. El vendedor, por otra parte, condicionó la transacción a un avance de 5.000 o 6.000 pesos, los cuales serían deducidos de la primera cuota, cuya cantidad pensaba invertir en la adquisición de ciertas tierras. Tres meses después, el 26 de octubre, Carbó hipotecó una vez más al mismo Borja el mismo bien en razón de la compra de otras 650 cajas de azúcar. En esta oportunidad, los precios habían mudado bastante pues la caja de azúcar refinado solo fue valorada en 21 ½ reales mientras que a las de segunda calidad solo les fue otorgado entre 17-14 reales. Las 650 cajas equivalían a 30.000 pesos que debían ser pagados en Abril de 1799.

De no haber sido por el hecho de que en Mayo de 1799 el mismo Mariano Carbó se presentó ante el tribunal del consulado para declararse en bancarrota, las dos operaciones comerciales

⁶²⁶ Esta parte, a menos que se cite lo contrario, remite a los testimonios de los autos seguidos por don Francisco de Borja contra don Mariano Carbó sobre cierto contrato de azúcares (sin folio) (AGI, *Santo Domingo*, 2018)

pasarían totalmente desapercibidas, como buena parte de las negociaciones que comprometían a comerciantes y plantadores en uno de los puertos más activos del imperio español. Dos meses después de la declaratoria de bancarrota, en Julio de 1799, Borja Lima se presentó ante el mismo tribunal para demandar al comerciante. Solicitaba a los jueces que se procediese de inmediato a ejecutar el contrato de hipoteca para que le fuesen cancelados los 37.000 pesos que aun se le debían y que de acuerdo con él estaban completamente respaldados por el inmueble hipotecado. Como el contrato firmado ante notario creaba un vínculo incuestionable, solicitaba que se procediese a rematar el bien urbano y se le entregase el dinero.

Borja Lima enfrentaba una enorme oposición por parte de los otros acreedores. Estos ya se habían reunido y habían acordado por mayoría otorgarle una moratoria a Carbó para que restableciese sus negocios y procediese a pagar sus deudas. Esto era preferible a entrar al remate de los bienes y que algunos corriesen el riesgo de no ver sus deudas pagadas, o no la totalidad de ellas, o que solo los más poderosos y con mayor influencia vieses sus caudales recuperados. En la reunión se acordó por votación nombrar tres personas que serían las encargadas de administrar los bienes y propiedades mientras el plazo de espera se cumplía.

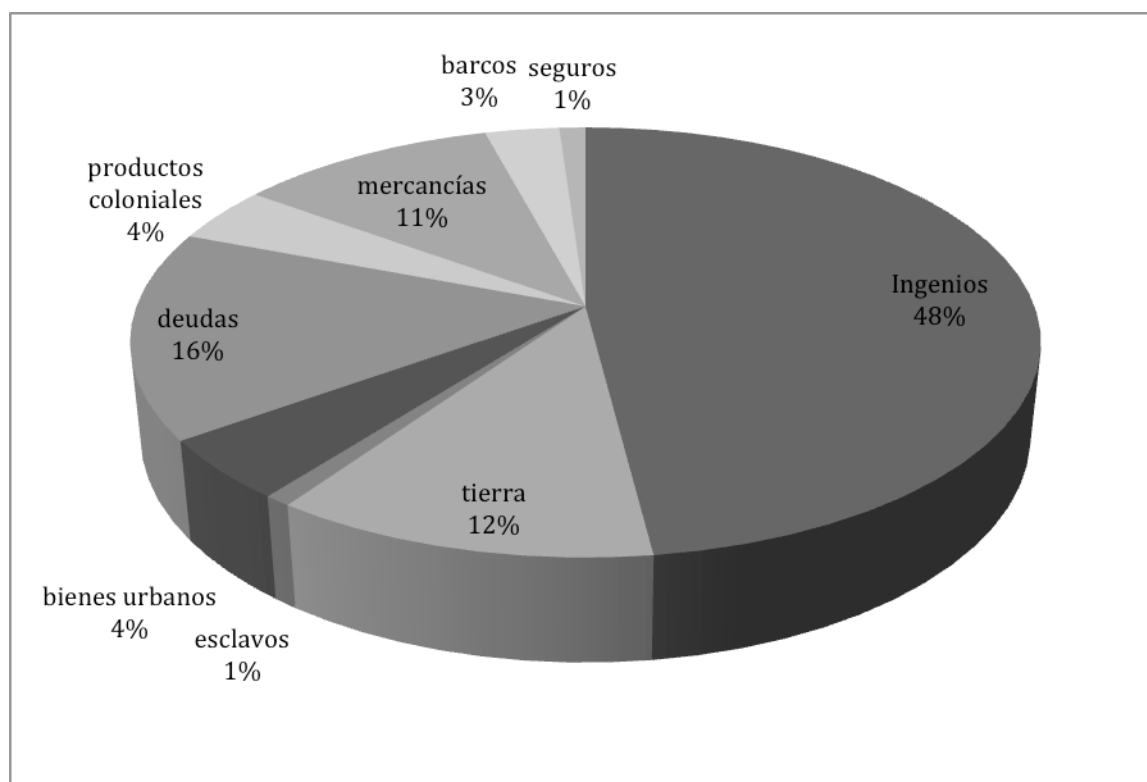
El demandante sin embargo se opuso a este tiempo de espera e insistía en llevar por separado el cobro de su dinero. Remarcaba que el caso de Carbó no podía ser incluido en aquellos a los que se le podían conceder tiempo de espera. Buscando imponer sus derechos sobre los de los demás acreedores, Borja insistía en que Carbó no podía ser cobijado por los casos estipulados por las Ordenanzas de Bilbao; esto por más de una razón. Apuntaba que las Ordenanzas de Bilbao ordenaban llevar diferentes libros de contabilidad, los cuales servían en un momento dado como pruebas fiscales. Era conocido que el comerciante no llevaba adecuadamente estos libros y por lo tanto allí se encontraba una de las razones para no concederle la espera, pues sería difícil identificar con precisión los derechos de cada acreedor. Se solicitó entonces que se presentaran ante el tribunal los libros. Los encargados de administrar los bienes le dieron largas al asunto. Como se les presionó con un último plazo, convinieron entonces en que debido al terrible desorden en que Carbó llevaba su contabilidad, ellos necesitaban un buen tiempo para ordenarla e identificar con claridad débitos y créditos.

Un *Estado de los resúmenes* de un libro, el cual fue previamente firmado por el mismo Carbó, fue presentado ante el tribunal. El *Estado* contiene un balance de por lo menos 120

acreedores, un listado de sus propiedades, y los nombres de sus deudores, junto con las diferentes partidas que se le debían. De acuerdo con el balance presentado, el caudal del comerciante ascendía a 1.465.230 pesos mientras sus créditos alcanzaban 1.369.875 pesos, es decir 93% de su bienes de los cuales 35% ya sobregirado. El hecho de que las deudas y los bienes alcanzaran el mismo nivel parecía validar el tiempo de espera de los acreedores. Surge la pregunta de cual era el límite de la sostenibilidad del crédito. En el caso de los negociantes cariocas un 140% indica un estado de insostenibilidad. Sin embargo, se debe decir que el libro de Carbó no presentaba los créditos en la península.

Aún más sorprende es el portafolio de inversiones del comerciante. Se podría suponer que su capital estaría constituido fundamentalmente por mercancías y deudas, lo que es de lejos el caso. El gráfico H-5 muestra claramente que tres ítems constituían el 76% del capital.

Gráfica H-5. Portafolio de inversiones de Mariano Carbó, La Habana, 1799



Fuente: AGI, *Santo Domingo*, 2018

Mariano Carbó poseía tres ingenios que constituían por sí solos el 48% de su capital. Sin embargo, junto con otras tierras, las propiedades rurales alcanzaban un 60% del valor total. La

inversión en propiedades rurales es enorme, aun más cuando sus deudas solo representan un 16% y las mercancías tan solo un 11%. De acuerdo con Tornero⁶²⁷, al cruzar la lista de propietarios de ingenios de La Habana con la de comerciantes aparece que varios miembros de este grupo figuraban como propietarios. En consecuencia, el autor propone la figura del *hacendado-comerciante* y habla de una simbiosis económica entre plantadores y comerciantes, en total oposición a las ideas de Moreno Friginals, quien sostenía una total oposición de intereses y división entre ambos grupos. Aunque Tornero parece señalar un aspecto fundamental, se equivoca cuando propone que había cierta oposición entre los plantadores “partidarios de una mayor libertad comercial” y los comerciantes “representantes de intereses españoles” (ver al respecto el capítulo 5). Para criticar la radical oposición entre los dos grupos, Tornero argumenta que ambos se oponían al reglamento de 1788 (lo que de facto es cierto), pero su explicación es bastante simple al decir que tanto plantadores como comerciantes estaban interesados en mantener un boom azucarero. Y a pesar de proponer su simbiosis en contra del modelo de Moreno Friginals, Tornero repite el mismo argumento del primero aunque colocándolo de manera inversa ya que de acuerdo con él la refacción no creaba colisión sino que producía “un punto de unión entre ambos cuerpos”.

Tornero se limita a anexar la lista de propietarios sin hacer un análisis detallado. La lista que presenta no parece estar completa. En ella aparecen entre otros: Juan Antonio de Castro Palomino, Juan de Cuellar, Pedro Diago, Bonifacio Gonzalez, Nicolas Henriquez, Sebastian Lasa, Santiago Malagamba, Bernabé Martínez Pinillos, José Queralto, Juan de Sargando. Al contrastar la lista de Tornero no aparece por ejemplo Marino Carbó ni tampoco otros comerciantes.

El sistema de propiedad de ingenios ya ha sido ampliamente analizada en el caso cubano⁶²⁸. Sin embargo, poca atención ha merecido la participación de los comerciantes en el acceso a la propiedad ni mucho menos la manera en que la tierra circuló en el mercado. Al respecto se pueden citar algunos ejemplos. Juan de Santa María era propietario del ingenio San Felipe, el cual fue tazado en 191.532 pesos, de los cuales 23% correspondían a las tierras, 19% a los cañaverales y 20% a los esclavos. Ramón Prats, otro comerciante, poseía tierras valoradas en

⁶²⁷ Pablo Tornero, “Hacendados y desarrollo azucarero cubano (1763-1818), *Revista de Indias*, V. 38, 1978 p. 715-737

⁶²⁸ García, *La aventura de fundar ingenios*

51.330 pesos, de los cuales 63% en tierras y 15% en esclavos⁶²⁹. Al contrastar esta información con aquella que ya se presentó en el capítulo anterior, resulta altamente llamativo el hecho de que mientras los comerciantes de origen español consiguieron fundar ingenios, la mayor parte de los comerciantes extranjeros eran dueños o tenían inversiones en cafetales. Por el tamaño de la muestra es difícil saber con exactitud si estos en verdad no tuvieron acceso a tierra para ingenios, y las razones por las cuales no lo habrían hecho. Resulta imposible saber si esto se debía al hecho de que cuando la mayor parte de comerciantes extranjeros comienzan a instalarse en la isla el boom de precios del azúcar era ya cosa del pasado y por eso prefirieron inclinarse por el cultivo del café cuya demanda y precios aumentaban, o si más bien estaba relacionado con la falta de capital o de un obstáculo impuesto por los hacendados habaneros, y principalmente, por el alto valor de las tierras en la isla. Como se mencionó en el capítulo 2, de acuerdo con el Intendente, eran las tierras destinadas al cultivo de la manioca aquellas que estaban siendo transformadas en cafetales.

En relación con la posesión de ingenios surge la pregunta si en verdad se trataba de una verdadera estrategia de inversión, o si por el contrario, era la única opción de los comerciantes para hacerse pagar las deudas de plantadores sobregirados. Tornero pretende ver un “axioma español” de inversión de capital conseguido por vías mercantiles en propiedades rurales⁶³⁰. Lo mismo sucedió en la península a finales del siglo XVIII, donde después del auge de la libertad de comercio de 1778 y de un boom manufacturero, los comerciantes enviaron sus capitales hacia los sectores rurales, particularmente en zonas de Galicia y Cataluña⁶³¹. No obstante, tal fenómeno, tal como lo expuso Fernand Braudel con el nombre de la “traición de la burguesía” estaba ya presente en la Italia del siglo XVI.

Únicamente un análisis detallado de los protocolos notariales de la ciudad de La Habana, tarea que esta pendiente de ser llevada a cabo, podrá dar una respuesta convincente sobre el fenómeno de la inversión y sobreendeudamiento. Se trataría de analizar las estrategias empleadas por los comerciantes para adquirir tierras e ingenios, entre las cuales aparecería por supuesto el cobro de deudas a plantadores o la anticipación de capitales a los mismos. En una representación elevada ante el rey por el abogado del comerciante Sebastián Lasa, se declara que había llegado a Cuba convirtiéndose ya en 1790 en uno de los comerciantes más

⁶²⁹ AGI, *Ultramar*, 315

⁶³⁰ Tornero, “Hacendados y desarrollo”, p. 723

⁶³¹ Delgado, “Comercio colonial y crecimiento económico”; Alfonso, *Comercio colonial*

acreditados, lo que se demostraba en un giro propio y varias comisiones. Como se iba “cargando” de hijos no se le hacía fácil su manutención sin “radicarse” y dado que el país ofrecía proporciones para fundar ingenios (según el relato se trataba en realidad de “seductoras esperanzas” que nadie alcanzó a prever “el engaño en que caía”) procedió a invertir en un ingenio. Después de un tiempo comenzó a tener problemas para suplir los créditos adquiridos, a lo que se sumaba el hecho de que el ingenio, aunque ya valía miles de pesos, requería enormes créditos (refacción) para producir las ganancias esperadas⁶³². Como lo muestra el caso de Lasa, parece entonces que los comerciantes también dependían en parte del sistema de refacción en su carrera hacia la puesta en marcha de ingenios.

Por su parte, Juan de Santa María compró a Felipe Álvarez (padre e hijo) el ingenio San Felipe. Los vendedores habían comenzado la fundación de dicha fábrica de azúcar desde 1775 con la adquisición de varias caballerías de tierra. En el momento de la venta en 1801, la propiedad se hallaba cargado con varios censos, capellanías y una deuda con la casa de Juan Santa María y Cuesta por 16.131, esto es, el 26% del valor total de la venta. El restante debía ser pagado por el comprador durante tres años⁶³³. Es de resaltar que cuando en 1803 se hizo la tasación del mismo ingenio para respaldar un asiento de víveres con la Real Hacienda, la propiedad fue avaluada en 191.532 pesos. Es imposible explicar como el mismo ingenio adquirió tres veces su valor en tan corto tiempo. Por su parte, Prats había comprado sus tierras a Joseph María González, quien las había heredado de su padre. El valor de la transacción fue de 8.000 pesos “que le había entregado hace un año” (es altamente probable que se tratase de refacción). Las tierras estaban cargadas con varios censos y capellanías, así como otras deudas por valor de 4.750 pesos. Ahora bien, al ser tasadas, a las 30 caballerías junto con otras 10, les fue asignado un valor de 32.000 pesos⁶³⁴.

Después de los bienes rurales aparece el crédito extendido por Mariano Carbó. En total, Carbó reconoció débitos por valor de 244.630 pesos, de los cuales el 43% estaba concentrado en solo tres manos. En Charleston, los comerciantes Rirk y Lukens le debían al comerciante catalán residente en La Habana una cantidad de 66.237 pesos (además de otros 4.000 pesos que habían quedado como saldo de lo que se había conducido en una goleta americana), mientras

⁶³² AGI, *Ultramar*, 314

⁶³³ AGI, *Ultramar*, 315

⁶³⁴ AGI, *Ultramar*, 315

en la misma ciudad, Von Frederik French le era deudor de 40.000 pesos. Sus deudas y contratos atingían diferentes ciudades en Europa y los Estados Unidos.

Sus bienes también estaban repartidos entre mercancías y productos coloniales. Esta parte de los capitales se refiere sobre todo a las inversiones en azúcar o a cargas de manufacturas que le habían sido enviadas desde España. Aquí aparece un fenómeno interesante. Desde Málaga, Tenerife o Santa Cruz en Dinamarca se le habían enviado diferentes remesas por más o menos 150.000 pesos que no aparecen en sus acreencias sino en sus débitos. Como en el *Estado de los resúmenes* no se expresa el nombre ni las cantidades de los acreedores de Carbó en la península, por ello resulta imposible con este documento identificar sus deudas con sus socios peninsulares, y en consecuencia, rastrear hasta donde se trataba de sus propios capitales; sin embargo, es llamativo que algunas de los envíos aparezcan como su capital y no entre las deudas adquiridas, lo cual sería el caso si se tratase de consignaciones. A esto se debe sumar el hecho de que el comerciante catalán no era simplemente deudor a comerciantes americanos sino que además estos aparecen entre la lista de deudores, lo que obliga a plantearse la pregunta sobre la multidireccionalidad de la circulación de capitales. En la Fragata William se habían embarcado cajas de azúcar por valor de 50.000 pesos que no aparecen en sus deudas sino como parte de su capital, por ejemplo.

Se puede rastrear parte de los negocios de Carbó en la península a través de otros documentos. Se sabe que se valía de su hermano Juan Carbó en Barcelona para realizar ciertas transacciones comerciales. Una de las últimas fue llevada a cabo en un barco de nacionalidad ragusea, cuyo capitán era Pedro Política. De acuerdo con una carta de Mariano Carbó datada en 20 de septiembre de 1798, le confirma a su hermano el estado de su cuenta corriente entre enero de 1797 y enero 1798 por la cual quedaban a favor del hermano de Barcelona 1.704 pesos, fondos de los cuales este podría disponer. Le cuenta además que a su casa comercial le había sido consignada la negociación del bergantín raguseo El Resoluto y que había entablado una negociación con su capitán al cual le había fiado 14.995 pesos en azucres a su cuenta y riesgo, los cuales llevaría a los puertos de Italia y le reembolsaría después. Había convenido hacer esto por tratar con Política “con bastante frecuencia” y por saber “ser un hombre de bien y de acreditada conducta en esta virtud y lleno de confianza por sus bellas costumbres y modales”. La verdad también había accedido porque necesitaba “poner fondos en manos” de su hermano José Carbó y de la Compañía de Seguros de la Coruña, la cual había asegurado en La Habana el importe de la suma que cargó el capitán de El Resoluto. En la misma carta le

daba instrucciones a su hermano para que estuviese atento a la llegada del bergantín a los puertos italianos, y que recibiese el dinero, de los cuales debía hacer llegar 2.000 pesos a su hermano José para pagar la liquidación y conclusión de cuentas con Francisco de Lemonauria en Bilbao. Debía conservar el resto del dinero y esperar sus indicaciones⁶³⁵.

Desafortunadamente para Carbó, la negociación efectuada en el bergantín raguseo no resultó como esperaba ya que un comerciante de Barcelona, Mateo Civil, ordenó ejecutar un embargo sobre dichos bienes en razón de dineros que el comerciante de La Habana le era deudor. No se trataba de negociaciones entre los dos, pues de la demanda y de las cartas se deja ver que en realidad Carbó había sido comisionado por Civil para cobrar ciertas acreencias en el puerto cubano y remitir el dinero a Barcelona. Entre los deudores estaban Busquest y Plá, de quien había recibido 376 pesos, y Juan Bautista Lanz 13.784, valores que junto con otros ascendían a 16.124 pesos.

De los testimonios presentados ante el consulado de Barcelona se desprende que Carbó se dedicaba a remitir dinero de varias personas desde La Habana, realizando transferencias respaldadas en las remesas de azúcar y firmando letras que su hermano debía pagar en Barcelona. La tabla H-5 muestra algunos de estos acreedores. De acuerdo con las informaciones presentadas, no se trataba de negociaciones con mercancías sino más bien de la simple intervención del comerciante residente en La Habana como transferidor de fondos de la isla a la península, en otras ocasiones se trata de negociaciones que no están muy claras.

Félix Puig era un tejedor de la localidad de Arenys de mar, de donde eran los hermanos Carbó, y a quien se le había otorgado una letra por valor de 1.000 pesos. El dinero pertenecía a su hijo, Juan Puig y Sabat, quien había recibido la letra de cuenta de los más de 2.800 pesos que Carbó le era deudor. En la carta dirigida a su padre y datada en 22 de agosto de 1800, le indicaba que debería pagar 396 pesos a diferentes personas, entre las cuales, 140 pesos a Gertrudis Salvado, 165 pesos a Joseph Roura y Vila, 31 pesos a Rita Casanovas y LLayra, y por último 60 pesos de los 65 que a nombre de Tomás Tajonera había cobrado de Pedro Rosell. Por su parte, Geraldo Rabaza había recibido una letra por 2.260 cuyo valor correspondía a ciertas partidas que había recibido en La Habana y que transfería a la península

⁶³⁵ ACA, *Consulado y Tribunal*, C-7883

a través de Carbó. La letra debía ser pagada a Josefa Rabaza y correspondían a 961 pesos que Joseph Álvarez remitía a Juan de Jauregui y 1.300 pesos que Vicente Mallarino enviaba.

Los mil pesos de la letra girada a nombre de Mariano Serra de la Coruña eran en realidad dinero que este había adelantado a nombre del comerciante de La Habana. En la carta dirigida al puerto gallego, Carbó le comenta a Serra que había embarcado en el bergantín raguseo 600 cajas de azúcar, cuyo dinero tendría que parar a manos de su hermano en Barcelona. Por ello, “en esa atención y en la amistad que profesamos” le solicitaba que diese los mil pesos al brigadier Bartolomé Rivera, quien a su vez los debería hacer llegar al comerciante Pedro Smith en Cádiz. Terminaba la carta confesando “espero me complacerá en este favor para unirlos a los muchos que de esta naturaleza tengo recibido de vuestra merced”.

Tabla H-5. Listado de personas en la península que recibieron letras de Mariano Carbó, 1799

Nombre	Ciudad	Valor en pesos
Felix Casanova	Barcelona	800
Felix Puig	Arenys de mar	1.000
Salvador Ruig	Canet	2.000
Jaime Vilardebo y Ferrer	Mataró	4.000
Francisco Carbonell		4.000
Pedro Martí e Argué y Cia	Barcelona	5.000
Buenaventura Galcerón		600
José Tajonera	Arenys de mar	115
Francisco Multra	Canet	1.040
Jacinto Forts y Pluna	Canet	120
Bartolome Ruig		2.000
Geraldo Rabaza		2.260
Mariano Serra	Coruña	1.000

Fuente: ACA, *Consulado y Tribunal*, C-7883

Entre las letras que corresponden propiamente a negociaciones aparecen las de Bartolomé Ruig, a quien le era deudor de 2.491 pesos y a nombre de quien giró una letra por 2.000. Francisco Multra recibió por su parte una letra por 1.040 correspondiente a 11.020 pesos que se le debían. Otra más por 5.000 pesos fue girada para pagar parte de los 8.323 adeudados a Pedro Martí y Argué. Esa es la información de que se dispone en relación con los negocios que Carbó mantenía en Cataluña⁶³⁶. De acuerdo con la información que aparece en el tribunal de comercio de La Habana, los 11.000 pesos debidos a la casa de Multra y Langer, una firma

⁶³⁶ ACA, *Consulado y Tribunal*, C-7883

comercial catalana con conexiones en Veracruz y Cuba, eran resultado de azúcar enviado desde Veracruz y vendido sin refinar a Carbó en enero de 1799, quien por su parte se comprometía a entregar dicha suma en abril o mayo del mismo año en azúcar refinado producido en sus ingenios en la isla. Un tipo de contrato parecido se había establecido con Bartolomé Ruig y Bartolomé Elejalde, comerciantes procedentes de Cataluña y Vizcaya y establecidos en Veracruz⁶³⁷.

Por otra parte, resulta fundamental identificar las deudas de Carbó en los Estados Unidos, máxime cuando la bancarrota tuvo lugar durante el comercio neutral. Entre sus deudas aparece un acápite titulado “cuentas de venta con los americanos que no están liquidadas” donde aparecen nueve operaciones con diferentes embarcaciones, con valores fluctuando entre 200 y 9.500 pesos aunque la mayor parte de las cuales entre 1.000 y 2.000 pesos. Mientras los créditos con los comerciantes americanos, que sin lugar a dudas deben referir a consignaciones, alcanzaban únicamente los 20.499 pesos, sus débitos allí eran más altos (diez veces más) como ya se dijo (244.630 pesos), aun sin contar el envío de productos coloniales. El último capítulo de esta tercera parte se centra en el funcionamiento del sistema de consignación por lo que se omite aquí un análisis al respecto. Como saldo del algodón que había sido enviado a Charleston, consignado a la casa de Gresen, se le debía 6.000 pesos; por azúcar enviada a Nueva York otros 4.000, o por el cargamento que había llevado la fragata William para Charleston se debían otros 50.000. Todas estas partidas hacen referencia a cargamentos pero se cuentan como acreencias a diferentes personas y todas juntas suman alrededor de un 5% del valor total del capital.

7.2.2 Dinero y azúcar

Aunque hasta aquí este *Estado de los resúmenes* señala interesantes hipótesis de investigación, aun de mayor interés es el resumen de sus acreedores. Se trata de una lista de aproximadamente 120 personas. Antes de proceder a desenredar la información disponible en este listado, resulta necesario atender a la manera como el documento fue escrito. Se trata de una declaración que el propio Mariano Carbó hizo de sus libros, los cuales como ya fue dicho arriba se hallaban en un completo estado de desorden. El propio Borja se oponía a la validez de tal documento pues de acuerdo con él no reflejaba los verdaderos acreedores ni tampoco

⁶³⁷ Ortega, *The Cuban Sugar Complex*, p. 96-98

los verdaderos valores. Y eso parece ser cierto, pues varios testigos llamados durante el juicio afirmaron que habían sido incluidos pero que no se les debía nada, o que por el contrario, aparecían con sumas mayores. Peor aun, aparentemente se estaba usando testafierros quienes recibirían gratificaciones dependiendo de lo que cobrasen.

Por todos los inconvenientes que el *Estado de los resúmenes* puede tener, es el único documento por ahora disponible para analizar las relaciones comerciales en el puerto y sus vínculos con los mercados globales. El documento está organizado en dos columnas: plazos vencidos y por vencer. Además aparecen otras dos referencias: en azúcar o en dinero, o una combinación. Es difícil comprender la lógica que se halla detrás de esa última diferencia. Para solo citar un caso. Tal como se aclaró arriba, en la escritura se estipulaba la venta de cajas de azúcar por valor de más de 30.000 pesos. Pues aunque es azúcar, en el *Estado* aparece como si fuese dinero. Puede pensarse que al tratarse de una escritura de venta esta deuda/hipoteca aparezca como dinero; puede ser también por ejemplo que una primera transacción que se calcula como azúcar aparezca en dinero después de ser abonada una parte y quedado un saldo a favor del vendedor. Lo único que se puede hacer de momento es seguir la lógica interna del documento. El énfasis que se hace aquí recae sobre la circulación de azúcar, pues es sobre todo de esta mercancía que el documento da cuenta.

Sin los libros de cuentas del comerciante o sin otros análisis que den cuenta de las practicas de esta circulación doméstica del azúcar todo esto parece enormemente complicado de descifrar. El problema radica en que el azúcar se ha estudiado esencialmente desde el momento en que sale del puerto, siendo contabilizada como exportación. Como se verá a continuación, con ello se pierde parte de la cadena productiva que enlaza lo local a lo global, imposibilitándose aprehender la articulación interna del mercado doméstico.

Las deudas de Mariano Carbó ascendían a 1.369.875 pesos, de los cuales, el 93% remite a una lista de 120 personas y a presumibles negocios con azúcar. Esto quiere decir que 1.280.518 pesos de sus deudas correspondían a ciertos contratos locales. Queda la duda, si es cierto lo que se hace evidente por el demandante Borja, sobre el hecho de que los deudores que aparecían en el listado serían aquellos que “hicieron negociaciones con Carbó sin variar de mano con la reventa de los azucares que debía entregarles”. Es imposible afirmar si esto es cierto o no, pero ello estaría indicando un movimiento aun mayor del azúcar. Lo que parece interesante es el monto de la circulación interna del producto, más cuando se trata de un solo

comerciante: 1.280.518 pesos. Aunque como se dijo arriba el *Estado* presenta una aparente división entre azúcares y dinero, esta parece bastante laxa. De este total de deudas, un 64% (883.053 pesos) estaba por vencer, mientras el 29% (397.465 pesos) correspondían a plazos ya vencidos.

Si se contrasta los nombres de los 120 acreedores que aparecen en la lista con los nombres de propietarios de ingenios que ofrece Tornero (la cual se halla lejos de dar total cuenta del número de plantadores)⁶³⁸, es posible, al menos, identificar 26 propietarios de ingenios. Aunque parece que los restantes son en su mayoría comerciantes, la cantidad de propietarios tendría que ser aun mayor. Si se tomase como válido únicamente estos 26 propietarios resultaría, entonces, que Carbó les debía un total de 219.351 pesos, lo que equivale aproximadamente al 17% de sus deudas. Se trataba de plantadores que vendían ya al fiado ya de contado su producción al comerciante. Esto demostraría que junto a la tan citada refacción existía otras formas de crédito. Lo que sorprende en este caso es que son los plantadores los que adelantan crédito al comerciante. De nuevo es de resaltar esta multidireccionalidad de capitales.

⁶³⁸ Tornero, "Hacendados y desarrollo", p. 728-736

Estado de lo q. debo en Plaza y mercado, y por
 sumas q. me deban
 de las expensas
 de su cubierto de
 Carbi ff. 3.ª.ª

Sug^{ta}

Marg^{ta} Per^{ta} de^{ta} Total p.

D. Am.º Gonz. Larrinaga en azucar y vino selo m. de	33,500	54,523	28,023
Las Las Carrillonas dim. f. h. u	5,855, 1/2	2,332	55,563
Gonzalo Luis Alfonso en araz	54,364, 1/2		54,364
can f. f. h.			
Pedro In. Ramirez id. f. f. h.	52,465		52,465
Jacinto Alvarez en dim. f. h.	5,200	4,600	50,900
Jose melchor Valdes id. f. h.	5,550	55,407, 1/2	52,557
Jose m.º Escobar id. f. h.	5880		5880
Concha de Lagunillas id. f. h.	2605		2605
Concepcion Medrif. a. V. en dim. f. h.	255		255
Juan Jon en azucar. d.	8038		8038
Fran. Casanova id. m. f. h.			
de azucar y vino. d.	4570, 1/2		4570
Am.º Hernandez id. m. f. h.	660, 2		660
Marg.º de Carreras id. m. f. h.	5504, 6/12		5504
Marg.º de Carreras id. m. f. h.	2378		2378
Ant.º de la Luz id. m. f. h.	3570, 1/2		3570
Mig.º de Carreras Sta Cruz id. m. f. h.	278, 1/2		278

Segundo fenómeno que debe ser considerado. Si el 80% de los acreedores fuesen comerciantes, habría que explicar de todos modos como funciona la circulación de azúcar entre estos y los hacendados. Entre los testigos que fueron llamados en el juicio de Borja a Carbó algunos dieron razón de las contratas que habían hecho en los meses que Carbó les había comprado el azúcar al rematador de diezmos. Según Nicolás de Mendive, de Vizcaya, comerciante y vecino de la ciudad de La Habana, le había vendido a Carbó 2.000 cajas a contado y después otras 114 cajas al fiado; sabía que de las primeras el comprador había vendido 200 cajas a otro comerciante Joaquín Pérez de Urria, mientras el vendió sus restantes 1.200 cajas a Pedro Antonio Samora. Ignacio Peñalver había vendido a José Placencia 500 cajas a pagar 2.000 mensuales, a Enrique Eusebio de Amorosta 300 cajas de contado, a Luis Beltrán Gonet 561 cajas a pagar 2.800 mensuales, y a José Carreras pequeño número a contado. Además aparece una figura que no se ha estudiado. Se trata del corredor. Agustín Valdés afirmó haberle vendido por medio de corredor 50 cajas de azúcar a pagar en un plazo de tres meses.

Lo anterior, por supuesto, no estaría negando que la refacción no jugó el papel fundamental que se le ha otorgado en la historiografía, simplemente llama la atención sobre otras cadenas crediticias y de circulación interna del azúcar que han sido totalmente ignoradas, y sobre todo, llama la atención acerca de la estructura de la circulación del capital.

Mientras la historiografía se ha ocupado en destacar que el negocio del azúcar fue más bien un negocio agro-exportador, sería interesante estudiar la cadena especulativa que le daba sentido. Es importa tener en cuenta que no me estoy refiriendo con ello únicamente a la configuración de un mercado interno regional, sino de un mercado especulativo.

Aquí se debe volver al juicio y a los argumentos que fueron utilizados. Esta cadena especulativa tenía sobre todo que ver con el precio y con la forma como se llevaban a cabo los tratos. De acuerdo con Borja, uno de los graves problemas del comerciante fallido era que no solo no llevaba sus libros al día sino que además se había dedicado a llevar a cabo ciertos negocios indebidos, principalmente en el momento en que se encontraba cerca de hacer falencia. Según Borja, a pesar de que Carbó sabía el mal estado en que sus cuentas se hallaban, continuó arriesgando caudales ajenos con “dolo y fraude”. La operatividad de estas negociaciones consistía en que el comerciante compraba mercancías a plazos por subidos precios para venderlas a contado a precios más bajos generándole pérdidas pero

concediéndole la liquidez necesaria para solventar las deudas que se iban cumpliendo. Los administradores de los bienes de Carbó nombrados por la junta de deudores (un comerciante gallego y otro catalán que a todas luces eran socios de Carbó en sus negocios) se vieron obligados a responder ante los escritos de Borja, y sobre todo, ante las acusaciones de los tratos viciados con que Carbó intentaba saldar deudas perjudicando todo el comercio. Para los administradores “quien piensa y discurre tan rígidamente contra un tercero, no podrá menos que admitir primero la justicia por su casa, y aprovechándose de su buena filosofía, arreglarse y corregirse así, antes que dirigir y moderar a otros en sus descaminos”. Esta acusación ilustra perfectamente el pedido de los administradores. Los contratos que Borja reclamaba como legales “adolecían una manifiesta usura” en la venta que al fiado Borja había hecho a Carbó. Mientras en el momento en que había sido firmada la primera escritura los precios fluctuaban entre 11 y 15 ½ reales la arroba, Borja por venderlos fiados había estipulado un precio de 24 y 20 reales la arroba. Se trataba de “una usura monstruosa” más aun cuando no todas las cajas de azúcar fueron entregadas en el momento del contrato. Además se trataba de un surtido desventajoso para el comprador. En total, lo que estaba oculto en semejantes condiciones y precios de los dos contratos “era un préstamo paliado que resulta de la espera del dinero dejado en poder del comprador”.

7.3 Conclusiones

La configuración de las redes crediticias de dos de los comerciantes más ricos de La Habana y Rio de Janeiro se constituyó en el centro de atención de este capítulo. Se trataba de un comerciante catalán proveniente de Arenys del mar y otro procedente de Oporto. En general, el análisis de los negocios de estos dos comerciantes permite poner a prueba algunos de los puntos subrayados en el capítulo anterior.

En el caso de Elias A. Lopes se describe lo que se denomina aquí como cuántica de los contactos, es decir, la temporalización de los contactos y la duración de los vínculos, el peso que cada contacto toma al ser valorado en la interacción con la totalidad de la red. Una de las propuestas de este análisis es la de llamar la atención sobre la necesidad de comenzar a estudiar la dinámica de las redes, pues estas no pueden ser estudiadas como un bloque. Me parece que la crítica hecha a los estudios de corte estructuralista sobre la familia que reenviaban a árboles genealógicos que solo eran visibles ante los ojos del etnólogo se torna válida para la manera como se entienden las redes sociales. Un análisis en profundidad de la

dinámica muestra que si bien Lopes dependió, para poder instalarse en Rio de Janeiro, de sus familiares y paisanos, con el tiempo va dejando esta dependencia para recurrir a contactos en Lisboa. Solo durante los últimos años de su carrera, Lopes parece haber entrado a interactuar directamente con negociantes importantes de Lisboa de los que obtenía crédito, fundamentalmente para la compra de textiles de Asia.

Respecto al funcionamiento de su portafolio de inversiones se debe decir que el mayor porcentaje recaía sobre las embarcaciones. El negociante portuense residente en Rio de Janeiro, no parece haber invertido capitales en propiedades rurales que necesitasen de grandes inyecciones de capital. Todo lo contrario, hizo uso de bienes urbanos como un respaldo a inyecciones de capital venidas de fuera. Al momento de su muerte, por lo menos un 32% de las deudas de Lopes eran debidas a negociantes portugueses lisboetas o en Asia. La historiografía ha tendido a subestimar este sistema crediticio que desempeña un rol fundamental en el funcionamiento del tráfico de esclavos.

Tal vez lo más sorprendente de las historias paralelas de estos dos comerciantes sea el hecho de que mientras Lopes recibía desde fuera altas sumas de capital que respaldaban sus negociaciones, no parece haber sucedido lo mismo con Carbó. Aunque no se cuenta con información de sus socios en Cádiz, por lo que es posible deducir de sus vínculos con su región de origen, la verdadera inyección de capital parecía provenir del sistema de crédito que el mercado de azúcar podía generar. Sin lugar a dudas que este es uno de los fenómenos que ha sido menos estudiados por la historiografía. Al contabilizar esta mercancía desde el momento en que salía del puerto se pierde la importante *cadena especulativa*, la cual dejaba enormes ganancias. Se debería estudiar esa multidireccionalidad de los capitales, ya sea desde La Habana para los puertos de los Estados Unidos, o desde Goa y Bengala hacia el puerto de Rio de Janeiro.

Antes de salir y al vincularse en el mercado global, tanto los tejidos como el azúcar creaban un intersticio de especulación que no tiene porque generar un mercado de integración regional y cuya función fundamental es la de incrementar el capital producido. Lamentablemente, el problema del crédito ha sido principalmente estudiado desde parámetros como la confianza. El crédito es una vía para estructurar y desestructurar redes, pero principalmente, es el método para generar unas tasas de ganancia que de otra manera serían difíciles de obtener. El caso de José Antonio Bosques en La Habana permite entender el

funcionamiento de tal mecanismo. Impedido, por varios motivos ajenos, de convertir la caña en azúcar, no consiguió pagar ciertas deudas, principalmente, las correspondientes a Pedro de la Peira, un empleado del negociante Bonifacio González. A pesar de que se trataba de un simple empleado, sin tienda ni almacén para exportar, el empleado lo llevó ante la justicia del consulado donde el demandado “compareció con ignorancia de hecho y torpeza de derecho”. A pesar de que había propuesto ceder un terreno avaluado en 20.000 pesos y pagar las deudas dentro de las 4 zafras siguientes, los acreedores no aceptaron. El hacendado concedió acceder al remate del ingenio en subasta pública, no obstante de lo cual, inmediatamente pasó al oficio de notas de José Leal y le “hizo formar una declaración secreta” para declarar su renuncia involuntaria al privilegio de que el ingenio no podía ser rematado. De acuerdo con Bosques, el principal interesado en el remate era el empleador de La Peira, Bonifacio González, quien pretendía comprar la propiedad a un precio reducido.

Lo que interesa aquí no es el proceso sino la manera en que el hacendado explicaba como se generaba capital a través de las cadenas crediticias. Los comerciantes compraban por anticipado el azúcar a 14 reales refinado y 10 quebrado entregando aproximadamente 6,333 pesos por 4.000 arrobas. Se trataba de contratos a seis meses de espera. Muchas veces, por el clima u otros imprevistos los productores se veían incapacitados de pagar, con el agravante de que en los momentos de mayor demanda los precios se incrementaban en el mercado hasta 16, 20 y 22 reales y los comerciantes tomaban estos para rehacer las cuentas cobrando además hasta 250 pesos por mes de intereses. Y como exponía el propio Bosques, era sobre este “falso capital” que se “forma nueva contrata”. De allí se podía concluir que “no hay comercio tan seguro ni cierto que rinda tanta utilidad pues llegan a producir un trescientos por ciento al año”. Para el dueño de ingenio, el consulado no podía haberlo obligado a rematar su propiedad pues de la Peira no era comerciante sino un simple empleado de González, un comerciante poderoso, con más de dos millones de caudal y “que se burla de quien quiere”⁶³⁹.

⁶³⁹ AGI, *Ultramar*, 10

**Capítulo 8. La consignación y otras
operaciones comerciales a corta y larga
distancia: roles confusos y cuentas
enredadas**

“I wish it was in my power to inform you that we had arrived to a good market, I cannot but say that you sincerely believe we have come to the worse on the globe”. Era de esta manera que el capitán Scott Jenckens iniciaba su carta, escrita en Rio de Janeiro en 24 de septiembre de 1805. El destinatario era Brown and Yves, la casa comercial en Providence que había comprado la goleta Farmer a Oliver Ingalls y Richard Field con el fin de armar una expedición destinada a Suramérica. En su carta, el capitán asentía que había desconocido las instrucciones de comprar vino en Tenerife, una decisión que, no obstante, había resultado bastante afortunada pues era muy poco probable que tal producto encontrase demanda alguna en Rio de Janeiro .

Ya completaba 37 días anclado a la espera de conseguir alguna carga pero resultaba imposible encontrar cualquier cosa. Solo había podido vender algunos artículos, y aún estos con grande pérdida. Las herramientas, la ropa y la seda, que constituían $\frac{3}{4}$ partes de la factura resultaban difíciles de vender. Por ello, había procedido a ofrecer las mercancías a cualquier comerciante tomando letras a pagar en Rio de la Plata, a un precio irrisorio. Pero aun bajo estas condiciones, una vez abiertos los paquetes para evaluar la calidad, el potencial comprador no había querido comprarlas “and give these bills on the River Plate unless I would discount 70 per cent on the real invoice”. Por las noticias llegadas de Buenos Aires, se sabía que los españoles estaban siendo aun más estrictos con los norteamericanos por lo que él estaba juzgando lo que debería hacer .Tomando muy en serio los consejos de los que conocían bien tal mercado, no le parecía nada conveniente dirigirse al Rio de la Plata arriesgando $\frac{3}{4}$ de la carga. Por ello, le estimaba mejor cargar el barco con carne salada y dirigirse a La Habana o La Guaira en Venezuela⁶⁴⁰ .

En agosto de ese mismo año son los comerciantes Brown and Ives quienes dirigen una carta para La Habana. El destinatario era el comerciante norteamericano Jhon Reynolds, con quien por decisión del capitán de la Juno, habían entrado en relaciones. Le confirmaba que habían recibido la carta del 18 de mayo donde Reynolds informaba cargar en la Maria la misma cantidad (3.040 dólares) que el capitán Packard había dejado en su poder. Aunque declaraban estar satisfechos con la calidad de azúcar, no obstante, debían reconocer que la comisión cargada por la compra les parecía excesiva “2 $\frac{1}{2}$ per cent is the usual commissions paid on

⁶⁴⁰ JCBL, *Brown business papers*, box 535

purchases made by all our friends abroad”. Informaban además, que la Juno estaba nuevamente cargada con destino para La Habana y que “from the high recommendation of captain Packard and his confidence that our business will be handed with the great faithfulness and dispatched” habían decidido confiarle de nueva la consignación de la carga. No dejaban de subrayar de que la decisión había sido tomada “although the business is strongly solicited by others”.

Comenzaban a hacer las recomendaciones de cómo se debía proceder con el cargamento. Con el producto neto debía comprarse azúcar de la mejor cualidad para el tornaviaje. Si era imposible obtener buenos precios, sería mejor no forzar las ventas y proceder a conseguir flete. Como sabía que se habían estado haciendo ofertas para que las mercancías importadas en el puerto fuesen vendidas a menor precio, le preguntaba si no era posible “for your government to lower the duties? It is extremely embarrassing and even ruinous to the American trade to pay such high duties – especial by at such fluctuating markets as yours”. Debido a estos impuestos no solo se escapaban la mayor parte de las ganancias sino que producía 25% o 30% menos que el valor al que las mercancías eran vendidas en los Estados Unidos. Los comerciantes en Nueva Inglaterra esperaban entonces que John Reynolds pudiese hacer retornar la Juno en el menor tiempo posible, cargando la mayor parte de la venta del cargamento en azúcar.

En sus operaciones cotidianas los comerciantes se valían de varias estrategias para minimizar los riesgos, tanto aquellos previsibles como aquellos naturales que eran imposibles de prever o de medir. Al mismo tiempo, los negociantes se valían de socios o comisionistas en diferentes puertos, haciendo circular sus capitales⁶⁴¹. Como ya fue expuesto en los capítulos anteriores, dar o recibir crédito era una de las maneras de construir una red de contactos. Tener una buena reputación resultaba importante para poder recibir capital y mercancías ajenas. Sin embargo, el mecanismo que tal vez impera fue el estatus y la cadena de favores que no solo creaba relaciones entre dos personas sino además involucraba terceros.

⁶⁴¹ Sobre el funcionamiento del sistema de consignación ver Jacob Price, “What did Merchants do? Reflections on British overseas Trade, 1660-1790”, *Journal of economic history*, V. XLIX, N. 2, 1989, p. 267.284; R. C. Nash, “The Organisation of Trade and Finance in the British Atlantic Economy, 1600-1830”, Peter Coclanis (org.), *The Atlantic Economy*; David Hancock, *Citizens of the world. London merchants and the integration of the British Atlantic*. Cambridge: Cambridge University Press, 1995

Este capítulo analiza las diferentes instituciones de las que los comerciantes en Rio de Janeiro y La Habana se valieron para realizar sus operaciones mercantiles de larga y corta distancia. En el caso de La Habana el capítulo ofrece el análisis de la correspondencia de dos casas comerciales, una de Boston (Bryan and Sturgis) y la otra de Providence (Brown and Yves) y a través de la lectura de aproximadamente 3.000 cartas muestra como se monitoreaba de cerca las operaciones intentando mantener el riesgo al mínimo. Si bien la institución utilizada es la misma, la consignación, las estrategias empleadas difieren. La correspondencia de estas dos casas comerciales muestra que a diferencia de lo que acontecía con Filadelfia, que al parecer exportaba sobre todo harina, las ciudades de Nueva Inglaterra encontraron en el puerto cubano el mejor mercado para las mercancías que comenzaban a importar de China e India y que tenían como último destino los mercados africanos. Este capítulo viene así a complementar la información en el capítulo 2.

La circulación de mercancías desde Rio de Janeiro para las costas de África es analizada en el segundo apartado. Las operaciones entre socios localizados a lado y lado en el Atlántico sur son mucho más confusas. No hay duda de que en cualquiera de las costas los negociantes actuaban como consignatarios, es decir, como comisionistas que recibían mercancías ajenas para la venta reenviando capitales al propietario. Como bien ha sido señalado por la historiografía, la venta de esclavos obedecía a un endeudamiento por parte de los negociantes en Angola. Este endeudamiento, sin embargo, no implicaba que los socios no tuvieran claridad sobre el rol que ejercían en la operación y que debe ser considerada para saber quien asumía determinado riesgo sobre determinadas operaciones. Además, se analizan las estrategias utilizadas por los negociantes para rescatar esclavos en los sertões africanos y el alto riesgo que esto implicaba. La disposición de capital implicaba el recurso a ciertas estrategias que varían tanto en el interior de África como en la manera en que se adquirían los textiles en Asia. Este capítulo viene a complementar la crítica al sistema triangular y bipolar, y propone la necesidad de comenzar a analizar la posibilidad de que hubiese existido una perspectiva cuatridimensional.

8.1 Entre Cantón y Nueva Inglaterra: las casas comerciales de Boston y Providence

La casa comercial Bryan and Sturgis tenía su sede en la ciudad de Boston y contaba con importantes vínculos comerciales con el puerto de La Habana, particularmente, después de 1815, o al menos, esto es lo que se desprende de la correspondencia que los norteamericanos entretuvieron con diferentes socios en el Caribe. Por su parte, Brown and Ives era una casa comercial radicada en Providence, la cual mantuvo contacto con comerciantes en el puerto cubano entre 1806 y 1820. El conjunto de cartas recibidas por estas casas es bastante rico y permite analizar en detalle como se daba el proceso de selección de nuevos socios comerciales, y aun en particular, cuales eran los factores que intervenían en la selección de los mismos. Además, proporciona información valiosa sobre lo que se denominaba el estado del mercado. Es sobre estos dos aspectos que este primer apartado se ocupa. Las cartas aquí analizadas involucraban una serie amplia de agentes, entre los cuales se encuentran capitanes de barcos, algunos comerciantes americanos que buscaron establecerse en el puerto de La Habana, y por supuesto, los comerciantes habaneros o americanos nacionalizados. Al mismo tiempo, la casa comercial Bryan and Sturgis mantenía fuertes vínculos con la compañía mercantil de Boston J. and T. Perkins, quienes a su vez interactuaban comercialmente en Cantón a través de Samuel G. Perkins, este último, tal como trasluce en la correspondencia de Bryan and Sturgis también mantenía negocios con Richard Hinckley en La Habana. Brown and Ives también tuvieron contactos con Perkins and Company, constituida por William Paine y John P. Cushing quienes trabajaban en Cantón como representantes de la casa comercial de Boston⁶⁴².

El principal consignatario en la plaza caribeña, o aquel con quien Bryan and Sturgis sostuvo una mayor correspondencia, fue el comerciante Santiago Drake. Este primer apartado analiza las cartas enviadas desde el puerto de La Habana a Boston entre 1815 y 1817⁶⁴³. Se trata de un lapso importante pues es el momento exacto de la apertura del puerto, como ya se ilustró en el capítulo 4. Por su parte, Brown and Ives se valió sobre todo de Packard, Thomas and Gowen, principalmente después de 1817 y hasta 1822. Antes, habían empleado como consignatario a John Reynolds. La información de estas cartas es analizada en la segunda parte de este apartado.

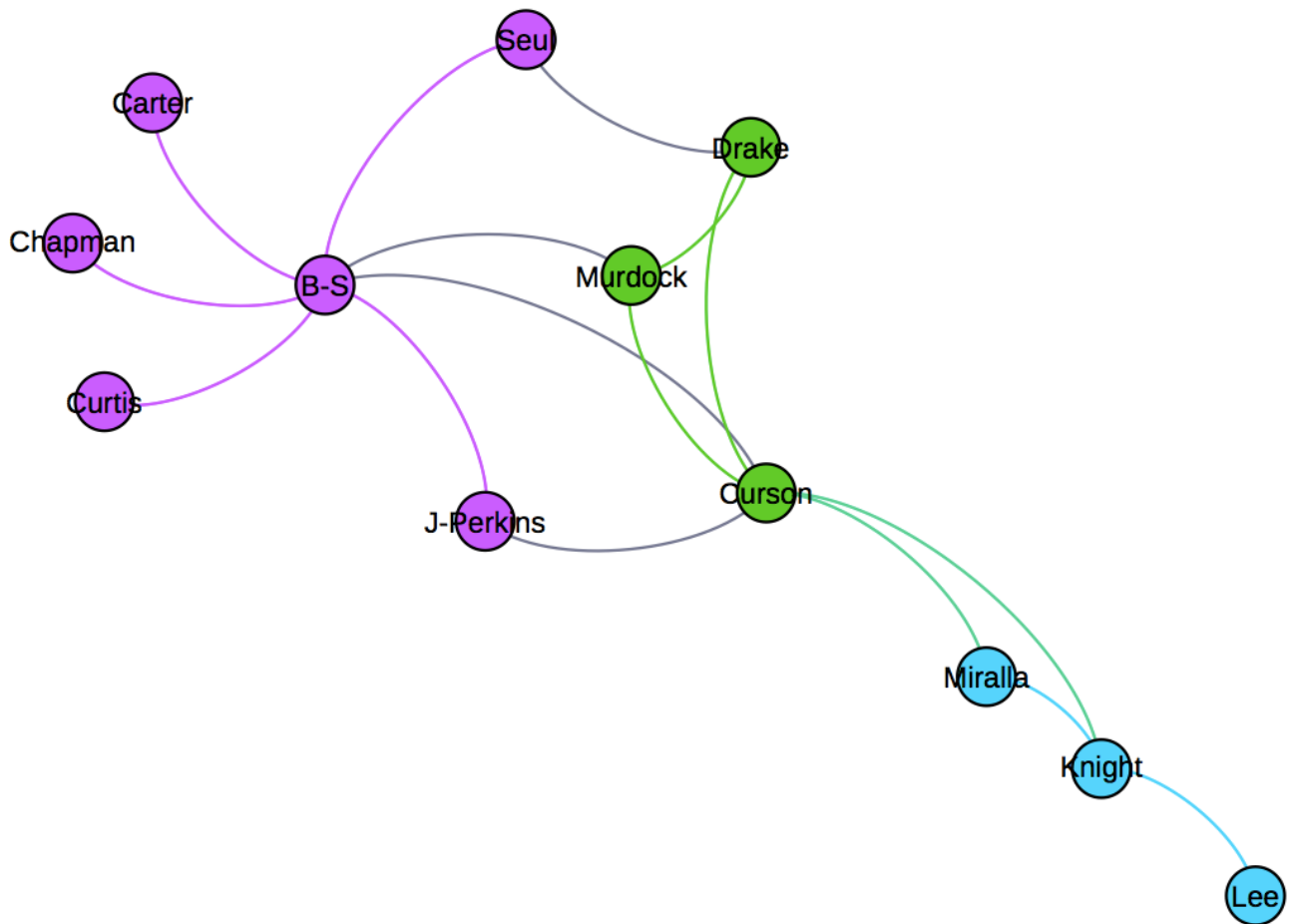
⁶⁴² JCBL, *Brown business papers*, box 275 y 276

⁶⁴³ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, boxes 1-14

Por lo que se puede deducir de la correspondencia, La Habana se convirtió en un importante destino de las mercaderías enviadas desde Cantón por Samuel G Perkins, fundamentalmente los textiles. Al mismo tiempo, las cartas permiten ver que los comerciantes de Boston estaban bastante interesados en el negocio de las mieles. De manera general, este producto aparece constantemente referenciado en la correspondencia.

Lamentablemente no he contado con el tiempo suficiente de consultar los libros de contabilidad de los barcos, con lo cual se podría saber exactamente la cantidad de viajes y las ganancias aproximadas que cada una de las expediciones comerciales proporcionaron a sus dueños. Si se considera la información disponible en la correspondencia, se puede concluir que la casa comercial Bryan and Sturgis empleó por lo menos cinco barcos en el trayecto Boston-La Habana. Se trataba de las embarcaciones Tiger, Plutus, John Smith, Charles y Capitán Jacob. En lo que respecta al Plutus, se puede inferir que durante el periodo analizado realizó por lo menos cuatro expediciones comerciales, una en septiembre de 1814, la otra en febrero de 1815, una tercera en agosto de 1816, y una más en enero de 1817.

Durante 1815 los comerciantes de Nueva Inglaterra se valieron de por lo menos dos casas comerciales en La Habana, una de ellas era la de Ebenezer Rollins, con quien no continuó correspondencia después de Febrero de 1815; la otra era la casa de Santiago Drake, con quien mantuvo un contacto más estrecho. Si bien entre 1816 y 1817 los norteamericanos se valieron de Drake, a su vez comenzaron sus negocios con la casa comercial de José Antonio Miralla. Las cartas firmadas por Drake en verdad eran escritas por el americano naturalizado español, Juan Murdock, de quien ya se hizo mención en el capítulo 6.



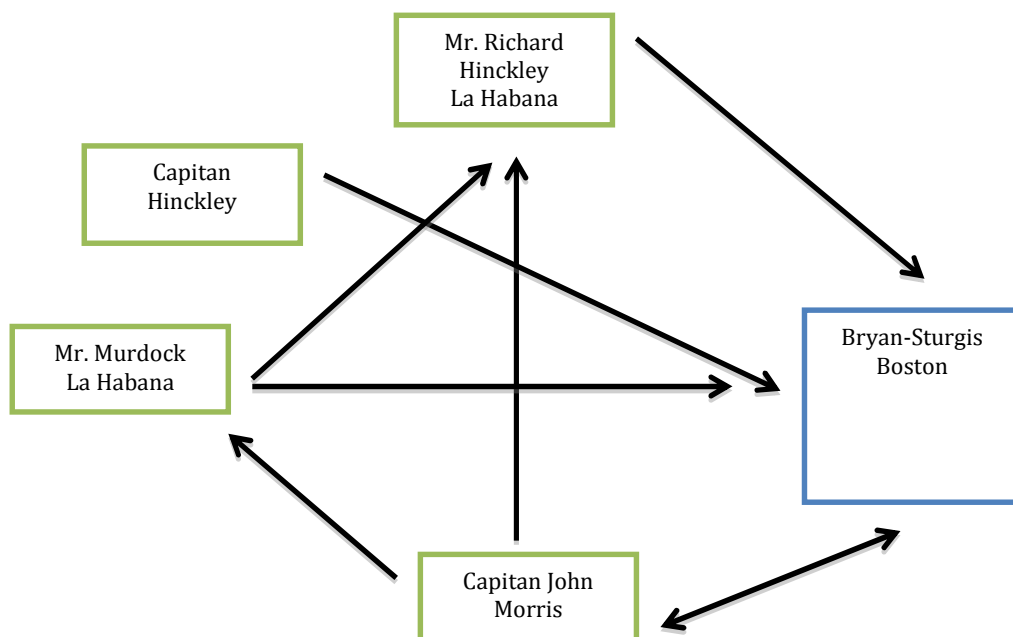
8.1.1 Escoger los agentes: reputación y estatus

En 19 de septiembre de 1815, Murdock escribe a Bryan and Sturgis que el barco *Plutus* estaba a punto de levar anclas y de dirigirse hacia Boston llevando a bordo factura y cuenta correspondiente a su negociación. Se había optado por comprar mieles por un valor de 5.607 dólares, las cuales se embarcaban por cuenta y riesgo del propietario del barco, quedando un balance a favor del comerciante de La Habana de 300 dólares. Igualmente, Murdock le escribía que la carga conducida hacia la isla en la embarcación no había resultado ser de la mejor calidad y que a pesar de ello se habían hecho todos los esfuerzos posibles para obtener los mejores precios, eso sí, no siempre con los mejores resultados. Le subraya igualmente que si hubiese estado al tanto de otro artículo que hubiese dejado mayores ganancias que las mieles, con seguridad lo hubiese escogido; no obstante, incluso había resultado altamente complicado conseguir cargamento de terceros para fletar el barco, imposibilitándole enviarle las ganancias de la negociación en letras⁶⁴⁴. Junto con las mieles había enviado caja y media de azúcar blanca de buena calidad, aunque no tan de buena calidad como la que se podía

⁶⁴⁴ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 3

conseguir al inicio del año pues el mercado estaba ya escaso de tal producto, y otra cantidad de azúcar moscabado.

La segunda negociación del Plutus no parece haber resultado tan beneficiosa como los americanos de Boston anhelaban. Aunque, se desprende de las cartas que nunca las ganancias son suficientes. La embarcación había tocado el puerto de La Habana en 4 de Enero de 1816 y estaba lista para zarpar en 24 de febrero del mismo año. En su carta del 10 de Enero, enviada vía New York, el capitán del barco, John Morris, le escribía a los dueños de la embarcación que ya se había encontrado con el capitán Hinckley y con el comerciante Murdock. En una segunda carta enviada cinco días después, notificaba que en su primera carta había olvidado comentar que ya había visto al señor Hinckley, quien se hallaba en buen estado de salud y atento a la consignación del Plutus. Al cruzar la información se puede deducir que al momento de realizar esta segunda negociación cuatro actores operaban de manera simultanea enviando hacia Boston información sobre precios y estados del mercado, tal como se muestra la figura. Esta vez, no obstante, la carga no le fue consignada a la casa de Drake.



En enero 7, Richard B. Hinckley escribe una carta dirigida a Boston para informar que el barco estaba siendo cargado y que esperaba pronto su partida, comunicando algunos de los precios del mercado. El capitán del barco por su parte ya había informado en su primera carta

que el mercado para la madera se mostraba bastante desilusionador pero que no lo era así el de las mieles. En su carta, Hinckley aventuraba un precio no por encima de los 22 dólares para la primera y entre 5 a 9 reales para la segunda. Por su parte, Murdock advertía que el precio de la madera era bastante bajo “and fear shall not succeed in obtaining more than 20 a 21\$ per 1,000”. Esta vez Bryan and Sturgis utilizó como consignatario a Richard B. Hinckley, quien, sin embargo, no aparecerá más en la correspondencia después del 10 de Junio de 1816. En su carta de 28 de febrero de 1816, Murdock enviaba la factura de mieles correspondiente a la carga conducida por el Plutus en el viaje de 4 de Enero “which is shipped for your account is agreeably to the account given to me by Mr. Hinckley of your interest in said vessel”.

Murdock advierte que había sido Hinckley mismo quien había asistido el cargamento de la Plutus y que él no había hecho otra cosa que seguir cuidadosamente sus indicaciones. La cuenta quedaba cargada con 4.048 dólares correspondiente al valor de las mieles, y por otra parte, la venta del cargamento, el cual había producido 1.542 dólares. Un día antes, el mismo Hinckley informaba sobre las escasas ganancias que dejaba las ventas de la Plutus “Although you will find the Plutus will not make much money this voyage” se debía reconocer que el capitán Morris “has in my opinion done all he could for the interest of the vessel and she [Plutus] could not do better at this time”. Finalmente, en Abril, Hinckley escribe de nuevo a Bryan and Sturgis para comunicarles el estado final de su cuenta corriente, expresándoles que había decidido enviarle una letra a favor de Samuel G. Perkins, quien poseía fondos en la isla. En su última carta de 10 de junio, Hinckley informaba que había sido avisado por Perkins que sus amigos en Boston no aceptaban la letra ya que consideraban que disponían de suficientes fondos en la isla resultado de sus propias negociaciones⁶⁴⁵. Sin la correspondencia de Perkins o la de Hinckley no es muy claro porque el primero envió el capital con una letra y porque los comerciantes de Boston la rechazaron. Todo parece indicar que esto repercutió en las posibilidades de Hinckley de recibir nuevas consignaciones, pues como ya se dijo, desaparece de la correspondencia.

El barco Plutus tocó de nuevo el puerto de La Habana a finales de mayo de 1816. Esta vez la carga le fue consignada a Santiago Darke, a quien también se le habían consignado en el mismo mes los cargamentos de la Tiger y la John Smith. Las instrucciones que se enviaban

⁶⁴⁵ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 6

desde Boston apuntaban en tres direcciones: un tornaviaje con mieles de la mejor calidad o, dado la imposibilidad de obtenerlas, la procura de flete. Ante la imposibilidad de ambas se debía buscar la venta del barco. Entre las tres opciones no se menciona la preferencia por el envío de plata, aunque podría ser que se utilizase la venta del barco como una estrategia para poder sacar dinero de la isla. Este argumento es meramente hipotético pues no aparece entre las razones mencionadas para la realización de la venta

Las tres indicaciones pueden ser inferidas de la carta de replica enviada por Murdock. Respecto a la calidad de las mieles, el comerciante de La Habana le replicaba que se tomarían todos los esfuerzos para adquirirlas, a pesar de que la situación era bastante ardua debido a que la demanda era impresionantemente alta. Por ello “when this article is much sought after as it now is and will continue to be choice or selection is out of the question”. En un mercado de tales condiciones la mejor opción era evitar que un artículo de extremadamente mala calidad fuese adquirido. En general, se trataba de una cuestión de suerte, pues se podía al mismo tiempo y de la misma persona comprar al mismo precio cargas con parcelas de buena y mala calidad, lo que hacía que los barcos pudiesen conducir un producto de gran diferencia en la cualidad pero infelizmente adquiridas al mismo precio. Y le subrayaba “this circumstances may appear to you in America a strange indifference”.

Respecto a la posibilidad de enviar barriles⁶⁴⁶, Murdock procedía a explicar la imposibilidad de realizar tal adquisición. De acuerdo con él, los barriles eran fabricados por las mismas personas que transportaban las mieles desde los ingenios hasta el puerto, y su venta era un negocio tan lucrativo como la misma venta del artículo extraído de la caña de azúcar. Por esta razón, intentaban vender todo en conjunto. Era posible, no obstante, conseguir negociar bajo ciertas condiciones. Por ejemplo, “they purchase our stock which they sell to us again made into casks if we require of them the molasses. They will not supply it on any other terms. Sometimes they do an exchange on hogsheads with a consideration or to fill our own casks for a certain stipulated sum per cask”

Finalmente, le enviaba la cuenta corriente de las dos últimas negociaciones del Plutus, de acuerdo con la cual quedaba un fondo a favor de Bryan and Sturgis de 1.574 dólares. En los días siguientes los comerciantes de Boston enviaron varias cartas a Santiago Drake, una de

⁶⁴⁶ “as it regards the casks you wish as far as possible”

ellas en su barco Charles. En esta le indicaban que habían girado una letra a favor de los comerciantes Chapman and Ellis, al parecer de La Habana, por una suma de 6.000 dólares. De acuerdo con la carta de 6 de agosto de 1816, se enviaba a cuenta y riesgo de los dueños del barco Plutus mieles por valor de 11.029 dólares mientras que la carga del barco vendida hasta el momento era de 2.495 dólares, con lo cual, quedaba un balance a favor de Drake de aproximadamente 8.922 dólares⁶⁴⁷. En octubre 28, se enviaba un listado de los valores de las mercancías de cada barco. Del Plutus se habían realizado ventas por valor de 7.975 dólares.

Cuando se toma solo el cargamento del Plutus quedaba un saldo a favor del comerciante de La Habana, pero cuando se hacían las cuentas juntas con las otras embarcaciones involucradas en el trayecto, el comerciante de Boston quedaba con un saldo a favor de 3.783 dólares⁶⁴⁸. Otra factura y cuenta del Plutus fue enviada en 12 de enero de 1817. De acuerdo con estas nuevas cuentas, se habían embarcado mieles por 11.619 dólares mientras el producto de las ventas de la carga transportada por dicho barco era hasta el momento de 8.126 dólares. Quedaba así nuevamente un saldo a favor del comerciante de La Habana de 3.935 dólares. No obstante, si se consideraba el balance en general, el cual comprendía las ventas de las cargas de los demás barcos, incluyendo el último en llegar a la isla llamado Jacob Jones, las cuales habían sido de 9.931 dólares, la casa comercial de Nueva Inglaterra quedaba con un saldo a favor de 9.719 dólares⁶⁴⁹.

El 30 de octubre de 1816, llegaba a La Habana otro barco propiedad de los Bryan and Sturgis, el Jacob Jones. En él venía como sobrecarga Samuel Curson. A partir de esta fecha las relaciones entre los comerciantes del puerto cubano y la casa comercial del puerto de Nueva Inglaterra cambiarían. Samuel Curson se había desplazado a La Habana con dos objetivos. El primero, había sido encargado por Bryan and Sturgis de la venta del Jacob Jones. En mayo del mismo año los comerciantes de Boston le habían consultado a Murdock sobre la posible venta de tal embarcación. Este último encontraba serias dificultades en realizar la transacción comercial debido a que el único comercio “now pursued from this place” era aquel de la costa de África para el cual se daba preferencia a las goletas, e incluso para este género de embarcaciones cualquier transacción resultaba bastante enmarañada debido a las incertezas en las que se hallaba la continuación de tal comercio. Si de una parte no se sabía a ciencia cierta

⁶⁴⁷ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 6

⁶⁴⁸ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

⁶⁴⁹ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

si se aprobaría la renovación real de la licencia de tal comercio, por la otra, había un enorme capital invertido en dicho comercio, empleándose aproximadamente cien embarcaciones, parte de las cuales eran equipadas y poseídas por españoles en la península.

El segundo de los objetivos de Samuel Curson era instalarse como comerciante en el puerto azucarero. En octubre, Curson escribía que había consignado el negocio de la Jacob Jones en las manos de Drake, “in the belief that Mr Murdock and Mr Seul would do it better than any other here”. Es imposible afirmar con total seguridad aunque no parece ser errado, que no siempre se recurría al mismo consignatario. Podría ser que una estrategia para evitar riesgos era valerse de varios consignatarios creando a su vez competencia entre estos. El uso de varios consignatarios permitía también disminuir el riesgo de colocar en las manos de un solo comerciante demasiados fondos. Dispersar los capitales también permitía, por otro lado, multiplicar las oportunidades de entrar en contacto con terceros a través de la disponibilidad de caudales rápidos.

Curson aseguraba en su carta que Mr. Murdock era una persona “very much of my satisfaction”. Le apuntaba además que todavía no había determinado como sería su instalación en la isla, y que por tanto emplearía la casa de Santiago Drake “until I can arrange complete to my satisfaction and so that I can give a strong assurance to my friends that the business will do well”. Le confesaba que se sentía muy seguro acerca de la posibilidad de instalarse en la isla, y sobre todo, que se hallaba extremadamente confiado del éxito de las operaciones mercantiles que allí podrían llevarse a cabo, lo que era extraño en su caso⁶⁵⁰.

En su carta escrita una semana después las cosas mudan de tono radicalmente. Empieza por comentar la imposibilidad de establecerse en la casa de Antonio Frías, ya que los socios que hacían parte de dicha sociedad no le parecían capaces de hacer las cosas que sus amigos le pedirían “they neither do their business well nor promptly”. Le comentaba que si el principal socio de la casa, Antonio Frías, hubiese convenido “[to] make a separate establishment, I would have done it as he is opulent and honourable”. Se debe decir que ya desde el 22 de febrero de 1815, los Bryan and Sturgis habían recibido una carta circular de Antonio Frías en la cual les participaba del establecimiento de su casa comercial en el puerto de La Habana⁶⁵¹. Es imposible asegurar si esta tenía alguna relación con el viaje de Curson.

⁶⁵⁰ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

⁶⁵¹ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 2

Línea seguida descubría el funcionamiento de la casa comercial de Santiago Drake, la cual aparecía ahora bajo una perspectiva bastante diferente. Incluso a pesar de que Drake podría estar dispuesto “to let me make use of them”, esta opción le parecía más bien desventajosa en razón de que tal casa comercial, a su modo de ver, estaba ya sobrecargada de operaciones. Igualmente, le confesaba que alguien que vivía en la casa de Drake “assures me they have more than they can well attend to and that it is sometimes a serious inconvenience”. Al parecer, ya había encontrado una persona que llenaba plenamente sus expectativas, a la que le había explicado sus planes, y de quien estaba a la espera de una respuesta.

Aquí aparece ciertos hechos valiosos que permiten aprehender los factores que intervenían en el mantenimiento de viejos socios o la posible selección de nuevos. Los acontecimientos que rodean la venta de la embarcación Jacob Jones se mezclan con los de la instalación de Curson con una casa comercial en La Habana diferente de la que Bryan and Sturgis acostumbraban a emplear, aunque como se ve, al parecer, estos últimos se valieron de diferentes personas en la isla. La embarcación había sido comprada por el consulado por 20.000 dólares, al parecer para ser llevada a Cádiz y después cargada para comerciar en la costa de África. Por las cartas de Murdock y Curson se infiere con claridad que había sido el primero quien había ejecutado la venta y quien estaba encargado de cobrar el dinero.

En noviembre 24 de 1816, una carta de invitación de la casa comercial Miralla y compañía había sido enviada desde La Habana a la firma Bryan and Sturgis. Se trataba de José Antonio Miralla, originario de Córdoba en España y quien se hallaba residiendo en la isla. En la carta se notificaba que Curson lo conocía desde tiempo atrás en Lima y que éste sabía que Miralla era una persona de integridad, resaltando algo de mayor cotización, Miralla era sin duda una persona “whose talents have acquired him the friendship and support of the first persons in this island”. A Miralla se asociaba George Knight quien había estado residiendo en La Habana durante dos años y constantemente dedicado a transacciones y negocios de comisión, y de quien no se necesitaba dar mayores recomendaciones pues las ganancias que le había generado a un comerciante como Lee podían hablar por sí solas. El otro socio sería Samuel Curson, quien había estado continuamente envuelto en el comercio español desde 1800, seis años de los cuales residiendo en España y sus colonias.

En Enero de 1817, tan solo después de haber recibido una carta de Boston en la cual Bryan and Sturgis admitía su gran satisfacción con las ganancias dejadas por la venta de la embarcación Jacob Jones, Curson escribe para comentarles que también estaba bastante complacido con el valor logrado pues las opciones del mercado no eran las mejores. En el mejor de los casos, pensaba él, la venta no se realizaría por encima de los 15.000 dólares. El valor obtenido se debía a una sencilla razón, que explica en esa misma carta. No podía haber duda de que su socio Miralla había sido “particularly serviceable” “through his influence with many of the leading people in the Chamber of Commerce (consulado)” Era a esta influencia y a la amistad que le había profesado el Intendente (no es claro si a él o a Miralla) desde su llegada que se debía la diferencia de los 5.000 dólares. Es interesante como en sus cartas Curson resalta una y otra vez la posición de poder o de influencia de Miralla respecto a otros comerciantes en la isla, con los cuales se podría establecer negocios⁶⁵².

Sin embargo, Curson es bastante cuidadoso en el momento de insinuar alguna cosa en contra de Drake, tal vez en un intento de evitar proponer a los Bryan and Sturgis entrar en negociaciones exclusivas con nuevos socios y retirar totalmente sus negocios a la casa de Drake: “I shall not exact that you should take your business from Drake and give it to Miralla and & as we are on so cordial a footing with them and receive from them such favours that we should feel pain rather than pleasure at knowing anyone has left them for us”. Curson prevía que Drake no lamentaría verlos tomar a ellos una parte de los negocios de comisión “provided it be not of old friends”.

De acuerdo con la información que ya había remitido, estos reconocían tener más negocios de los que podían realizar y, al contrario, podrían incluso estar contentos de ver tomar a Curson parte de las consignaciones que llegasen a La Habana. Y remarcaba que presumía se referían a aquellos negocios más problemáticos y que dejaban menos ganancias para el consignatario, como por ejemplo, maderas, barcos y remesas de mieles. Enseguida compara dos casas comerciales de la ciudad: la de Santiago Drake and Packard, Gowen and Frías: “The former has got to be too great men to deal with as merchants, and the latter has not their business well regulated. Both have too many irons in the fire, and the latter has not head you can look to and make responsible for the execution of business”.

⁶⁵² MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

Su casa comercial, por su parte, estaría comprometida únicamente con negocios de comisión, por lo cual se evitaba que tuviera un interés en las remesas enviadas bajo sus consejos o bajo las ordenes de sus socios. En relación con ello, proponían enviar información sobre el estado del mercado con la mayor rapidez posible, aspirando a evitarle con ello posibles pérdidas a sus socios. Por ejemplo, se comprometía a enviar información no únicamente sobre cantidades en stock sino sobre aquellas que se necesitaban. Como regla general, le planteaba que nunca les fuesen enviadas grandes cantidades de un artículo pues esto resultaba arriesgado y generaba ventas ruinosas “by exacting distrust and alarm in the purchasers”. Las cantidades enviadas debían ser pequeñas y remitidas en diferentes barcos “so as to feed and not glut the market” de manera que quien comprase las primeras parcelas compraría una segunda y tercera parcela, manteniendo con ello los precios. Le subrayaba “I shall soon send you advice on the moments you inquire for, few can answer well those question”. Por ejemplo, de acuerdo con las listas de precios que se enviaban, la pimienta aparecía a 28 dólares “but this is on asking prices only, considerable has arrived and here are no sale at present”. Por eso, “when the market clears, I will advice you”⁶⁵³.

Del conjunto de las cartas es imposible saber con exactitud si los negociantes de Nueva Inglaterra procedieron a retirar sus consignaciones de la casa Drake, prefiriendo la de Miralla. Todo parece indicar que esta fue su elección. Por un lado, en la correspondencia que aparece después, Murdock responde que de los fondos que se encontraban en la isla (los cuales como ya se expuso arriba alcanzaban los 9.000 dólares) había, siguiendo las ordenes de sus consignadores, pagado por lo menos tres letras: a Nataniel Curtis 1.000 dólares, otra al capitán Phillips por 3.000 dólares, otra por 4.000 dólares entregados al capitán Williams. Todo alcanzaba 8.000 dólares. Del saldo a favor, Bryan and Sturgis solicitaron pagar a Curson cierta cantidad que había quedado a su favor, como parte de una negociación, la cual alcanzó 744 dólares. Después, se habla de remitir ciertos fondos para Gibraltar⁶⁵⁴.

Antes de proceder a analizar las cartas desde el punto de vista del estado del mercado, se debe llamar la atención sobre el hecho de que la selección de agentes no se hallaba única y exclusivamente relacionada con la confianza y el comportamiento honesto de los agentes. Lo que es más, la reputación, aunque era fundamental, no aparecía referenciada en las cartas de manera tan frecuente como si lo era otro aspecto fundamental: la posición de un agente y su

⁶⁵³ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

⁶⁵⁴ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, boxes 7 y 8

capacidad de acción, esto es, su estatus. Todo parece indicar que los agentes estaban más interesados en aquellos que contaban con las conexiones necesarias, o cuya organización les permitía realizar los negocios en el menor tiempo posible. También se deja ver en la correspondencia de los Bryan and Sturgis que un agente determinado no puede ser jerarquizado únicamente dependiendo de los vínculos que tiene en su red. Todo apunta en la dirección contraria: existen jerarquías preestablecidas que juegan un papel cardinal en la generación de vínculos y la forma que estos pueden tomar. Para una casa comercial ubicada en Boston, ansiosa por tener sus barcos de vuelta en el menor tiempo posible, no era de gran ayuda un comerciante con una reputación impecable, pero sin conexiones o sin capital. Se ve además que el uso de varios agentes simultáneamente podía generar competencia entre ellos y por tanto ganancias para aquel que los empleaba. Pero las ganancias de las operaciones mercantiles no dependían exclusivamente de la selección acertada de los agentes. El estado del mercado jugaba un papel primordial. Obtener información, y sobre todo, información de calidad era una necesidad.

8.2 Estado del mercado: no solo precios y calidad de la información

Sobre el estado del mercado informaban continuamente entre marzo 22 de 1812 y noviembre de 1819 la casa Packard, Thomas and Gowen. La correspondencia se mantiene por siete años, aunque en realidad se trataba de una correspondencia bastante desigual, pues estos sostenían una frecuente expedición de cartas informando a los comerciantes en Providencia con los precios del mercado que pocas veces encontraba respuesta por parte de Brown and Ives. De acuerdo con lo que se deduce de la correspondencia de sus agentes en La Habana, la firma de Nueva Inglaterra no respondía ávidamente y tampoco parecía estar muy interesada en el mercado de la isla. Es más, sus consignatarios escriben una y otra vez para solicitar ordenes respecto a lo que debían hacer con el producto de la venta de algunas consignaciones, en lo que parece verdaderamente impacientes por una respuesta.

Por ejemplo, entre 1816 y 1817, Brown and Ives solo enviaron algunas cartas en 25 de abril, 10 de junio, 23 de agosto, 19 de diciembre, y únicamente tres durante el primer semestre de 1817. No obstante, a pesar de la que parece ser cierta apatía por mantener contacto cercano con la casa comercial instalada en La Habana, es precisamente en abril de 1817 cuando los agentes en Cuba escriben una carta para Providence que tenía como función agradecer a sus

amigos el hecho de haberlos recomendado a Mr. Aborn and Jackon, de quienes había llegado a la isla un barco comandado por el capitán Arnold.

El mercado de La Habana cambiaba repentinamente. Los patrones de los artículos de consumo y de exportación tendían a seguir tendencias opuestas. La información enviada resaltaba fundamentalmente tres grupos de artículos: en primer lugar las manufacturas, principalmente las producciones de Asia, las cuales eran fundamentales para el comercio en las costas africanas; después estaban los artículos de producción norteamericana, esencialmente harina de trigo, jamón, y entre los cuales estaba también la carne seca que los norteamericanos comenzaron a transportar desde Rio de Janeiro para vender en Cuba. Respecto a los productos de exportación aparecen el azúcar, el café, y sobre todo, las mieles.

Como se verá, es difícil encontrar, tanto en la correspondencia enviada hacia Providence como en aquella destinada a Boston, menciones explícitas y frecuentes de remesas de plata. Es más, si hay algo que resulta difícil de encontrar al leer las cartas es justamente indicaciones donde se deje por explícito que como resultado de ajuste de cuentas se enviase el producto de la negociación en plata. Todo lo contrario, hay un alto interés, tanto por parte de los comerciantes americanos como de sus agentes en La Habana, para transportar azúcar o mieles. Es más, aunque, como ya se dijo, solo he leído la correspondencia remitida desde Cuba y no aquella destinada hacia la isla, transluce de la primera que continuamente se enviaban ordenes para que el producto de la cuenta corriente fuese reenviado en géneros de la isla. La razón era sencilla: el azúcar, las mieles, y el café pesaban más que la plata y generaban jugosas ganancias en razón de fletes. Esto interesaba a los comerciantes de Nueva Inglaterra, que de creer aquello que se dice en la correspondencia, en varias ocasiones enviaban mercancías hacia un mercado con precios bajos para poder obtener las ganancias de los fletes de ida y vuelta aun reconociendo las posibles pérdidas causadas por las ventas, o la incapacidad de colocar los artículos en el mercado con un precio mayor al de costo. Parece que en ocasiones los fletes dejaban ganancias más seguras que la propia venta de las manufacturas. De otro lado, estaban los agentes en la isla, que preferían enviar productos coloniales pues a sus ganancias de comisión se sumaban a aquellas dejadas por la compra y venta en el mercado doméstico.

Ahora bien, tal como relataba Curson, informar el estado del mercado no era simplemente informar sobre los precios de una plaza. La tarea era mucho más enrevesada. No se trata de

una simple circulación de la información y de las maneras de cómo tener acceso a ella. Se trataba, a decir verdad, de calificar el mercado con los adjetivos más precisos para dar una impresión exacta a sus socios sobre cuales eran los mejores artículos que podían ser remitidos. Al mismo tiempo, sin embargo, se trataba de convencer a los socios para invertir en un artículo determinado, sobreexponiéndolos a los posibles beneficios que le dejaría una negociación determinada. Para esto era necesario ubicarlo temporalmente, invitándolo a actuar con rapidez. Se debe considerar, no obstante, que se recibía información sobre el estado del mercado de manera simultánea de varios agentes, por lo que el sistema generaba un mecanismo de autocontrol sobre las opiniones que los agentes vehiculaban. Al exagerar en la búsqueda de ganancias se podía caer en el riesgo no de generar mala reputación sino simplemente de ser punido con la remesa de futuras consignaciones.

El estado del mercado estaba también relacionado con el estatus que adquiriría un agente. Había dos problemas relacionados con el envío de información, los cuales iban más allá de la exactitud necesaria y la temporalidad de accionar del agente que la recibía. El tiempo que una lista de precios tardaba en llegar a su puerto de destino y en que los artículos eran remitidos, podía ser a su vez el tiempo suficiente para que los precios se derrumbasen y que se causase pérdidas allí donde se habían ofrecido ganancias aseguradas. Es aquí precisamente donde se conseguía evaluar la competencia de un agente determinado, esto es, su capacidad de generar los retornos sobre precios que habían sido propuestos. Esta performance podía ser hasta cierto punto evaluada (la capacidad del agente para generar ganancias) y no dependía de la manera como el grupo de comerciantes percibía a un agente, generando relaciones asimétricas entre diferentes miembros que transaban entre sí. Había, sin embargo, que tomar precauciones con la información que circulaba pues cartas de presentación de personas interesadas en entrar en el juego eran generalmente acompañadas de listas de precios. Informar el estado del mercado, era entonces, colorear los precios con los calificativos adecuados para generar atracción sobre los agentes, previendo el comportamiento futuro de la demanda. Se trataba de un círculo cerrado pues los agentes que conseguían tener éxito en calificar el mercado conseguían generar estatus, sin embargo, precisamente, el informe del mercado por parte de un sujeto con grande estatus repercutía a su vez en las tendencias del mercado y de los otros agentes.

8.2.1. Baftas, gurrats, mamoodies, nankeens y otros textiles asiáticos en el Caribe

La Habana se convirtió en un mercado esencial para los textiles que los negociantes de Nueva Inglaterra importaban desde Cantón y Calcuta. Si bien parte de esas telas tenían como destino un consumo interno, al parecer, en buena parte estaban destinadas al rescate de esclavos. El comportamiento del mercado de textiles estaba determinado por dos razones: primero, la partida de expediciones para África y la llegada de estas expediciones con buenos resultados de negociación; segundo, las presiones para dar fin al tráfico transatlántico de hombres. Los años 1816-1820 son interesantes en este sentido.

Durante 1816 el mercado de La Habana parece haber sido altamente favorable a la importación de tejidos de Asia. Todo lo contrario sucede un año después, cuando el mercado parece estar inundado de estas mercancías y resulta verdaderamente difícil para los agentes pronosticar como sería su comportamiento. Es posible hacer un doble seguimiento a lo que acontecía en el mercado habanero con este tipo de manufacturas contrastando la información que Packard, Thomas and Gowen enviaban hacia Providence y los pronósticos que Murdock remitía hacia Boston. Los segundos siempre tienden a ser muchos más largos y con descripciones bastante detalladas. Su información sobre el comportamiento de la demanda parecía bastante rigurosa.

No hay duda de que en el primer semestre de 1816 una enorme cantidad de manufacturas asiáticas había afluído hacia la isla. Probablemente el exceso de la oferta se debía a la terminación del conflicto anglo-americano que había iniciado en 1812. En marzo de 1815, Packard, Thomas and Gowen escribía a los socios Brown and Yves que debido a la paz entre Inglaterra y los Estados Unidos el mercado del puerto había experimentado profundas fluctuaciones por lo que resultaba imposible acertar en los precios de los productos “however as soon as prices become more steady we shall do ourselves the pleasure to wait on you without price current and advice you fully”⁶⁵⁵. En mayo de 1816, se aclara que a pesar de las abundantes importaciones, las manufacturas de la India continuaban a pagar bien. Textiles de colores de China, azul marino y negro estaban en demanda; además de estos, los textiles comprados con destino al mercado africano “sell to good account here”.

⁶⁵⁵ JCBL, *Brown business papers*, box 256

En su carta de 10 de mayo, Murdock advierte de las dificultades a las que se enfrentaba para vender los productos importados de Asia. De acuerdo con él, los comerciantes de la ciudad pronosticaban grandes importaciones y por tanto intentaban comprar con bastante precaución, “I hardly know what I might give you reason to expect”. Había vendido los crepés a 18 dólares pero no creía poder conseguir ese precio para los restantes, y creía que algunos artículos “will get down below what appears to be the cost of them in the United States”. Sobre los satines no podía dar ninguna razón y temía que no podrían ser vendidos. Había dos posibilidades, o mantenerlos en stock o intentar darles despacho a los precios que fuesen ofrecidos. Advertía entonces las preferencias de los consumidores respecto a los crepés. Era preferible enviar una mayor cantidad de color negro. Las cualidades en verdad no parecían ser importantes en el mercado de La Habana como lo eran los colores, aunque se debía a cualquier precio evitar enviar textiles de mala calidad. Carmelita, chocolate y tonalidades parecidas tenían gran estima en ese momento “but fancy is so capricious in this respect that what is fashionable today becomes odious a month after”. Finalmente, advierte sobre otro tipo de textiles, los manquín, con los cuales se podría hacer una venta si resultaban ser de buena calidad.

En 26 de mayo, Murdock escribía de nuevo para exponer las enormes dificultades para realizar ventas de las mercancías pertenecientes a la firma Bryan and Sturgis. Los mercaderes continuaban convencidos de que la oferta de estos productos no pararía de fluir por lo que o no estaban muy interesados en ir a los almacenes o simplemente hacían ofertas irrisorias que era imposible aceptar. “They must return again of their own accord, should we feel disposed afterwards to accept the terms first offered, and expect to get them”. En la búsqueda de un precio adecuado había que esperar que ellos regresasen sin invitarlos nuevamente “unless disposed to sell the goods at their own conditions which may or may not be such as were before proposed” Las ofertas habían sido de 14 dólares por los crepés y 38 por los satines, los cuales no podían ser aceptados, sin embargo, en la nueva visita que iba a ser realizada se encontraba una oferta de 14 por los primeros y por lo menos de 40 por los segundos “I think I should be disposed to sell them”. Se debía acceder a estos precios para no mantenerlos demasiado tiempo en los almacenes, pues debido a la delicada naturaleza de estos productos, cualquier daño menor causaba deducciones extravagantes en sus precios.

A diferencia de los crepés y satines, los manquín habían sido vendidos. Se trataba de la única parcela considerable que estaba en oferta en el mercado y de una excelente calidad, lo que sin

embargo no había sido un aliciente para alcanzar un menor precio debido a la llegada de pequeñas parcelas. Y finalmente advertía que la cantidad de crepés en el mercado era alta “therefore should the advices respecting this and indeed of all other articles of East India manufacture soon reach the United States, I trust a stop will be put to shipments of any of them to this place”. No dudaba que importantes cantidades continuarían a fluir desde los Estados Unidos. Y remarcaba “They will too from the abundance become less fashionable with our females with whom hitherto the consumption has been very great”. Solo unos días después, en junio de 1816, advierte el deterioro de la demanda de tales productos debido a la pérdida de interés que habían sufrido entre las mujeres. Sobre una muestra de chal que había recibido, producto que era la primera vez que llegaba a sus manos, había procedido a recolectar información de acuerdo con la cual en un primero momento habían sido vendidos a 27 dólares pero ya aparecían disponibles a la venta por solo 15 dólares, casi la mitad de su primer valor. Se trataba de un artículo que parecía ser más apto para el invierno que para los calientes veranos de la isla por lo que los envíos debían ser pospuestos hasta dicha estación del año. Aconsejaba que tales chales debían ser parecidos a los franceses, con bordes de un color diferente del resto de la pieza y sin figura en el centro. A pesar de que le daba tales consejos respecto a los patrones que estaban de moda en la isla no le aconsejaba hacer envíos pues al contrario “the sale of them here even at the prices above stated appear to me to be very uncertain and ought not to be relied upon”⁶⁵⁶.

En 18 de Julio de 1816, la advertencia era clara “Everything like China silks is a complete glut. East India or Calcutta goods suitable for the coast have had a brisk demand”. Estos productos estaban siendo vendidos por encima de los precios que le adjuntaba en la lista y “from appearances will continue to find a pretty steady sale”. La razón era simple, las expediciones hacia la costa de África estaban siendo puestas en marcha y había grandes esperanzas de que el privilegio de continuar el comercio de esclavos fuese renovado. Solo una semana después Packard, Thomas and Gowen envía una carta a Brown and Yves insistiendo sobre la demanda de productos destinados para la costa africana. Un mes antes le decía que el único artículo que podían verdaderamente recomendar eran las sábanas de Rusia, las cuales estimaban podían ser vendidas a 21 o 22 dólares; también lo podían ser los linos alemanes finos o satines, los cuales pagarían el flete. En su carta de julio, advierte que el mercado de la isla parecía estar mejorando para los productos norteamericanos mientras que los productos

⁶⁵⁶ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 6

de la isla estaban en declino. Esperaban un cambio favorable en el estado del mercado, particularmente respecto a aquellos textiles importados para el mercado africano, especialmente baftas azules y gurrats, los cuales estaban en demanda y dejarían buenas ganancias⁶⁵⁷.

En junio, habían sido enviadas indicaciones sobre la demanda de lo que se denominaban sabanas de Rusia. En 28 de octubre, el artículo ya no parecía tener ninguna demanda y se había pasado a una sobreoferta. Esto se puede deducir de la carta que Murdock envía para Boston en la cual advierte que los precios de las sabanas de Rusia habían caído a 17 dólares (en junio se pronosticaba un precio de entre 21 o 22 dólares) en consecuencia de la llegada directamente desde San Petersburgo de dos parcelas grandes con cerca de 7.000 piezas. Y después seguía la recomendación “I am inclined to believe they will not go below 17\$ unless further heavy shipments should arrive or go much above 18\$ even in the event of but a small additional supply, at least for some time to come”⁶⁵⁸.

Lo mismo sucedía con las manufacturas de India, sobre las que se advierte una baja demanda desde finales de noviembre e inicio de diciembre. En 28 de noviembre Packard, Thomas and Gowen aclaraban que había en stock una alta cantidad de lo que llamaba textiles de Calcuta y Goa, aproximadamente 500 o 600 fardos generando consecuentemente una baja demanda. La falta de interés que se registraba ya en 3 de diciembre se debía a las pocas expediciones que habían sido armadas para la costa de África. El tráfico de esclavos parecía estarse tornando menos productivo “the spirit of Enterprise is evidently of late less sanguine. Still that trade will be pursued by many and large quantities of goods will be required, but what I mean to say is that in sales we shall not find the same facilities”⁶⁵⁹. Las manufacturas de la China habían también sufrido una caída en su precio, sobre todo los manquín, debido a la interrupción del comercio con Veracruz. Se desprende de allí que mientras los textiles de la India eran destinados al comercio con África parte de las manufacturas de China eran destinadas al mercado mexicano. Tanto Murdock como Packard, Thomas and Gowen advierten del mismo hecho a finales de diciembre, de acuerdo con los últimos, los manquín estaban casi exclusivamente destinados para Veracruz⁶⁶⁰.

⁶⁵⁷ JCBL, *Brown business papers*, box 265

⁶⁵⁸ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 6

⁶⁵⁹ MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

⁶⁶⁰ JCBL, *Brown business papers*, box 265; MHS, *Hooper-Sturgis Papers*, MS-N 1435, box 7

8.3 Negociar con los gentis: espacios donde impera la mala fe mercantil

Lamentablemente, para el caso de Rio de Janeiro no he podido encontrar una base documental que contenga una correspondencia mercantil tan rica como la que se dispone para las casas comerciales de Boston y Providence y que permiten analizar en detalle y durante lapsos específicos los problemas de agencia y su resolución que aparecieron en la ruta La Habana-Nueva Inglaterra. Esta ausencia documental, no obstante, no es un obstáculo para analizar las relaciones entre agentes en el caso de Rio de Janeiro ya que la ausencia puede ser subsanada por una rica y abundante información de carácter judicial en la cual se puede examinar la manera en que se enfrentaban y resolvían los dilemas coligados al riesgo en los negocios.

Para el puerto carioca se ha seleccionado en particular los problemas de agencia que giraban en torno a la circulación de los esclavos, es decir, las relaciones de los comerciantes residentes en el puerto brasileño y aquellos que estaban instalados en África. Este apartado viene así a complementar aquello que fue propuesto en el capítulo 2 en relación con la circulación de capitales a escala global y la necesidad de estudiar el tráfico de esclavos no simplemente desde una perspectiva bipolar o triangular, colocándolo en una perspectiva global. Si en el segundo capítulo se propusieron algunas ideas sobre la dispersión de los capitales que soportaba la importación de mercancías desde Asia, en este se analizan las relaciones entre negociantes en los puertos africanos y aquellos que se instalaban en Rio de Janeiro. Es tal vez uno de los primeros intentos por dar una mirada institucional (esto es, desde la perspectiva de quienes asumían el riesgo y las instituciones empleadas para asumirlo) al funcionamiento del comercio entre las dos orillas del Atlántico, comercio que ha sido ampliamente estudiado. Ya se adelantó en el capítulo anterior, que por lo menos en el caso de Elias A. Lopes, los negociantes de Rio de Janeiro recurrieron ampliamente al crédito ofrecido por los negociantes portugueses de Lisboa y Asia para adquirir el producto de mayor importancia para el rescate de cautivos en las costas africanas.

No era lo mismo negociar entre La Habana y los Estados Unidos azúcar, mieles y textiles que hacer circular aproximadamente diez mil esclavos por año hacia el mayor puerto negrero de América. El riesgo asumido era diferente, tal como tal vez lo debía ser la tasa de ganancia. De estas últimas, no obstante, poco se sabe. Una de las diferencias en el transporte de las dos mercancías es que los esclavos precisaban de alimentos durante la travesía atlántica. Esta adquisición de alimentos, así como de las mercaderías que eran llevadas con destino a las

costa del continente africano, hacían parte de las operaciones de armazón de los navíos. Los dueños del barco, o los socios que intervenían en ella, asumían el armado pues, de la misma manera que las mieles y el azúcar, los esclavos producían un flete. Lamentablemente, no se cuenta con estudios sobre los fletes producidos por el transporte de esclavos.

Como se verá más adelante, es importante establecer las diferencias entre todas estas actividades para no confundir el tipo de riesgo que se asumía en cada una en las operaciones. No es porque un dueño de barco arme un navío y se desplace con mercaderías hacia la costa africana que este negociando con esclavos. Puede ser que el armador estuviese interesado solo y exclusivamente en el flete (aunque para esto debía asumir el gasto del armamento que implicaba la compra de alimentos), o que los negociantes que intervinieran en el negocio solo estuviesen interesados en enviar mercancías a un consignatario en Luanda o Benguela, quien a su vez se podía valer del carioca como consignatario de los esclavos que este había recibido desde las llanuras africanas, asumiendo el riesgo de pérdida durante el pasaje atlántico y asumiendo el riesgo del crédito entregado a los agentes que se internaban en las sabanas a rescatar esclavos. El riesgo de traficar con esclavos tuvo que ser bastante elevado y es precisamente por ello que resulta necesario identificar con exactitud quien lo asume en cada una de las trayectorias que siguen los esclavos desde el momento de su captura hasta la venta en el puerto carioca⁶⁶¹.

En 1792, en un informe sobre el comercio de Angola, se decía que blancos, pardos y negros salían de Luanda con abultadas cargas de mercancías para internarse en las sabanas a rescatar los negros, y que se tenía por cierto que estos no hacían otra cosa que dedicarse a extorsionar los capitales ajenos. Se trataba de los conocidos como *pumbeiros*⁶⁶². No existía la menor esperanza de recuperar tales capitales pues estos permanecían en las llanuras no solo “viviendo como gentíos” sino además generando sentimientos de enemistad entre los pueblos africanos y los portugueses con el único objetivo de salvarse de la justicia y no tener que pagar lo que debían.

De acuerdo con lo que personas conocedoras de aquel tipo de comercio contaban, se podía reputar por perdidos aproximadamente millón y medio de cruzados “sendo talvez uma grande

⁶⁶¹ Ver por ejemplo Florentino, *Em costas negras*, p. 128

⁶⁶² Sobre los *pumbeiros* ver Miller, *Way of Death*; Ferreira, *Transforming Atlantic Slaving: Cross-Cultural Exchange*; Candido, *An African Slaving Port*; Curto, *Álcool e escravos*; Rodrigues, *De costa a costa*

parte pertencente a nossa praça de Lisboa”. No obstante, había una diferencia entre los negociantes de Angola y aquellos de Benguela, pues los primeros insistían en la “mala costumbre” de colocar en las manos de un solo hombre 60 a 40 contos de réis mientras los segundos solo arriesgaban 3.000 a 5.000 cruzados, por lo que se podía tal vez juzgar a los últimos “mais sólidos e ricos que os de Angola e de mais segura fé para os seus correspondentes”. Se trataba en realidad de cortedad de capitales. Por el contrario, los negociantes de Luanda y otros que allí iban a negociar periódicamente entablaban tratos con personas “sem o menor credito nem estabelecimento” y si el Gobernador intentaba obstaculizarlos “logo lhe vem com a estrondosa liberdade de comercio”.

Era bastante dudoso que aquel comercio que generaba las remesas de esclavos capturados en las llanuras para ser enviados hacia los puertos de la costa estuviese basado en cualquier tipo de confianza “Que confiança (dizem estes) se pode fazer para a entrega de fazendas nos negros e pardos destacados pelas terras dos seus parentes nossos inimigos. Eu dos brancos faço a mesma expressão, pois não são poucos os que igualmente se acham pelos sertões foragidos e debochados com as negras depois de consumirem as fazendas que se lhe confiaram”⁶⁶³.

Negociar entre las llanuras y el océano era sin duda exponerse a un mundo donde imperaba la mala fe mercantil. El caso de Ignacio José de Souza muestra con claridad lo que no era raro en las tierras de los *gentis*. Se trataba de un degredado que a pesar de haber obtenido permiso para trasladarse a vivir a Rio Grande había preferido quedarse negociando esclavos en Novo Redondo, empleando para ello los caudales de los negociantes de Benguela, quienes le entregaron, debido a su reputación, abultadas cargas de mercancías, continuando a remetérselas en vista de las grandes remesas de esclavos que Souza enviaba hacia las costas y de las acrecentadas mercancías que se internaban en los sertões por su cuenta. Estos dos factores son fundamentales para entender los mecanismos de funcionamiento de este comercio. Fue así como Souza se convirtió en deudor de grandes sumas que sus acreedores no solo confiaban aseguradas sino que creían serían pagadas con grandes ganancias. Sin embargo, nada de esto sucedió. Teniendo casas de negocio en Novo Redondo y Benguela, un día partió para esta última en chalupa, llevando consigo 80 esclavos; tras tardar en regresar, y volviendo únicamente la chalupa, se supo que Souza había huido y que había lapidado y

⁶⁶³ AHU, *Angola*, cx. 77 dc. 86

robado caudales ajenos. En realidad, Souza había dirigido la pequeña embarcación hacia Mulembo donde lo esperaba un navío holandés. Además de los negros había llevado caudales, eso sí, había por lo menos mandado una carta para sus acreedores “mais ofensiva e descarada que consoladora”. Así como este había otros muchos casos⁶⁶⁴.

La historiografía ha estudiado bastante bien el funcionamiento del tráfico de esclavos, tanto en el interior de los sertões africanos y los puertos esclavistas de la costa africana como al llegar al puerto de Rio de Janeiro para ser enviados al interior de Brasil. Existe una vasta bibliografía, en especial aquella escrita por africanistas, sobre el primer tramo de la trata que es imposible analizar aquí en detalle. Se puede resumir algunas ideas siguiendo el trabajo de Miller. De acuerdo con este autor, el siglo XVIII presencié el investimento de altas cantidades de capital europeo en África centro-occidental, con ciertas variaciones en la periodicidad y en la espacialidad de los investimentos. Al finalizar el siglo, los portugueses reconocían la habilidad de los franceses e ingleses para enviar mayores cantidades de mercancías hacia los sertões y luego esperar las remesas de esclavos, esto en parte se debía al hecho de que las manufacturas inglesas eran más valoradas por los africanos. El funcionamiento del negocio entre las sertões africanos, dominados por grupos soberanos que a través de la guerra capturaban los esclavos que después eran reenviados hacia las costas, dependía de adelantamiento de crédito. Estas cadenas de crédito permitían en parte disminuir los riesgos y sobre todo los costos de mantener sobre propiedad un gran número de esclavos⁶⁶⁵.

Por otra parte, si se considera la circulación de esclavos hacia las regiones interiores de Brasil, se puede decir que durante el periodo tardío de 1825-1833, un total de 4.297 comerciantes intervinieron realizando una única transacción, comercializando 74% del total de los esclavos y traficando en promedio 4,7 esclavos. Por su parte, únicamente 19 comerciantes aparecen de manera continua, representando 7,2% del total y comerciando en promedio 5,9 esclavos. Se deduce de esto que se trataba de una multitud de pequeños emprendedores no especializados pero sí consagrados a una sola región⁶⁶⁶. De acuerdo con el análisis que el mismo autor realiza, de las entradas de embarcaciones y de las *consignaciones*, deduce que, al contrario de lo que sucedía con el tráfico interno, el comercio entre África y Rio de Janeiro habría sido

⁶⁶⁴ AHU, *Angola*, cx. 79 doc. 14

⁶⁶⁵ Miller, *Way of Death*, p. 178-179, 186, 286, 295, 298-299; Paul Lovejoy and David Richardson, “Trust, Pawnship, and the Atlantic History: The institutional Foundations of the Old Calabar Slave trade”, *American Historical Review*, V. 104, N. 2, 1999, p. 333-355; Silva, *Crossroads: Slave Frontiers*; Ferreira, *Transforming Atlantic Slaving*

⁶⁶⁶ Frago, *Homens de grossa aventura*, p. 206-207

monopolizado por solo 10% de los negociantes (29 familias), a quienes habrían sido consignadas 709 expediciones de un total de 1.181 viajes, controlando el 60% del mercado⁶⁶⁷. Como ya fue expuesto en el capítulo 2, esto vendría a confirmar las ideas que respaldan el control del capital local y de los negociantes de Rio de Janeiro sobre el tráfico. Surge inmediatamente la pregunta de porqué en el mundo luso la institución mercantil conocida como *consignación* tendría que ser excepcional, refiriéndose a un sistema de propiedad y no de comisión.

Respecto a los intercambios transatlánticos, Florentino sostiene que negociantes de grosso trato de Rio de Janeiro monopolizaron el tráfico negrero⁶⁶⁸. Como ya se dijo, esta es una idea sobre la que se generó un conceso que nadie parece interesado en discutir. Florentino basa sus conclusiones, además de una basta masa documental, principalmente en la base de datos que elabora con las entradas de embarcaciones que fueron publicadas en la *Gazeta de Rio de Janeiro* para el periodo 1811-1822. Estas listas dan cuenta de la fecha de llegada, el lugar de origen, el nombre de la embarcación, y el nombre del consignatario en Rio de Janeiro. Al prestar atención al número de consignatarios y el total de entradas, Florentino encuentra que 19 “empresas”, esto es el 10% de 186 involucradas, monopolizaron el 57% del total de las consignaciones, mientras que el 75% solo conseguían recibir 22%.

Hay un problema serio en la interpretación de estos datos que lleva, me parece, directamente a conclusiones equivocadas. Se confunden cosas que no tienen que ser lo mismo. Resalto el hecho de que no estoy colocando en duda la base de datos sino la manera en que de esta se extraen conclusiones. Estoy enteramente de acuerdo si se deduce que 19 consignatarios, esto es, el 10%, recibió el 50% de las consignaciones. El problema comienza en el momento en que se deduce que ese 10% financió aquellas operaciones (624 en total) y que por tanto ese 10% era directamente dueño de los esclavos que en ellas entraban. La *Gazeta* informa simplemente sobre el sistema de *consignación*. Por ello, para poder entender como funcionaba el negocio de la captura y tráfico de esclavos este segundo apartado analiza desde el punto de vista del riesgo las diferentes cadenas y los diferentes agentes que intervenían.

⁶⁶⁷ Fragoso, *Homens de grossa aventura*, p. 219-220

⁶⁶⁸ Florentino, “Tráfico Atlántico, mercado colonial”; Florentino, *Em costas negras*. Ver para el mismo tipo de interpretación Silva, *Crossroads: Slave Frontiers*

8.3.1 Mantenerse o sumirse en el riesgo: en las cadenas del riesgo

En enero de 1811, João Barbosa Braga en Benguela escribía una carta para Joaquim José da Rocha en Rio de Janeiro. El objetivo principal de su comunicación era informarle que su amigo Antônio Carvalho Ribeiro había fallecido; le explicaba además que había sido nombrado como testamentario y que pronto procedería a organizar los papeles del difunto, lo que sería sin duda una tarea bastante complicada ya que estos estaban en un gran desorden, todo parecía un pajar y no casa de negociante. Rocha, en Rio de Janeiro, y Ribeiro, en Benguela, habían mantenido cierto tipo de negocios que permiten entender con detalle el funcionamiento de los negocios asociados a la trata⁶⁶⁹.

Tras la muerte del negociante residente en Benguela, cuatro personas en Rio de Janeiro se presentaron ante las autoridades para reclamar sus intereses sobre los posibles bienes que había dejado el negociante en Angola, quien a su vez estaba casado en Bahía. La suma total de las deudas que estos reclamaron alcanzaba aproximadamente 20 contos de réis, de los cuales Rocha era acreedor a la mitad. Los otros acreedores eran José Luis Alves, José de Souza Reis y João Souza. Estas partidas correspondían, en su totalidad, a mercancías que habían sido enviadas en consignación desde Rio de Janeiro. Alves reclamaba como suyos 5 contos de manufacturas que había consignado y unos 120 mil réis de otras que el difunto le había comprado. Nótese la claridad con que se hace la diferencia entre la consignación y la compra. No se trata de que se le estuviese concediendo crédito por 5:120\$000 réis y si solo por 120\$000. Como comprobante de sus deudas, los interesados mostraron varios documentos, entre ellos, algunas cartas. La información disponible en estas resulta fundamental para entender los negocios de Ribero.

En 8 de agosto de 1810, el negociante de Benguela escribía una carta dirigida a Rocha, confirmándole recepción de las cuentas de venta de “meus escravos”, e informándole además que por la corveta Rainha dos Anjos había también recibido factura y conocimiento de las mercancías que de “conta de vossa mercê e de seu irmão” le habían sido remitidas, esto es, consignadas. Como se ve, mientras enviaba los esclavos por su cuenta y riesgo (su propiedad) recibía mercancías consignadas. El total de estas remesas era de 8 contos de réis “com o seu premio arbitrado”.

⁶⁶⁹ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 356 pc. 2

A continuación, Ribero se detenía a argumentar sobre el premio que debía ser cobrado, tal vez porque los dueños en Rio de Janeiro se quejaban. Explicaba que “presentemente se tem vendido faturas com premio de 23%, e estes cativos a fretes, comissões e outras mais despesas” por lo que el propietario de las mercancías debía considerar las grandes ganancias que le quedaban de todo el negocio. Lo invitaba a confirmar esto con José Pereira de Souza e Ignacio Texeira Carneiro, quienes habían hecho llegar facturas a João Barbosa Braga. Aunque no se quejaba del surtido de los géneros, le pedía para que le enviase en la primera ocasión “mais chitas, armis ingleses e baetas pois a que venho e muito pouca”. Le confirmaba, además, que el navío Mercurio había traído dos pipas de aguardiente valuadas en 139\$529 réis, incluido el premio de 15%, que era el que se acostumbraba a pagar para este tipo de productos.

De Benguela para Rio de Janeiro, en la galera Restaurador, iban 70 esclavos “da minha conta”. Le pedía a Rocha que los recibiese y los vendiese “como entender”⁶⁷⁰. Le alertaba a su vez de varias letras que había girado a nombre del comerciante en Rio de Janeiro. Por haber pensado que las remesas de este demorarían mucho más tiempo en arribar, se había decidido a comprar a Manuel de Souza mercancías por 2:302\$805 réis, girando una letra a favor de Antonio José Pinto, la cual esperaba que Rocha pagase “ficando vossa mercê certo que há de ter remessas [de escravos] por redondo e que não hei de ficar mal”. No se trataba de que el negociante de Benguela estuviese endeudado (por lo menos en la negociación del Restaurador), sino que, para poder girar letras contra su consignatario en Rio de Janeiro debía contar con los fondos necesarios que respaldasen tal deuda, de lo contrario, la operación se convertiría en un préstamo de dinero que debía por ello pagar intereses. Estos detalles aunque pueden parecer insignificantes son capitales. Ribero había girado otra letra a favor del Juízo dos Ausentes, resultado de cierto dinero que había necesitado para comprar mantenimientos para “minha gente” a José Antônio Octavio. Además de estas dos letras, había girado una tercera por 426\$000 réis, resultado de una factura comprada a José de Almeida⁶⁷¹.

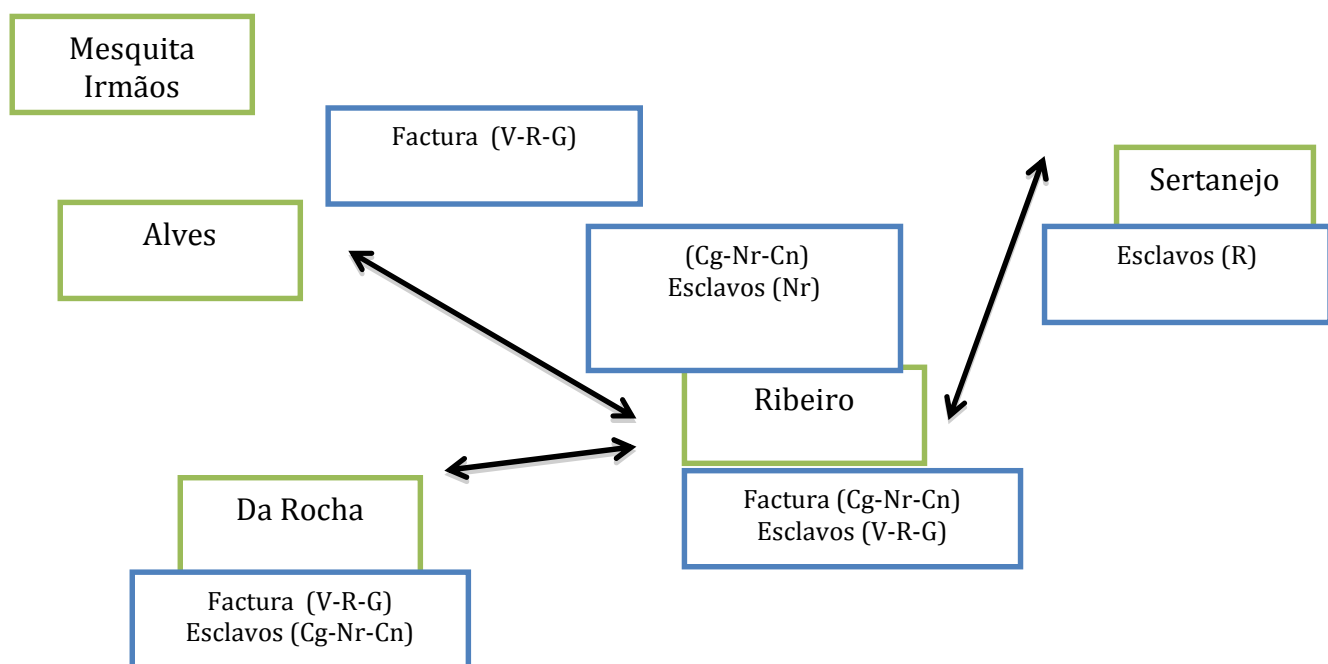
Antes de la muerte de Ribeiro, este había recibido otra consignación de la que no se sabía exactamente el valor, aunque el difunto había dispuesto de parte de ella adelantando

⁶⁷⁰ *STraDa* N. 19.348 Benguela (27 de septiembre de 1810) Rio de Janeiro (18 de diciembre de 1810), con 550 esclavos. El capitán era Félix José dos Santos y no aparece propietario.

⁶⁷¹ En la carta quedan descritas otras transacciones de personas de Benguela. En la goleta iba cera propiedad de Salvador Barbosa Couto enviada para pagarle el saldo de una letra que había girado João Antonio Octavio; por su parte, Alexandre José Alves cargaba cera y una esclava para que se le remitiese a su vez harina de trigo para su panadería.

mercancías a ciertos traficantes de los sertões. Lo único que el testamentario podía confirmar al respecto era que había propiedades con que pagar “salvo se os sertanejos aceitaram em querer ser seus herdeiros como fizeram os de José da Silva Texeira, o que não penso por julgar mais honrados os que o dito falecido tem”. Antes de morir, Ribeiro también había comprado mercancías por 2 contos a Manuel Joaquim de Azevedo para ser pagadas a Joaquim Pereira d’Almeida, letra que giró a nombre de Rocha.

Otro de los acreedores que presentó una carta como prueba era José Luis Alves. En la carta que recibió desde Benguela en 17 de noviembre de 1809, Ribeiro le informaba que recibía dos facturas de géneros, la primera de cuenta del propio Alves por un valor de 4 contos de réis y la otra por cuenta de José Manuel de Mesquita Irmãos por 3 contos. Nótese que se trata de envíos diferentes donde cada uno de los negociantes mantiene la propiedad y el riesgo sobre las mercancías. Incluso a pesar de que los géneros venían sin el surtido adecuado, ya había procedido a vender la mitad de aquellos que pertenecían a Mesquita Irmãos “com o premio que julgou vossa mercê não alcançara tão cedo e nem se tem vendido ha muito tempo que foi a 50 per cento” por lo que, para animar la venta, se le hacía necesario encargarle lienzos, garrazes, bayetas e lonquins. Cuando estas llegasen, intentaría vender la otra mitad en el menor tiempo posible. Respecto de las mercancías del primero, solo podría venderlas si le fuesen enviados un fardo de chitas, 70 a 80 coromandele azules y 40 a 50 piezas de lienzos azules, pues sin estos “a não posso vender e nem tomar a mim”. De nuevo, en esta transacción el negociante en Benguela asume solo como consignatario de las mercancías enviadas desde Rio de Janeiro. Resultado de la venta de la mitad de la factura de Mesquita Irmãos, enviaba una letra girada por Bartolomé Alves Ferreira “não tirando comissão nem frete, o que farei quando vender a outra metade, cuja letra saca sobre Belo, e a seu favor, que pode aceitar que apesar de ser de cores pretas e muito verdadeiro e não e descuidado em suas remessas”. Parece que esto debe ser interpretado como que Ribeiro vendió las mercancías a Belo quien pagaría el valor en Rio de Janeiro con las remesas de esclavos que hiciese.



V=vendedor; R=riesgo; G=ganancias; Cg=consignatario; Nr= no asume riesgo; Cn=comisión

Una segunda carta enviada en agosto 8 de 1810 le confirmaba a Alves el recibimiento de 997\$840 réis correspondientes al surtido de los géneros necesarios para vender la primera remesa, (“sortimento para as fazendas que param em meu poder de conta de vossa mercê”). A pesar del envío de estos nuevos textiles, le confesaba que la venta sería complicada, pues hacia pocos días que había aportado el brique Vasco da Gama, llegado de la Costa de Malabar, por lo que no había podido encontrar compradores y tampoco podía tomarlas pues él mismo había recibido cierta cantidad de mercancías en dicho barco. De la factura correspondiente a Alves había vendido un conto de réis “a um sertanejo meu o qual me entregou logo 14 escravos para encontro da mesma quantia para eu embarcar por conta do mesmo sertanejo”. Estas negociaciones son bastante complicadas. Es de resaltar que Ribero no asumió ningún riesgo en el envío de los esclavos y que estos estuvieron bajo el riesgo de quien había comprado las mercaderías al comerciante de Luanda. Sin embargo, ganaba comisión de la venta. La figura resume el rol que cada agente asume en la transacción y el tipo de riesgo que toma en el intercambio.

Me parece que falta aun bastante por explorar las condiciones de negociación relacionadas con este tipo de transacciones. Puede ser que una de las maneras de acumular caudales era

precisamente el cobro de comisiones por ventas de mercancías sobre las que no se asumía otro riesgo que el cobro de las mismas.

La situación es claramente descrita en el caso de José Joaquim da Silva Braga, quien se había embarcado en el bergantín Arlequim con el capitán Francisco Xavier Alvares de Mello⁶⁷². En junio de 1807, José Gonçalves Rodrigues le entregó 7:075\$340 réis en mercaderías nombrando al capitán del barco como consignatario en ausencia de Braga⁶⁷³. Debido a que este falleció en Luanda, se procedió a hacer inventario de lo que serían sus bienes. Aunque el capitán de la embarcación hizo todo lo posible para que las mercaderías de Rodrigues no entraran en el inventario, no lo consiguió⁶⁷⁴. Uno de los problemas era que en la factura “junta que foi achada entre os papeis do dito falecido se não mostra quem é o legitimo senhorio daqueles fazendas”. Por otra parte, de acuerdo con la información de sus libros de cuentas, había dispuesto de estas mercancías como si se tratase de su propiedad, vendiéndolas a diversas personas anotando simples entradas en los libros “sem declaração alguma de que pertenciam a esta ou aquela pessoa fazendo remessa de alguns fardos para Benguela por sua conta e risco”. El juez en Angola creía que de no haberse tratado de sus mercancías, Braga no habría tenido porque hacer tales remesas sin identificar el verdadero propietario. Por otra parte, quedaba claro que había comprado cera para enviar para Brasil “por conta de quem pertencer”, “comprando igualmente porções de escravos e marcando-os com uma marca que mando fazer”. Todo esto había enredado de manera tal los negocios que no se sabía si había alguna parte de los bienes que de hecho no le pertenecían a Braga.

Entre sus papeles apareció una letra girada por Antônio José de Castro a pagar a 60 días después de la llegada a Rio de Janeiro de la corveta São Domingos, por 419\$000 réis “que é por outra igual quantia que ao fazer e assinar desta recebi do senhor Joaquim da Silva Braga para compra de escravos que de minha conta e em minha companhia levo carregados”. La letra parece indicar que Castro recibió mercancías de Rodrigues a pagarle a este mismo, aunque los esclavos que cargaban los mantenía bajo su propiedad. En otras palabras, el negociante de Rio de Janeiro le estaba dando crédito a Castro. Braga había hecho algunas

⁶⁷² STraDA N. 19.279

⁶⁷³ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 388 pc. 1

⁶⁷⁴ Los bienes de Braga estaban constituidos por 38\$400 réis en oro, 159\$200 réis en plata, ropa y otros 265\$540 y una factura por 7 contos que era la que Rodrigues reclamaba como suya

remesas para Benguela, así por ejemplo un fardo a Antônio de Campos Tovais, 200\$000 réis en dinero a João de Souza, otro fardo a Mauricio Nunes Soares⁶⁷⁵.

El funcionamiento de estos negocios es definido con mayor claridad en las negociaciones que la sociedad mercantil de Antônio Lourenço Marques y Francisco Xavier Fernandes Nogueira tuvo con Francisco Honorato de Abreu, a quien vendieron una importante cantidad de mercaderías y quien les era deudor de aproximadamente 20 contos de réis. Aunque se habían hecho algunos pagos a Manuel José da Rocha (en Rio de Janeiro), los socios de Lisboa se quejaban de que, después de la partida de Abreu en 1794, cuando se internó para Cassanje a rescatar esclavos, su apoderado, José de Abreu Castelblanco Pimentel, no había continuado a hacer los necesarios abonos a pesar de haber recibido importantes remesas de esclavos.

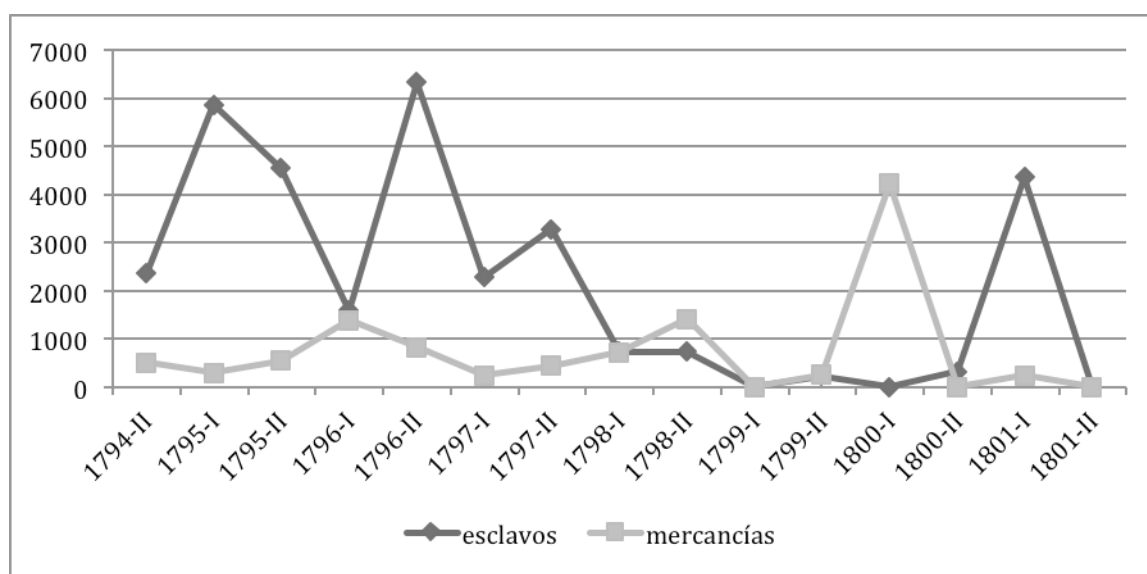
Por su parte, el apoderado negaba el hecho de que no hubiese adelantado ningún pago, pues según sus libros de cuentas, después del 7 de julio de 1794 (momento de la partida de Abreu), se habían recibido un total de 694 esclavos haciéndose a su vez pagos por 21 contos, de los cuales, el 70% había ido a parar a manos de la sociedad de negociantes de Lisboa y el otro 30% se había repartido entre otros 10 acreedores. En total, de acuerdo con las cuentas de Pimentel, se debían calcular en pagos para esa casa comercial 15 contos de réis, más otros 40 contos que Rocha en Rio de Janeiro había recibido previamente, e últimamente, 6 contos de réis que eran costos pagados por los comerciantes de Angola para la manutención de dos embarcaciones.

Todas estas sumas y la gran cantidad de esclavos que se recibían demostraban no solo la buena situación de su socio sino también su capacidad de pagar las deudas. Estas aparecían respaldadas con aproximadamente 55 contos de réis que estaban aún por cobrar. Como se dijo en el capítulo anterior, los negociantes de Rio de Janeiro acostumbraban a respaldar sus deudas, principalmente, con bienes raíces urbanos o por lo menos eran estos los que les permitían acceder a crédito o aumentar el nivel de acceso al mismo. Por la información escasa que he encontrado, los negociantes de Angola parecen respaldar sus deudas a su vez con más deudas, lo que genera un esfera de riesgo mayor.

⁶⁷⁵ ANRJ, *Junta do comércio*, cx. 388 pc. 1

De la documentación presentada se desprende que Abreu y Pimentel habían formado una sociedad durante los tres años anteriores, la cual ya había finalizado. Del dinero líquido que había quedado de aquella sociedad, Pimentel estaba haciendo continuas remesas que el primero ordenaba internar hacia los sertões. La gráfica I-1 resume el número de esclavos y las remesas (incluye marfil) por semestre entre 1794 y 1801.

Gráfica I-1
Valor de remesas de esclavos de y mercancías hacia Cassanje hechas por y para Honorato de Abreu, 1794-1801



AHU, Angola, cx. 100 n. 37

Para entender como funcionaba el envío de mercancías y la remesa de esclavos se dispone de dos cartas. Dado que durante dos años Pimentel no había recibido esclavos de Abreu, decidió escribir una carta a Joaquim Correa Pinto, quien para octubre de 1800 acababa de llegar de Cassanje después de estar negociando durante aproximadamente veinte años. De acuerdo con Pimentel, su apoderado se había internado en las llanuras para cobrar grandes caudales que se les debían y para negociar el resto de las mercancías que habían quedado por muerte de José Antônio da Costa, a quien dice le habían fiado 60 contos de réis, aunque como reconocía “bem que es do norte de ruim qualidade”. Pimentel reconocía que Pinto había sido de gran ayuda para su socio y, dado la experiencia que este tenía del funcionamiento del comercio de los sertões, le pedía algunas informaciones. Como decía “queria dever-lhe mais o favor”, al obtener esta información.

De las preguntas que Pimentel hace se percibe que no tenía ningún conocimiento de la realidad del interior del reino de Angola. Ni de las distancias, ni de los tiempos, ni de los ritmos; todos ellos relacionados con el rescate. Le preguntaba la distancia desde Luanda hasta la feria de Cassanje. Le comentaba que había enviado 4 contos de réis para Ambaca pero que todo parecía indicar que las mercancías aun estaban en el presidio sin ser expedidas para la feria. En resumen, preguntaba el tiempo que llevaba para que llegasen las mercancías, fuesen convertidas en esclavos y de que estos llegasen a la ciudad. Además lo inquiría sobre la cantidad de mercancías que Abreu había fiado a los banglas y cuanto estas podrían producir en piezas de esclavos.

Pinto le respondió que cuando Abreu llegó a Cassanje había encontrado buena parte de las cargas del difunto Costa en muy mal estado. No obstante, aunque de la manera más eficaz había intentado darles salida, no lo conseguía pues corría noticia entre el gentío “serem não aceites pelo sertão do potentado Mattayanvo chamado Colla nação Mollué” donde los hombres del jaga Cassanje iban a negociar las mercancías que se les confiaban. Dado que no conseguía darle despacho a las mercancías decidió hacer “despesa para animar” los Banglas a tomarlas, dándoles “três capas de calamanha em cada banzo não sendo do estilo senão o de uma calamanha”. A pesar de estos regalos, los Banglas no aceptaron tomar las mercancías de mala calidad que Abreu quería fiarles. Por eso, aconsejado por el propio Pinto, se decidió que las fiaría surtidas, las viejas con nuevas. Se trataba precisamente de las remesas que Pimentel enviaba desde Luanda. Así, empezó a dar fiado abultadas sumas. Sin embargo, se debió esperar un año para que los Banglas partieran de la feria y se internaran en las sabanas, pues como el jaga Cassanje había fallecido, nadie estaba autorizado a dejar el territorio sin que antes sucediese uno nuevo.

Después de un tiempo regresaron a la feria algunos de los banglas pero solo con la mitad de los esclavos pues dijeron que no habían conseguido intercambiar las mercancías de mala calidad y que era necesario un nuevo surtido. En razón de que Abreu ya no contaba con más mercancías nuevas de buena calidad, decidió entonces vender en la feria las piezas que los banglas habían traído y obtener mercancías para entregarlas nuevamente fiadas. De esa manera, confesaba Pinto “tendo até minha saída findadas a fazenda péssima do finado, com muito custo e trabalho”.

Respecto a la cobranza de las deudas del finado, Pinto podía informar que se había adelantado bastante con las cartas que había enviado el príncipe regente por la intermediación de Manuel de Almeida para que el Jaga ayudase a cobrar dichas deudas. Además de esto, Abreu había tenido que hacer grandes gastos en vestidos y aguardiente para ofrecer al Jaga, para que este conviniese en cobrar las deudas. La carta continuaba describiendo todas las providencias que se hacían necesarias para cobrar las deudas, pasando por el envío de una comitiva a la embajada del jaga, que a su vez debía aceptar vasallaje para cobrar las deudas y a Abreu como principal. Que sin estas medidas, Abreu vería perdidos todos los gastos que se tomasen para ofrecer a los jagas⁶⁷⁶.

La manera como funciona el negocio de Abreu y Pimentel es bastante interesante. Habían fiado 58:689\$268 réis a Costa, quien por haber fallecido en la feria no consiguió realizar la venta de las mercancías. Para ir a cobrar las deudas de Costa, Pimentel se internó llevando más mercancías fiadas. Lo que interesa destacar aquí es el continuo flujo de mercancías como el único camino para obtener esclavos. Es imposible cambiar un agente por otro en caso de una transacción fallida (punir el otro), así como es imposible únicamente depender de la reputación de los otros. Lo único que asegura un posible retorno de esclavos es arriesgar sobre el riesgo anterior, es decir, adelantando capitales en una cadena sin fin. En términos financieros, probablemente es allí donde, me parece, residiría el mayor riesgo de la operación, la cual era asumida por los negociantes residentes en las costas africanas. Los mayores deudores de Pimentel eran Costa con 58 contos, y Joseph Cardoso Rebelo a quien se le habían fiado 35 contos habiéndose recuperado 25 contos, y Domingos da Fonseca Negrão, quien debía 8 contos de réis. Otros debían entre 5 y 1 contos. Las negociaciones de Abreu-Pimentel son bastante diferentes a las que hacía por la misma altura Mourão quien, como ya se explicó en el capítulo 2, también había comprado mercancías a lisboetas.

8.3.2 Armar e invertir: letras sobre letras....y más letras

Otro tipo de vínculos se tejían entre un negociante de Mozambique y su socio de Rio de Janeiro. Después de la muerte de Joaquim do Rosario Monteiro, su yerno viajó a la corte del imperio para ajustar cuentas con Custodio de Souza Guimarães, negociante residente en el puerto carioca con quien el primero mantenía lazos comerciales.

⁶⁷⁶ AHU, *Angola*, cx. 100 Dc. 37. Al respecto ver Curto, *Álcool e escravos*, p. 230-231

De acuerdo con el testamentario, Guimarães había demorado demasiado tiempo para entregar las cuentas, y aquellas que prestó se alejaban de toda realidad ya que siendo los bienes del negociante de Mozambique acreedores, y por tanto Guimarães deudor, en las cuentas que este entregaba era el primero quien aparecía como deudor⁶⁷⁷. El problema no se limitaba a las negociaciones privadas llevadas a cabo entre los dos negociantes, pues a esto debía sumarse el hecho de que el navío fue apresado por los ingleses en el Cabo de Buena Esperanza, por lo que el mismo Guimarães procedió a cobrar la indemnización debida⁶⁷⁸. El pleito es largo y difícil de entender. La tarea de ajustar las cuentas y tratar de identificar los errores que cada uno indicaba como lo que debía considerarse como verdadero hace mucho más compleja la tarea. No obstante, de nuevo, las negociaciones privadas permiten captar con mayor detalle como se asumía el riesgo y quien mantenía el control sobre las mercancías que circulaban de un lado para el otro del Atlántico.

Todo indica que los lazos entre los dos comerciantes se habían mantenido durante algún tiempo, incluso, Monteiro había viajado a Rio de Janeiro⁶⁷⁹. En 1812, el socio de la plaza carioca había enviado a Mozambique el estado de la cuenta corriente autenticada por notario, no habiéndole enviado otra después, e insistiendo en no enviar otra después de la muerte de su socio, cuentas que se tornaban necesarias para hacer el inventario y avalúo de los bienes. Las partidas del ajuste de cuentas de 1812 empezaban con un abono en 1809.

Fue solo después de que José Francisco de Araujo, testamentario y yerno de Monteiro, viajó a Rio de Janeiro, que el socio que hasta ese momento se tenía por deudor entregó una cuenta. Al comparar las diferentes partidas de las dos cuentas aparecía con claridad, una tras otra, la de 1812 y la de 1815, la elasticidad que estas tenían a favor de la persona que se había encargado de elaborarlas. Para proceder al análisis no se podía aceptar otra cosa que tomar como verdadera la cuenta autenticada por notario, cuenta de la cual Monteiro no había hecho ningún reparo en 1812. Dos puntos debían considerarse: a. nuevas partidas aparecían en el haber mientras otras desaparecían en el debe; b. Precio desfigurado de las comisiones y los intereses que Guimarães pretendía cobrar. Para pasar de deudor a acreedor le había sido necesario a este “extorquir a seu arbitro as escandalosas corretagem e juros”; se trataba de cuantías que en

⁶⁷⁷ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 377 pc. 1

⁶⁷⁸ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 410 pc. 1

⁶⁷⁹ Sobre la red entre comerciantes luso-africanos Candido, “South Atlantic Exchanges”; *An African Slaving Port*; Ferreira, “Biografía, mobilidade e cultura Atlântica”;

la verdad eran incompatibles con las leyes y usos del comercio y que Guimarães aceptaba en parte que podían deberse a un error responsabilidad del cajero y no suya. Desde ya este fenómeno muestra que, si bien los dos eran socios, Guimarães actuaba en Rio de Janeiro como consignatario del negociante de Mozambique.

Araujo no quería aceptar ser descontado en una cantidad que variaba en torno a los 8 y 13 contos de réis. En realidad, Guimarães pretendía cobrar aproximadamente 8 contos de réis por comisiones de diferentes operaciones. Esta cifra estaba constituida principalmente por 600\$000 réis de comisión por el brique Providente y por tres contos de reis de intereses generados por diferentes partidas. Se deduce de esto que si bien los negociantes tenían una compañía en el navío Restaurador, no sucedía lo mismo con los esclavos que Monteiro enviaba en el brique Providente⁶⁸⁰, por el que Guimarães recibía una comisión de venta por la venta de esclavos. En las entradas de barcos en el puerto carioca este vendría a aparecer como consignatario, de lo que, no obstante, no se puede concluir que era el dueño de los capitales ni de los esclavos⁶⁸¹. Se debe resaltar este aspecto pues resulta primordial para entender el funcionamiento del tráfico. En la transacción del Providente, los esclavos eran enviados a Rio de Janeiro bajo cuenta y riesgo del negociante de Mozambique mientras que el negociante en Rio de Janeiro intervenía simplemente como consignatario. Esto se deduce del hecho de que el yerno no aceptara las partidas que el demandado presentaba como resultado de las deudas aun por cobrar de las ventas de dichos esclavos (1:019\$500) “por quanto as ordens que acompanharam as remessas não eram para vender fiado mas sim expressamente a dinheiro”.

Para entender la historia del ajuste de cuentas es necesario identificar las condiciones bajo las cuales Guimarães y Monteiro iniciaron sus negociaciones. En 21 de junio de 1809 el navío Restaurador había salido desde Rio de Janeiro con destino a Mozambique, regresando el 28 por haber hecho agua⁶⁸². En esa ocasión, la compañía a partes iguales se había hecho con Joaquim Pereira d'Almeida. Hallándose en la necesidad de costear nuevamente la expedición

⁶⁸⁰ En la *STraDa* aparecen tres viajes de este brique: el primero N. 19.371, en el cual no se mencionan los propietarios con 231 esclavos, el segundo en 1812 (N. 49.064) con 229 esclavos, y el tercero en 1813 (N. 7094) donde los propietarios son Guimarães y Monteiro. El capitán de la embarcación era Jerônimo Rodrigues Domingues.

⁶⁸¹ “dia 20 [febrero] Mocambique; 65 dias; B. Providente; C[consignado] a Custodio de Souza Guimaraes” (Gazeta Rio de Janeiro, 20 Fevereiro 1813). *STraDA* N. 7.094, llegada en 20 de febrer0 de 1813. Los dos socios aparecen como dueños.

⁶⁸² *STraDa* número 19.273, llegó a Rio de Janeiro en 26 de enero de 1808 siendo propiedad de José Francisco de Araújo y cargando 353 esclavos desde Mozambique. El viaje N. 19.304 indica que esta galera entró con 442 esclavos a Rio de Janeiro desde Mozambique el 8 de marzo de 1809, capitán Amaro Maria Salvo. En el primer viaje es Monteiro quien aparece como capitán.

y sin dinero, Guimarães, con quien ya tenía cuentas convino en tomar partes iguales en la negociación “porque de outra sorte não tinha mais com que lhe satisfazer seis contos o mais que até então lhe devia”. Si se analizan las cuentas de Guimarães, en Junio de 1809 este abona 601\$600 réis como dinero prestado, así como una partida que, a nombre de Monteiro, habría pagado a Luis Antonio d’Araújo Lima. Estas cantidades parecen corresponder al saldo de la cuenta anterior, muy probablemente al coste de la fallida expedición. Después aparecen las cuentas de costeo de la nueva expedición.

Ahora bien, uno de los problemas radicaba en la manera en que se había formado la sociedad a partes iguales, lo que se puede deducir de una factura datada en agosto de 1811 que de orden de los dos se cargó en el navío Restaurador a entregar en Mozambique a José dos Santos Rodrigues⁶⁸³. Se debe entender de esta negociación que los dos actúan a partes iguales y con igual riesgo. Las mercancías de las facturas alcanzaban 9:557\$983 réis. Aparece en las cuentas entonces la manera en que compraron las mercancías necesarias para el rescate de los esclavos. La tabla I-1 muestra claramente que las compras se hicieron a crédito o girando letras sobre terceros.

Tabla I-1. Valor de las mercancías compradas por Joaquim do Rosario Monteiro, galera Restaurador, 1811

Fecha	Vendedor	Valor	Forma de pago
8-3-1811	Antonio Machado de Carvalho	1:146\$380	<ul style="list-style-type: none"> • Pago con una letra sobre Manuel Joaquim de Azevedo Reis 1:000\$000 • Letra do resto a pagar por Custodio de Sousa Guimarães 146\$380
8-3-1811	João Rodrigues Pereira d’Almeida	1:932\$324	Letra a pagar por Custodio de Sousa Guimarães
8-3-1811	Fernando Joaquim de Mattos	1:413\$920	
8-3-1811	Bernardo Luis d’Almeida	994:100	Tres pagamentos
TOTAL		5:486\$724	

Fuente: ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 377 pc. 1

⁶⁸³ Habría que explicar porque si, de acuerdo con *STraDa*, el propietario es José Francisco de Araújo, este aparece ausente de las negociaciones entabladas en 1811.

Antônio Machado de Carvalho vendió una parcela que le fue pagada con una letra girada por Monteiro sobre Manuel Joaquim de Azevedo Reis; el valor restante se pagó o debía ser pagado con otra letra girada sobre el socio en Rio de Janeiro. Lo mismo acontecía con los otros vendedores. En realidad Monteiro solo debía entrar con 4:778\$991 réis, sin embargo, asumía el valor total de la compra de las mercancías pues su socio ya le había pagado otras cuentas por valor de 1:848\$350 réis por lo cual solo se tenían que debitar al negociante de Mozambique aproximadamente 400\$000 réis. Al mismo tiempo este continuó girando otras letras (lo que indica que, o bien tenía fondos en Rio de Janeiro o contaba con una pronta remesa de esclavos). Por ejemplo, el mismo Guimarães pagó a Domingos Linch una letra por 450\$000 réis que fue girada a favor de Diogo Gill, otra por 166\$560 réis a Manuel Joaquim de Azevedo, y a Jerônimo Domingues por 1:440\$000 réis.

Debido a que el barco fue capturado por los ingleses se cuenta con el cuaderno de la carga del navío con fecha de 26 de noviembre de 1811. En total se embarcaron 502 esclavos, los cuales iban enviados por 15 personas distintas y a nombre de 14 destinatarios. La mayor porción de los esclavos corresponde a la negociación de Guimarães y Monteiro (353 esclavos) quedando 149 a nombre de otros propietarios entre los que estaba el propio Monteiro. A un precio de 130\$000 réis por esclavo la negociación habría producido aproximadamente 45 contos de réis con unos costos de armamento de 10 contos (sin contar el flete que se pagaría por los esclavos). Por otra parte, el 29% de los esclavos cargados iban a nombre de diferentes propietarios y bajo su propio riesgo.

De las negociaciones entre Guimarães y Monteiro se desprende la idea de que, por lo menos el negociante de Mozambique, entró en la sociedad con mercancías que compró al girar letras y no con dinero propio. Se trata de extensión de crédito y no de capital propio lo que financia la parte de la expedición que se intenta armar. Lo más probable es que estas letras se pagasen una vez los esclavos hubiesen llegado al puerto y fuesen vendidos.

Tabla I-2. Galera Restaurador, número de esclavos, remitentes y destinatarios, 1811

Remitente	Destinatario	Esclavos Embarcados
Joaquim do Rosario Monteiro	Custodio de Sousa Guimarães	353
Frai Antônio de Santa Ana Delgado	Remitente	25
Manoel José Dias	Remitente	20
Joaquim do Rosario Monteiro	Domingos Linche	17
Domingos Antônio Gomes	Remitente	10
Luis Patricio	Remitente	10
Sebastian José Ruiz	João Bernardo Nogueira	8
José de Matos	João Ruiz Pereira d'Almeida	8
Francisco Carlos da Costa Lacé	Custodio de Sousa Guimarães	6
José dos Santos Ruiz	Custodio de Sousa Guimarães	5
Sebastian José Ruiz	Dona Materdes	4
Eugenio Cabral	Cunha Sousa Vasconcelos	3
Joaquim do Rosario Monteiro	Ana Agustiniana	2
Jeronimo Domingos	Custodio de Sousa Guimarães	2
Joaquim do Rosario Monteiro	João Martins Lorenço Viana	1
Joaquim do Rosario Monteiro	Hijo de Custodio de Sousa Guimarães	1
Joaquim do Rosario Monteiro	Thereza Martiniana	1
Joaquim do Rosario Monteiro	Gabriel José Pereira Bastos	1
Antônio Fortunato	Jeronimo Antônio Texeira	1
José Francisco de Araujo	Gabriel José Pereira Bastos	1
Francisco Carlos da Costa Lacé	José Joaquim de Freitas	1
José Pereira Machado	Domingos Antônio Gomes	1
Frei Pedro Bixo	Domingos Antônio Gomes	1
TOTAL		502

ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 410 pc. 1

El costeo de otra embarcación a través del pago con letras respalda esta idea, aunque en esta ocasión las condiciones son diferentes. En agosto de 1809 el brique Venus, propiedad de Manoel Pinheiro Guimarães y otros socios fue apresado por los ingleses en frente de la costa de Mina⁶⁸⁴. La embarcación había salido de Bahía, donde Ignacio de Sequeira Nobre había sido consignatario y encargado de armar la expedición con destino a la costa africana. El navío fue cargado con aproximadamente 15 contos de réis de los cuales 38% tabaco, 16% aguardientes y 36% manufacturas. De acuerdo con los cálculos de Nobre, quien había asegurado el barco en Bahía y por tanto procedió a reclamar la indemnización, al momento de la partida el barco tendría un valor de 12 contos de réis, cargando 17 contos de réis en mercancías para el rescate. Para saber cuanto se debía pagar por lo que habría producido la expedición en caso de que esta hubiese llegado a su destino final en Rio de Janeiro con los

⁶⁸⁴ “possessão e domínio do suplicante [Manoel Pinheiro Guimarães] e de seus sócios Manoel Paes de Azeredo, Francisco Antônio Matheiros, Antônio Pinheiro Guimaraes, José Antônio Lisboa” (ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 372 pc. 1). Este viaje aparece en la *STraDa* N. 7572 donde se nombran como propietarios Guimarães y Nobre, aunque este último solo actuaba como consignatario en Bahía.

esclavos, se debía hacer un cálculo de acuerdo con el cual los 17 contos equivaldrían a 4.467 onzas de mercaderías, que a 11 onzas por pieza, habrían permitido rescatar 422 esclavos que, vendidos a 130\$000 réis en Rio de Janeiro, habrían producido en total 52:910\$000 réis⁶⁸⁵.

Los socios de la embarcación no parecen haber aportado todo el capital necesario para el armamento. Si se toma como base todas las cuentas que presentó Nobre para demostrar el valor del cargamento, de estas se deduce que en total todas las operaciones de armamento de la expedición, incluidos comisiones por la compra de tabaco, gastos de almacenamiento, así como las diferentes comisiones que cobraba Nobre por cada una de estas operaciones, alcanzaban 21:530\$ 470 réis, de los cuales como ya se dijo 19:610\$340 valor del costeo. A su vez, desde Rio de Janeiro se le giraron letras o se le envió dinero por valor de 12:000\$000 réis. Lamentablemente, en el libro no aparece la fecha en que estas fechas fueron giradas. A estos 12 contos se debía sumar 1:682\$800 réis en letras que Nobre giró sobre Guimarães, los cuales corresponden casi exactamente a los gastos en que el primero incurrió para armar la nave y lo que le correspondía como ganancias de comisiones. No obstante, es de resaltar que al momento de cerrar cuentas quedaba un saldo a favor del negociante de Bahía por 6:709\$670 réis, esto es, el 31% del valor de armamento⁶⁸⁶.

Es imposible afirmar con certeza cuantas de las negociaciones suplían los costos del armamento a través del giro de letras con fondos disponibles en otros agentes o que los negociantes consideraban podrían movilizar en otras plazas (como en el caso del navío Venus), así como resulta bastante complejo determinar hasta donde la pauta general habría consistido en comprar las mercancías a crédito incurriendo en el pago de intereses (como en el caso del navío Restaurador). Estos giros de capital merecen ser investigados con más detalle.

José Luis Alves era propietario de dos embarcaciones con las cuales mantenía un giro con África. Entre 1817 y 1818, cuando se declaró en quiebra, sus embarcaciones fueron y regresaron a Cabinda siguiendo el mismo ritmo: la Feliz Eugenia dejó Rio de Janeiro el 26 de septiembre de 1817 regresando en 11 de febrero con 596 esclavos, saliendo de nuevo en tres de marzo y regresando en 22 de noviembre de 1818 con 479; la Feliz Carlota levó anclas del puerto carioca el 13 de septiembre de 1817 regresando de Cabinda en marzo 22 con 187

⁶⁸⁵ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 372 pc. 1

⁶⁸⁶ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 372 pc. 1

esclavos, hacia donde regresó para luego volver en 14 de noviembre con 265 esclavos⁶⁸⁷. De acuerdo con las cuentas entregadas por los administradores de la casa quebrada, se habían vendido 463 esclavos de la Feliz Eugenia y 257 de la Feliz Carlota produciendo 74:673\$250 réis. Si se observa las deudas de Alves aparece que además de muchas otras letras, algunas aparecen como “diversas mais por fazendas compradas para a negociação dos dois navios”, se trataba de cinco letras a pagar a Manoel Gonçalves de Carvalho, João Ignacio Tavares, João Gomes Duarte, Antônio José de Castro e Brown Watson, todas sumando 35:559\$666 réis⁶⁸⁸.

8.3.3 Capital en perspectiva cuatridimensional

No parece haber duda de que estas negociaciones dependen más de una basta circulación de los capitales que de un capital local que controla y asume el riesgo del total de la negociación. Todo lo contrario, el negocio estuvo basado en una amplia dispersión y circulación de capitales. El ejemplo de otras dos embarcaciones es bastante esclarecedor sobre el funcionamiento del financiamiento. Costear una expedición implica sobre todo comprar las mercancías necesarias (principalmente textiles asiáticos) para el rescate en las costas. Es por ello que resulta necesario indagar como es que los diferentes agentes obtienen estas mercancías.

En un balance que la esposa de José Soares hizo de la casa de comercio de su marido, se sabe que este negociaba (no es claro si es dueño de las embarcaciones) con dos navíos, el São José Americano y el Maria Primeira, el primero estaba destinado a Cabinda y el segundo a Macao. En el segundo iba cargada aproximadamente una negociación de 56 contos de réis para la cual se habían aceptado 27 contos en letras de risco. Su marido debía por letras de cambio más de 119 contos de réis aunque se debía reconocer que el navío São José Americano estaba cargado con 103 contos de réis. En total, las deudas de Soares llegaban a 168 contos de réis. Entre las propiedades que podían ser utilizadas para respaldar estas deudas estaban 21 contos de réis de mercancías localizadas en la aduana y letras por cobrar por el producto de la venta de mercancías por 11 contos de réis. De todo esto se concluía que si los dos navíos llegasen a

⁶⁸⁷ *STraDa* números 75, 108, 63 y 105

⁶⁸⁸ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 363 pc. 1. Sobre la galera Resolução ver ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 364 pc. 2

salvamento estarian los acreedores a las letras asegurados, en caso contrario “as contas de risco ficam saldadas e as de cambio pagas pelo seguro”⁶⁸⁹.

En 1812, Antonio Ruiz Pessoa salió del puerto de Bahía con destino para Asia como capitán y sobrecarga del navío Condesa do Passo. En Bengala se encontró con su yerno, João Crisostomo Passo quien había navegado como sobrecarga con el mismo destino en el navío Rainha dos Anjos. Desafortunadamente, Pessoa murió en Bengala, dejando encargado a su yerno como responsable de sus bienes. Dada la muerte del capitán, y siguiendo las ordenes de navegación, uno de los pilotos tomó a su cargo las negociaciones que llevaba embarcadas. Estas negociaciones, que retornarían en textiles para o Brasil, resultan de gran interés.

Se debe comenzar por el tipo de sociedad que se estableció sobre la propiedad del barco. De acuerdo con la escritura que se firmó en la ciudad de Bahía habían tres interesados en la nueva embarcación, con la mitad entraría Antônio José Pacheco, con dos octavos José Antônio Monteiro, y finalmente, con un octavo Pessoa. Antes de partir para su destino final, y tal como ya se expuso en el capítulo 2, los dueños recolectaron a risco dinero de un sinnúmero de personas para llevar a cabo la negociación. Entre aquellos que invirtieron letras de risco estaba el mismo Pacheco, quien dio orden para que un negociante en Rio de Janeiro, Francisco José Ruiz, le entregase dinero al capitán del barco.

Ahora bien, de acuerdo con las cuentas finales que Ruiz entregó, esta cantidad aparece en el haber y pagando una interés de medio por ciento mensual después del vencimiento de la letra, de lo que se puede deducir que era, o ya una extensión de crédito o ya una letra a riesgo. Cuando el piloto llegó al puerto de Rio de Janeiro, el mismo Ruiz se hizo cargo de 38 fardos de manufacturas de Asia que habían sido transportados a cuenta y riesgo de Pacheco. Se procedió entonces a la venta de dichas mercancías que fueron compradas por diferentes personas. João Baptista Chaves compró 4.223 rupias con letras a pagar a 2, 4 y 6 meses y otra porción de 7.237 a pagar a letras de 6, 9 y 12 meses; João da Fonseca Rangel 3.200 rupias (para el regimiento de artillería); Manuel Ferreira da Costa 3.000 rupias a 4 meses; y finalmente Simplicio da Silva Nepomuceno otra cantidad. Al cerrar cuentas entre Pacheco y Ruiz, se abonaba en el haber 6:750\$000 de la letra entregada, 119\$828 de intereses de retraso, mientras que se le debitaba 6:604899 réis por lo que quedaba a favor de Ruiz 264\$929 réis⁶⁹⁰.

⁶⁸⁹ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 366 pc. 1

⁶⁹⁰ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 366 pc. 1

Otro ejemplo. Francisco José Alves Quintão y su primo Angelo Muniz dos Reis Louzada tenían una sociedad para la compra de manufacturas de Asia. De Calcuta recibieron remesas en noviembre de 1816 y 1818, octubre de 1819 y 1822; de Lisboa en 1824 y de Macao en 1817 y 1823. En todas las facturas los socios aparecen como los dueños y quienes asumían el riesgo. Sin embargo, como se ve, en cada oportunidad se valieron de un agente diferente en cada uno de los puertos. Durante diez años, solo recurrieron al mismo agente una vez, aunque es imposible saber si se trata de remesas que hacían parte de una misma negociación. Antônio José de Souza Fontes aparece en Calcuta en 1819 y después en 1820. Con José Joaquim Ferreira Vega aparecen realizando operaciones en 1817 y después nuevamente en 1823.

Tabla I-3. Remesas de Manufacturas de Chindia para Rio de Janeiro, sociedad Quintão-Louzada (1813-1824)

Fecha	Ciudad embarco	Embarcación	Agente en Asia
12-3-1813	Calcuta	S. Antonio brilhante	Bernardo José da Cruz
20-9-1814	Calcuta	Albuquerque	José Dias da Silva
1-4-1815	Calcuta	S. José Fama	João Loureiro
22-11-1816	Calcuta	Grão Pará	João Diniz Carvalho
26-1-1817	Goa	S. José Fama	José Texeira Monteiro
30-5-1817	Macao	Carolina	Joaquim José Ferreira Veiga
6-11-1818	Calcuta	Grão Cruz d'aviz	Lescadio José de Oliveira e Luis Ferreira Chaves
6-2-1819	Goa	S. José Americano	Julião Muniz da Costa
24-10-1819	Calcuta	Novo destino	Antônio José de Souza Fontes
20-10-1822	Lisboa	Novo destino	Antônio José de Souza Fontes
2-5-1823	Macao	Vasco da Gama	José Joaquim Ferreira Veiga
5-11-1824	Lisboa	Conde dos Arcos	Antônio Esteves Costa

ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 378 pc. 2

La información disponible apunta hacia el hecho de que las negociaciones que se realizaban con Asia no estaban soportadas por el uso recurrente de los mismos agentes, y que por lo contrario, se trataba de la utilización oportunista de agentes, sin embargo se debe investigar mucho más al respecto. Hay diferentes casos. Esto queda demostrado con el caso de un negociante hindú. El 6 de mayo de 1801, Manuel da Silva Ferreira y sus socios, escribían una carta para Babu Vencatexa Naique, en Goa, para confirmarle recibimiento de la carta de 10 de mayo del año anterior y factura de las mercancías que les había consignado. Le comunicaba que los fardos aun estaban en la Casa da Índia “por estar o estado atual das fazendas na maior desgraça que se pode considerar de não haver quem compre nem muito de quem se possa

confiar para o pagamento dos gêneros que se lhe entrega”. Esa era la razón por la cual no le podían enviar el producto de las mercancías en el navío que se encontraba para salir con destino a Goa y por lo que tendría que esperar hasta que pudiesen realizar la venta. Un año después, los mismos recibieron otra carta por la cual se les consignaba otra fardo de ropa, que como se dice en la carta de respuesta, quedaba también almacenado en la Casa da Índia por no encontrar vendedores⁶⁹¹.

Otro negociante de Goa, Venquia Xete Coloso aprovechó la llegada del navío Balsemão para consignar nueve fardos de mercaderías con destino para Bahía al sobrecarga, Francisco José Colf, con la condición de remitirle el producto de los mismos en la primera embarcación. Esto último no aconteció por lo que Coloso debió escribirle algunas cartas a los sobrecargas y últimamente recurrir a los tribunales. En una de las cartas el negociante hindú decía que había quedado enterado de la llegada del navío al puerto del nordeste y de la partida de Estevão José Alves y Colf para Lisboa, dejando encargado de las mercancías a Antônio José Chagas, quien debía remitir el dinero para Goa. De acuerdo con la información presentada por los consignatarios este las había entregado a su vez a un negociante de Pernambuco que quedaba encargado de enviar el dinero. La situación no era del todo clara. Lo que si era claro era la queja de Xete Coloso quien “esperava receber o mesmo retorno nesta monção pelo grande atraso e falta de dinheiro em que VM e o dito Sr Veigas me puseram levando minhas fazendas e dando-me em pagamento delas uma ordem sobre Camotino de considerável suma de 41739: 2: 30 que se estivera na mão podia tolerar qualquer empate”⁶⁹².

⁶⁹¹ AHU, Índia, cx. 337

⁶⁹² ANTT, *Juízo Índia e Mina*, mç. 6 n. 13 cx. 130

Tabla I-4. Cargadores y consignatarios del Navío S. João Triunfo (propietario Jacinto Domingues cia), Goa, 1784

Cargador	Consignatario/remitente
Vittogi Naique Rogunata *	Francisco Maria -Angelo Luis Rossy
Id *	Francisco Antônio Xavier
Rama Chandra Porobo cia *	Francisco Maria Rozo e cia
Id *	Custodio José Bandeira
Id *	José Gomes Loureiro e irmaos
Id	Francisco José Pinto *
Rama Chandra Porobo Sinary cia	Francisco Manuel Calvet *
Id	José Gomes Loureiro *
Quensoa Porobo Loundo e cia *	ND
Id	Fontano Darante
Id	Francisco Manuel Calvet
Id	Antônio Galy
Id	Francisco Maria -Angelo Luis Rossy
Id	Alexandre Mateus Rach- Bandeira e cia *

Fuente: AHU, Índia, cx. 333

(*) =quien asume el riesgo del envío.

Únicamente los cargadores hindúes que señalaron consignatario o responsables del risco.

Como ya se mostró, el comercio de Asia ha sido principalmente estudiado como la operación de grandes armadas que pedían licencia para ir para Asia. Esto ha llevado a ciertas interpretaciones que deben ser revisadas. El cuadro I-4 muestra algunos de los agentes que intervenían en las negociaciones y que difícilmente aparecerían entre las listas de cargadores. Queda por hacer un estudio cuidadoso con la información que proveen los cuadernos de carga, para sumarla a aquella referente a letras de risco y así obtener una imagen más adecuada del funcionamiento del comercio de Asia.

La circulación de textiles de Asia no puede ser entendida sin prestar atención a todos estos agentes. Se puede terminar con el ejemplo de la sociedad de los Loureiros. Henrique José Loureiro era un negociante portugués residente en Surat, que en 1817 viajó a Rio de Janeiro a establecer una sociedad con João Gomes Loureiro. Ambos pertenecían a una familia que traficaba con Asia desde al menos 1770. Henrique regresó para Asia a negociar entre Surat y Bombay realizando grandes remesas por cuenta de su casa y por orden de João Loureiro. En Rio de Janeiro sus socios no habían hecho más que dispersar los abultados fondos “porque o suplicante se obrigara aos negociantes gentios de Malabar e outros seus credores, que forçando-o pelo pagamento” lo obligaron a regresar a Rio de Janeiro para encontrar que la sociedad estaba extinta y no había dinero para pagar a los acreedores. Según las cuentas que

Henrique presentó, debía en Surat y Bombay más de 220.000 rupias⁶⁹³. Queda claro entonces, por que, como se vio en el capítulo 1, las importaciones que Goa hacia desde Surat coinciden bastante bien con las exportaciones que enviaba hacia Brasil.

8.3 Conclusiones

La consignación fue una institución mercantil ampliamente utilizada que contrariamente a la comenda ha sido menos estudiada. Se trataba del empleo de un comerciante ubicado en un punto distante al cual se le remitían mercancías para ser vendidas. La venta de las mercancías producía una comisión al consignatario que además obtenía un margen de ganancias al comprar las mercancías que eran necesarias para cargar los navíos en el tornaviaje. Sin embargo, como se expuso a lo largo de este capítulo, la misma institución unida a estrategias diferentes genera resultados diferentes.

Los negocios y el riesgo asumido no eran los mismos en todos los casos. Desde el punto de vista de los negociantes del interior de Angola resultaba poco probable el grado de libertad con que podían actuar los norteamericanos en el trayecto Cuba-Nueva Inglaterra. A pesar de que la historiografía insiste en resaltar el rol de la confianza o la reputación, lo que en verdad contaba era un desempeño óptimo en los resultados alcanzados por el consignatario. Este era monitoreado de cerca por redes de circulación de información. Contrariamente a lo que la historiografía ha resaltado, la correspondencia no parece haber sido usualmente empleada para hablar de la reputación de otros sino más bien de su desempeño. No se trataba simplemente de confianza o reputación. Diferentes estrategias pueden ser contadas. Mientras Brown and Ives utilizan el mismo agente por mucho tiempo aunque de manera esporádica, en el caso de Bryan and Sturgis se hace un recurso de diferentes agentes. En ambos casos, los capitanes de los barcos juegan un rol importante, aunque en el segundo hay una tendencia a crear competencia entre los capitanes para generar un mejor desempeño. Probablemente, la manera como eran utilizados los capitanes obedecía a las acciones que estos tenían en los barcos.

El empleo de la consignación por parte de los norteamericanos estaba soportado en esa competencia en el uso de consignatarios y al tiempo en el envío de sumas de capital que no

⁶⁹³ ANRJ, *Junta do Comércio*, cx. 365 pc. 1

fueran tan elevadas y que debían tener un velocidad de circulación bastante elevada. Este último dato en verdad jugó un papel esencial: el mantenimiento de una red de circulación de barcos permitían que el ciclo de circulación de capital fuera bastante rápido. Dicho brevemente, poco capital a una alta tasa de circulación. Al tiempo, se generaba ganancias por flete por lo que extraer azúcar resultaba más interesante que únicamente intentar extraer plata. Habría que estudiar hasta donde esa idea de que los norteamericanos mandaban continuamente innumerables barcos para la isla para extraer toda la plata es completamente válida, lo que tampoco quiere decir que no estuvieran interesados en los metales. Podría ser que estos comerciantes hiciesen girar el capital a través de los puertos de Londres o de España. En la correspondencia de los comerciantes de Boston y Providence abundan las cartas desde Cádiz.

La consignación también fue empleada por agentes en Asia para enviar sus mercancías hacia el Atlántico y por los localizados en Portugal y Brasil para recibir textiles. Habría que estudiar con detalle hasta donde se trataba del uso esporádico o recurrente del mismo agente. Todo parece indicar que entre los negociantes de Rio de Janeiro y los de Angola también se hizo uso de la consignación, aunque aquí los resultados son diferentes. Me parece que hay una tendencia para que las operaciones se muevan en un espacio de poca claridad. Se consigna mercancías a un negociante en Angola aunque probablemente resultaba más beneficioso que el consignatario se convirtiese en comprador. Por dos razones, por un lado se generaba un interés evitándose con ello la comisión, y por el otro, dependiendo de quien fuese el dueño del barco, asegurarse el flete o por lo menos la comisión en la venta de esclavos. A su vez, el negociante en las costas africanas giraba letras al consignatario en Brasil. Parece haber existido cierta preferencia para moverse en ese espacio de la indefinición. Los ejemplos parecen indicar que ciertas sociedades de corta duración (un viaje o más) fueron implementadas como una vía para organizar el tráfico y en algunas ocasiones resolver problemas de iliquidez.

Si lo que la *Gazeta de Rio de Janeiro* informa es acerca de relaciones de consignación, las interpretaciones que se han hecho sobre el control que estos consignatarios tenían respecto a la propiedad de los esclavos y el financiamiento del armamento de navíos deberían de ser revisadas. El capítulo ofreció, tal vez por primera vez, una lectura institucional del tráfico de esclavos del Atlántico sur preguntando por la manera en que se asumía el riesgo y la propiedad sobre los esclavos en las diferentes etapas. Desde el punto de vista del riesgo y del

capital, el rescate en los sertões era la parte más arriesgada que no era asumida ni por los negociantes de Lisboa ni por los de Rio de Janeiro sino por los de Angola, tanto por aquellos que estaban en la costa como de aquellos que se internaban al rescate. En la base, estos últimos asumían el mayor riesgo de la operación, pues la única manera de mantener una circulación constante de esclavos era una remesa sin fin de capitales. De nueva, la confusión se tornaba necesaria. El riesgo era elevado, pues por lo menos en el caso de la feria de Kasanje, los Jaga tenían cierto monopolio en el reconocimiento de las deudas. Pocas estrategias podrían ser desplegadas. Espacios donde reina la mala fe mercantil son aquellos intersticios donde se mantenían elevados costos de transacción y poca claridad en los derechos de propiedad. Sin esos espacios, el capital no alcanzaba tasas elevadas para sostener el resto de las conexiones de la cadena.

Conclusiones

Esta tesis ha examinado la económica política de la emergencia de dos puertos globales en el Atlántico. El objetivo principal de la investigación ha sido analizar la evolución de las dinámicas institucionales de los dos imperios ibéricos a través del seguimiento de lo que aquí se denomina como historias paralelas.

Las reformas implementadas durante la segunda mitad del siglo XVIII, las cuales buscaban reforzar los vínculos comerciales de las metrópolis con sus colonias, llevaron cada uno de los imperios por senderos diferentes. Portugal creó una integración imperial a través de una fuerte vinculación a los mercados internacionales en cuanto España parece haber jalonado tal integración sobretodo reforzando los vínculos con sus colonias. Mientras Lisboa se convirtió a principios del siglo en el gran centro de depósito de los productos coloniales brasileños como el azúcar y el algodón, no parece que hubiese sucedido lo mismo con España. El azúcar portugués, por ejemplo, fue colocado rápidamente en los mercados de Hamburgo y Francia. Se hace necesario un estudio sobre lo que denomino *microeconomía de los intercambios* en los puertos peninsulares para observar si la manera en que los estos eran organizados tuvo algún impacto.

Junto con los esclavos, los víveres y las manufacturas fueron los artículos que implicaron una mayor salida de dinero para el puerto cubano. Las balanzas de comercio dejan ver que indiscutiblemente el artículo de consumo que ocupó el primer lugar fue la harina. Los continuos déficits que sufrió el puerto han sido analizados bajo la luz de las entradas de esclavos. Se plantea como hipótesis que la importación de africanos no puede ser vista como un gasto sino como flujo de capital. Si los esclavos eran capital y no una simple mercancía generadora de un gasto, entonces, los déficits descontrolados que veían las autoridades recién llegadas de la península no serían tan profundos. Respecto al mercado doméstico se debe decir que La Habana parece consumir la mayor parte de las mercancías que entraban en la isla y que tal mercado estaba soportado en el crédito. Habría que estudiar si la liquidez de capital generada por la entrada de los situados tuvo un impacto directo, pero si esto fue así, habría

que explicar porque después de que el dinero mexicano paró de fluir el mercado de consumo no decayó.

Los textiles importados desde la India eran la pieza fundamental para el rescate de esclavos en África y por tanto una mercadería altamente codicia en el mercado carioca. Como se repetía en el siglo XVIII: sin textiles no había esclavos y sin esclavos no había azúcar. El consenso historiográfico mantenido por más de veinte años, de acuerdo con el cual los brasileños controlaban el tráfico, debe a todas luces ser revisto. Se propuso que el porcentaje de esclavos que habrían podido adquirir los negociantes residentes en Rio de Janeiro mostraría más su capacidad de recibir crédito que de controlar el negocio. Aun después de 1808 con la apertura de puertos, los negociantes residentes en el puerto continuaron dependiendo de intermediarios portugueses para entrar en las redes globales de circulación de capital que permitían que miles de esclavos fuesen, bajo otras cadenas de crédito (tal vez de mayor riesgo), rescatados en los *sertões* africanos. Aunque la evidencia disponible dificulta enormemente cualquier interpretación, es posible proponer que los negociantes cariocas no podían competir en Luanda con las exportaciones de textiles hechas directamente por los negociantes desde Lisboa, estando su mercado limitado a la región de frontera de Benguela u otras áreas de libre comercio. Los negociantes brasileños estaban lejos de controlar el tráfico de esclavos.

Aunque se sabe que los textiles de Asia eran la mercancía de mayor importancia en el rescate de esclavos, son escasos los trabajos que se ocupen de analizar la manera en que se adquiría tal mercadería. Al conectar el mercado de esclavos del Atlántico con la adquisición de mercancías en el Índico aparecen algunos fenómenos que merecen estudios más detallados. En cuanto a la manera en que el segundo era financiado se debe decir que obedecía no solo a la empresa de grandes negociantes y armadores sino a una inversión de capitales no solo de Portugal sino también de Inglaterra y Francia. Además, se ha dejado de lado la circulación de capitales en el sentido contrario, esto es, desde Asia para Europa. Con el respaldo de la lectura de aproximadamente 300 causas civiles del Juízo da Índia e Mina, hasta ahora no explorados por la historiografía, se propone que la institución mercantil más utilizada parece haber sido la letra de riesgo. Se trataba de un préstamo de dinero en el cual el propietario del capital asumía el riesgo de mar de ida y vuelta y solo era reembolsado tiempo después de la llegada a salvamento del navío. Cualquier inconveniente permitía al deudor deshacerse de la deuda y sus intereses. Si esto permitía a un número elevado de agentes de acceder a capital para invertir en la compra de textiles y a muchos agentes a participar de las ganancias de tal

comercio, al mismo tiempo el tipo de institución tuvo su impacto sobre el desarrollo de la compañía de riesgo marino. Como los propietarios del capital mantenían el riesgo del capital no era necesario el asegurarlos. Creo que esto explica en parte porque la Casa da Índia adquirió un rol central durante la segunda mitad del siglo XVIII. Como los deudores respaldaban sus deudas con las manufacturas adquiridas en Asia, en caso de conflicto, estas debían ser vendidas para subsanar las deudas. Lo mismo acontecía en caso de falencia. La evidencia respalda la hipótesis según la cual, debido a la magnitud de las empresas (armar una expedición a Asia equivalía a 20 expediciones de Rio de Janeiro a África, o en ocasiones de casi todo el capital de uno negociantes de Rio de Janeiro), el respaldo del rey y sus tribunales era bastante elevado.

La única limitación jurisdiccional establecida por la corona prohibía la descarga de mercancías de Asia en cualquier puerto diferente del de Lisboa, que me parece es comprensible a la luz de la nueva información presentada. Todas las mercancías importadas del Índico debían ser llevadas a la Casa da Índia donde eran vendidas y después reexportadas. La extensión con la cual los negociantes de Brasil utilizaron los navíos de Asia para enviar capitales, invertir en letras de risco, o adquirir manufacturas de Asia es un debate que queda abierto y necesita mayor investigación, aunque la evidencia disponible no respalda una gran participación de estos agentes. Por lo menos en la balanzas de comercio se deja en claro que se trataba de capitales de la plaza de Lisboa. Todo parece indicar que en cuanto los lisboetas invertían en letras de riesgo y con ello financiaban directamente el costo del seguro de navegación de la nave, los negociantes en Brasil habrían estado fundamentalmente interesados en generar carga para los armadores. Queda la posibilidad de que negociantes en Brasil girasen letras de riesgo.

Las mercancías, fuesen manufacturas o alimentos, podían circular por las diferentes jurisdicciones del imperio portugués, de manera diferente a lo que acontecía en el imperio español. A través del lente de la fragmentación jurisdiccional y la concesión de privilegios se analizó la circulación de mercancías y de capitales en la configuración de mercados que se ha decidido nombrar como translocales. Al centrar la atención en dos tipos de negocios que la historiografía asume como directamente dependientes del control de las elites locales (el tráfico de esclavos y el comercio de harinas) se buscó argumentar su carácter translocal, es decir, la circulación de una multiplicidad de capitales que a su vez repercutían en las

diferentes configuraciones que podía tomar el mercado local y los agentes que se veían beneficiados directa o indirectamente.

En La Habana, el abasto del mercado de harinas estuvo relacionado con la concesión de privilegios a un sinnúmero de agentes. Aunque se insiste constantemente en el poderío de esta elite, los agentes que recibieron estos privilegios no eran simplemente actores locales. El puerto de La Habana era en realidad un espacio de carácter translocal donde una multiplicidad de agentes actuaban como hacedores de mercados. Por otro lado, la apertura de mercados para los aguardientes cubanos también dependió de privilegios reales. Como se mostró con las diferentes peticiones y concesiones los cubanos no siempre se vieron tan beneficiados como se ha pensado. El aguardiente era un producto fundamental para disminuir los costos de producción de los ingenios y mejorar la competitividad habanera, pero a pesar de estas razones, encontró serias dificultades para romper las barreras jurisdiccionales.

En relación con la fragmentación jurisdiccional se debe decir que a todas luces el menos interesado en borrar tales barreras era el rey. El continuo uso de la economía del mérito no generó el incentivo de cambio institucional, y antes por el contrario, la necesidad de mantener tal fragmentación. En última instancia el monarca, y no solo las elites locales, se veía beneficiado ya que precisamente era esta fractura entre espacios la que le permitía distribuir privilegios entre diferentes agentes y mantenerse en el centro de la competencia. El abuso del reparto de privilegios creó un conflicto al interior de la elite cubana. La generación de estas rentas repercutió negativamente en las actividades económicas de la isla, y sobre todo, en la oferta de barcos disponibles para exportar el azúcar.

La corona española no solo utilizó las jurisdicciones territoriales para distribuir privilegios. El monarca era el menos interesado en eliminarlas pues el recurso de lo que se denomina como duplicación de la jurisdicción creaba la imagen, a la luz de los funcionarios, de una mayor recaudación fiscal. En el caso particular de La Habana, se ha mostrado que a pesar de que los situados que entraron en la década de 1780 fueron abundantes, la escasa evidencia invita a pensar que un buen porcentaje no se mantenía en la isla; además, solo el monopolio del tabaco que se producía en la isla y que era monopolizado por la corona creaba ganancias equivalentes a los situados que se enviaban desde México. A pesar de que Cuba se muestra como un ejemplo de aquellos espacios privilegiados por el favor real, el mantenimiento del régimen arancelario de 1778 tuvo que generar un impacto negativo en la producción pues el sistema

arancelario no solo afectaba a los comerciantes. Los hacendados, agentes importantes en el mercado porque adquirirían mercancías para ellos pero también para la manutención de los esclavos, tenían que asumir buena parte de la carga fiscal. En el momento del comercio neutral y la configuración de lo que aquí se denomina una conciencia impositiva, surgía la pregunta de porque en España no se había implementado un sistema que se remontaba al siglo XVI. El sistema de depósito que sabían aprovechar los norteamericanos se deseaba tanto como el drawback que permitía al azúcar del caribe inglés circular con una baja carga fiscal. Desconozco la razón por la cual ninguna de las dos instituciones de promoción del comercio fueron implementadas en el imperio. Lo que si es cierto es que posiblemente la eliminación de las fracturas territoriales hubiera aumentado los niveles de consumo y permitido a los comerciantes de diferentes puntos un giro más veloz y mayor de sus capitales.

La insistencia de la corona en mantener las dobles jurisdicciones y el deseo de los cubanos en crear un mercado nacional en donde los puertos españoles actuasen como depósito de las mercaderías extranjeras terminó por crear un juego oportunista en que la primera intenta recaudar el máximo posible requerido por la urgencia del momento y los segundos aprovechan para crear evasión fiscal. Sin lugar a dudas ambos ganaban, por su puesto, generando un impacto negativo en el desempeño económico. Las tácticas de la corona, por lo menos desde el punto de vista de las aduanas, perjudicaron el desempeño económico. La corona portuguesa, por su parte, parece haber entendido que en el juego de las aduanas dos más dos no es cuatro. Se recurrió al sistema de remate de contratos hasta mediados del siglo XVIII, momento que, al parecer por causa de la crisis y ofertas bajas, se asumió la administración de las aduanas de la ciudad. Existe un corto intervalo a principios de siglo XIX en que aparece un incremento en lo recolectado. Este incremento parece obedecer fundamentalmente a la actualización de las pautas con que eran cobrados los porcentajes. A la luz de las aduanas queda bastante claro que la apertura de puertos no puede ser visto simplemente como una maniobra diplomática. Desde el punto de vista de la corona era la única alternativa para recaudar los fondos que ahora no producían las aduanas de Lisboa. Se trataba de una medida cortoplacista que obtuvo resultados inmediatos para los cofres. Ahora bien, por todos los cambios que introdujo la apertura, parece que esta no modificó la manera como los negociantes locales entraban en contacto con los mercados internacionales. Lisboa fue simplemente reemplazada por negociantes portugueses en Londres e India.

El sistema de depósito o puerto franco, al igual que el de drawback, fueron dos instituciones empleadas para promocionar el comercio; por ello, pensar la libertad de comercio como una simple apertura de puertos es contar parcialmente la historia. La apertura de los puertos de Brasil debería ser estudiada a la luz de la creación del puerto franco de Lisboa en 1796, un fenómeno que ha sido totalmente ignorado y que aquí se analiza por primera vez. Los portugueses implementaron el sistema de drawback en los dominios del Estado da Índia desde los años setenta del siglo XVIII. Estas transformaciones, de gran relevancia para el comercio Atlántico, no han sido consideradas con atención y merecerían estudios detallados. Implementar el sistema de drawback permitió en un corto tiempo convertir a los dominios de la India en autosuficientes respecto a sus gastos de funcionamiento. Se introdujo con ello el sistema de transbordo buscando que los barcos tocaran puertos portugueses en la costa de Malabar después de traficar por Gujarat. Ahora bien, no se puede ignorar el hecho de que la implementación de ambas instituciones obedecía fundamentalmente a intereses fiscales y no simplemente a la búsqueda de un incremento comercial. La Casa da Índia merece un estudio en profundidad, pues al igual que el puerto franco, ha pasado totalmente desapercibida. La evidencia parece indicar que la corona portuguesa implementó los dos sistemas por las mismas razones que la corona española evitó hacerlo, continuando apegada aun sistema que si bien generó rentas tuvo su impacto en el comercio.

La idea del puerto franco o depósito fue transformado en el ideario que se denominó como el almacén del Caribe. Era este sistema el que procuraron implementar los cubanos desde finales del siglo XVIII. No se trataba de convertir a los comerciantes locales en los dueños del comercio del Caribe español, desplazando a jarochos y gaditanos, como erróneamente y generalmente es interpretada esta idea. Como bien lo deja ver la implementación del sistema de puerto franco en Lisboa, los negociantes locales no eran necesariamente quienes realizaban las operaciones que quedaban en depósito. Es difícil explicar porque el sistema no fue implementado en el imperio español, o mejor, porque lo fue tan tardíamente.

Los administradores del imperio español prefirieron mantenerse en la idea de un tráfico restringido basado en la duplicación jurisdiccional, donde era extraño el sistema de depósito y también el de drawback, aunque este fue implementado tardíamente. Por todos los esfuerzos que hicieron los habaneros, estuvieron en serias dificultades para introducir estos sistemas en la isla. Como se dijo, los dos han sido totalmente ignorados, resaltándose en su lugar un supuesto pacto colonial, la renegociación de tal pacto, o el poder local de los habaneros. Y sin

embargo, cuando intentaron borrar las jurisdicciones separadas por un vasto océano e imaginar que los puertos españoles funcionaban como depósito de reexportación hacia América, los resultados no fueron los mejores. La idea de crear un almacén del Caribe debe ser entendida en este sentido. Implementar el sistema de depósito en el puerto de La Habana no tendría otra consecuencia que una oferta de embarcaciones hacia el puerto. Desde tiempo atrás, los cubanos estaban fuera del imperio, viviendo entre dos Atlánticos norte: el del sistema de depósito de los norteamericanos y el del drawback inglés. Al crear e imprimir su propio arancel en 1809 los cubanos innovaron pero inmediatamente el peso de las jerarquías cayó sobre ellos. Sin embargo, cuando en 1818 se abrió definitivamente el puerto a los extranjeros, la novedad del sistema de depósito ya no lo era tanto. Parece que finalmente la corona había entendido que la institución era necesaria y lo declaró para algunos puertos en la península.

Es imposible saber si la corona española implementó la medida con los mismo objetivos que la portuguesa veinte años antes: razones simplemente fiscales. Al crear una aduana paralela a las que funcionaban se intentó incrementar los ingresos de la corona y convertir Lisboa en un punto de movimientos de capitales ingleses y franceses de y hacia Asia. Lo que si es seguro es que los ingleses intentaron aprovecharse de la decisión de la corona portuguesa de abrir los puertos de Brasil, la que estaba sin lugar a dudas ávida de ingresos aduaneros y que logró multiplicar por tres los ingresos de la aduana de Rio de Janeiro en un año. La apertura del puerto estuvo acompañada de la implementación del sistema de depósito, intentando convertir el puerto de Rio de Janeiro o algún otro puerto en Brasil en un puerto franco para reexportar hacia el Rio de la Plata. Llama poderosamente la atención la ausencia de la participación de los negociantes en todos estos procesos, en total oposición a lo que sucedía en La Habana.

La configuración de las instituciones se convirtió en un factor fundamental en el moldeamiento e implementación de las políticas económicas. La experiencia de las instituciones española y portuguesa no parecen respaldar la idea de que una naturaleza horizontal o vertical de las instituciones pueda resultar de mayor o menor beneficio. Lo verdaderamente importante radicaba en los canales que se tenían con los órganos decisorios.

Se ha estudiado así lo que he denominado como *capacidad decisoria* de los dos corporaciones evitándose hasta donde fuese posible recurrir al concepto de negociación, el que me parece demasiado flexible. El ejemplo del funcionamiento del consulado de comercio en el puerto de

La Habana muestra claramente que la misma clase de documentación que ha sido tratada por varios historiadores como el más claro ejemplo de una elite poderosa e influyente en el centro, puede también ser leída en el sentido contrario cuando se analiza la correspondencia de esta institución con las autoridades superiores y se identifica con claridad los asuntos sobre los cuales podían exactamente o no decidir. La insistencia con que se hacían los continuos pedidos a Madrid habla más de una ausencia de competencia decisoria que de una gran influencia en la corte. La corporación mercantil habanera padecía dos problemas. Primero, no parece haberse dado en La Habana ni una simple división entre hacendados y comerciantes, como tampoco una simple cooperación de carácter local que se viese reflejada en cierta cooperación con el gobierno central. Las cosas son mucho más complejas. Segundo, la formación de grupos estuvo encadena a una multiplicidad de factores y ello tuvo impactos en la manera en que el capital social acumulado por el consulado podía ser movilizado frente a las autoridades centrales. Un sin fin de intereses al interior de la institución generaba un proceso de destrucción de capital social y por tanto de capacidad de maniobra tanto ante las autoridades locales como ante las centrales. Sin embargo, se intentó recurrir al concepto “nacional” para translucir un cierto beneficio público del carácter privado. Queda por estudiar esa capacidad de movilizar intereses particulares desarraigándolos de sus repercusiones completamente locales, exponiéndolos como profundamente atados a lo nacional, es decir, lo que resultaba benéfico para todos. Es interesante la manera como el consulado crea la imagen de interés nacional, como moviliza ese capital social en el propio centro, creando la necesidad de ciertas medidas.

Cada vez más la historiografía recurre a vincular el concepto de negociación para describir estos procesos. Me parece que ese concepto se ha visto poco acompañado por la identificación de las instituciones donde tal negociación tenía lugar y en qué exactamente consistía negociar, lo que hace de el un concepto altamente vago. No hay duda de que los ministerios tenían una gran capacidad de vertebración, y eran el lugar donde ciertos procesos de lobby se llevaban a cabo. Lamentablemente, nada se sabe de estos. A diferencia de los plantadores de Jamaica, que eran en su mayoría propietarios ausentes radicados en Londres, quienes tenían sociedades organizadas en la capital y un sistema de presión en el parlamento, los cubanos residían en la isla. Es verdad, algunos se desplazaron hacia la corte en Madrid por algún tiempo. Es evidente que las cosas cambiaron mucho para los cubanos entre la década de 1790 y 1800, durante los primeros años se dieron algunas condiciones para introducir reformas en la isla. Sin embargo, por ejemplo, al salir Gardoqui del ministerio y ser asumido por Cayetano Soler todo parece

tomar otro color. Existía un problema con que el lobby aconteciese fundamentalmente en los ministerios. En el caso inglés, la discusión en el parlamento generaba el sistema de negociación que me parece propio al mundo anglosajón y que generaba un sobrepeso a lo que se podía o no hacer en los ministerios. En Paris, las interacciones cortesanas podían ser un método para hacer lobby, creando un espacio diferenciado de las entidades ministeriales. Desconozco si las cortes de Madrid y Lisboa eran lugares potenciales de interacción tan importantes para los agentes de América, por lo que me inclino a pensar que en el caso español y portugués existía una mayor dependencia de los ministerios.

Como se mostró en el caso portugués, allí no resulta necesario intentar medir la capacidad decisoria de la institución mercantil. Esta funcionó bajo el patrón del consejo. Aconsejar no es lo mismo que decidir. No obstante, tal como fue expuesto, el hecho de que la institución funcionase verticalmente, encabezada por el propio Secretario de Estado agilizó la aplicación de ciertas medidas. La junta fue transformada en un tribunal mercantil. Aquí también el rol de los ministros aparece como una pieza fundamental del rompecabezas del poder. Existe, sin embargo, una tendencia de los negociantes a representar individual y no grupalmente, por lo que parece que no se buscó cierta acumulación de capital social para presionar al gobierno. Lo que se dice arriba para el caso español vale también para el portugués, donde recientemente se ha conectado las instituciones locales con un poder y capacidad de decisión que habría que medir detalladamente. El senado pudo haber sido una institución de representación y comunicación de las llamadas elites locales, sin embargo, es difícil no pensar que los conflictos internos creasen una dispersión de capital social (como en el caso del consulado) que generaba cierto impacto a la hora de interactuar con las instituciones o agentes jerárquicamente superiores. En mi opinión no se trata simplemente de mostrar lo que se envía a los centros de decisión sino de medir la *capacidad de decisión*. Ahora bien, identificar con precisión las espacialidades donde se concentraban la fuerza de toma de decisiones no implica simplemente regresar la mirada hacia Madrid y Lisboa.

Depender de los ministerios como el lugar donde hacer lobby en la falta de una institución pública abierta donde se discutían los asuntos del Estado (como el parlamento) llevaba a que la toma de decisiones de política económica resultase, esta es mi hipótesis, enormemente personalista, altamente jerarquizada. Se debe subrayar aquí que jerárquico no implica centralización y menos absolutista. Implica la dependencia de la ratificación de la capacidad

de decidir; en otras palabras, una decisión que tiende a pender de otra decisión. En total, monarquías ministeriales y no absolutistas.

Las instituciones formales no fueron las únicas que permitieron a los agentes organizar y controlar el riesgo generado por las actividades de inversión de capital. La última parte de la tesis se centró en los agentes y las diferentes estrategias que estos desplegaron. Tanto en Rio de Janeiro como en La Habana los comerciantes eran reclutados de capas sociales pobres del norte de la península. Mientras en España la región de la montaña expulsó el mayor porcentaje de nuevos miembros que pasó a convertirse en la clase mercantil en Cuba, en el caso de Portugal eran las familias de la región del Miño y el Duoro quienes expulsaron el mayor porcentaje tanto hacia Brasil como hacia la propia Lisboa. Se trataba en lo general de novatos provenientes de clases campesinas que para pasar a las Américas dependían absolutamente de sus familiares. Eran nuevos miembros sin ningún capital material o social que les facilitase su ingreso a un mercado, que por otra parte, no parece ser muy receptivo. Ahora bien, si los nuevos integrantes dependían de sus parientes para atravesar el océano, los que ya se habían ubicado del otro lado continuaban a depender de sus conocidos en la península pues eran estos quienes en un primer momento podrían ayudar a extender las redes para obtener crédito.

No se trataba de que a lado y lado se diesen vínculos de confianza naturalmente o que tendiese a haber una simple predilección por los parientes o paisanos. Al no ser integrado, y al contrario, al ser percibido como outsider y con bajas posibilidades de entrar en los grupos pre-establecidos, el único recurso eran los parientes. Eran estos no por afinidad natural sino porque era con ellos que se estaba en una cadena de favores de la cual se podía sacar provecho.

Si la confianza aparece como “natural” es porque esta se hallaba envuelta en una trama de favores. Es en estas *cadena de favores jerarquizadas* donde se halla la explicación a la confianza, en cierto sentido la anticipa. Esta cadena de favores en nada tiene que ver simplemente con una antropología católica donde el don, la gracia, y otras prácticas, marcan la pauta. Todo es calculado en detalle: una letra de cambio de un valor por otra de igual valor, crédito por tal valor por otro de igual, resolución de favores para amigos a cambio de resolución de favores para terceros. Las prácticas del favor quedan claramente descritas en la correspondencia privada de los comerciantes, la que, a diferencia de la correspondencia

mercantil ha sido poco estudiada. En esta última también es fácil identificar esta red de favores. La diferencia es enorme con los comerciantes norteamericanos que buscaron establecerse en Cuba y Rio de Janeiro. Estos también se hallaban involucrados en una cadena de favores, pero a diferencia de los outsiders nacionales, poseían un capital social y material al momento de instalarse. Los americanos tendían a enviar circulares donde se mencionaban los nombres de las personas que podían servir como referencia o con los cuales ya se tenía contactos, u ofrecían servicios particulares que los colocaban en posición de ventaja respecto de los otros negociantes.

Esta acumulación de capital material y capital social permite reproducir lo que he denominado como *estatus*, el cual no se debe confundir como un proceso de nobilitamiento. A diferencia de la *reputación*, comportamiento pasado del agente que puede brindar cierta probabilidad sobre su comportamiento futuro, el estatus, por su parte, reenvía a una posición de jerarquías que genera un impacto mayor en las respuestas de los demás agentes. El estatus, contrario a lo que sucede con la reputación, es un capital simbólico transferible. El estatus se halla relacionado a su vez con la cadena de favores ya mencionada, es ella la que marca cuales favores se deben hacer o pedir. Mientras hasta ahora toda la discusión sobre redes sociales de comerciantes ha girado en torno al problema de la confianza y la reputación, el estatus, por su parte, ha pasado totalmente desapercibido.

Se ha analizado la configuración de los negocios de dos de los comerciantes más ricos de cada uno de los puertos analizados Elías A Lopes y Mariano Carbó. En el caso de Elías A. Lopes se describe lo que se denomina aquí como cuántica de los contactos, es decir, la temporalización de los contactos y la duración de los vínculos, el peso que cada contacto toma al ser valorado en la interacción con la totalidad de la red. Se llama la atención sobre la necesidad de comenzar a estudiar la dinámica de las redes ego-centradas, pues estas no pueden ser estudiadas como un bloque trans-temporal. Un análisis en profundidad de tal dinámica muestra que si bien Lopes dependió, para poder instalarse en Rio de Janeiro, de sus familiares y paisanos, con el tiempo va dejando esta dependencia para recurrir a contactos con Lisboa. Solo durante los últimos años de su carrera, Lopes parece haber entrado a interactuar directamente con negociantes importantes de Lisboa de los que obtenía crédito, fundamentalmente para la compra de textiles de Asia. Respecto al funcionamiento de su portafolio de inversiones se debe decir que el mayor porcentaje recaía sobre las embarcaciones. El negociante no parece haber invertido capitales en propiedades rurales que

necesitasen de grandes inyecciones de capital. Todo lo contrario, hizo uso de bienes urbanos como un respaldo a inyecciones de capital venidas de fuera. Al momento de su muerte, por lo menos un 32% de las deudas de Lopes eran debidas a negociantes portugueses lisboetas o en Asia. Se ha tendido a subestimar este sistema crediticio que desempeñaba un rol fundamental en el funcionamiento del tráfico de esclavos.

Tal vez lo más sorprendente de las historias paralelas de estos dos comerciantes sea el hecho de que mientras Lopes recibía desde fuera altas sumas de capital que respaldaban sus negociaciones, no parece haber sucedido lo mismo con Carbó. Aunque no se cuenta con información de sus socios en Cádiz, por lo que se puede deducir de sus vínculos con su región de origen, la verdadera inyección de capital provenía del sistema de crédito que el mercado de azúcar podía generar. Sin lugar a dudas que este es uno de los fenómenos que ha sido menos estudiados. Al contabilizar esta mercancía desde el momento en que sale del puerto se pierde la importante cadena especulativa que deja enormes ganancias. Antes de salir y al vincularse en el mercado global, tanto los tejidos como el azúcar creaban un intersticio de especulación que no tiene porque generar un mercado de integración regional y cuya función fundamental es incrementar el capital producido. Lamentablemente, el problema del crédito ha sido principalmente estudiado solamente desde parámetros como la confianza. El crédito es una vía para estructurar y desestructurar redes, pero principalmente, es el método para generar unas tasas de ganancia que de otra manera serían difíciles de obtener. Se debería estudiar esa multidireccionalidad de los capitales, ya sea desde La Habana para los puertos de los Estados Unidos, o desde Goa y Bengala para el puerto de Rio de Janeiro.

La consignación fue una institución mercantil ampliamente utilizada, que contrariamente a la comenda ha sido menos estudiada. Se trataba del empleo de un comerciante ubicado en un punto distante al cual se le remitían mercancías para ser vendidas y sobre las cuales el consignador mantenía el riesgo. La venta de las mercancías producía una comisión al consignatario que además obtenía un margen de ganancias al comprar las mercancías que eran necesarias para cargar los navíos en el tornaviaje. Sin embargo, como ha sido descrito, la misma institución unida a estrategias diferentes generaba resultados diferentes. Para estudiar esto se ha analizado el funcionamiento del sistema de consignación empleado por los norteamericanos en Cuba, basado en la lectura de 3.000 cartas de las casas de comercio de Boston y Providence.

Los negocios y el riesgo asumido no eran los mismos en todos los casos. Desde el punto de vista de los negociantes del interior de Angola resultaba poco probable el grado de libertad con que podían actuar los norteamericanos en el trayecto Cuba-Nueva Inglaterra. A pesar de que se insiste en resaltar el rol de la confianza o la reputación, lo que en verdad contaba era un desempeño optimo en los resultados alcanzados por el consignatario y el giro del capital. El consignatario era monitoreado de cerca por redes de circulación de información. Ahora bien, contrariamente a lo que se ha resaltado, la correspondencia no era usualmente empleada para hablar del comportamiento honesto de otros sino principalmente de su desempeño.

Se debe plantear un problema que merece ser explorado en profundidad: si todos los agentes se hallaban envueltos en tramas de favores y había incerteza respecto de quien se dependería en cualquier momento, resulta entonces, que advertir sobre la reputación de otro en la correspondencia podría tornarse en contra en cualquier momento. El sistema auto-regulador que tenía como base la circulación de información se ve a su vez limitado por cierta auto-censura impuesta por los agentes, lo que, sin duda, hacía perder eficacia a tal sistema.

No se trataba simplemente de confianza o reputación. Diferentes estrategias podían ser empleadas. Mientras Brown and Ives utilizan el mismo agente por mucho tiempo aunque de manera esporádica, en el caso de Bryan and Sturgis se hace un recurso a diferentes agentes. En ambos casos, los capitanes de los barcos juegan un rol importante, aunque en el segundo hay una tendencia a crear competencia entre los capitanes para generar un mejor desempeño. Probablemente, la manera como eran utilizados los capitanes obedecía a las acciones de capital que estos tenían en los barcos. De esto poco o nada se sabe para el caso español y portugués.

El empleo de la consignación por parte de los norteamericanos estaba soportado en esa competencia en el uso de consignatarios y al tiempo en el envío de sumas de capital poco elevadas y que debían tener una velocidad de circulación bastante alta. Este último dato en verdad juega un papel esencial: el mantenimiento de una red de circulación de barcos permitía que el ciclo de circulación de capital fuera bastante rápido. El secreto de los negociantes norteamericanos parece ser: poco capital a una alta tasa de circulación. Al tiempo, se generaba ganancias por flete. En este sentido, extraer azúcar resultaba más interesante que únicamente plata. Habría que estudiar hasta donde esa idea de acuerdo con la cual los norteamericanos mandaban continuamente innumerables barcos para la isla buscando extraer

toda la plata es completamente válida. Lo que tampoco quiere decir que no estuvieran interesados. Podría ser que estos comerciantes hicieran girar el capital a través de los puertos de Londres o de España.

La consignación también fue empleada por agentes en Asia para enviar sus mercancías hacia el Atlántico y por los localizados en Portugal y Brasil para recibir textiles. Habría que estudiar con detalle hasta donde se trataba del uso esporádico o recurrente del mismo agente. Entre los negociantes de Río de Janeiro y los de Angola también se hizo uso de la consignación, aunque aquí los resultados y las tácticas varían. Me parece que hay una tendencia para que estas operaciones se moviesen en un espacio de poca claridad. Se consignaba mercancías a un negociante en Angola aunque probablemente resultaba más beneficioso que el consignatario se convirtiese en comprador. Por dos razones: generar un interés evitando con ello generar una comisión, y dependiendo de quien actuase como dueño del barco, asegurarse el flete o por lo menos la comisión en la venta de esclavos. A su vez, el negociante en las costas africanas giraba letras al consignatario en Brasil. Parece haber existido cierta preferencia para moverse en ese intersticio de indefinición.

Si lo que la *Gazeta de Rio de Janeiro* informa es acerca de relaciones de *consignación*, las interpretaciones que se han hecho sobre el control que estos consignatarios tenían respecto a la propiedad de los esclavos y el financiamiento del armamento de navíos deben ser analizadas nuevamente. Se ha ofrecido, probablemente por primera vez, una lectura institucional del tráfico de esclavos del Atlántico sur preguntando por la manera en que se asumía el riesgo y la propiedad sobre los esclavos en las diferentes etapas. Desde el punto de vista del riesgo y del capital, el rescate en los sertões era la parte más arriesgada, la cual no era asumida ni por los negociantes de Lisboa ni por los de Río de Janeiro sino por los de Angola, tanto por aquellos que estaban en la costa como por aquellos que se internaban al rescate en los sertões. En la base, estos últimos asumían el mayor riesgo de la operación, pues la única manera de mantener una circulación constante de esclavos era una remesa sin fin de capitales. De nuevo, la confusión se tornaba necesaria. El riesgo era elevado, pues por lo menos en el caso de la feria de Kasanje, los Jaga tenían cierto monopolio en el reconocimiento o negación de las deudas. Pocas estrategias podrían ser desplegadas. Espacios donde reina la mala fe mercantil son aquellos intersticios donde se mantienen elevados costos de transacción y poca claridad en los derechos de propiedad. Sin esos espacios, el capital no alcanzaba tasas elevadas para sostener el resto de las conexiones de la cadena.

Ni leyenda negra, ni historia rosa. Tonos de gris. Esta tesis se presenta como un punto intermedio entre la preponderancia a presentar las coronas ibéricas como altamente absolutista y una nueva tendencia que busca reevaluar de una manera positiva el funcionamiento de los imperios ibéricos (con los usos nacionalistas que este pretendido rescate puede llevar). Se trata, así, de ofrecer una tercera vía de análisis. Para ello, se analizaron tres dimensiones, mercados, instituciones, y agentes, a través de la luz de los procesos de integración de dos puertos en los mercados globales. Se ha propuesto en esta tesis que la estructura del aparato imperial era demasiado jerarquizada e imponía serios obstáculos a la implementación de cambio institucional. La recurrencia a la figura del rey como último recurso en la resolución de conflictos generó un sistema que castigaba la innovación y que repercutía en la generación de aquello que se podría llamar inercia institucional. Al final, la implementación de ciertas medidas que parecían ante los agentes como de cambio o de innovación quedaban condicionadas a los juegos jerárquicos y a cadenas jerarquizadas de interacción donde cada nivel podía generar veto. El rey mismo estaba preso de estas cadenas.

Aparece sin embargo una diferencia entre las dos imperios que merecería ser explorada. Por lo menos para la segunda mitad del siglo XVIII, en el imperio portugués parece configurarse un menor *uso oportunista* de la ley al mismo tiempo que los negociantes dependían altamente del monarca. Dependía del monarca, en última instancia, el funcionamiento de los negocios de Asia a través de la figura de la Casa da Índia respaldado por la figura del rey; dependía del monarca que las autoridades en los sertões africanos reconociesen las deudas de sus vasallos al entablar negociaciones a través de embajadores; dependía del entorno del monarca absorber las ganancias que los contratos podían otorgar. A pesar de todas las deficiencias de la junta de comercio y su ausencia de carácter decisorio, los diputados insistían en la necesidad de respetar las reglas de juego para no distorsionar el mercado. Al final, no obstante, esa dependencia de la figura real generó pocos incentivos para la innovación institucional.

Por otra parte, la estructura jerarquizada generó el carácter cortoplacista de las medidas desarrolladas por las instituciones locales. Se trataba en buena parte de los casos de medidas aplicadas a urgencias del momento, y aun estas, siempre pendientes de aprobación superior en determinados niveles. En lugar de hablar de monarquías parlamentarias y absolutistas, creo

que se ganaría mucho si se observase el modelo de funcionamiento de las monarquías ministeriales en contraposición a las parlamentarias. Colocar a los ministerios en la red decisoria no implica caer en lo que aquí se denominó visión bidimensional, esto es, una lucha o negociación entre intereses locales y centrales. No hay duda que todavía no se dispone de las herramientas para estudiar como se intentó crear gobernabilidad sobre las realidades translocales que se estaban concretando. Lo que si me parece es que los modelos bidimensionales usualmente utilizados (contraposición elites locales/corona o local/central) resultan a todas luces insuficientes.

Bibliografía

1. Documentos archivo

Archivo de la Corona de Aragón (ACA) (Barcelona)

Consulado y Tribunal

C-7883

Archivo General de Indias (AGI) (Sevilla)

Cuba

Legajo 1653

Estado

Legajo16

Indiferente General

Legajo 2410, 2462, 2824

México

Legajo 2507, 2510

Santo Domingo

Legajo 930, 1012, 1473, 1525,1550, 1666, 1166A , 1834, 2012, 2018, 2191-2196, 2198, 2001, 2200

Ultramar

Legajo 9, 120, 124, 166-167, 191, 199-200, 312-319, 841

Archivo General Ministerio de Justicia (AGMJ) (Madrid)

Títulos nobiliarios

275

Arquivo Histórico Ultramarino (AHU) (Lisboa)

Angola

caixa 77; 79; 80- 83; 86; 92; 94; 100; 102; 103; 105-109

Códice

962

Índia

Caixa 163, 333, 337, 340

Macau

Caixa 30; 10; 13

Rio de Janeiro-Avulsos

Documentos: 4.013; 4.759; 4.997; 5.228; 5.248; 5.335; 5.403; 5.406; 5.469; 5.503; 5.504; 5.518; 5.564; 5.588; 5.585; 5.654; 5.800; 5.803; 5.832; 5.833; 5.837; 5.842; 5.847; 5874; 5875; 5.887; 5.917; 5.934; 6.156; 6.226; 6.252; 6437; 6.438; 6.457; 6.461; 6.710; 6.902; 7.014; 7.997; 7092; 8.106; 8.125; 8.175;8.536;8.539;8.555;8.556;8.788;8.940;9.124;9.429;9.445;9.476;9.552;9.694;9.743;9445;10.008;10.526;10.587;10.724;10.742;10.748;10.760;11.492;11.586;11.688;12.265;12.377;12.378;12.379;13.00

0;13.060;13.264;13.274;13.275;13.281;13.290;13.328;13.274;13.362;13.798;13.568;13.571;13.594;13.924;14.078;14.038;14.220;14.262;14.410;14.623;14.697;14.959;14.856;15.061;15.460;15.540;15.744;15.649; 15.900; 16.175;16.611; 17.173; 17.218;17.320; 17.484 ; 17.803; 17.815; 18.057; 18.163; 18.436; 18.574; 18.630; 18.760;19.590; 20.733; 20.810;

Rio de Janeiro-Castro Almeida
Documento:19.238

Arquivo Nacional Rio de Janeiro (ANRJ) (Rio de Janeiro)
Código
206

Junta do Comércio
Código 45
Caixa 356, 361, 363-366, 372, 377-378, 388, 410, 414, 423, 448, 495

Negocios de Portugal
Código 68

Real Erario
Código 801

Vice-reinado
Caixa 495

Archivo Histórico Protocolos Madrid (AHPM) (Madrid)
Libro 21.764

Archivo Provincial de Cádiz (APC) (Cádiz)
Archivo de Villareal de Purullena
62

Arquivo Torre do Tombo (ATT) (Lisboa)
Cartório Lisboa, 2^{do}
Livro 627, 629

Habilitações Ordem de Cristo
Maço 36 n. 27; mç. 35 n. 11; mç. 7 n. 4; mç. 10 n. 5; mç. 19 n. 8; mç. 63 n. 34; mç. 61 n. 5; mç. 8 n. 5; mç. 70 n. 1; mç. 28 n. 19 ; mç. 27 n. 7; mç. 5 n. 23; mç. 33 n. 14; mç. 24 n. 6; mç. 22 n. 7; mç. 29 n. 14; mç. 23 n. 15; mç. 23 n. 4; mç. 55 n. 33 ; mç. 67 n. 18; mç. 57 n. 8

Inventários orfanológicos
Letra A, maço 135 n. 4
Letra B, maço 23, n. 7
Letra J, maço 243 n. 4

Justificações Ultramarinas -África
Maço 1 n. 13 cx. 13

Juízo Índia e Mina
Maço 1 n. 10 cx. 188; mç. 1 n. 22 cx. 188; mç 1 n. 11 c. 267; mç. 2 n. 2 cx. 268 ; mç 2 n. 8 cx. 268; mç. 2 n. 1 cx. 189; mç. 2 n. 4 cx. 189; mç. 2 n. 4 cx. 189; mç. 2 n. 9 cx. 189; mç. 3 n. 2 cx.190 ; mç 3 n. 15 cx. 269; mç. 3 n. 1 cx. 269; mç. 3 n. 24 cx. 269; mç. 3 n. 15 cx. 269; mç. 3 n. 1 cx. 279; mç. 3 n. 7 cx. 279; mç. 3 n. 3 cx. 190; mç. 4 n. 10 cx. 270; mç. 4 n. 15 cx. 270; mç. 4 n. 13 cx. 191; mç. 4 n. 9

cx. 270; mç. 5 n. 11 cx. 271; mç. 5 n. 14 cx. 271; mç. 6 n. 3 cx. 130; mç. 6 n. 5 cx. 272; mç. 6 n. 4 cx. 130; mç. 6 n. 13 cx. 130; mç. 7 n. 5 cx. 273; mç. 7 n. 12 cx. 194; mç. 7 n. 3 cx. 194; mç. 7 n. 2 cx. 273; mç. 8 n. 5 cx. 274; mç. 9 n. 2 cx. 275; mç. 11 n. 8 cx. 198; mç. 14 n. 4 cx. 201; mç. 14 n. 2 cx. 201; mç. 15 n. 7 cx. 202; mç. 15 n. 2 cx. 202; mç. 16 n. 3 cx. 203; mç. 17 n. 2 cx. 204; mç. 19 n. 15 cx. 206; mç. 19 n. 12 cx. 206; mç. 24 n. 5 cx. 211; mç. 25 n. 2 cx. 212; mç. 26 n.1 cx. 213; mç. 26 n. 2 cx. 213; mç. 26 n.12 cx. 213; mç. 26 n. 14 cx. 213; mç. 27 n. 9 cx. 214; mç. 27 n. 8 cx. 214; mç. 28 n. 6, cx. 215; mç. 37 n. 25 cx. 161; mç. 48 n. 1 cx. 172; mç. 49 n. 4 cx. 236; mç. 63 n. 7 cx. 187; mç. 63 n. 9 cx. 187

Junta do Comércio

Livro 118, 121-122, 127-134, 138, 191-192
Caixa 361
Maço 10

Ministério dos negócios estrangeiros

Caixa 727

Secretaria de Estado

Maço. 357

Arquivo Tribunal de Contas (ATC) (Lisboa)

Livro 4057

Biblioteca Nacional España (BNE)

Manuscrito 13.971 -13.972

Biblioteca Nacional Rio de Janeiro (BNRJ) (Rio de Janeiro)

I-17,12,001 N. 12

I- 29, 20, 1 n. 198-200

I-28, 28, 38

I-32,14,005 N. 001-003

II, 30, 27, n. 38

II-34, 25, 23

Instituto histórico geografico brasileiro (IHGB) (Rio de Janeiro)

lata 77 pasta 1

dl. 1132.5

John Carter Brown Library (JCBL) (Providence)

Brown business papers

Boxes 237, 256, 265, 275-276, 308, 535, 589

Arnold business papers

Box 25

Massachusets Historical Society (MHS) (Boston)

Hooper-Sturgis Papers,

MS-N 1435, boxes 1-14

2. Documentos editados, libros siglos XVIII-XIX

ARANGO Francisco, *Obras*, II Volumes. La Habana: Imagen Ciencias sociales, 2005

“Cartas del conde de Jaruco, D. Joaquín de Santa Cruz y Cárdenas a D. Francisco Arango y Parreño”, CONDE DE VALLELLANO, *Nobiliario cubano. Las grandes Familias isleñas*. Madrid: Francisco Beltrán Librería española y extranjera, sf., tomo II, p. 108- 143

COUTINHO José Joaquim da Cunha Azeredo, *Ensaio econômico sobre o comercio de Portugal e sus colônias*. Lisboa, Academia Real de Ciências, 1794

Cuadro estadístico de la siempre fiel isla de Cuba, correspondiente al año de 1827. Formado por una comisión de gefes y oficiales, de orden y bajo la dirección del escelentísimo señor capitán general don Francisco Dionisio Vives, procedido de una descripción histórica, física, geográfica, y acompañada de cuantas notas son conducentes para la ilustración del cuadro. Habana: Oficina de las viudas de Arazoza y Soler, impresoras del gobierno y Capitanía general por S.M., 1829

Balanza del comercio exterior de España en el año de 1795. Madrid: Fábrica nacional de moneda y timbre, 1964

BARATA Carlos Eduardo, LAPA Carlos e MACHADO Carlos Leal. *Familia Carneiro Leão. Com origem em Carvalhosa-Pacos de Ferreira. Genealogia e Percursos familiar em Portugal e no Brasil*. Lisboa: Guarda-mor, 2011

Corrio Braziliense ou armazén literário. São Paulo: Impresão Oficial do Estado, 2001

DEL VALLE HERNÁNDEZ Antonio, *Sucinta noticia de la situación presente de esta colonia*. 1800. Habana: Editorial de Ciencias sociales, 1977

Estado demostrativo del comercio de importación y exportación que se ha hecho por el puerto de La Habana en todo el año de 1816 con distinción de buques nacionales y extranjeros, efectos producidos y extraídos, sus valores por aforos y derechos reales y municipales que han adeudado, Habana: Oficina del Gobierno y capitanía general, 1816,

Estados que manifiestan la proporcion entre la industria nacional y extranjera en las introducciones hechas desde la Metrópoli al puerto de la Habana en las dos siguientes épocas de paz con Inglaterra; à saber la de los tres años de 1792, 1793, 1795, y la de los tres años de 1802, 1803 y 1804, extractados de los registros originales depositados en el Real Tribunal de Cuentas, segun los aforos en reales de vellon que traen señalados por las aduanas de España, conforme a los aranceles de libre comercio. Por disposición de la Junta económica y de Gobierno del Consulado de la Habana. Madrid: Imprenta que fue de Fuentenebro, 1816

Estatutos da Junta do Commercio ordenados por el rey nosso senhor no seu real decreto de 30 de setembro de 1755. Lisboa: Na officina de Miguel Rodrigues Impressor do Eminentissimo Senhor cardeal Patriarca, 1756

HUMBOLDT Alexander von, *Essai politique sur l'île de Cuba ; avec une carte et un supplément qui renferme des considérations sur la population, la richesse territoriale et le commerce de l'archipel des Antilles et de Colombia*. Paris : Librairie Gide Fils, 1826

LISBOA José da Silva, *Observações sobre o comércio franco no Brazil*. Lisboa: Imprensa Regia, 1808

“Memorias publicas e econômicas da cidade de São Sebastião do Rio de Janeiro para uso do Vice-rei Luiz de Vasconcellos por observação curiosa dos anos de 1779 até o de 1789”, *Revista Instituto histórico Geográfico brasileiro*, Tomo XLVII, 1884, p. 25-51

MERCADO Thomas de, *Tratos y contratos de mercaderes y tratantes discutidos y determinados*.Salamanca: por Mathias Gast, 1569

Observations on the Commerce of Spain with her Colonies in times of War. By a Spaniard in Philadelphia. Translated from the Original manuscript by another Spaniard. Philadelphia: James Carey, 1800

Ordenações e leis do Reyno de Portugal, confirmadas e estabelecidas pelo senhor Rey D. João IV novamente impressas e acrescentadas com tres collecções; a primeira de leys extravagantes; a segunda de decretos, e cartas; e a terceira de assientos da Casa da Suplicação e Relação do Porto do muito alto e poderoso Rey D. João V Nosso Senhor. Lisboa: Camara real de Sua Magestade, MDCCXLVIII

“Relatorio do Marques do Lavradio Vice-rei do Rio de Janeiro”, *Revista Instituto histórico Geográfico brasileiro*, N. 16, 1843, p. 409-486

RATTON Jacome, *Recordações de Jacome Ratton sobre ocorrências do seu tempo em Portugal durante o lapso de sessenta e três anos e mais alias de maio 1747 a setembro de 1810 que residiu em Lisboa acompanhadas de algumas subseqüentes reflexões suas.* Londres: H. Bryer, 1813

Reflexões a favor do estabelecimento de um porto franco em Lisboa que aos seus compatriotas tem a honra de oferecer ***. Lisboa : Tipografia de Deziderio Marques Leão, 1825

Relação e índice alfabético dos estudantes matriculados na Universidade de Coimbra no ano letivo de 1835 para 1836 suas naturalidades, filiações e moradas. Coimbra: na imprensa da Universidade, 1835

Relatorio do marquez do Lavradio entregando o governo a Luiz de Vasconcelos e Souza que o sucedeu no vice-reinado, *Journal do Instituto Historico Geografico Brasileiro*, 1842-16, 410-486

SAGRA Ramón de la, *Historia económico-política y estadística de la isla de Cuba o de sus progresos en la población, la agricultura , el comercio y las rentas.* Habana: Imprenta de la viuda de Arazoza y Soler, 1831

SILVA André Mansuy Diniz, *D. Rodrigo de Souza Coutinho. Textos políticos, económicos e financeiros (1783-1811).* II Vol. Lisboa: Banco de Portugal, 1993

STRADA, *The Trans-atlantic Slave Trade Database* (online)

UZTARIZ Geronimo, *Teoría y práctica de comercio y de marina en diferentes discursos y calificados ejemplares que, con especificas providencias se procuran adoptar a la monarquía española para su pronta restauración, beneficio universal y mayor fortaleza contra los émulos de la Real Corona y enemigos de la fe católica*

WARD Bernard, *Proyecto económico en que se proponen varias providencias dirigidas a promover los intereses de España con los medios y fondos necesarios para su planificación obra póstuma.* Madrid: Joaquín Ibarra, 1779

Voltaire, *Lettres écrites de Londres sur les anglais et autres sujets.* Basle: 1734

3. Bibliografia

ABULAFIA David, “Mediterraneans”, W. V. Harris (ed.), *Rethinking the Mediterranean.* Oxford: OUP, 2005, p. 64-93

ACEMOGLU Daron et al, “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review*, V. 9, N. 5, 2001, p. 1639-140

ACEMOGLU Daron; JOHNSON Simon; ROBINSON James, “The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth”, *American Economic Review*, V. 95, N. 3, 2005, pp. 546-579

ACEMOGLU Daron and ROBINSON James, *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publishers, 2012

ACEMOGLU Daron et al, “The Consequences of Radical Reform: the French Revolution”, Working Paper series National Bureau of Economic Research, 2009

ADELMAN Jeremy, “Mimesis and Rivalry: European Empires and Global Regimes”, *Journal of Global History*, V. 10, N. 1, 2015, p. 77-98

_____, *Sovereignty and Revolution in the Iberian Atlantic*. New Jersey: Princeton University Press, 2006

ALDEN Dauril, “Late colonial Brazil, 1750-1808”, Leslie Bethell, *Colonial Brazil*, Cambridge: CUP, 1987, p. 284-343

_____, “Manoel Luís de Vieira: An Entrepreneur in Rio de Janeiro During Brazil’s Eighteenth Century Agricultural Renaissance” *Hispanic American Historical Review*, V. 39, N. 4, 1959, p. 521-537

ALENCASTRO Luiz Felipe, « Le versant brésilien de l’Atlantique-Sud: 1550-1850 » *Annales. Histoire sciences sociales*, 61, mars-avril 2006, p. 339-382

_____, *O trato dos viventes. Formação do Brasil no Atlântico Sul séculos XVI-XVII*. São Paulo: Companhia das letras, 2000

ALEXANDER Valentim, *Os sentidos do Império : questão nacional e questão colonial na crise do Antigo Regime português*. Porto: Edições Afrontamento, 1993

_____, “Um passo em frente, vários à reatguarda: resposta à nota crítica de Pedro Lains”, *Penélope. Fazer e desfazer história*, N. 3, 1989, p. 91-110

_____, “Um momento crucial do subdesenvolvimento português: efeitos económicos da perda do império brasileiro”, *Ler História*, N. 7, 1986, p. 3- 43

_____, *Origens do colonialismo português moderno (1822-1891)*. Lisboa: Sá da Costa, 1979

ALLEN Robert C., *Global Economic History. A Short Introduction*. Oxford: OUP, 2011

_____, *The British Industrial Revolution in Global Perspective*. Cambridge: CUP, 2009

ÁLVAREZ Luis Alfonso, *Comercio colonial y crisis del antiguo régimen en Galicia (1778-1818)*. Coruña: Xunta de Galicia, 1986

AMORES CARREDANO Juan Bosco, *Cuba en la época de Ezpeleta (1785-1790)*. Pamplona: EUNSA, 2000

ANGULO TEJADA Maria del Carmen, “Los ingresos y gastos procedentes de las rentas provinciales, 1768-1784”, *Revista de Historia económica*, V. XX, N. 3, 2002, p.

ANTUNES Luís Frederico Dias, “Nichos e redes: interesses familiares e relações comerciais luso-brasileiras na África Oriental (1750-1800)”, Maria Fernanda Bilcalho e Vera Ferline, *Modos de governar. Idéias e práticas políticas no Império português, séculos XVI-XIX*. São Paulo: Alameda, 2005, p. 195-218

___, “Têxteis e metais precisos: novos vínculos do comércio indo-brasileiro (1808-1820)”, João Fragoso; Maria Fernanda Bicalho; Maria de Fátima Gouvêa, *O Antigo Regime nos trópicos. A dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001, p. 381-420

ARMITAGE David and BRADDICK Michael (ed.), *The British Atlantic World 1500-1800*. Basingstock: Palgrave Mcmillam, 2002

ARMITAGE David and SUBRAHMANYAM Sanjay, *The Age of Revolutions in Global Context, 1760-1840*. New York: Malgrave Macmillam, 2010

ARRUDA José Jobson de Andrade, *Uma colônia entre dois impérios: A abertura dos portos, 1800-1808*. São Paulo: EDUSC, 2008

___, “Decadence or Crisis in the Luzo-Brazilian Empire: a New Modelo of Colonization in the Eighteenth Century”, *Hispanic American Historical Review*, V. 80, N. 4, 2000, p. 865-878

___, “O Brasil e a crise económica de Portugal na primeira década do século XIX”, *Leer História*, N. 7, 1986, pp. 61-73

___, *O Brasil e o comércio colonial*. São Paulo: Atica, 1980

ASLANIAN Sebouh, *From the Indian Ocean to the Mediterranean: the Global Trade Networks of Armenian Merchants from New Julfa*. Berkeley: California University Press, 2011

ASSADOURIAN Carlos Sempat, *El sistema de la economía colonial: mercado interno, regiones y espacio económico*. Lima: IEP, 1982

BARBIER Jacques Barbier, “Peninsular Finance and Colonial Trade: the Dilemma of Charles IV’s Spain”, *Journal of Latin American studies*, V. 12, N. 1, 1980, p. 21-37

BASKES Jeremy, *Staying Afloat. Risk and Uncertainty in Spanish Atlantic World Trade, 1760-1820*. Stanford: Standford Universtiy Press, 2013

BAUSS Rudy, “Textiles, Bullion and other Trades of Goa: Commerce with Surat, other Areas of India, Luso-Brazilian Ports, Macau and Mozambique, 1816-1819”, *Indian Economic and Social History Review*, V. 34, N 3, 1997, p. 275-287

___, *Rio de Janeiro : the Rise of Late Colonial Brazil’s Dominant Emporium, 1777-1808*. Ph. D. History, Tulane University, 1977

BAYLY C.A., *The Birth of the Modern World, 1780-1914. Connections and Comparisons*. Blakwell publishing, 2001

BAYLYN Bernard, *Atlantic History. Concepts and Contours*. Cambridge: Harvard University Press, 2006

BARICKMAN Bert, *A Bahian Counterpoint: Sugar, Tobacco, Cassava, and Slavery in the Recôncavo, 1780-1860*. Stanford: Standford University Press, 1998

BERG Maxine, *Writing the History of the Global: Challenges for the Twenty-first Century*. Oxford: OUP, 2013

BICALHO Maria Fernanda, *A cidade e o império. O Rio de Janeiro no século XVIII*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2003

_____, “As câmaras ultramarinas e o governo do império”, João Fragoso; Maria Fernanda Bicalho; Maria de Fátima Gouvêa, *O Antigo Regime nos trópicos. A dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001, p. 189-221

BIRMINGHAM David, *Trade and Conflict in Angola. The Mbundu and their Neighbours under the Influence of the Portuguese, 1483-1790*. Oxford: Clarendon Press, 1966

BLOCH Marc, « Pour une histoire comparée des sociétés européennes », *Revue de synthèse historique*, 46, 1928, p. 15-50

BOHORQUEZ J. *Luces para la economía. Libros y discursos de economía política en el Atlántico español durante la era de las revoluciones (Nueva Granada, 1780-1811)*. Bogotá: ICANH, 2014

BOLDFORF Marcel, “Socio-economic Institutions and Transaction Costs: Merchant Guilds and Rural Trade in Eighteenth Century Lower Silesia”, *European Review of economic history*, N. 13, 2009, p. 173-198

BÖTTCHER Nikolaus, , “Comerciantes británicos y el comercio interior de Cuba”, 1762-1808, Nikolaus Bötcher; Bernd Hausberger; Antonio Ibarra, *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Madrid/Frankfurt and Main: Iberoamericana/Verveurt/El Colegio de México, 2010, p. 207-238

_____, “Juan de Miralles: Un comerciante cubano en la Guerra de independencia norteamericana”, *Anuario de estudios americanos*, V. 57, N. 1, 2002, pp. 171-194

BÖTTCHER Nikolaus; HAUSBERGER Bernd; IBARRA Antonio, *Redes y negocios globales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Madrid/Frankfurt and Main: Iberoamericana/Verveurt/El Colegio de México, 2010

BOURDIEU Pierre, *Le bal de célibataires : crise de la société paysanne en Béarn*. Paris: Seuil, 2002

_____, *Esquisse d'une théorie de la pratique : précédé de trois études d'ethnologie Kabyle*. Paris: Seuil, 2000

_____, “The Forms of Capital”, J. E. Richardson, *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press, 1986, p. 241-258

_____, *Le sens pratique*. Paris: Editions Le Minuit, 1980

BOXER Charles, *The Portuguese Seaborne Empire 1415-1825*. Manchester: Carcanet, 1991

_____, *Portuguese Society in the Tropics. The Municipals Councils of Goa, Macao, Bahia, and Luanda, 1510-1800*. Madison: Wisconsin University Press, 1965

_____, *The Golden Age of Brazil, 1695-1750*. Berkeley: California University Press, 1962

BRAUDEL Fernand, *La méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque the Philipe II*. Paris: Armand Colin, 1976

BRAUN Harald, *Theorising the Ibero-American Atlantic*. Leiden: Brill, 2013

BROWN Gregory, "The Impact of American Flour Imports on Brazilian Wheat Production:n 1808-1822", *The Americas*, V. 47, N. 3, 1991, p. 315-336

BURBANK Jane and TURNER Frederick, *Empires in World History: Power and Politics of Difference*. New Jersey: Princeton University Press, 2010

CANDIDO Mariana, "South Atlantic Exchanges: The Role of Brazilian-Born Agents in Benguela, 1650-1850" *Luzo-Brazilian Review*, V. 50, N. 1, 2013, p. 53-82

_____, *An African Slaving Port and the Atlantic World: Benguela and its Hinterland*. Cambridge: CUP, 2013

CAÑIZARES-ESGUERRA Jorge, "Entangled Histories: Borderland Historiographies in New Clothes", *American Historical Review*, V. 112, N. 3, 2007, p. 1415-1422

_____, *Puritan conquistadors. Iberizing the Atlantic, 1550-1700*. Stanford: Stanford University Press, 2006

_____, "Eighteenth-Century Spanish Political Economy : Epistemologies of Declin". *Eighteenth Century thought*. V. 1. 2003, p. 295-314

CARDIM Pedro et al, *Polycentric Monarchies: How Did Early Modern Spain and Portugal Achieve and Maintain a Global Hegemony?*. Eastbourne: Sussex Academy Press, 2012

CARDOSO José Luis, "Bloqueio continental e desbloqueio marítimo: o Brasil no contexto global das guerras napoleónicas", José Luis Cardoso; Nuno Gonçalo Monteiro; José Vicente Serrão (org.). *Portugal, Brasil e a Europa Napoleónica*. Lisboa: Imprensa de Ciências sociais, 2010, p. 39-60

CARDOSO José Luis, *O pensamento económico en Portugal nos finais do século XVIII, 1780-1808*. Lisboa: Editorial Estampa, 1989

CARRARA Angelo Alves, "Costos y beneficios de una colonia: Introducción a la fiscalidad colonial del estado de Brasil: 1607-1808", *Investigaciones de historia económica*, Febrero de 2010, p. 13-42

_____, *Receitas e despesas da Real Fazenda no Brasil, século XVII*. Juiz de Fora: Editora da UFJF, 2009

_____, *Receitas e despesas da Real Fazenda no Brasil, século XVIII: Minas Gerais, Bahia, Pernambuco*. Juiz de Fora: Editora da UFJF, 2009

_____, *Minas e currais. Produção rural e mercado interno nas Minas Gerais*. Rio de Janeiro: UFRJ, 2007

CARREIRA Ernestina, *Globalising Goa (1660-1820). Change and Exchange in a Former Capital of Empire*. Goa: Publishing Goa 1556, 2014

_____, "O comércio português no Gujarat na segunda metade do século XVIII: as famílias Loureiro e Ribeiro", *Mare liberum*, N. 9, Julho, 1995, p. 83-94

CHAKRABARTY Dipesh, *Provincializing Europe: Postcolonial Thought and Historical Difference*. Princeton: PUP, 2000

CHAUDURI K. N., *Trade and Civilisation in the Indian Ocean. An Economic History from the Rise of the Islam to 1750*. Cambridge: 1985

CLAVERO Bartolomé, *Antidora: antropología católica de la economía moderna*. Milano: Giuffrè, 1991

CAUGHTRY Jay, *The Notorious Triangle. Rhode Island and the African Slave-Trade 1700-1807*. Philadelphia : Temple University Press, 1981

CHAVES Cláudia Maria das Graças, “O outro lado do império: as disputas mercantis e os conflitos de jurisdição no império Luso-Brasileiro”, *Topoi UFRJ*, V. 7, N. 12, 2006, p.147-177

CHRISTELOW Allan, “Great Britain and the Trades from Cadiz and Lisbon to Spanish America and Brazil, 1759-1783”, *Hispanic American Historical Review*, V. 27, N. 1, 1947, p. 2-29

CHENEY Paul, *Revolutionary Commerce: Globalization and the French Monarchy*. Cambridge: Harvard University Press, 2010

COCLANIS Peter (org.), *The Atlantic Economy during the Seventeenth and Eighteenth Centuries: Organization, Operation, Practice and Personnel*. Columbia: University of South Caroline Press, 2005

COMÍN COMÍN Francisco y YUN-CASALILLA Bartolomé, “Spain: From Composite Monarchy to Nation State, 1492-1914”, Bartolomé Yun-Casalilla and Patrick O’Brien (ed.), *The Rise of Fiscal States: A Global History 1500-1914*. Cambridge: CUP, 2012, p. 233-266

COSTA Leonor Freire; PALMA Nuno; REIS Jaime, “The Great Escape? The Contribution of the Empire to Portugal’s Economic Growth, 1500-1800”, *European Review of Economic History*, V. 19, N. 2, 2015, p. 1-22

COSTA Leonor Freire, *O transporte no Atlântico e a Companhia do comércio do Brasil (1580-1663)*. Lisboa :Comissão nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 2002

_____, “ Relações económicas com o exterior”, Pedro Lains e Álvaro Ferreira da Silva, *História económica de Portugal. O século XVIII*. Lisboa: Imprensa de Ciências Sociais, 2005, p. 263-298

COSTA Leonor Freire e ROCHA Maria Manuela, “Merchant Networks and Brazilian Gold: Reapprising Colonial Monopolies”, Nikolaus Böttcher; Bernd Hausberger; Antonio Ibarra, *Redes y negocios locales en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Madrid: Iberoamericana, 2011, p. 143-170

COSTA Leonor Freire; LAINS Pedro; MIRANDA Susana Münch, *História económica de Portugal, 1143-2010*. Lisboa: Esfera dos Livros, 2012

COATSWORTH John, “Political Economy and Economic Organization”, Thomas Bulmer et al, *The Cambridge Economic History of Latin America. The Colonial Era and the short Nineteenth Century*. Cambridge: CUP, 2006, p. 237-274

CROSSLEY Pamela, *What is Global History?* Cambridge: Polity, 2008

CROUZET François, “Angleterre- Brésil, 1697-1850: Um siècle et demi d’échanges commerciaux”, *Histoire, économie et société*, IX année, N. 2, 1990, p. 287-317

CRUZ Miguel Dantas da, “Pombal e o Império Atlântico: impactos políticos da criação do Erário Régio”, *Tempo UFF*, V. 20, 2014, p. 1-24

CUENCA ESTEBAN Javier, “British “Gost” Exports, American Middlemen, and the Trade to Hispanic America, 1790-1819”, *William and Mary Quarterly*, V. 71, N. 1, 2014 p. 63-98

“Statistics of Spains’ Colonial Trade, 1747-1820: New Estimates and Comparisons with Great Britain”, *Revista de Historia económica*, Año XXVI, N. 3, 2008, p. 323-354

_____, “Precios y cantidades en el comercio español con Francia y Gran Bretaña, 1797-1807: coyuntura internacional y opciones imperiales”, *Revista de Historia económica*, Año IX, N. 1, 1991, p. 127-163

_____, “Trends and cycles in U.S. trade with Spain and the Spanish Empire, 1790-1819”, *The Journal of Economic History*, V. 44, N. 2, 1984, p. 521-543

_____, “Statics of Spain Colonial Trade, 1792-1820. Consular duties, Cargo inventarios and Balances of Trade”, *Hispanic American Historical Review*, V. 61, N. 3, 1981, p. 381-428

CUNHA José Manuel Telles e, “A Carreira da Índia e Goa. Apogeo e declínio crepusculares (1760-1835), Maria de Jesus dos Martires Lopes, *O império Oriental, 1660-1820*. Lisboa: Editorial Estampa, 2006, p. 361-441

CURTO José C., *Álcool e escravos. O comércio luso-brasileiro do álcool em Mpinda, Luanda e Benguela durante o tráfico de escravos (1480-1830) e seu impacto nas sociedades da África Central Ocidental*. Lisboa: Vulgata: 2002

DAUBIGNY, E., *Choiseul et la France d’outre-mer après le traité de Paris. Etudes sur la politique colonial au XVIII siècle*. Paris : Librairie Hachette, 1892

DEBIEN Gabriel, « Les colons de Saint-Domingue réfugiés a Cuba (1793-1815) », *Revista de Indias*, V. 13, 1953, p. 509-605

DEDIEU Jean-Paul, *Après le rois. Essai sur l’effondrement de la Monarchie espagnole*. Madrid: Casa Velázquez, 2009

DELGADO RIBAS Joseph Maria, *Dinámicas imperiales (1650-1796) España, América y Europa en el cambio del sistema colonial español*. Barcelona: Bellaterra, 2007

_____, “Mercado interno versus Mercado colonial en la primera industrialización española”, *Revista de Historia económica*, Año XIII, N. 1, 1995 p. 11-34

_____, “Comercio colonial y crecimiento económico en la España del siglo XVIII. La crisis de un modelo interpretativo”, *Manuscripts*, N. 3, 1986, p. 23-40

DEL VALLE PAVÓN Guillermina, *Finanzas Píadasas y redes de negocios. Los mercaderes de la ciudad de México*. México: Instituto Mora, 2012

DOOSSELAERE Quentin Von, *Commercial Agreements and Social Dynamics in Medieval Genoa*. Cambridge: CUP, 2006

DRAYTON Richard, “The Globalisation of France: Provincial Cities and French Expansion, 1500-1800”, *History of European Ideas*, V. 34, N. 4, 2008, p. 424-430

_____, *Nature’s Government: Science, Imperial Britain, and the ‘Improvement’ of the World*. New Haven: Yale University Press, 2000

EDWARDS Jeremy and OGILVIE Sheilagh, “Contract Enforcement, Institutions, and Social Capital: The Magribhi Traders reappraised”, *Economic History Review*, V. 65, N. 2, 2012, p. 421-444

ELIAS Norbert, *La sociedad cortesana*. México: FCE, 1982

ELLIOTT John, *Empires of the Atlantic world: Britain and Spain in America, 1492-1830*. New Haven: Yale University Press, 2006

_____, “A Europe of Composite Monarchies”, *Past and Present*, N. 137, Nov. 1992, p. 48-71

_____, *Imperial Spain*. Harmondsworth: Penguin Books, 1970

ENGERMAN Stanley (ed.), *Trade and The Industrial Revolution, 1700-1850*. Cheltenham: Edward Elger, 1996

FERNÁNDEZ DE PINEDO Nadia, *El comercio exterior y la fiscalidad de Cuba, 1790-1864*. Bilbao:UPV, 2002

_____, *Las balanzas inéditas del comercio exterior de La Habana de 1803 a 1807*. Bilbao: UPV, 2000

FERNANDEZ PEREZ Paloma, *El rostro mercantil de la metrópoli. Lazos de parentesco y lazos mercantiles en Cádiz, 1700-1812*. Madrid: siglo XXI, 1987

FERREIRA FURTADO Junia, *Homens de negócio. A interiorização da metrópole e do comércio nas minas setecentistas*. São Paulo: Editora HUCITEC, 2006

FERREIRA Roquinaldo, *Cross-Cultural Exchange in the Atlantic World: Angola and Brazil during the Era of Slave Trade*. Cambridge : CUP, 2012

_____, “Biografia, mobilidade e cultura Atlântica: A micro-escala do tráfico dos escravos em Benguela, séculos XVIII-XIX”, *Tempo UFF*, V. 10, N. 20, 2006, p. 33-59

_____, *Transforming Atlantic Slaving: Trade, Warfare and Territorial Control in Angola, 1650-1800*. Ph. D. Thesis UCLA, 2003

_____, “Dinâmica do comércio intracolônial: Geribitas, panos asiáticos e guerra no tráfico angolano de escravos (século XVIII), João Fragoso; Maria Fernanda Bicalho; Maria de Fátima Gouvêa, *O Antigo Regime nos trópicos. A dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001, p. 340-378

FISHER John, “Commerce and Imperial Decline: Spanish Trade with Spanish America, 1797-1820”, *Journal of Latin American studies*, V. 30, N. 3, p. 459-479

_____, “The Imperial Response to “Free Trade”: Spanish Imports from Spanish America, 1778-1796”, *Journal of Latin American Studies*, V. 17, N. 1, 1985, p. 35-78

_____, “Imperial “Free Trade” and the Hispanic Economy, 1778-1796”, *Journal of Latin American Studies*, V. 13, N. 1, 1981, p. 21-56

FORESTIER Albane, “A ‘Considerable Credit’ in the Late Eighteenth-Century French West Indian Trade: The Chaurands of Nantes”, *French History*, V. 25, N. 1, 2011, p. 48-68

FLORENTINO Manolo, “Tráfico Atlântico, mercado colonial e famílias escravas no Rio de Janeiro, Brasil, c. 1790-1830”, *História: questões e debates*, UFPR, N. 51, p. 69-119

_____, *Em costas negras. Uma história do tráfico de escravos entre a África e o Rio de Janeiro*. São Paulo: Companhia das letras, 1997

FRAGOSO João e FLORENTINO Manolo, *O arcaísmo como projeto. Mercado atlântico, sociedade agrária e elite mercantil em uma economia colonial tardia. Rio de Janeiro, c. 1790- c 1840*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001

FRAGOSO João e GOUVÊA Maria de Fátima Silva, “Monarquia pluricontinental e repúblicas: algumas reflexões sobre a América lusa nos séculos XVI-XVIII”, *Tempo UFF*, V. 14, N. 27, 2009, p. 49-63.

FRAGOSO João; BICALHO Maria Fernanda; GOUVÊA Maria de Fátima Silva, *O Antigo Régime nos trópicos: a dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001

FRAGOSO João, *Homens de grossa aventura acumulação e hierarquia na praça mercantil de Rio de Janeiro, 1790-1830*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 1982

FRAGOSO João, GOUVÊA, Maria de Fátima Silva e BICALHO Maria Fernanda, “Uma leitura do Brasil colonial. Bases da materialidade e da governabilidade no Império”, *Revista Penélope*, N. 23, 2000, p. 67-88

FRAGOSO João; BICALHO Maria Fernanda e GOUVÊA Maria de Fátima, *O Antigo Regime nos trópicos. A dinâmica imperial portuguesa (séculos XVI-XVIII)*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001

FRUTUSO Eduardo; GUINOTE Paulo; LOPES António, *O movimento do Porto de Lisboa e o comércio luso-Brasileiro (1769-1836)*. Lisboa: Comissão nacional para as comemorações dos descobrimentos portugueses, 2001

GAMES Alison, “Atlantic History: Definitions, Challenges, and Opportunities”, *American Historical Review*, V. 111, N. 3, 2006, p. 741-757

GARCÍA RODRÍGUEZ Mercedes, *La aventura de fundar ingenios: La refacción azucarera en La Habana del siglo XVIII*. La Habana: Editorial de ciencias sociales, 2004

GÁMEZ AMÍAN Aurora, “El comercio de Málaga con América (1765-1820). Una ocasión perdida”, *Revista de Indias*, V. LV, N. 205, 1995, p. 635-656

GARCÍA-BAQUERO GONZÁLEZ Antonio, “La industria algodonera catalana y el libre comercio. Otra reconsideración”, *Manuscrits*, N. 9, 1991, p. 13-40

GELDERBLOM Oscar, *Cities of Commerce. The Institutional Foundations of International Trade in the Low Countries, 1250-1650*. Princeton: Princeton University Press, 2013

GINZBURG Carlo, *Il formaggio e i vermi : il cosmo di un mugnaio del '500*. Torino: Einaudi, 1976

GOLDBERG Jessica, *Trade and Institutions in the Medieval Mediterranean: the Geniza Merchants and their Business World*. Cambridge: CUP, 2012

GONÇALVES Dominique, *Le planteur et le roi. L'aristocratie havanaise et la couronne d'Espagne (1763-1838)*. Madrid : Casa de Velázquez, 2008

___, “Los doce primeros años del la Junta Económica y de Gobierno del Real Consulado de La Habana”, Bernd Hausberger e Antonio Ibarra (eds.), *Comercio y Poder en América colonial: los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*. Madrid: Biblioteca Iberoamericana, 2003, p. 171-198

GONZÁLEZ-RIPOLL NAVARRO María Dolores, “Vínculos y redes de poder entre Madrid y la Habana: Francisco de Arango y Parreño (1765-1837), Ideólogo y mediador”, *Revista de Indias*, V. LXI, N. 222, 2001, p. 291-305

___, *Cuba, la isla de los ensayos. Gobierno y sociedad (1790-1815)*. Madrid: Csic, 1999

GOULD Eliga, “Entangled histories, entangled worlds: The English-speaking Atlantic as a Spanish periphery” *The American Historical Review*, V. 112, N. 3, 2007, p. 764-786

GRAFE Regina and GELDERBLOM Oscar, “The Rise and Fall of Merchant Guilds: Re-thinking the Comparative Study of Commercial Institutions in Premodern Europe”, *Journal of interdisciplinary history*, V. XL, 4, 2010, p. 477-511

GRAFE Regina and IRIGOIN Alejandra, “A Stakeholder Empire: The Political Economy of Spanish Imperial Rule in America”, *The Economic History Review*, V. 65, N. 2, p. 609-651

GRAFE Regina, *Distant Tyranny. Markets, Power and Backwardness in Spain, 1650-1800*. Princeton: Princeton University Press

GRANOVETTER Mark, “The Strength of Weak Ties”, *American Journal of Sociology*, V. 78, N. 6, 1978, p. 1360-1380

GREIF Avner, “Magribhi Traders: A Reappraisal?”, *Economic History Review*, V. 65, N. 2, 2012, p. 445-469

___, *Institutions and the Path to the Modern Economic. Lessons from the Medieval Trade*. Cambridge: Cambridge University Press, 2006

___, “The Fundamental Problem of Exchange: A Research Agenda in Historical Institutional Analysis”, *European Review of Economic History*, N, 4, 2000, p. 251-284

GREIF Avner; MILGROM Paul and WEINGAST Barry, “Coordination, Commitment, and Enforcement: The Case of Merchant Guilds”, *Journal of Political Economy*, V. 102, N. 4, 1994, p. 745-776

GRENIER Jean-Yves, *L'économie de l'Ancien Regime. Un monde de l'échange et de l'incertitude*. Paris: Albin Michel, 1992

GRUZINSKI Serge, *L'aigle et le dragon : démesure européenne et mondialisation au XVIe siècle*. Paris: Fayard , 2012

___, *Les quatre parties du monde : histoire d'une mondialisation*. Paris : La Martinière, 2004

___, « Le monde mêlé de la monarchie catholique et autres “connected histories” », *Annales, Histoire Sciences sociales*, V. 56, N. 1, 2001, p. 85-117

GUINNANE Timothy, “Trust: A Concept too much”, *Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte*, V. 1, 2005, p. 77-92

HAGGERTY Sheryllyne, *'Merely for money'?: Business Culture in the British Atlantic, 1750-1815*. Liverpool: Liverpool University Press, 2012

HAN Jordan and WILSON Victor, "The Eighteenth-Century Danish, Dutch, and Swedish Free Ports in the Northeastern Caribbean" in OOSTINDE Gert and ROITMA Jessica (ed.). *Dutch Atlantic Connections. Linking Empires, Bridging Borders*. Leiden: Brill, 2014), p. 275-308

HANCOCK David, *Oceans of Wine: Madeira and the Emergence of American Trade and Taste*. New Haven: Yale University Press, 2009

_____, *Citizens of the World. London Merchants and the Integration of the British Atlantic*. Cambridge: CUP, 1995

HARING Clarence, *The Spanish Empire in America*. New York: OUP, 1947

HAUSBERGER Bernd y IBARRA Antonio (eds), *Comercio y poder en América colonial. Los consulados de comerciantes, siglos XVII-XIX*. Madrid : Iberoamericana/Instituto Mora, 2003

HERR, R., *España y la revolución del siglo XVIII*. Madrid : Aguilar, 1964

HESPANHA António Manuel, *As vésperas do leviathan : instituições e poder político: Portugal, séc. XVII*. Coimbra: Livraria almedina, 1994

HOFFMAN Philip; POSTEL-VINAY Gilles; ROSENTHAL Jean-Laurent, *Priceless Markets. The Political Economy of Credit in Paris, 1660-1870*. Chicago: Chicago University Press, 2000

HONT Itsvan, *Jealousy of Trade: International Competition and the Nation State in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press, 2005

HOOVER Calver, "The Sea Loan in Genoa in the Twelfth Century", *Quarterly Journal of Economics*, V. 40, N. 3, 1926, p. 495-529

HORN Jeff, *Economic Development in Early Modern France. The Privilege of Liberty, 1650-1820*. Cambridge: CUP, 2015

IBARRA Antonio y DEL VALLE PABON Guillermina, *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español (siglo XVI-XVIII)*. México : UNAM/Instituto Mora, 2007

IBARRA Antonio, *La organización regional del mercado interno novohispano: la economía colonial de Guadalajara (1770-1804)*. Puebla: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, 2000

INIKORI Joseph, *Africa and the Industrial Revolution in England: A Study in International Trade and Economic Development*. Cambridge: CUP, 2002

INIKORI Joseph and ENGERMAN Stanley (ed.), *The Atlantic Slave Trade: Effects on Economies, Societies, and Peoples in Africa*. Durham: Duke University Press, 1992

IRIGOIN Alejandra, "The End of the Silver Era: Global Consequences of the Breakdown of the Spanish Silver Peso Standard", *Journal of World History*, V. 20, N. 2, 2009, p. 207-244

IRIGOIN Alejandra and GRAFE Regina, "Bargaining for Absolutism: A Spanish Path to Nation-State and Empire-building", *Hispanic American Historical Review*, V. 88, N. 2, 2008, p. 173-209

JAUREGUI Luis, *La Real Hacienda de Nueva España su administración en la época de los intendentes*. México: UNAM, 1999

JOHNSON Sherry, *The Social Transformation of Eighteenth Century Cuba*. Gainesville: University Florida Press, 2001

_____, “The Rise and Fall of Creole Participation in the Cuban Slave Trade”, *Cuban Studies*, V. 31, 2000, p. 52-75

KNIGHT Franklin and LISS Peggy, *Atlantic Port Cities. Economy, Culture and Society in the Atlantic World, 1560-1850*. Knoxville: University of Tennessee Press, 1991

KNIGHT W., “Origins of the Wealth and the Sugar Revolution in Cuba, 1750-1850”, *Hispanic American Historical Review*, V. 57, N. 2, 1977 p. 231-253

KIRSTEN Schultz. *Tropical Versailles. Empires, Monarchy, and the Portuguese Royal Court in Rio de Janeiro, 1808-1821*. London: Routledge, 2001

KLEIN Herbert, *The Middle Passage*. Princeton: Princeton University Press, 1978

_____, *The American Finances of the Spanish Empire; Royal Income and Expenditures in Colonial Mexico, Peru and Bolivia, 1680-1809*. Albuquerque: University of New Mexico Press, 1998

KUETHE Allan J., “Havana in the Eighteenth Century”, Franklin Knight and Peggy K. Liss, *Atlantic Port Cities. Economy, Culture, and Society in the Atlantic world, 1560-1850*. Knoxville: University of Tennessee Press, p. 13-39

_____, “La desregulación comercial y la reforma imperial en la época de Carlos III: los casos de Nueva España y Cuba”, *Historia Mexicana*, V. XLI, N. 2, 1991, p. 265- 292

KUETHE Allan J. and INGLIS G. Douglas, “Absolutism and Enlightened Reform: Charles III, the Establishment of the Alcabala, and Commercial Reorganization in Cuba”, *Past and Present*, N. 109, November 1985, p. 118-143

LAINS Pedro “Foi a perda do império brasileiro um momento crucial do subdesenvolvimento português”, *Penélope. Fazer e desfazer história*, N. 3, 1989, p. 91-110

LAMIKIZ Xabier, “TransAtlantic Networks and Merchant Guild Rivalry in Colonial Trade with Peru, 1729-1780: A new Interpretation”, *Hispanic American Historical Review*, V. 91, N. 2, 2011, p. 299-331

_____, *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World: Spanish Merchants and their Overseas Networks*. London: Royal Historical Society, 2010

LAMPROS Peter James, *Merchant-planter Cooperation and Conflict : The Havana Consulado, 1794-1832*. Ph. D. Tulane University, 1980

LAPA José Roberto Amaral, *A Bahía e a Carreira da Índia*. São Paulo: Companhia editorial Nacional, 1968

LE GOUIC Olivier, *Lyon et la mer au XVIIIe siècle. Connexions atlantiques et commerce coloniale*. Rennes : Presses Universitaires, 2011

LEVI Giovanni, *L'eredità immateriale : carriera di un esorcista nel Piemonte del Seicento*. Torino: Einaudi, 1985

LOCKHART James and SCHWARTZ Stuart, *Early Latin America: A History of Colonial Spanish America and Brazil*. Cambridge: CUP, 1983

LOPES Walter de Mattos, “*A real Junta do commercio, agricultura, fabricas e navegação deste estado do Brazil e seus domínios ultramarinos*”: *Um tribunal do Antigo Regime na corte de dom João (1808-1821)*. Dissertação mestrado, Universidade Federal Fluminense, 2009

LOVEJOY Paul and RICHARDSON David, “Trust, Pawnship, and the Atlantic History: The Institutional Foundations of the Old Calabar Slave trade”, *American Historical Review*, V. 104, N. 2, 1999, p. 333-355

LUGAR Catarina, *The Merchant Community of Salvador, Bahia, 1780-1830*, Ph. D. History, Stony Brook, 1980

MACEDO Jorge Borges de, *O bloqueio continental: economia e guerra peninsular*. Lisboa: Gravidia, 1990

MCCLELLAN J., *Colonialism and science. Saint Domingue in the Old Regime*. Baltimore: Johns Hopkins University, 1992

MACHADO Pedro, *Oceans of Trade. South Asian Merchants, Africa and the Indian Ocean, c.1750-1850*. Cambridge: 2014

MANCHESTER Alan, *British preeminence in Brazil: its rise and decline*. Chapel Hill: North Caroline University Press, 1933

MARICHAL Carlos y VON GRAFESTEIN Johanna, *El secreto del imperio español : los situados coloniales en el siglo XVIII*. México: Colmex, 2012

MARICHAL Carlos, “Rethinking Negotiation and Coercion and Imperial State”, *Hispanic American Historical Review*, V. 88, N. 2, 2008, p. 212-218

_____, “Beneficios y costos fiscales del colonialismo: las remesas americanas a España, 1760-1814” en Ernest Sánchez Santiró; Luis Jáuregui; Antonio Ibarra, *Finanzas y política en el mundo Iberoamericano. Del Antiguo Régimen a las naciones independientes*. México: UNAM/Instituto Mora, 2001, p. 29-62

MARICHAL Carlos y SOTO MANTECON Matilde, “Silver and situados: New Spain and the Financing of the Spanish Empire in the Caribbean in the Eighteenth century”, *The Hispanic American Historical Review*, V. 74, N, 4, 1994, p. 587-613

MARICHAL Carlos, *Bankruptcy of Empire: Mexican Silver and the Wars between Spain, Britain, and France, 1760-1810*. New York: Cambridge University Press, 2007

MATA Maria Eugenia, “From Pioneering Mercantil State to Ordinary Fiscal State, Portugal, 16th- 19th Centuries”, *Journal of Iberian and Latin-american Economic History*, Año XXV, N 1, 2007, p. 123-146

MAZZEO Ana Cristina, “Repercusiones y consecuencias de la aplicación del comercio libre en la élite mercantil limeña a fines del siglo XVIII”, *Revista de Indias*, V. LV, N. 203, 1995, p. 101-126

____ “El comercio libre en el Perú : Las estrategias de un comerciante criollo José Antonio Lavalla y Cortés, 1777-1815”. Lima : Pontificia Universidad Católica del Perú, 1994

MIGUEL-BERNAL Antonio, *La financiación de la carrera de Indias (1492-1824)*. Madrid: Fundación del monte, 1992

MILLER Joseph, *Way of Death. Merchant Capitalism and the Angolan Slave Trade, 1730-1830*. Madison: University of Wisconsin Press, 1988

MIDDELL Mattias and NAUMANN Katja, “Global History and the Spatial Turn: From the impact of Area Studies to the Study of Critical Junctures of Globalization”, *Journal of Global History*, V. 5, 2010, p. 149-170

MAXWELL Keneth R, Pombal, *Paradox of the Enlightenment*. Cambridge: CUP, 1995

____, “The Atlantic in the Eighteenth Century: A Southern Perspective on the Need to Return to the “Big Picture”, *Transactions of the Royal Historical Society, Sixth series*, V. 3, 1993, p. 209-236

MEISEL ROCA Adolfo, Meisel, “¿Situado o contrabando?: La base económica de Cartagena de Indias y el Caribe neogranadino a fines del Siglo de las Luces”, *Cartagena de Indias en el siglo XVIII*. Banco de la República: Cartagena, 2005, p. 61-124

MELLO E SOUZA Laura de, *O sol e a sombra. Política e administração na América portuguesa do século XVIII*, São Paulo: Companhia das letras, 2006

MENZ Maximiliano, “As ‘geometrias’ do tráfico: o comércio metropolitano e o tráfico de escravos em Angola (1796-1807)”, *Revista de História*, N. 166, 2012, p. 185-222

____, *Entre dois impérios: formação do Rio Grande na crise do antigo sistema colonial*. Tese doutorado USP, 2006

MENZ Maximiliano e ACIOLI Gustavo, “Resgate e mercadorias: uma análise comparada do tráfico luso-brasileiro em Angola e na Costa da Mina (século XVIII)”, *Afro-Asia*, N. 37, 2008, p. 43-73

MILGROM Paul, NORTH Douglas, WEINGAST Paul, “The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fair”, *Economic and Politics*, V. 2, 1990, p. 1-23

MONTEIRO Nuno Gonçalo, *D. José. Na sombra de Pombal*. Lisboa: Círculo de Leitores, 2006

____, *O crepúsculo dos grandes: a casa e o património da aristocracia em Portugal: 1750-1832*. Lisboa: Imprensa Nacional, 1998

MORENO FRAGINALS Manuel, *El ingenio. El complejo económico social cubano del azúcar. 1760-1860*. Habana: Comisión nacional cubana de la UNESCO, 1964

MORGAN Kenneth, *Bristol and the Atlantic Trade in the Eighteenth Century*. Cambridge : CUP, 1993

MOUTOUKIAS Zacarias, « Réseau personnel et autorité coloniale: les commerçants de Buenos Aires au XVIII^e siècle » *Annales. Economies, sociétés et civilisation*, V. 47, N. 4, 1992, p. 889-915

___, *Contrabando y control colonial en el siglo XVIII. Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano*. Buenos Aires: Centro editor latinoamerica, 1988

NADRI Ghulam, *Eighteenth-Century Gujarat. The Dynamics of its Political Economy, 1750-1800*. Leiden: Brill, 200

NORTH Douglass, *The Rise of the Western World: A New Economic History*. London : CUP, 1973

___, *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: CUP, 1990

NORTH Douglas and WEINGAST Barry, “Constitutions and Commitment: the Evolution of Institutional Governing Public Choice in Seventeenth-Century England”, *The Journal of Economic History*, V. 49, N. 4, 1989, p. 803-832.

NOVAIS Fernando, *Portugal e Brasil na crise do antigo sistema colonial, 1777. 1808*. São Paulo: HUCITEC, 1995

O'BRIEN Patrick, “The Nature and Historical Evolution of an Exceptional Fiscal State and its possible Significance for the Precocious Commercialization and Industrialization of the British Economy from Cromwell to Nelson”, *Economic History Review*, V. 64, N. 2, 2011, p., 408-446

___, “Historiographical Traditions and Modern Imperatives for the Restoration of Global History”, *Journal of Global History*, V. 1, 2006, p. 3-39

___, “The Political Economy of British Taxation, 1660-1815”, *Economic History Review*, XLI, 1, 1988, p. 1-32

OGILVIE Sheilagh, *Institutions and European Trade: Merchant Guilds, 1000-1800*. Cambridge: Cambridge University Press 2011

___, “Guilds: Efficiency, and Social Capital: Evidence from German Proto-industry”, *Economic History Review*, V. LVII, N. 2, 2004, p. 286-333

OLIVEIRA Luis Valente e RICUPEIRO Rubens (ed.), *A abertura dos portos*. São Paulo: Senac, 2007

OSLTEIN Diego, *Thinking History Globally*. Basingstocke: Palgrave Mcmillan, 2015.

OSORIO Helen, *O império português no sul da América. Estancieiros, lavradores e comerciantes*. Porto Alegre: UFRGS, 2007

O'REALLY William, “Genealogies of the Atlantic History”, *Atlantic Studies*, V. 1, N. 1, 2004

O'ROURKE Kevin, “The Worldwide Economic Impact of the French Revolutionary and Napoleonic Wars”, *Journal of Global History*, V. 1, N. 1, 2001, p. 123-149

ORTEGA José Guadalupe , *The Cuban Sugar Complex in the Age of Revolution, 1789-1844*. PH. D. UCLA, 2005

ORTIZ DE LA TABLA DUCASSE Javier, *Comercio exterior de Veracruz (1778-1821) Crises de dependencia*. Sevilla: Csic, 1978

PADGETT John and MCLEAN Paul, “Economic Credit in Renaissance Florence”, *Journal of Early Modern History*, V. 83, N. 1, 2011, p. 1-47

PAQUETTE Gabriel, *Enlightenment, Governance, and Reform in Spain and its Empire, 1759-1808*. New York, Palgrave Macmillan, 2008

_____, “State-Civil Society Cooperation and Conflict and Spanish Empire: the Intellectual and Political Activities of the Ultramarine Consulados and Economic societies, c. 1780-1810”, *Journal of Latin American Studies*, N. 39, 2007, p. 263-298

PARTHASARATHI Prasannan, *Why Europe Grew Rich and Asia did not: Global Economic Divergence, 1600-1850*. Cambridge: CUP, 2011

_____, *The Transition to a Colonial Economy in South India: Industry and Commerce in the Eighteenth Century*. Cambridge: CUP, 2001

PEARCE Adrian, *British Trade with Spanish America, 1763-1808*. Liverpool: Liverpool University Press, 2007

PEARSON Michael, *The Indian Ocean*. London/New York: Routledge, 2003

PEDREIRA Jorge Miguel Viana, “Negócio e capitalismo, riqueza e acumulação. Os negociantes de Lisboa (1750-1820)”, *Revista Tempo UFF*, N. 15, 2003, pp. 37-69

_____, “From Growth to Collapse: Portugal, Brazil, and the Breakdown of the Old Colonial System (1760-1830)”, *Hispanic American Historical Review*, Vol. 80, N. 4, 2000, p. 839-864

_____, *Os Homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*. Tese doutoramento Universidade Nova de Lisboa, 1995

_____, *Estrutura industrial e mercado colonial Portugal e Brasil (1780-1830)*. Lisboa: DIFEL, 1994

PIEPER Renate, “Contiendas imperiales y política fiscal: España y Gran Bretaña en el siglo XVIII”, Ernest Sánchez Santiró; Luis Jáuregui; Antonio Ibarra, *Finanzas y política en el mundo Iberoamericano. Del Antiguo Régimen a las naciones independientes*. México: UNAM/Instituto Mora, 2001, p. 63-76

PIETSCHMANN Horst, “Introduction: Atlantic History –History between European and Global History” Horst Pietschmann, *Atlantic History: History of the Atlantic System 1580-1830*. Gottingen: Vandenhoeck and Ruprecht, 2002, p. 11-47

PINTO Celsa, “Rede econômica do Estado da Índia: 1750-1830”, Maria de Jesus dos Martires Lopes, *O império Oriental, 1660-1820*. Lisboa: Editorial Estampa, 2006, p. 340-341

____, *A Commercial Ressurgence, 1770-1830*. Telichery: Irish, 2002

____, “Lisbon Investment in the Indian Commerce: the Surat feeder”, *Mare liberum*, N. 9, Julho, 1995, p. 217-233

PIQUERAS José A., “La siempre fiel isla de Cuba, o la lealtad interesada” *Historia Mexicana*, V. 58, N. 1, 2008, p. 427-486

POMERANZ Kenneth, *The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World*. Princeton: Princeton University Press, 2009

PORTO Maria Beatriz Gomes Bellens, *Nobres poderes: a atuação do senado da câmara fluminense na economia e os privilégios e deveres dos homens bons (1790-1807)*. Dissertação de mestrado Universidade Federal Fluminense, 2011

PRADO Caio Junior, *Formação do Brasil contemporâneo*. São Paulo: Editora Brasiliense, 1997

PRADOS DE LA ESCOSURA Leandro, “La pérdida del imperio y sus consecuencias económicas en España”, Leandro Prados de la Escosura y Samuel Amaral (eds.), *La independencia americana: consecuencias económicas*. Madrid: Alianza editorial, 1993, p. 253-300

____, “El comercio hispano-británico en los siglos XVIII y XIX. I Reconstrucción”, *Revista de historia económica*, Año II, N. 2, 1984, p. 113-157

PRICE Jacob, “What did merchants do? Reflections on British overseas trade, 1660-1790”, *Journal of economic history*, V. XLIX, N. 2, 1989, p. 267-284

REVEL Jacques, *Jeux d'échelles : la micro-analyse à l'expérience*. Paris: Gallimard, 1996

RIELLO Giorgio and TIRTHANKAR Roy (ed.), *How India Clothed the World: the World of South Asian Textiles, 1500-1850*. Leiden: Brill, 2009

RIELLO Giorgio and PARTHASARATHI Prasannan, *The Spinning World: a Global History of Cotton Textiles, 1200-1850*

ROMANO Ruggiero, *Mecanismos y elementos del sistema económico colonial americano, siglos XVI-XVIII*. México: FCE, 2004

____, *Coyunturas opuestas: la crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*. México: FCE, 1993

RODRIGUES Jaime, *De costa a costa. Escravos, marinheiros e intermediários do tráfico negreiro de Angola ao Rio de Janeiro*. São Paulo: Companhia das letras, 2005

ROOT Hilton, *The Fountain of Privilege. Political Foundations of Markets in Old Regime France and England*. Berkeley: University California Press, 1994

ROSENTHAL Jean Laurent, “The Political Economy of Absolutism Reconsidered”, Robert Bates et al, *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press, 1998, pp. 64-108

ROSENTHAL Jean-Laurent and BING WONG R., *Before and Beyond Divergence. The Politics of Economic Change in China and Europe*. Cambridge: Harvard University Press, 2011

RUSELL-WOOD A.J.R., “Sulcando os mares : Um historiador do império português enfrenta a “Atlantic History””, *História (São Paulo)*, V. 28, N. 1, 2009, p. 17-70

SABEAN David, « La conscience et la peur : Qui a tué le pasteur », *Actes de la recherche en sciences sociales*, V. 51. N.1, 1984, p. 41-53

SALVUCCI Linda, *Development and Decline: the Port of Philadelphia and Spanish Imperial Markets, 1783-1823*. Ph. D. Princeton University, 1985

___, “Supply, Demand, and the Making of a Market: Philadelphia and Havana at the Beginning of the Nineteenth Century”, Franklin Knight and Peggy Liss, *Atlantic Port cities. Economy, Culture and Society in the Atlantic World, 1560-1850*. Knoxville: University of Tennessee Press, p. 40-57

SAMPAIO Antônio Carlos de Jucá, *Na encruzilhado do Império: hierarquias sociais e conjunturas econômicas no Rio de Janeiro, 1650-1750*. Rio de Janeiro: Civilização brasileira, 2001

SÁNCHEZ SANTIRÓ Ernest, *Azúcar y poder. Estructura socioeconómica de las alcaldías mayores de Cuernavaca y Cuatla de Amilpas, 1730-1821*. México: Universidad Autónoma del Estado de Morelos, 2001

SANTAMARÍA GARCÍA Antonio, “Reformas coloniales, economía y especialización productiva en Puerto Rico y Cuba, 1760-1850”, *Revista de Indias*, V. LXV, N. 235, 2005, p. 709-728

SANTOS Corcinio Medeiros dos, *O Rio de Janeiro e a Conjuntura Atlântica*. Rio de Janeiro: Expressão e cultura, 1993

SASSEN Saskia, *The Global City: New York, London, and Tokio*. Princeton: Princeton University Press, 2001

SARRAIHL Jean, *La España ilustrada de la segunda mitad del siglo XVIII*. México: FCE, 1981

SCHAUB Jean Frédéric, *Le Portugal au temps du Comte-Duc d'Olivares, 1621-1640 : le conflit de juridictions comme exercice de la politique*. Madrid: Casa de Velazquez, 2001

___, “La península ibérica nei secoli XVI e XVIII: la questione dello stato”, *Studi Storici*, N. 36, 1995, p. 9-49

SCHNEIDER Elena, *The Occupation of Havana: War, Trade, and Slavery in Eighteenth-Century Cuba*. Ph. D. Princeton University, 2011

SCHWARTZ Stuart, *Sugar Plantations in the Formation of Brazilian Society: Bahia, 1550-1835*. Cambridge: CUP, 1985

SILVA Andréa Mansuy-Diniz, *Portait d'un homme d'Etat. D. Rodrigo de Souza Coutinho, Conte de Linhares, 1755-1812*. Paris : Fondation Gulbenkian, 2002

SLEMIAN Andréa, “Entre a corte e a revolução: a atuação de um negociante na América sede do império português”, *Tempo UFF*, V. 12, N. 4, 2008, p. 28-53

SILVA Álvaro Ferreira da, “Finanças públicas”, Álvaro Ferreira da Silva e Pedro Lains (org.), *História económica de Portugal 1700-2000, O século XVIII*. Lisboa: Imprensa Ciências Sociais, 2005, p. 237-262

SILVA Daniel Barros Rodrigues da, *Crossroads: Slave Frontiers of Angola, 1780-1867*, Ph. D. History Emory University, 2011

SIVEIRA Luis Espinha da, “Aspectos da evolução das finanças públicas portuguesas nas primeiras décadas do século XIX (1800-27)”, *Análise sociale*, V. 23, N. 97, 1987, p. 505-529

SMITH Robert Sidney, “The institution of the Consulado in New Spain”, *Hispanic American Historical Review*, V. 34, N.1, 1944, p. 61-83

SMITH S. D. Smith, “Merchants and Planters revisited”, *Economic History Review*, V. LV, N. 3, 2002, p. 434-465

SOCOLOW Susan, *The Merchants of Vice-regal Buenos Aires: Family and Commerce*. New York: CUP, 1978

SOKOLOFF Kenneth and ENGERMAN Stanley, “Factor Endowment, Inequality and Paths of Development among New World Economies”, *Journal of Economic Perspectives*, V. 14, N. 3, 2000, p. 217-232

SOPHUS Reinert, *Translating Empire: Emulation and the Origins of Political Economy*. Cambridge: Harvard University Press, 2011

___, “Lesson on the Rise and Fall of Great Powers: Conquest, Commerce, and Decline in Enlightenment Italy”, *American Historical Review*, V. 115, N. 4, 2010, p. 1355-1425

SOTO MANTECON Matilde, *Mar abierto. La política y El comercio Del consulado de Veracruz en el ocaso del sistema imperial*. México: El Colegio de México/Instituto Mora, 2001

SOUSA Rita Martins de, Remessas de ouro: para uma reapreciação da década de 1760”, *Nove Ensaios na tradição de Jorge Borges de Macedo*. Lisboa: Tribuna, 2009, p. 83-100

SOUZA George Félix Cabral de, *Tratos e mofatras. O grupo mercantil do Recife colonial (c. 1654-c. 1759)*, Recife: UFPE, 2012,

STEIN Barbara and STEIN Stanley, *Edge of crisis. War and Trade in the Spanish Atlantic*. Baltimore: Johns Hopkins, 2009

SUBRAHMANYAM Sanjay, “Holding the World in Balance: the Connected Histories of the Iberian Overseas Empires, 1500-1640”, *American Historical Review*, V. 112, N. 5, 2007, p. 1359-1385

___, “Par-delà l’incommensurabilité: pour une histoire connectée des empires aux temps modernes”, *Revue d’histoire moderne et contemporaine*, V. 54, N. 4 (bis), 2007, p. 34-53

___, “Connected histories: Notes towards a reconfiguration of Early Modern Euroasia”, *Modern Asian studies*, V. 31, N. 3, 1997, p. 735-762

TAZZARA Corey, “Managing Free Trade in Early Modern Europe: Institutions, Information and the Free Port of Livorno”, *Journal of Modern History*, V. 86, N. 3, 2014, p. 493-529

TOMAZ Fernando, “As finanças do Estado pombalino 1762-1776”, en *Estudos e ensaios em homenagem a Vitorino Magalhães Godinho*. Lisboa: Sá da Costa, 1988, p. 355-388

THONSOM J. K. J., “The Spanish Trade in American Cotton: Atlantic Synergies in the Age of Enlightenment”, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, V. 26, N. 2, 2008, p. 277-313

TORNERO TINAJERO Pablo, *Crecimiento económico y transformaciones sociales. Esclavos, hacendados y comerciantes en la cuba colonial (1760-1840)*. Madrid: Ministerio de trabajo y seguridad social, 1996

“Emigración, población y esclavitud en Cuba (1765-1817)”, *Anuario de estudios americanos*, N. 44, 1987, p. 229-280

_____, “Hacendados y desarrollo azucarero cubano (1763-1818)”, *Revista de Indias*, V. 38, 1978 p. 715-737

TOMICH Dale, “The Wealth of Empire: Francisco Arango y Parreño, Political Economy, and the Second Slavery on Cuba”, *Comparative studies in Society and History*, Vol. 45, N. 1, 2003, p. 4-28

TRIVELLATO Francesca, *The Familiarity of Strangers: the Sephardic Diaspora, Livorno, and Cross-cultural Trade in the Early Modern Period*. New Haven: Yale, 2009

TUTINO John, *Making a New World. Founding Capitalism in the Bajío and Spanish North America*. Durham: Duke University, 2011

VANNESTE T., *Global Trade and Commercial Networks: Eighteenth-Century Diamond Merchants*. London: Pickering and Chatto, 2012

VÁZQUEZ Sigfredo y SANTAMARÍA GARCÍA Antonio, “Cuba económica en tiempos de las independencias Americanas: la hacienda y los vales reales en comparación con México”, *Journal of Iberian and Latin American Economic History*, V. 30, N. 1, 2012, p. 91-124

VÁZQUEZ CIENFUEGOS Sigfrido, *Tan difíciles tiempos para Cuba. El gobierno del marqués de Someruelos (1799-1812)*. Sevilla: Universidad de Sevilla, 2008

WERNER Michel et ZIMMERMANN Bénédicte, « Penser l’histoire croisée : entre empire et réflexivité » *Annales, Histoire Sciences Sociales*, Janvier-Février, N. 1, 2003, p. 7-36

WILLIAMSON Olivier, “Calculativeness, Trust, and Economic Organization”, *Journal of Law and Economics*, V. 36, N.1, 1993, p. 453-486

_____, *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press, 1985

ZAHEDIEH Nuala, *The Capital and the Colonies. London and the Atlantic Economy 1660-1700*. Cambridge : CUP, 2010

_____, “Credit, Risk and Reputation in Late Seventeenth-Century Colonial Trade”, *Research in Maritime History*, N. 15, 1998, p. 53-74

ZEMELLE Mafalda, *O abastecimento das Minas Gerais no século XVIII*. São Paulo: HUCITEC, 1990