

LA PLATA HISPANOAMERICANA Y EL ROL DEL NUEVO MUNDO EN LA ECONOMÍA GLOBAL PRE-MODERNA 1500-1800

Alejandra Irigoín¹

Resumen

La plata era una necesidad pública en Asia e indispensable para el comercio Europeo con ella. Mientras en Asia la plata no tenía sustitutos, en Hispanoamérica estaba disponible en una abundancia extraordinaria. Los historiadores han estudiado aspectos de la producción y de su comercio, generalmente en una escala regional o local. Así, la minería es analizada separadamente del comercio, y el comercio separado del desarrollo de la economía; más aun, la plata es raramente diferenciada de la moneda de plata. Para la economía internacional, la cantidad de plata americana fue mucho menos importante que su calidad. Ello hizo de esas monedas el medio de pago preeminente en la economía internacional, y el estándar para un sistema de pago internacionales que compensaba los desequilibrios en el comercio marítimo de larga distancia.

Este ensayo revisa el rol de Hispanoamérica colonial en la economía internacional a través del comercio con la moneda de plata y desarrolla algunas implicaciones de la expansión económica y la integración de mercados – un crecimiento Smithiano– que propició. Con la exploración de los aspectos monetarios del comercio internacional, la discusión también revisita algunas cuestiones clásicas de la historiografía; y subraya algunos efectos macroeconómicos para la economía colonial que califican recientes interpretaciones sobre niveles de vida y legados coloniales, y aspiran a abrir nuevas preguntas de investigación.

Palabras clave: efectos macroeconómicos de la demanda de plata; crecimiento Smithiano global, tipo de cambio sobrevaluado, consumo privado y niveles de vida.

Clasificación JEL: N 10, N16, N3, N36, N01

Abstract

Silver was a “public necessity” in Asia, and thus indispensable for the European commerce there. Whilst silver had no substitute in Asia, it was available in Spanish America to extraordinary scale. Historians have studied aspects of silver production and commerce, mostly at a regional or local level. Thus, mining is analyzed separately from trade, and trade as distinct from economic growth; moreover, silver considered as commodity is rarely differentiated from silver as money. For the international economy, the quantity of Spanish American silver was much less important than the quality of the coins; that gave them currency and made the Spanish American coin the preeminent means of payment and standard for an international payment system with which Europe balanced off her long-distance trade disequilibria.

The essay revisits the role of colonial Spanish America in the premodern international economy through the trade on silver coins and develops the implications for the economic expansion and market integration – a Smithian growth pattern– that it fostered. The analysis of monetary aspects of international trade, the article also discusses some classic issues of the traditional historiography and underlines some macroeconomic effects for the colonial economy which qualify recent interpretations arising from living standards comparisons and colonial legacies estimates. Ultimately it aspires to open new issues for research

Keywords: ; macroeconomic effects of the global demand for silver, Smithian growth; overvalued exchange rate; consumption and living standards

Classification JEL: N 10, N16, N3, N36, N01

Recibido: 21 12 2023 | Revisado: 29 12 2023 | Aceptado: 3 1 2024

1 Department of Economic History, London School of Economics and Political Science.

1. Introducción

La publicación de *La Gran Divergencia* hace 23 años ahora, fue un salto cualitativo en la investigación comparativa en historia económica. El abandono de la teleología de las ahora comparaciones recíprocas es una de las mayores contribuciones de la llamada historia global. En ese viaje, el Nuevo Mundo se perdió de vista en los afanes por fechar las diferencias en la productividad y el divergente desempeño económico de Asia y Europa – o más propiamente de China a Inglaterra (Pomeranz, 2000). Sin embargo, para Adam Smith, el descubrimiento de las Américas y del paso a las Indias Orientales, vía el cabo Buena Esperanza, habían sido “los dos más grandes e importantes acontecimientos registrados en la historia de la humanidad” (Smith, 1776, Book IV, p. 829). Previamente, los historiadores económicos habían estudiado uno u otro de esos eventos enfatizando alternativamente algo que podríamos llamar un euro (Atlántico)–centrismo; por ejemplo, el concepto del comercio triangular detrás de la Revolución Industrial Inglesa concebido por Eric Williams, y otro sino –asiático– como el atribuido (superficialmente) a la llamada *California School* en el debate de la Gran Divergencia (Wong, 1997; Goldstone, 2002). Sin embargo, ambas narrativas han sido de muy poca utilidad para entender la referencia de Adam Smith a las “Indias” y, particularmente, las “Indias Occidentales” como cruciales para el desarrollo de la economía global.

Con muy pocas excepciones, la incorporación a la economía global premoderna también ha sido objeto de segundo orden para historiadores económicos de la región más concentrados en la persistencia de legados coloniales. La investigación en general se ha enfocado más en las fuentes endógenas del desarrollo y ha soslayado el rol del comercio de larga distancia del que hablaba Smith. El comercio importa pese a todo, y definitivamente el comercio con América es central para entender la emergencia de Europa y de una economía global a partir de 1500 (De Zwart & Van Zanden, 2018). De la enorme canasta de bienes y productos americanos que contribuyeron a ello, la plata fue el más conspicuo; y su producción, manufactura y comercio fueron fundamentales en aquel proceso. Este ensayo enfatiza la importancia del Nuevo Mundo en la historia económica destacando el rol de la moneda de plata hispanoamericana en la articulación de una economía global.

La plata era una “necesidad pública en Asia” (de Vries 2015). En la medida que Europa no producía plata en proporción y solo intermediaba la que a su vez importaba de América tuvo consecuencias decisivas para la economía global. En Asia la plata no tenía sustitutos mientras que estaba disponible en Hispanoamérica en una abundancia extraordinaria. Esto que es bien conocido, no oculta que la comprensión del impacto global de la plata y de las consecuencias para Hispanoamérica no es definitiva. Los historiadores han estudiado aspectos parciales de la producción, por ejemplo, el trabajo en la minería; o las exportaciones en su comercio, y generalmente en una escala regional o local –probablemente un sesgo impuesto por los archivos nacionales. Así, la minería es analizada separadamente del comercio, y el comercio separado de desarrollo de la economía; y aun más, la plata es raramente diferenciada de la moneda. Esas investigaciones basadas en fuentes fiscales, cuentas de comerciantes individuales o localizada en mercados administrativamente acotados, soslayan las implicaciones macroeco-

nómicas que tenían: la producción de plata era también la “producción” de un medio de pago para la economía internacional.

Para la economía internacional, la cantidad de plata Hispanoamericana fue mucho menos importante que su calidad. Las importaciones de China, la economía más grande del momento, representaron solo una fracción del volumen producido en Hispanoamérica, aunque sus importaciones aumentaron sostenidamente hasta la década de 1820 (Irigoín, 2009). Era la calidad consistente de su acuñación, unida a la abundancia con que se producía, lo que hizo de esas monedas el medio de pago preeminente en la economía internacional, y el estándar para un sistema de pago internacionales con que compensar los desequilibrios en el comercio por más de dos siglos antes que el patrón oro lo reemplazara durante la globalización “clásica”. Este ensayo revisa el rol de Hispanoamérica colonial en la economía internacional a través del comercio con la moneda de plata y desarrolla algunas implicaciones de la expansión económica y la integración sin precedentes de mercados que permitió su circulación. La discusión también revisa algunas cuestiones historiográficas clásicas que investigaciones recientes no siempre consideran. La **primera sección** resume las interpretaciones del papel de la plata corrientes en la historia económica, comercial y monetaria del mundo premoderno; la **segunda** revisa argumentos conocidos de la producción, sobre todo el trabajo en la minería; la **tercera hace lo propio con** aspectos del comercio de plata en España, Europa y Asia. La **cuarta sección** explora los aspectos monetarios del comercio internacional de la plata americana, comparando el contexto institucional en cada instancia en la intermediación y circulación de plata amoneda y sugiere algunos efectos macroeconómicos para la misma economía colonial que califican algunas interpretaciones recientes. Finalmente las conclusiones reflejan la importancia que Adam Smith dio a ese proceso y aspiran a abrir nuevas preguntas.



Pocos trabajos recientes – posteriores a la Gran Divergencia– estiman la incorporación de nuevas especies vegetales (alimentos y fibras) originarios del Nuevo Mundo a la economía global. En uno de ellos, Hersh y Voth subrayan su contribución a los niveles de consumo y bienestar europeos (asociados al crecimiento económico) –aunque sin mencionarlo esa evidencia abona la tesis del “ghost acreage” de Pomeranz. En otro, Nuno Palma ha estimado el impacto macroeconómico del “regalo del cielo” (windfall) que Europa obtuvo de la intermediación de metales preciosos en la economía internacional (Hersh, J. & Voth, 2022; Palma & Silva, 2023). Una vasta literatura sobre el “Columbian Exchange” ha destacado la contribución de la diversidad ecológica y, más prosaico, de alimentos y materias primas, al resto del mundo derivado de la abundancia de los recursos naturales americanos. El resultado no es concluyente (solo propositivamente) y ni esos recursos ni la abundancia parecen haber sido siempre una “bendición” para el desarrollo económico de la región (Sachs & Warner, 2001). Otros historiadores económicos han identificado en ello los determinantes de un desarrollo extractivo path dependent. Para unos la dotación de factores (Sokoloff & Engerman, 2000), y para otros el colonialismo – esa “particular economía política europea” según Pomeranz– han creado una narrativa que asocia al colonialismo español o ibérico con la explotación del Nuevo Mundo,

sus riquezas y gente (Acemoglu, et al., 2001; Bruhn y Gallego, 2012; Abad & Maurer, 2021). Así entonces los niveles de vida (relativos) bajos en Hispanoamérica colonial establecidos por historiadores económicos, como evidencia de una desigualdad fundante y persistente del pobre desarrollo latinoamericano en el largo plazo, no resultan sorprendentes (Abad et al, 2012; Allen & Murgphy, 2012; Abad & van Zanden, 2016).

Hispanoamérica produjo plata, y oro en menor medida en el siglo dieciocho, en volúmenes que empequeñecieron la oferta contemporánea de la minería europea – unas 50 toneladas al año en su momento culmine en 1540 (Nef, 1941). En el siglo diecisiete Japón, entonces la fuente principal de plata para China, tuvo su máximo de producción en la década de 1620 con unas 130–160 toneladas al año (Seiichi, 1976). Aunque su producción continuó en el siguiente siglo, el nivel de exportaciones declinó tan dramáticamente que la plata japonesa desapareció de las importaciones chinas en la década de 1680. El llamado “siglo de plata de Japón” (1580–1680) quedó pronto disminuido por las cantidades de la plata americana que llegaban por el océano Índico en barcos portugueses, holandeses e ingleses y por el Pacífico en el galeón de Manila (Innes, 1980, 379, 582). En esos años, la producción hispanoamericana agregada ya era el doble de la de Japón con unas 280–300 toneladas al año, y se duplicó en el siglo siguiente. Se estima que toda la minería Hispanoamérica combinada pudo haber producido entre el 75 y el 80% de toda la plata mundial en esos siglos (TePaske & Brown 2010). El impacto de ese crecimiento se refleja en unos indicadores un tanto estilizados: entre 1500 y 1820 el comercio global agregado creció a una tasa del 1% anual y el comercio europeo intercontinental al 1.26% (Maddison, 2007; O’Rourke & Williamson 2002, p. 421). La producción de plata en América creció al 1.09 % en el mismo periodo. El tonelaje del comercio europeo en Asia creció al 1.16% mientras que la producción de plata solo en México aumentó al 1.35% durante el siglo dieciocho (De Vries, 2003).

Mientras hay varias teorías que explican la relación entre la expansión del comercio europeo y el crecimiento del comercio global, sin embargo, la coevolución entre el comercio de plata y el crecimiento del comercio mundial – y sus efectos en el largo plazo– no ha sido suficientemente explorada; la investigación navega aún en la ambigüedad de considerar la plata como moneda o mercancía. “Debido a su papel monetario” la plata no atrajo el interés de los historiadores del comercio (Fynland & O’Rourke, 2009, p. 201, 213, 216). Los historiadores monetarios también consideran la plata y el oro como commodity monies – y explican los flujos de plata por el arbitraje que los europeos hicieron en Asia, especialmente en China, donde el precio relativo del oro con la plata era muy favorable (Flynn & Giráldez, 1996, 1997; Frank, 1998). Por ese premio (respecto del oro) la plata tenía mayor poder adquisitivo en Asia. Sin embargo, no hay estudios conocidos que tracen el flujo contrario de oro hacia Europa. En realidad, como se discute abajo, Europa fue el destino principal de la plata – en primera instancia; eso contribuyó a la monetización (liquidez) y a la extensión de la comercialización en su economía. Aún así, la investigación más completa de los tipos de cambio y las monedas en Europa admite “se ha abstenido de discutir el impacto de la plata y el oro americanos” (Denzel, 2010, p. lxii).

Tabla 1: importaciones chinas de plata, origen e intermediarios

Japón	% del cual (intermediario)		Hispano América	tons	% del cual (intermediario)		% producto ¹
	Tons	Japón			RU	EEUU	
1600-1610	487.9	n.a	1719-25	106.31	61	0	1018
1611-1620	770.6	67	1726-33	189.88	60	0	1845
1621-1630	574.8	85	1734-40	174.36	43	0	2228
1631-1640	1009	83	1741-48	279.06	24	0	2841
1641-1650	436.3	86	1749-55	384.72	39	0	3012
1651-1660	486.7	97	1756-62	222.51	44	0	3079
1661-1670	413.2	98	1763-69	491.17	49	0	3017
1671-1680	229.2	96	1770-77	368.01	26	0	4625
1681-1690	172	75	1778-84	224.84	2	0	4701
1691-1700	134.7	20	1785-91	603.49	54	4	4353
			1792-98	283.67	31	28	5609
			1799-1806	698.26	21	64	5709
			1807-13	383.61	1	98	3791
			1814-20	833.28	24	75	2479
			1821-27	815.79	4	96	295 ²
			1828-33	192.79	2	98	n.d
Total	4714			6251.75			

Notas: corresponde a la importación marítima solo por el puerto de Cantón, por lo que necesariamente debe considerarse como absoluto mínimo de las importaciones. 1) total producción registrada en América; 2) datos para 1817-1821.

Fuentes: elaboración propia sobre datos de West (2005); Dermignv (1964); TePaske y Brown (2010)

A finales del siglo diecisiete la proporción de plata en barras o lingotes había disminuido claramente en favor de la plata amonedada en la composición de las exportaciones hispano-americanas. De la misma manera, la importación asiática durante los siglos dieciocho y diecinueve se conformó completamente de monedas, las que no se volvían a acuñar – aun en India donde el imperio mongol y la Compañía Inglesa de la Indias Orientales cortaban monedas de plata; sino que entraban en la circulación por el premio que tenían sobre su valor intrínseco. La gran mayoría de esas monedas extranjeras eran hispanoamericanas. En el Sur de China, más conectado al comercio exterior, el circulante se volvió dependiente de esta moneda importada. Esas importaciones atenuaban los problemas monetarios crónicos de una sistemática acuñación insuficiente – de moneda de cobre muy irregular, y de plata fabricada por particulares en lingotes de máxima pureza, pero de peso y volumen muy desigual. Ese particular sistema monetario aumentaba los costos de transacción al comercio exterior y a la economía doméstica.

Por su parte, España restringía la extracción de plata, salvo con el pago de “indultos” o por asientos conferidos por el Rey – que no limitaron el drenaje de plata hacia Europa, pero dieron un ingreso respetable a la Corona. Así y todo, en 1688 España tuvo que devaluar en un 25% el

contenido de plata fina de la moneda acuñada en la península. Holanda tenía políticas menos astringentes para la circulación de monedas extranjeras y con el Banco consiguió un medio de pago fiduciario y atrajo el metálico a Ámsterdam. Como la mayoría de los países europeos, Inglaterra tenía mucha dificultad para mantener el stock de sus propias monedas por la escasez de la plata. Inglaterra prohibía la exportación de su moneda de plata aunque prácticamente no hizo acuñación en todo el siglo dieciocho (Mayhew, 2012, p. 97–108). Sin embargo, junto con Holanda durante el siglo diecisiete y dieciocho, Inglaterra fue uno de los grandes (re)exportadores de plata a Oriente.

Fue esa intermediación europea lo que vinculó ambas *Indias* de las que hablaba Smith. Los historiadores económicos sin embargo han conferido al comercio con el Nuevo Mundo un rol “periférico” en el desarrollo económico de Europa a partir de la muy citada observación de O’Brien (1982, p. 4) que calculaba que tres cuartas partes del valor de las exportaciones en Europa tenían como destino otro puerto europeo, poniendo el énfasis en la importancia del comercio intra-europeo (O’Brien, 1982). Este dato no precisaba sin embargo que en la composición de ese comercio había mercancías como textiles, te, azúcar, esclavos, oro y plata y nutrido, etcétera, producidas fuera de Europa. Eran re-exportaciones de África, América y Asia que conformaron gran parte de ese comercio intra-europeo. Con el mismo énfasis en comercio bilateral, la interpretación neoclásica ignora las externalidades de un comercio multilateral que todas las naciones europeas practicabas en alguna medida en ambas *Indias*. Así es como investigaciones recientes identifican el mercantilismo con las políticas que contribuyeron a la expansión del comercio y los ingresos fiscales derivados – vitales para el gasto militar con vecinos y competidores (O’Brien, 1998, p. 53–78). A pesar de ese revisionismo, un hecho crucial persiste: sin la plata americana la escala del comercio europeo habría sido mucho más pequeña y el crecimiento de la economía global habría resultado improbable (Fynland y O’Rourke, 2009).

II

¿Cómo se obtenía la plata en el Nuevo Mundo? En Hispanoamérica la minería era una actividad completamente privada, aunque poco integrada¹, al igual que la fundición, el refinado de la plata. Aun la acuñación estaba de facto en manos de particulares, por diseño hasta 1680 y 1720s, y por defecto posteriormente, debido a la extendida venta de los oficios en las casas de moneda y los exiguos medios fiscales para rescatar el metal y financiar la acuñación (Irigoin, 2020). El papel del capital en la minería ha sido menos estudiado que el del trabajo, que ha mostrado el carácter forzado, compulsivo o no-libre de la minería altoperuana. Sin embargo, debido al colapso demográfico de la población indígena, la coacción institucionalizada fue la

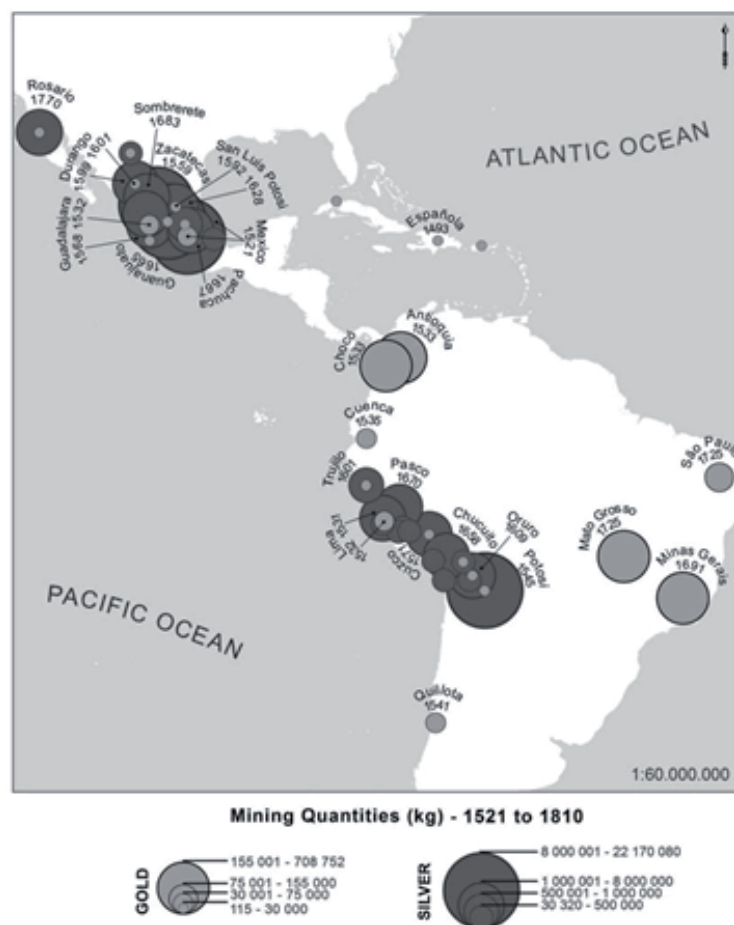
1 Por su naturaleza patrimonialista el colonialismo español definió los derechos de propiedad en el Nuevo Mundo. El suelo y subsuelo eran patrimonio del rey (según la Recopilación de Leyes de los Reinos de Indias) quien concedía minas en posesión y usufructo mediante licencias y “gracias” otorgando derechos a operar minas a particulares, incluyendo las comunidades indígenas. Como contrapartida quienes extraían o “beneficiaban” el metal pagaban un porcentaje de lo producido (quinto o décimo real), el que se ha considerado sin mucha reflexión como un impuesto directo.

excepción más que la regla, a pesar del énfasis en el ethos extractivo de este colonialismo en los modelos institucionalistas (Dell, 2010; Van der Linden, 2011). Los esclavos conformaron una parte menor de la fuerza de trabajo en las minas en Potosí y Huancavelica, en labores de fundición y en la acuñación (Tandeter, 1981; Bakewell, 1984). Nunca conformaron una fuente alternativa de mano de obra como en la minería del oro que junto a trabajadores errantes se emplearon en las minas en Colombia y Brasil – probablemente por la adversidad del clima a varios miles de metros de altitud.

El yacimiento más grande en el norte del valle de México, Zacatecas, produjo volúmenes extraordinarios desde mediados del siglo dieciséis en un área sin población nativa de consideración. Indígenas y mestizos conformaron una fuerza de trabajo asalariada muy móvil – especialmente en México donde la localización de las minas, de la población y del mineral de plata estaba –geográfica y socialmente– mucho más distribuida que en Perú. Esa variedad en la distribución de factores de producción y la localización de las minas dio lugar a formas diferentes de organización del trabajo. La minería en Potosí –más concentrada geográficamente– llegó a su máximo a principios del siglo diecisiete cuando comenzó una lenta pero persistente declinación por dos siglos. La reducción de los beneficios y de la productividad solo se mantuvieron por los subsidios de la mita y el azogue en los que la Corona fue determinante (Dobado & Marrero, 2011; Tandeter, 1993; Grafe & Irigoín, 2012). Otros yacimientos de importancia aparecieron más tarde en Pasco y Oruro y operaron a finales del periodo, aunque nunca tuvieron la preeminencia de Potosí. Con una recuperación demográfica más rápida (o más lenta en los Andes donde las crisis demográficas fueron más recurrentes), México se volvió el productor mundial de plata dominante en el siglo dieciocho produciendo un estimado 45 a 55% del total mundial (TePaske, 2010). Ese volumen de oferta sólo colapsó en toda Hispanoamérica cuando la implosión del dominio español en 1820s desató la fragmentación política y monetaria, décadas de inestabilidad y guerras civiles, en las repúblicas que le sucedieron (Irigoín, 2009).

Hay un buen volumen de información cuantitativa del producto y de la acuñación – pero mucho menos sobre los intercambios domésticos que unían las minas con las casas de moneda, y a estas con el comercio internacional donde circulaban diferentes medios de pago metálicos o fiduciarios. El carácter extractivo de la minería ha oscurecido la comprensión del proceso que transformaba la plata en dinero (Assadourian, 1978, 1982). La plata americana era una mercancía, y también una manufactura – mecánica desde 1730– que se transaba y usaba domésticamente como moneda, así como en España y buena parte del mundo (Irigoín, 2010).

Gráfico 1: Composición y distribución geográfica de los metales preciosos en Iberoamérica.



Fuente: Palma (2015, Fig. 2, p. 63).

Nota: agradezco a Nuno Palma por permitir la reproducción de este mapa.

La incorporación de la amalgama – la mezcla de minerales pulverizados con mercurio – y su disponibilidad abundante cercana en Huancavelica, o procurada en las minas reales de Almadén en España, aumentaron notablemente la escala de la producción desde finales de siglo dieciséis. La nueva tecnología empujó a los mineros indígenas, hacia una relación de trabajo asalariado en lugar del sistema de reparto de beneficios usado desde tiempos prehispanicos. Esto, junto con la conmutación del tributo en especie por cash en los Andes, dio lugar a una combinación de trabajo compulsivo o no libre – por efecto del tributo– con relaciones de mercado muy tempranas en Hispanoamérica. Los españoles, relativamente más numerosos entre azogueros, refinadores, fundidores, arrendatarios y dueños de las minas, tenían un acceso diferenciado a la plata amonedada; y algunos de ellos como comerciantes cambiaban el mineral y las barras por monedas en tanto que avances de capital en el crédito mercantil con que el que financiaban la explotación.

Las formas de trabajo no libre caracterizan una minería particular. Con el mineral sumamente concentrado en solo una gran y muy productiva mina en un territorio con población relativamente abundante, en Bolivia la *Mita* (quechua por turno) resultó una adaptación del

sistema de tributo prehispánico que continuó en el colonialismo español. La naturaleza de esta relación social con el Rey y los mineros complica los análisis de niveles de vida que consideran a los mitayos como individuos disociados de sus comunidades de origen (Harris, 2007). Por el contrario, la competencia por trabajadores fue mayor en México y allí surgieron otras formas de organización del trabajo. Minas grandes y pequeñas allí empleaban mayormente trabajadores libres asalariados, que conformaron una fuerza de trabajo muy considerable de alrededor de 50.000 trabajadores en el siglo dieciocho (Marichal, 2006, p. 30).

En Bolivia por obligación del tributo, los trabajadores eran movilizados regularmente de comunidades campesinas vecinas por turnos periódicos de trabajo en la mina. Esta apropiación del trabajo de individuos se hizo a expensas de la capacidad de reproducción de las comunidades campesinas². En plena posesión de sus tierras comunales, la mita retiraba una parte de los varones adultos para trabajos mayormente no cualificados en la minería, los que no siempre regresaban a sus comunidades. Con el tiempo, trabajadores mitayos coexistieron con un número mayor de trabajadores asalariados, y otros ocasionales y cuentapropistas cuyo número creció con la declinación de la productividad de la mina. A finales del siglo dieciocho esta forma de trabajo no libre convivía con un extendido cuentapropismo y empleo ocasional (Barragán, 2017; Brading, 1971; Flores, 1986). Entonces la mita constituía más una renta –que mantenía los beneficios de dueños de minas proveyendo manos de obras con menores costos salariales– que un input del que dependiese la productividad.

La persistencia de la propiedad comunal de la tierra por las comunidades de campesinos indígenas fue la respuesta colonial al colapso de la población nativa con la llegada de los españoles. Ello aseguró la subsistencia a los campesinos cuando la población disminuyó, pero en el largo plazo debió aumentar el costo de oportunidad del trabajo asalariado aun en las regiones más pobladas cuando la población se recuperó en el siglo dieciocho, primero en México, más tarde en Perú y finalmente en Bolivia. A lo largo del periodo el valor de los pagos monetarios a mitayos en Potosí fue alto y «pegajoso»: el equivalente de unos 12.5 gramos de plata fina al día. Medido en gramos de plata esa remuneración era extraordinariamente altos en términos nominales y comparativos internacionales (Assadourian, 1978, p. 40; Tandeter, 1993)³. Representaba una cantidad equiparable al salario de un trabajador calificado en Londres del siglo dieciocho (Allen, 2001). En América los ingresos del trabajo en la minería (y en la agricultura) se ajustaron por el adicional de compensaciones no monetarias de diferentes proporciones con las que se adecuó el empleo de mano de obra a la declinación demográfica. Su reducción fue evidente en los 1780s en México, una vez que la población volvió a crecer. Huelgas y conflictos laborales se registraron por primera vez a partir de los 1760s (Lange, 1991; Flores Claire, 1987) y otras formas de coerción aparecieron, como el repartimiento de mercancías y el peonaje por deudas en el siglo diecinueve (Lange, 1991; Danks, 1987). En los Andes se tradujo

2 Assadourian calcula la proporción de la mano de obra “fija, estacional y la compulsiva” en el 10% del total de población masculina adulta entre 1570 (Assadourian, 1978; 1982, p. 14)

3 Assadourian subraya que los jornales de mitayos “no se destinan a la compra de medios de vida”; Ellos viajaban “cargados de comida”; era la economía campesina que financiaba su subsistencia (Assadourian, 1978, p. 40).

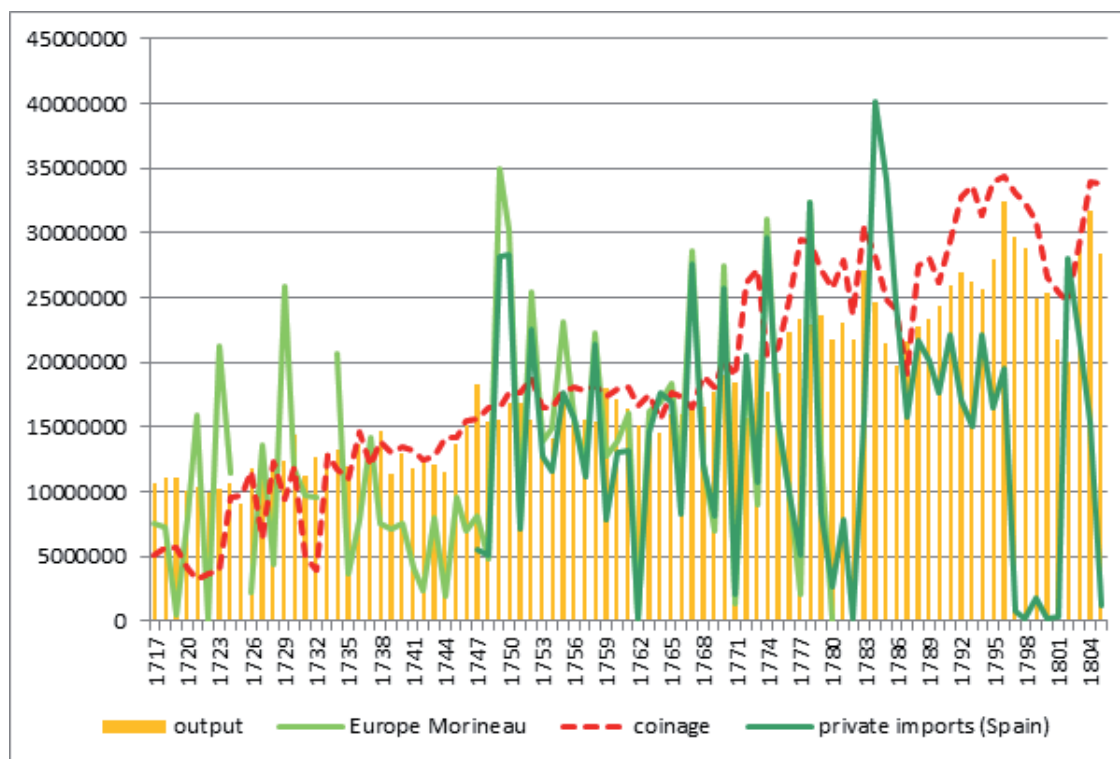
en un creciente empobrecimiento de las comunidades campesinas disminuidas por la mita y la constante emigración. Esta dinámica hace que los modelos malthusianos aplicados a los estudios comparativos de niveles de vida globales no sean muy adecuados para medir los hispanoamericanos en el largo plazo (Challú & Gómez, 2015; Dobado & García Montero, 2014). La combinación de la dotación de factores, la persistencia del tributo y los derechos de propiedad colectiva de la tierra de comunidades indígenas, más la peculiar abundancia de plata, conformaron un mercado de trabajo muy diferente – y probablemente niveles de vida más elevados en Hispanoamérica– que los que algunos estudios argumentan.

III

Durante el periodo 1580s–1730s, el valor (mínimo) de las exportaciones se multiplicó diez veces, de un piso de alrededor de un millón de pesos al año en 1580 a diez millones (250 toneladas de plata fina) en la década de 1730. Esos volúmenes se duplicaron en veinte años en 1750 y aumentaron otro 50% adicional en la década de 1770 para llegar al máximo de unos 30 millones (750 toneladas) de promedio anual en la década de 1790. Por otro lado, las importaciones chinas de plata, estimadas en un promedio anual de 114 toneladas entre 1719 y 1833, también llegaron a sus máximos en esas décadas (Tabla 1). En esas proporciones, esas importaciones fueron solo una fracción del total amonedado en América y califican la idea de China como el «depósito último» de la plata americana. La primera destinación de la plata era España en virtud de la restricción del comercio en unos pocos puertos en España – Sevilla y Cádiz luego desde 1700 que se fue ampliando después de 1740 con los navíos sueltos “de registro” y “de azogue”. Desde allí la plata era remitida a toda Europa y más allá, como retornos de mercancías europeas previamente exportadas a América. Los puertos españoles eran más instancia para bienes en tránsito que ferias como en América; y en el siglo dieciocho estaban dominados por comerciantes y bienes europeos. Esa composición de las importaciones americanas se refleja en *El Catastro de Ensenada*, compilado en 1762, que revela alrededor del 80 por ciento del comercio estaba en manos de extranjeros (Ozanam, 1968). Los españoles aparecen entre los comerciantes pequeños o como testaferros, cargadores, para las casas extranjeras.

Vale detenerse a considerar la trayectoria del producto de las minas con el de la acuñación y los envíos de plata a Europa durante el siglo dieciocho.

Gráfico 2. Producción, acuñación y exportaciones a Europa durante el siglo dieciocho.



Fuentes: Producción: TePaske & Brown, (2010), Morineau, M (1985). Importaciones privadas en España: Cuenca (2008). Acuñación: elaboración propia con base en Cespedes (1996).

Nótese la estabilidad mayor en la producción y la acuñación respecto de las exportaciones. Esto, que podría ser un sesgo de la naturaleza de los datos, es imposible de distinguir. También puede verse como indicación de lo irregular que era el flujo comercial y de la dirección que tenía la relación de la economía doméstica con el comercio internacional. Interesan algunos episodios particulares visibles en el gráfico: la caída de las exportaciones a comienzo de los 1740s, en 1762, entre 1778 y 1783, y en la segunda mitad de la década de 1790. En todos los casos, la exportación disminuyó dramáticamente sin una caída en la minería o la acuñación que la precediera. Estas bajas transitorias se corresponden con momentos de guerra en Europa y la participación española en la revolución de las colonias norteamericanas contra Inglaterra. Curiosamente la llamada "liberalización" del comercio después de 1778 no parece haber tenido consecuencias inmediatas de nota. En la acuñación hay tres bajas de consideración que coinciden con rebajas de contenido de plata fina en la moneda acuñada en América, en 1732 (en México), en 1772 y en 1786. La primera no refleja una caída equivalente en la producción; por el contrario, refleja una mayor capacidad del estado colonial en controlar la acuñación que la precedió. En las siguientes, los volúmenes se disocian de la producción, aunque la correlación entre el ritmo de la extracción y la acuñación de plata es muy alta, confirmando que casi la totalidad de la plata registrada en el siglo era acuñada⁴. La relación de ambos indicadores con los

4 La diferencia se debería al subregistro de la plata ensayada en la ceca donde pagaba impuestos y la re-acuñación de la moneda vieja en cada devaluación. Es significativo que esa relación se invirtió desde la introducción de la acuñación mecánica en los 1730s. El coeficiente de correlación es 0.30 mientras que la relación entre producción y acuñación es casi perfecta.

simultáneos envíos a Europa es mucho más débil – si se correlacionan los datos en *los mismos* años. Ello podría explicarse por la demora de la salida efectiva de la plata al exterior o la existencia de un subregistro por el contrabando que no pasaban por España. Ambos sugieren que la diseminación de la plata en la economía doméstica se multiplicaba a medida que esta se extendía en el territorio, como lo confirman las transferencias intra-coloniales entre cajas reales (Grafe e Irigoien, 2006). En cualquier caso reflejan una circulación mayor o más extendida (o ambas a la vez) de plata amonedada en la economía colonial, que podría reflejarse en el nivel de precios en las cajas receptoras, aunque ello está por estudiar.

La habitual comparación de cifras anuales de producción y comercio caracteriza a la exportación de la plata como una extracción directa y no como el resultado de intercambios comerciales –que la sacan al exterior eventualmente. Dado el papel de la minería, la provisión de insumos y alimentos, la mano de obra, y servicios como el transporte diseminaban la moneda plata en el “sistema” de la economía colonial; a la vez que era la principal exportación en la forma de moneda, aumentando la mercantilización en todo el territorio⁵. En el siglo dieciocho, con esta expansión del comercio interno y externo que el fisco gravaba mediante impuestos indirectos al comercio y el consumo el estado colonial expandía su base fiscal. Así es como la alcabala y las aduanas, junto a los estancos (monopolios reales) de tabaco constituyeron el sostén del Tesoro colonial en el régimen borbónico.

El crecimiento a la vez de la población, la producción minera y la acuñación, junto con la expansión territorial de la economía y de los ingresos fiscales todos a la vez, sugiere que había un proceso de crecimiento Smithiano en marcha. El aumento de la recaudación de impuestos al consumo y al comercio unido a los subsidios a la minería cuyas externalidades generaban le dan al estado colonial un cariz casi “desarrollista” más que el de un “absolutista-depredador” por su papel en la economía colonial (Grafe & Irigoien, 2006).

La población repuso sus niveles en la segunda mitad del siglo – más temprano en México, luego Perú y finalmente en los Andes donde epidemias recurrentes eran un freno a la recuperación demográfica. En algunas regiones más por migraciones que por crecimiento natural, el crecimiento fue más marcado que en otras, por ejemplo en los márgenes como en el Norte de México, Cuba, el Río de la Plata, Chile. Esto indica también el carácter extensivo del crecimiento económico en la región. Todos los estudios de niveles de vida indican una tendencia declinante a partir de la década de 1780s – sin abundar demasiado en las causas. Esta coevolución de los niveles de vida y el crecimiento poblacional – más la reducción del componente no monetario de los salarios mencionado arriba– sugieren que el crecimiento Smithiano que estaba encontrando su techo malthusiano por entonces.

La atención de los historiadores a aspectos del trabajo en la minería y a las exportaciones en el comercio exterior, ha desatendido la importancia del consumo y de la demanda doméstica de la economía colonial. Seguramente los márgenes del beneficio bruto calculados por los diferenciales de precios de los bienes exportados a Hispanoamérica en origen y en destino era

5 El arbitraje en los precios de los bienes y de la plata moneda y barras – como moneda y mercancía- generó la coexistencia de formas mercantiles de crédito, la llamada moneda natural, o de la tierra que no eran sino otros bienes que se intercambiaban con relación a precios de un mercado “escasez” trueque y otros medios de pago atribuidos a la dominación colonial Gelman caso de Belgrano porque envían la moneda buena a Europa. (Gelman, 1987, p. 500)

muy grandes (*markups*). Pero esos cálculos generalmente no consideran otros varios costos en que incurrían quienes exportaban a América: de transporte dentro y fuera de Europa, de comercialización como el seguro, comisiones e impuestos e «indultos», más los de intermediación que cargaban los cargadores, o “metedores” españoles dada la exclusión legal para exportar directamente hacia las colonias. Entre ellos estaban los costos de remitir los retornos en plata, que tenía fuertes restricciones locales y sobre las cuales la corona cobraba una comisión llamado “indulto”; además de la incertidumbre en el valor en moneda que tenían el retorno de los bienes enviados a las ferias en América. En otras palabras, el arbitraje de la plata.

De esos grandes márgenes, los historiadores económicos han asumido que el Nuevo Mundo tenía una “necesidad acuciante” de importaciones, las que se han tomado como el vector de la dirección de los flujos comerciales. Sin embargo, las colonias españolas en el continente, aun las islas del Caribe y la economía en el Perú eran autosuficientes en alimentos, medios de subsistencia (e incluso inputs para la minería) (Assadourian, 1978; Coatsworth 1967). Ellas accedían plenamente a alimentos de alta calidad nutricional como el azúcar y la carne – en niveles impensados en Europa– a precios domésticos en plata mucho más bajos (Dobado y García Montero, 2014). Así es que las canastas de bienes estimados para medir el consumo en las comparaciones de niveles de vida posiblemente subestiman el consumo representativo de las unidades familiares hispanoamericanas.

De esos altos diferenciales de precios sale también la idea que el sistema comercial español era antieconómico, cerrado y organizado para beneficio del rey y los comerciantes metropolitanos, todo aquello que perjudicó el desarrollo de la región. Sin embargo, la composición de este comercio – sobre todo de la reexportación de bienes europeos no españoles a América– es pobremente conocida por falta de detalles de los cargamentos (para un análisis diferentes Weber, 2002). En realidad, los exportadores españoles en el Pacífico y el Atlántico eran tomadores de precios cuando cambiaban bienes por plata en Hispanoamérica, debido a las instituciones que organizaban el comercio colonial en América. Estos intercambios alterados por múltiples privilegios particulares distaban de ser de mercado perfectos, siquiera competitivos.

La plata se procuraba en América solo por medio del comercio en las ferias allí donde llegaban las flotas del Atlántico – la de Veracruz / Jalapa hasta 1720 y Orizaba luego y la de Acapulco para el Galeon de Manila en México, y la de Portobello/Cartagena para los Galeones a Tierra Firme (Baskes, 2005; Brading, 1971, p. 97). En las ferias las mercancías extranjeras se vendían a bulto cerrado y por precios arreglados con los compradores/importadores. Generalmente las ferias tenían un término que se ajustaba a los tiempos de la navegación de regreso, lo que aumentaba aún más el poder de negociación de los importadores en hispanoamérica. En Acapulco, por ejemplo, el plazo de la feria era de un mes de la llegada al puerto y los exportadores vendían al contado con el fin de retornar con la mayor cantidad posible de plata a Asia. Eran los grandes mercaderes coloniales, que controlaban la oferta de la plata y la moneda y la introducción subsecuente de los bienes importados en el interior de la colonia, quienes tenían un peso decisivo en fijar los precios del intercambio (del Valle Pavón, varios años).

Aunque transportados y remitidos por vía de la infraestructura fiscal (situados y transfe-

rencias entre cajas) las remesas de plata eran mayoritariamente capitales privados. Historiadores, como Hamilton para el siglo diecisiete y Morineau y García Baquero para el siguiente, han mostrado que hasta finales de la década de 1770 al menos el 70 por ciento de las importaciones españolas de plata eran de propiedad privada, retornos del comercio – o salida de capital para financiar más importaciones (Suárez, 1995; Morineau, 1985). Un promedio de unos 20 millones de pesos anuales que entraban a España en el último tercio del siglo era remesas privadas – las que llegaron a conformar el 90% del total de plata ingresada por Cádiz. Razonablemente cualquier remesa por afuera de Cádiz debía tener aún una mayor proporción de capitales privados (Cuenca, 2008). De modo que, si semejante volumen de plata extraída fuera del Nuevo Mundo salía como retorno del comercio o, como remesas de capital de particulares, los niveles de consumo privado en América debieron alcanzar proporciones de consideración equivalente. Con un total de población estimado en 1800 alrededor de 12 millones de habitantes, esparcida entre México y Chile hoy, el valor plata de las exportaciones per cápita sugieren un nivel en el poder adquisitivo promedio extraordinario – dejando en suspenso cualquier consideración a su distribución (Lockhart & Schwartz, 1983, p. 338). Ese era el mismo tamaño que la población de España y apenas un poco menor que la de Inglaterra en ese momento, lo que para el Nuevo Mundo significaba una densidad poblacional mucho menor. Así que las estimaciones de consumo – ya de bienes de subsistencia como alimentos, o y aún de bienes «respetables» como manufacturas– dado el poder adquisitivo de la plata merecen una segunda mirada. Los estudios comparativos de niveles de vida basados en dotación de factores tan diferentes podrían estar infravalorando la capacidad de consumo de poblaciones coloniales; así las altas tasas de urbanización como estimaciones de producto bruto no serían tan paradójicas (Abad & van Zanden, 2016).

Con esa densidad y distribución de la población no debería sorprender que el mayor riesgo para las exportaciones en el comercio por Atlántico y Pacífico fuese la saturación de los mercados. Los historiadores presentan el comercio colonial como restringido –por regulaciones, exclusiones y flotas y puertos limitados – orientado a crear una “escasez artificial” por comerciantes metropolitanos para beneficiarse de precios altos infligidos a los consumidores americanos (Tronchin, s/f; Baskes, 2005). Esta interpretación atribuye una agencia distinta a comerciantes españoles y a los americanos, donde los segundos se subordinan a los primeros, como si verdaderamente fueran formadores de precios. Esta idea de “escasez general” subyace en las comparaciones de niveles de vida que tienden a subestimar el potencial del consumo *promedio* de las economías hispanoamericanas en comparaciones internacionales medidas en granos de plata; como si el valor de la plata hubiera sido uniforme y uno en las diferentes economías del mundo. Cuando se mide por la cantidad de moneda de plata exportada per cápita – se insinúa una sobrevaluación del precio de la moneda hispanoamericana en otros mercados⁶. Por ello, la abundancia de plata amonedada más la sobrevaluación (premio) que esta tenía en Europa y sobre todo en Asia, debió tener (algún) efecto de la “enfermedad

6 De hecho, desde 1668 la moneda de 8 reales acuñada en España había sido reducido en un 25% y equivalía a al peso de 10 reales metropolitano. Para 1720s, el tipo de cambio para las letras era 10 5/8 en los 1770s. Obviamente, al considerar los promedios esto no establece los efectivos y probablemente muy altos niveles de desigualdad – la distribución– en el ingreso; aunque tampoco lo hacen otros estimadores.

holandesa” *Dutch Disease* en la economía colonial. Algunos “síntomas” son evidentes: para empezar la exportación de moneda y la fuga de *capital* (*capital flight*); el abaratamiento de los bienes importados, la competencia a la manufactura doméstica, y la creciente dependencia fiscal en los impuestos indirectos al comercio y consumo⁷. Esos efectos se sintieron más fuerte en las costas que en el interior, y con ello la extracción de la moneda «buena» hacia los puertos –ya por situados o por desequilibrios comerciales domésticos que esas transferencias propiciaron⁸. En la medida que un comercio más directo (no más “libre” estrictamente) traía más bienes o arribaba más frecuentemente a los puertos americanos, el metálico drenaba en mayor medida hacia el comercio exterior.

Pese a la mala reputación de sus prácticas «monopólicas», el cartel de los mercaderes metropolitanos no tenía el control del comercio colonial. Un imperio marítimo con una flota mercante subdesarrollada parece un oxímoron. La capacidad del flete o del transporte marítimo de España no reflejaba la extensión geográfica y comercial de su imperio. Notablemente el comercio con Asia estaba limitado a uno o dos barcos de entre 1.000 y 2.000 toneladas al año solamente – el galeón de Manila. El tamaño de las flotas por el Atlántico enviadas en 1720s y 1730s transportaban un promedio de 10.000–12.000 toneladas en una docena de barcos en cada viaje; a finales del siglo diecisiete las flotas fueron espaciadas a 2 y hasta 4 años, y a veces pasaron hasta 7 años sin cruzar el océano. Se suspendieron en 1740 por el riesgo de la Guerra con Inglaterra – la flota volvió a Veracruz entre 1754 y 1776 – y se discontinuaron definitivamente en 1776 ¿Por qué el comercio metropolitano era restringido en su afán de lucrar con las exportaciones a las colonias, si estas tenían una capacidad de consumo potencial equivalente o proporcional a sus exportaciones de plata? Teóricamente con una posición monopólica ellos podían pedir cualquier precio por esos productos, porque los comerciantes europeos entonces racionaban sus ventas en América. Esto parece una contradicción entre los fines perseguidos y los medios disponibles al exportador español.

Desde 1740s barcos sueltos, «de Registro», empezaron a viajar independientemente a otros puertos americanos, que ya eran frecuentados por barcos extranjeros con asiduidad, y aun por otros navíos españoles – como los barcos de azogue. Esa navegación aumentó aún más la probabilidad de mercados abarrotados para quienes exportaban a América – y con ello el riesgo de encontrar precios en plata de los retornos más bajos que los esperados. Las importaciones por Acapulco, por un caso, comenzaron a posponer la liquidación de sus ventas para viajes siguientes –a futuro– en vez de afrontar precios de contado más bajos en las ferias (Bonialian, 2010). A partir de la década de 1760 más puertos en la metrópolis y en América se autorizaron para el comercio directo, legalizando lo que de facto ya era un vasto comercio irregular. En 1797 la corona autorizó el tráfico de Neutrales a barcos norteamericanos que intermediaron buena parte del comercio colonial desde entonces⁹. Esta “liberalización” de las regulaciones – frecuentemente mal identificada con una apertura comercial– no perjudicó la primacía de

7 Para el abandono de la producción de textiles de lana y su reemplazo por la cría de ovejas y venta de lana en Assadourian (1983, p. 307-367); para México, Salvucci (1994)

8 El estudio de Gelman (1987) sobre Belgrano es un ejemplo micro estupendo de los mecanismos monetarios y de su impacto agregado.

9 El número de barcos se compara con los de la Compañía Inglesa de las Indias Orientales en India y China.

Cádiz entre los puertos peninsulares que continuó enviando el 75–80 por ciento de todas las importaciones hispanoamericanas, pero sí mejoró las oportunidades para otras exportaciones hispanoamericanas.

El comercio español, ni en el Atlántico ni en el Pacífico, estaba integrado verticalmente como el de las compañías europeas. Más barcos y una navegación más frecuente y directa aumentaron la competencia para los exportadores americanos tradicionales desde mediados del siglo replicando la expansión de la plata. El poder adquisitivo de la plata en América – sostenido artificialmente por las restricciones de la oferta y las rentas de quienes controlaban su exportación– se redujo en consecuencia, abriendo oportunidades para invertir y comerciar con otras *commodities*. En el Río de la Plata, por ejemplo, la inversión de capital se dirigió a la tierra y la producción agrícola, al cultivo del cacao en Venezuela, y las plantaciones de azúcar en Cuba. Los barcos y comerciantes norteamericanos ofrecieron más capacidad de transporte y disminuyeron costes para la exportación de otros productos americanos,¹⁰ lo que explica la importancia de sus exportaciones de azúcar, café, y cacao – incluso de algodón– sudamericano a Europa y las de plata a Cantón luego de 1780s¹¹. Luego de Trafalgar en 1805, barcos británicos también capturaron una buena parte del comercio directo de Hispanoamérica (Cuenca-Esteban, 2014; Pearce, 2007).

Estos cambios en el comercio perjudicaron las rentas de los carteles que controlaban cada etapa del intercambio. Los intermediarios tradicionales del comercio resultaron los más afectados. La influencia de los poderosos Consulados de Lima y México se debilitó, así en la década de 1790 la corona reconoció corporaciones similares con su propia jurisdicción mercantil en otros puertos americanos como Caracas, Guatemala, Guadalajara in México, and Buenos Aires, Cartagena, Veracruz, Habana, Santiago de Chile and Manila. Con un comercio marítimo más directo mejoraron los términos de intercambio para los productores – que tradicionalmente se atribuye a la mayor disminución en el precio de los bienes importados cuya composición no cambió demasiado. Términos de intercambio más favorable para la exportación de otros bienes y minerales distintos a la plata abrió una división entre nuevos intereses económicos y los que habían controlado el comercio al por mayor y la introducción de bienes importados al interior, catalizando una competencia al interior de las elites coloniales que derivó en guerra civil con el colapso de las autoridades españolas entre 1810 y 1821.

IV

Si la plata era “una necesidad” en Asia, y vital para el comercio de Europa con Asia, el comercio con Hispanoamérica entonces era «indispensable». Mientras los historiadores europeos son ambiguos sobre el papel de la plata como mercancía o dinero en el comercio internacional los historiadores latinoamericanos usan indistintamente el término *plata* para indicar lo mismo si era en barras o en monedas. Sin embargo, especie y barras tenían diferencia en

10 Más de 200 barcos extranjeros al año amarraban en la Habana en la década de 1800s (Salvucci, 2005)

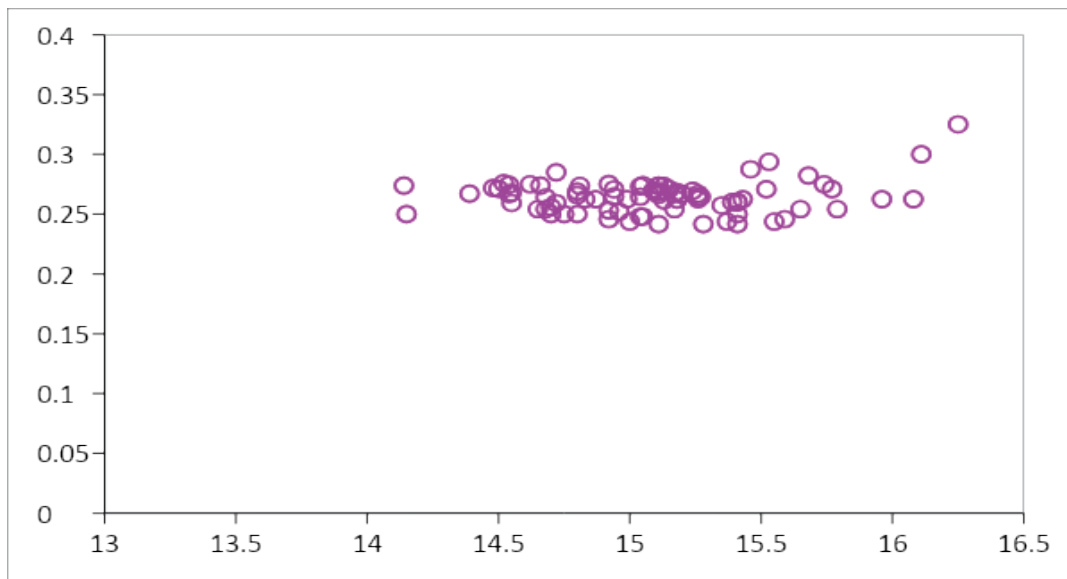
11 Entre 1790 y mediados de 1820s, fueron la fuente principal de plata para China; supliendo el 80 por ciento de las estimadas 3,800 toneladas de plata que China importó en esos años (Irigoin, 2009).

el contenido de plata fina, adicionales costos de producción y señoreaje en América, en otras palabras, tenían distinto precio (como bien lo sabían quienes cambiaban barras por moneda); ello hace que estas formas de plata fueran dos bienes diferenciados y con precios diferentes según la demanda. En realidad, la incorporación de la plata y el oro al circulante general de las economías europeas, su reexportación a Asia, el rol efectivo en el desarrollo de la economía que los producía, los intermediaba y los importaba, así como la concurrencia con otros medios de pagos fiduciarios y la transición al régimen monetario del siglo diecinueve están aún por investigar.

Por razones no completamente exploradas, al contrario que los europeos, las grandes y populosas economías asiáticas preferían la plata como medio de pago. La moneda de plata – cash – tenía premio en esos mercados hasta bien entrado el siglo diecinueve, por lo que el tamaño de su demanda afectaba el mercado internacional (Habib, 1982; Raychaudhuri & Habib, 1982; von Glahn, 1996, 2014). Los múltiples estados en India mongol no producían plata aunque la acuñaban en gran medida. Mientras en China, que aunque tenía alguna producción el emperador no acuñaba plata. Así la razón entre plata y oro propia del sistema monetario europeo (bimetalismo) enmascara los efectos de la demanda que movían los mercados asiáticos del metal y de dinero *cash*, sobre todo si entre ellos no eran sustitutos perfectos. No parece haber una relación tan clara como se supone entre el precio de la plata y su disponibilidad en los mercados internacionales contemporáneos. Por ejemplo, en China donde la relación con el precio del oro se igualó con la europea en los 1750s, las importaciones de plata no solo continuaron, sino que aumentaron significativamente en la última parte del siglo¹². En Inglaterra, el precio (de mercado) de la moneda de plata hispanoamericano no parece seguir ninguna tendencia con respecto a la abundancia relativa del oro y la plata a lo largo del siglo dieciocho como se ve en el gráfico 3 (Irigoín, 2019, fig 15.3 p. 281).

12 En India la ratio oro/plata se igualó en 1670 en 15 y 16:1, pero reversionó a 13:1 y aun 11.5:1 a comienzos del siglo dieciocho. Se mantuvo por debajo de la ratio europea por el resto del siglo. Habib (1982, table 9). En China se equiparó con Europa para 1750 según Flynn & Giráldez (2002).

Gráfico 3 Precio relativo del oro con la plata y precio del peso de plata hispanoamericano, Gran Bretaña, 1717-1818.



Fuente: Elaboración propia con datos de precio oro/plata de (Officer 1983) y el precio del peso en Londres de Parliamentary Papers (1718-1736, 1746-1811 (1812-13), 1811-19)

Por un lado, Gran Bretaña tenía una ceca real y un standard para su moneda de plata (contenido de plata fina y peso) certificado oficialmente por la autoridad monetaria que establecía el valor oficial de la moneda (Irigoin, 2019, p. 281)¹³. Con ese standard mismo Isaac Newton estableció la ley y peso en onzas de todas las otras especies metálicas contra el cual se valuaban todas las otras monedas extranjeras; en la práctica esa paridad se convirtió en una especie de tipo de cambio fijo para todas las monedas extranjera (Biggs, 2019). China, por el contrario, no tenía cecas ni acuñación oficial de plata u oro; por lo que no tenía un estándar o patrón de peso y ley de su moneda ni para la paridad con las monedas extranjeras. La acuñación, el mercado de metales preciosos, y el de dinero eran completamente privados y abiertos ya que estaban en manos de cambiadores y ensayistas particulares. Como se argumenta en otro lado, para 1800 era aparente que lo que China, y buena parte de Asia en general, demandaban eran monedas de plata acuñada en Hispanoamérica (más que plata *per se*), que por su abundancia y consistencia circulaban con premio sobre su contenido intrínseco de plata (Irigoin, 2020; Irigoin et al., 2023). Estas monedas ofrecían un medio de pago muy aceptable de la que China carecía, y que el resto de Asia prefería claramente desde el siglo dieciséis (Irigoin, 2013). En cualquier caso, era la *demandada de moneda* en Asia – de un medio de pago reconocible y estable – lo que justifica que casi toda la plata refinada en América fuese acuñada localmente antes de ser exportada.

Así, la plata hispanoamericana circulaba en el mundo como moneda no como metal en general –con excepción de Inglaterra. Un ejemplo micro de esto es que en el Mediterráneo

13 Llamado The Trial of the Pyx. El standard Britannia de .958 milésimos de fino hasta 1720 y el Sterling de .925 por onza desde 1720. En Inglaterra monedas y barras se cotizaban al peso, sin embargo, sistemáticamente tenían diferente precio – menor para la plata amonedada por el mismo peso en onzas.

a mediados del siglo diecisiete, marineros y gente de mar en navíos ingleses demandaban «piezas de a ocho» en sus salarios. Causas judiciales en la Alta Corte del Almirantazgo *High Admiralty Court* muestran la variación en el precio en libras esterlinas de la moneda hispanoamericana dependiendo de la distancia de Cádiz –donde eran más abundantes y teóricamente más baratos. En Cádiz los pesos se cambiaban por 48 peniques, por 56–67 peniques en Smyrna y por 78 en Mozambique (Blakemore, 2017). El precio –o tipo de cambio– en libras esterlinas que los británicos conseguían en Málaga en el mismo año era de 54, mientras que en Génova fluctuaba reflejando el precio del mercado local (Marsilio, 2012). Es difícil de creer que esos precios reflejaran el precio relativo del oro con la plata en cada uno de esos puertos; sino más bien la diferente demanda relativa por la moneda hispanoamericana en cada localidad.

No debería sorprender que los marineros demandaran «reales» (pesos de ocho) por sus salarios en el comercio marítimo internacional; ellos también ahorraban en pesos como muestran los registros de la *Old Bailey* (Dolan, 2015). Es el mismo caso en el Sudeste Asiático de marinos chinos empleados en los juncos a Batavia que preferían la moneda hispanoamericana para enviar remesas a su país de origen (Blussé 2011). Todavía a mediados de siglo diecinueve – y presuntamente temiendo el colapso de la dinastía Qing– durante la rebelión Taiping, para cubrirse contra la inflación y el desorden, la gente transfería y guardaba sus ahorros en plata, mayormente en la forma de pesos españoles (CH'en, 1958).

Esas diferencias dependían de las instituciones monetarias en cada mercado. En Europa todas las naciones tenían monedas metálicas – al menos nominalmente– de oro y plata que por la baja disponibilidad de metales acuñaban en cantidades muy ingentes. Unos pocos tenían moneda fiduciaria y bancos. Luego de la crisis de la moneda en España entre 1642 y 1680 la mayoría de los países europeos empezaron a utilizar monedas de cuenta. Junto con el desarrollo de las letras de cambio, las ferias de cambio y luego los bancos públicos, algunas economías europeas consiguieron prácticamente sustituir la moneda metálica. La expansión de un sistema de pago por letras conformó los balances comerciales y el tipo de cambio de las divisas de cada país, que no necesariamente coincidía con el precio de sus monedas metálicas, o del oro y la plata en cada plaza; pero que consiguió reducir el uso de la moneda física en la circulación. La moneda de cuenta fue el mecanismo por el cual soberanos y bancos luego consiguieron disociar el comercio exterior del comercio de la plata y del oro en la medida que los desbalances comerciales se ajustaban en el tipo de cambio de las letras. En el caso de Asia sin embargo estos fueron grandes y persistentes lo que explica el persistente flujo de metales hacia el este.

V

“El comercio euroasiático, tal vez una “bonanza para los consumidores europeos”, era casi esencial para el funcionamiento eficiente de las economías asiáticas. Si los bienes del Este eran para el placer privado de los europeos, la plata de Occidente era una necesidad pública en Asia” (De Vries, 2015, p. 20).

En realidad, la plata hispanoamericana facilitaba el comercio europeo en el Báltico, con

el imperio otomano, en Asia central, y sobre todo con Asia marítima (Malowist, 1958). Como reporta el factor de la *East India Company* en Surat, a la corte Londres en 1620s una referencia temprana de miles.

“Si la Compañía estuviera determinada a revisar el comercio, sería aconsejable, en vez de enviar los reales (moneda hispanoamericana) aquí directamente, enviarlos en primera instancia a Surat, donde ellos pueden ser invertidos en mercancías que producirían 100 por ciento de beneficio en Bantam” (Foster, 1909, 307)¹⁴.

En el resto del mundo – sobre todo en Asia – la plata mejoraba los términos de intercambio de los otros bienes. Aún en 1800 los comerciantes americanos que negociaban con los Hong de Cantón (gremio de mercaderes autorizados para el comercio exterior) reconocían que tratos con plata mejoraban en un 20 por ciento el precio que tenían que pagar por te en Cantón; la seda y las piezas de algodón “no se conseguían a crédito o trueque por otras mercancías, porque eran solo posible de procurarse con moneda física, eran “*cash goods*” (Door & Corning, 1945, 212, 224, 234, 266, 281, 299, 312, 324, 332, 342). Y el *cash* en cuestión eran fundamentalmente monedas de plata hispanoamericanas – llamados reales hasta 1680/1720 y los pesos o “*dollars*” de allí en más, de modo que la plata siguió fluyendo a China – y Asia– más allá de la igualación de la razón entre el oro y la plata en China – lo que cuestiona la noción de la plata como *commodity* y del arbitraje de metales preciosos como vector del comercio con Oriente.

Tabla 2: Exportación europea de plata a China y proporción de moneda hispanoamericana en las importaciones de los principales proveedores. Siglo dieciocho.

Periodo/año	Exportador	Volumen plata	% en moneda
1720s	Holanda VOC	63 Ton anual	80%
1725-1780	Francia	72% total	78%
Hasta 1719	EIC	80%	50%
1710-1759	EIC		75%
1788-1809	EIC & privado	70 ton anual	92%
1789-1826	USA		65%

Fuentes: Irigoien (2023); Van der Wee (2012, p. 95); Chaudhury (1968) Dermigny (1960, p. 122,124, 138, table 1); Morse (1922, p. 228) Bullion Report (1810); Irigoien (2009b, p.15)

Desde el siglo diecisiete, Asia que tradicionalmente operaba con múltiples monedas metálicas usó el peso para fijar los precios en el comercio internacional y los cambios entre ellas; es decir lo usaban como standard monetario. Como reportaba un factor de la Compañía de Indias Orientales. Uno de ellos, Charles Lockyer in 1711 indicaba que el “*pillar dollar*” –el peso columnario desde los 1680s – era la moneda más estimada y tenía el precio más alto en la sede de la compañía en Madrás. En Madrás “la plata en cualquier forma pasa circula por su peso

14 President Wylde and Council at Surat to the Company, December 31, 1628 1] {O.C. 1286} in Foster (1909, p. 307).

(*weight*) en vez que, como moneda, contando las fracciones hasta la menor cantidad imaginable, en pagos hecho con jarras, platos, *bowls*, cucharas de plata”. Según Lockyer, los chinos sin embargo estaban bien familiarizados con el standard de plata de los orfebres plateros ingleses, de modo que “la vieja platería es lo más beneficioso de llevar (a la India) consigo, cuando los pesos escasean” (Lockyer, 1711, p. 136 y 140). Con la expansión de la producción y la acuñación mecánica en México desde 1732¹⁵– el peso (“*spanish dollar*”) se transformó en el standard monetario del comercio internacional afuera de Europa. En 1779 la Compañía de Indias Orientales inglesa ya cotizaba la moneda del nuevo peso por encima de su valor intrínseco –a premio – ya que “se había vuelto corriente” en Cantón “y adquirido un valor imaginario a través de su conveniencia” y su precio subía y bajaba “de acuerdo la demanda en una provincia u otra”. Para entonces, la compañía holandesa “ya hacía tiempo que contaba las monedas en vez de tomarlo al peso” como hacían los ingleses, quienes convertían el peso de las monedas con la razón del ensaye determinado por Newton para establecer las cantidades en libras esterlinas (Morse, 1929, p. 41, 42). Esto finalmente fijaba un precio que podía variar con la situación en el mercado, pero que no era libre de ninguna manera.

En el sudeste asiático los soberanos dieron curso legal a la moneda hispanoamericana o la adoptaron como su moneda de cuenta, aun si la moneda física raramente se veía por allí. Ese fue el caso en Penang y Singapore en la década de 1820, y de Hong Kong en la década de 1850 – que usaba el peso como moneda de cuenta aunque era parte del Imperio Británico. Aún en Estados Unidos el peso tuvo curso legal junto al dólar hasta 1856 (Wong, 1960; Reid & Radin, 1996). Desde mediados del siglo diecisiete cuando la plata americana llegaba a Surat a través del comercio europeo, la moneda hispanoamericana era la preferida de todas las demás desde “Mokha a Canton” (Nadri, 2008). El peso circulaba extendidamente por el comercio intra-asiático y a lo largo del siglo dieciocho, el peso tuvo un premio creciente en términos de la libra esterlina y aun sobre su contenido intrínseco en todas las ciudades asiáticas. Por ejemplo, en 1789, el peso cotizaba a 62 peniques en Basora, a 63 1/2 en Bombay y 50 peniques en Batavia, a 57 en Malacca y a 64.1/2 en Surat (Nadri, 2008); mientras que la East India Company valuaba el peso en 60d para sus operaciones de cambio con letras en Asia. Estos fueron los años de mayor llegada de plata al sudeste asiático. Aunque los envíos directos de la compañía desde Inglaterra disminuyeron todos los agentes particulares europeos se procuraban buena parte de la moneda de plata mediante el comercio privado intra-asiático. Desde 1784 – por la guerra en Europa y los beneficios de la intermediación del comercio colonial hispanoamericano– los Estados Unidos fueron con diferencia los principales proveedores de moneda de plata a Cantón hasta 1826–27.

Distintas economías tenían diferente relación – e instituciones– con el cambio de plata y de la moneda, pero hay dos en particular de carácter excepcional. Uno fue China durante la dinastía Qing donde el flujo creciente de monedas hispanoamericanas, que era el principal bien de intercambio para los europeos, las hizo circular como medio de pago y unidad de cuenta dentro de las regiones costeras del sur aumentando su demanda con el aumento de la población y la mercantilización (Irigoín, 2013; Von Glahn, 2013). En tanto que los precios de

15 Las cecas de Lima y Potosí acuñaron sus monedas con la misma especificación en xx y en XX.

las exportaciones estaban denominados en pesos, por su carácter de unidad de cuenta, la moneda hispanoamericana fue fundamental para fijar los precios del comercio exterior. El otro caso es Inglaterra, luego de las reformas de Newton. Aunque dentro de un sistema bimetálico en la práctica, Inglaterra no acuñó, pero exportó plata (hispanoamericana) en el siglo dieciocho. La combinación de política monetaria, y el reemplazo de los banqueros cambistas (*Goldsmith*) por los bancos de descuento y el propio Banco de Inglaterra solucionaron los problemas domésticos de poca liquidez y liberaron la plata para exportación (Clapham, 1941; Hotson & Mills, 2015).

Sin embargo, la cantidad exportada a Asia fue realmente menor con relación al producto y la acuñación en América y el total exportado a Europa. Pero también fue menor en proporción al tamaño de y la economía y población de China. De allí que denominar a China como el depósito de la plata no es del todo adecuado. Sin embargo, por efectos de su demanda de moneda las implicaciones para la economía china son de primera importancia. Por un lado, la importación de moneda de plata resultó un multiplicador de dinero que contribuyó a aumentar la velocidad de circulación. Esos efectos fueron evidentes en las regiones de origen de las exportaciones y en los puertos del comercio exterior. La moneda extranjera contribuyó a la monetización y la aumentó de la comercialización de la economía China resolviendo en parte obstáculos propios su sistema monetario (Pomeranz, 2000, p. 191). Por otro lado, sin la intermediación europea de la plata –y el arbitraje que capturaron con ello–, la elasticidad de demanda europea habría sido claramente menor.

De la misma manera el comercio multilateral promovido por la demanda de moneda en Asia tuvo consecuencias para la economía colonial, en cuanto al poder de compra de sus exportaciones. Considerando que la moneda de plata era relativamente más abundante donde el total de la población representaba apenas 1/25th de la de China –suspendiendo por un momento la desigualdad de su distribución espacial– esa disparidad tuvo que impactar en los niveles de precios internacionales donde la moneda de plata era más “barata”. El poder adquisitivo de la moneda de plata en Asia –y el potencial de su demanda–debió tener efectos en el consumo de poblaciones más pequeñas en Hispanoamérica, por lo que las comparaciones internacionales tienden a infravalorar el consumo y la caracterización del comercio marítimo como restrictivo parece contraintuitivo.

Para la economía global, en última instancia, el poder adquisitivo marginal de plata en la economía internacional era lo que permitía la continuación del comercio de larga distancia. Los historiadores económicos son escépticos sobre la no-neutralidad del dinero como para asociar efectos en el crecimiento económico a la circulación de moneda. Sin embargo, con la solución de obstáculos para la monetización en la economía europea, y el aumento de la velocidad de circulación en China, ellos estimularon una economía orientada al mercado exterior en América. El comercio internacional, promovía una especialización y con ello mayor productividad, de modo que se pueden relacionar el comercio de la plata con efectos en la economía real en ese contexto. Como un equivalente al “*ghost acreage*” de Pomeranz para la elasticidad de la oferta europea, la intermediación –y el arbitraje– de la moneda plata al exportarla donde tenía mayor poder adquisitivo debió aumentar la elasticidad de la demanda asiática. De este crecimiento Smithiano en la economía global no excluyó a Hispanoamérica.

VI

La intermediación europea encontró los medios para resolver el impacto del comercio de plata en los precios de las monedas metálicas extranjeras y los tipos de cambios en su economía doméstica (y aminoró). Ellos diseñaron o adaptaron instrumentos e instituciones – monedas de cuenta, bancos públicos – que gestionaban las variaciones en la oferta y la demanda en la internación de metales preciosos. Separando el precio de los metales preciosos de los del mercado con instituciones que podían atenuar el efecto de los flujos sobre los precios domésticos, les confirió una herramienta crucial de política monetaria. Esos medios e instituciones no existían ni en Asia ni en América de modo que los mercados de dinero privados eran más – no menos– abiertos y por ello más expuestos a las variaciones en el comercio internacional. Mientras tanto las monedas de alta denominación y buena calidad continuaron fluyendo fuera de Hispanoamérica, ellas encontraban una fuerte demanda por moneda “buena” en la populosa Asia, y en China en especial. El comercio internacional se expandió en un modo Smithiano (por la sucesiva especialización y la división del trabajo a escala global). Sin embargo, las rentas derivadas de ese intercambio no estaban destinadas a mejorar la productividad sino a prolongar los beneficios del arbitraje. Mientras tanto el cash – la moneda de plata – mantuviera un premio en Asia, los pesos continuaron fluyendo hacia el Este, de América a Europa y de Europa a Asia. Por esa misma razón también los instrumentos fiduciarios no tuvieron una oportunidad en ambas terminales de ese comercio hasta la desaparición del standard metálico del peso hispanoamericano en los 1820s.

Para Adam Smith, las *commodities* del nuevo mundo tenían “nuevo valor, nuevos equivalentes en la economía global para ser intercambiados por el superávit de cada economía interviniente – aun para aquellos “que nunca envían mercancías a América, (y) nunca han recibido nada de ella’ (Smith, 1776, Book IV, p. 782). Entre ellas, la plata, en sus palabras, era “una de las mercancías principales por la cual “se hace el comercio entre los dos extremos del Viejo mundo, y el medio por el cual, en gran medida, el de otras partes muy distantes en el mundo están conectadas la una con la otra” (Smith, 1776, Book I p. 287). Más aún, Smith remarcaba que “lo que se ha dicho del comercio de las Indias Orientales bien podría decirse del Francés, que aunque la mayor parte de los bienes de esas indias orientales fuesen compradas con oro y plata, la reexportación de una parte de ellos a otros países traían de regreso mucho más oro y plata que los que llevaban en ese comercio como costos de producción (*prime costs*)” revelando la importancia crucial del comercio entre las naciones europeas y de la plata como el factor subyacente en el proceso contemporáneo de crecimiento Smithiano que estaba teniendo lugar en Europa (Smith, Book IV, p. 629, 621–25).

Así entonces, la “ventaja general con la que Europa, considerada como uno solo y grande país” derivaba del descubrimiento de América y del pasaje a las Indias Orientales, “consistía primero, en el aumento de sus disfrutes, y segundo, en el aumento de su industria”. A pesar de la abundancia de la producción y exportación al resto del mundo, la plata de Hispanoamérica no tuvo efectos inflacionarios persistentes en los precios mundiales – como asumía la literatura sobre la “revolución” de los precios del siglo dieciséis y las crisis del siglo diecisiete que los

historiadores económicos europeos ahora explican por factores endógenos. Por el contrario, para Smith, fue la “expansión gradual del mercado para la producción de las minas de plata en América probablemente la causa, la cual no solo ha mantenido el valor de la plata en el mercado Europa, sino que también probablemente lo ha aumentado aún más de lo que era a mediados del siglo o el siglo pasado”. El mercado se había extendido más en América – como en Asia – y “la mayor parte de Europa ha mejorado mucho, Inglaterra, Holanda, Francia y Alemania, aún Suecia y Dinamarca y Rusia han tenido considerables avances en agricultura y en manufacturas” (Smith, Book IV, p. 780).

Para Adam Smith, esas mejoras “debían necesariamente haber requerido un incremento gradual en la cantidad de moneda de plata en circulación” (Smith, 1776, Book III, ch 11: 282–83). Smith ponía de relevancia que “América es en sí misma un nuevo mercado para el producto de sus minas de plata; y sus avances en agricultura, industria y población son mucho más rápidos que el de todos esos países, los más prósperos en Europa; esta demanda debe aumentar mucho más rápidamente” (Smith, 1776, Vol. III, 282–83). Sin embargo, los investigadores económicos dentro y fuera de la región han pasado por alto esta relación, o su resultado, entre la plata y el desarrollo de la economía global debido a una comprensión inadecuada del papel de la plata en la economía colonial hispanoamericana. Así, el rol del comercio global de la plata es aún no bien comprendido sin considerar la incorporación y la circulación de plata amonedada – de moneda – en la economía europea. Esto último, y la real dimensión del consumo privado en Hispanoamérica en el marco de una adecuada comparación recíproca, son aspectos que deben aun minarse por los historiadores económicos.

Bibliografía

Abad Arroyo, L. y Maurer, N. (2021). History Never Really Says Goodbye: A Critical Review of the Persistence Literature. *Journal of Historical Political Economy*, 1(1), 31–68.

Abad, L. y van Zanden, J.L. (2016). Growth under Extractive Institutions? Latin American Per Capita GDP in Colonial Times. *The Journal of Economic History*, 76(04), 1182–1215

Abad, L., Davies, E. y van Zanden, J.L (2012). Between conquest and independence: Real wages and demographic change in Spanish America, 1530–1820. *Explorations in Economic History*, 49(2), 149–166.

Acemoglu, D., Johnson, S. and Robinson, J.A. (2005). The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change, and Economic Growth. *The American economic review*, 95(3), 546–579

----- (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *The American economic review*, 91(5), 1369–1401

Allen, R. C. (2001). The Great Divergence in European wages and prices from the Middle Ages to the First World War. *Explorations in Economic History*, 38 (4), 411–47.

Allen, R. C. y T. Murphey (2012). The Colonial Origins of the Divergence in the Americas: A Labor Market Approach. *The Journal of Economic History* 72(04), 863–894.

Assadourian, C. S. (1978). La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial. Lima: PCUP.

----- (1983). El Sector Exportador de una economía regional del inte-

rior Argentino. Córdoba, 1800–1860. En *El Sistema de la Economía Colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico* (pp. 307–367). México: Nueva Imagen.

Assadourian, C. S. (1983). *El Sistema de la economía colonial. El mercado interior. Regiones y espacio económico*. México: Nueva Imagen.

Bakewell, P. (1984). *Miners of the Red Mountain, Indian labour in Potosí*. Albuquerque: University of New Mexico Press.

Barragán, R. (2017). Working silver for the World: Mining Labour and Popular Economy in Colonial Potosi. *Hispanic American Historical Review*, 97(2), 193–222.

Baskes, J. (2005). Risky ventures: reconsidering Mexico's colonial trade system. *Colonial Latin American Review*, 14 (1), 27–54.

Biggs, N. (2019). Thomas Harriot on the coinage of England. *Archive for History of Exact Sciences*, 73(4), 361–383. doi: 10.1007/s00407-019-00228-w

Blakemore, R. J. (2017). Pieces of eight, pieces of eight: seamen's earnings and the venture economy of early modern seafaring. *The Economic History Review*, 70(4), 1153–1184. doi:10.1111/ehr.12428

Blussé, L. (2011). Junks to Java. Chinese shipping to the Nanyang in the second half of the eighteenth century. En E. Tagliacozzo and W. Chang. *Chinese circulation. Capital commodities and networks in South East Asia*. Durham: Duke University Press.

Bonialian, M.A. (2010). *El Pacífico Hispanoamericano: Política Comercial Metropolitana y Tráfico Asiático Entre Filipinas, México y Perú (1680–1784)*. (Dissertations). Colegio de México.

Brading, D. (1971). *Miners and merchants in Bourbon Mexico, 1763–1810*. Cambridge: Cambridge University Press.

----- (1971). Las minas de plata en el Perú y México colonial. Un estudio comparativo. *Desarrollo Económico*, 11(41), 101–12.

Bruhn, M. y Gallego, F.A. (2012). Good, Bad and Ugly Colonial Activities: do they matter for economic development. *The Review of Economics and Statistics* 94(2), 433–461.

CH'en, J. (1958). The Hsien-Feng Inflation, *Bulletin of the School of Oriental and African Studies, University of London*, 21(3).

Cespedes, G. (1996). *Las Cecas Indianas en 1536–1825*. Madrid: Fábrica de Moneda y Timbre.

Challú, A. y Gómez, A. (2015). Mexico's real wages in the age of the Great Divergence, 1730–1930. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian Latin American Economic History*, 33(1), 83–122.

Chaudhury, K. N. (1968). Treasure and trade balance: the East India Company's export trade, 1660–1720. *Economic History Review*, 21(3), 480–502.

Clapham, J. H. (1941). *The Private Business of the Bank of England, 1744–1800*. *Economic History Review*, 11(1), 77–89

Coatsworth, J. (1967). American trade with European colonies in the Caribbean and South America. *The William and Mary Quarterly*, 24(2), 243–66.

Cuenca-Esteban, J. (2014). British 'Ghost' Exports, American Middlemen, and the Trade to Spanish America, 1790–1819: A Speculative Reconstruction. *The William and Mary Quarterly*, 71(1), 63–98.

Cuenca, J. (2008). Statistics of Spain's colonial trade, 1747–1820: new estimates and compa-

rison with Great Britain. *Revista de Historia Económica / Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 26(3), 323–54.

Danks, N.B. (1987). The Labor Revolt of 1766 in the Mining Community of Real Del Monte. *The Americas*, 44(2), 143–165.

De Vries, J. (2015) *Understanding Eurasian Trade in the Era of the Trading Companies* En M. Berg et al. *Goods from the East, 1600–1800: Trading Eurasia*. London: Palgrave Macmillan.

----- (2003). *Connecting Europe and Asia: a quantitative analysis of the Cape Route trade, 1497–1975*. En D. Flynn, A. Giráldez y R.Von Glahn (eds), *Global Connections and Monetary History 1470–1800*. Aldershot: Ashgate.

De Zwart, P., van Zanden. J. L. (2018). *The Origins of Globalization: World Trade in the Making of the Global Economy, 1500–1800*. Cambridge: Cambridge University Press.

Dell, M. (2010). The persistent effects of Peru's mining mita. *Econometrica*, 78(6), 1863–903.

Denzel, M.A. (2010). *Handbook of World Exchange Rates, 1590–1914*. Farnham: Ashgate.

Dermigny, L. (1964). *La Chine et L'Occident. Le Commerce a Canton Au XVIIIe Siecle*. Paris: Sevpen.

Dobado, R. y García Montero, H. (2014). Neither so low nor so short: wages and heights in Bourbon Spanish America from an international comparative perspective. *Journal of Latin American Studies*, 46 (2), 291–321.

Dobado, R. and Marrero, G.A. (2011). The Role of the Spanish Imperial State in the Mining-Led Growth of Bourbon Mexico's Economy. *The Economic history review*, 64(3), 855–884.

Dolan, A. (2015). *The Fabric of Life: Linen and life cycle in England, 1678–1810*. (PhD Thesis inédita). University of Hertfordshire.

Door, S. and Corning, H. (1945). The letters of Sullivan Dorr. *Proceedings of the Massachusetts Historical Society*, 67, 178–364.

Eighteenth Century Collections Online (1789). [An] account of the monies, weights, and measures in general use in Persia, Arabia, East India, and China. The whole alphabetically arranged on a new and useful plan for business. [recurso electrónico] London: Printed by Stafford and Davenport.

Engerman, S., Sokoloff, K. (1997). Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth. A view from economic historians from the United States. En S. Haber (ed) *How Latin America Fell Behind*. Stanford, California: Stanford University Press

Flores Clair, E. (1986). *Minas y mineros: pago en especie y conflictos 1790 – 1880* (Historias INAH). México: INAH

----- (1987). *Conflictos de trabajo de una empresa minera: Real del Monte y Pachuca, 1872–1877*. México: INAH.

Flynn, D. y Giráldez, A. (1996). *World Silver and Monetary History in the 16th and 17th Centuries*. Aldershot: Variorum

----- (1997). *Metals and Monies in an Emerging Global Economy. Expanding World*. Brookfield: Variorum

----- (2002). *Cycles of Silver: Global Economic Unity through the Mid-Eighteenth Century*. *Journal of World History*, 13(2), 391–427.

Foster, W. (1909). *The English Factories in India, 1618–1669 (Vol. 1624–1629)*. Oxford: Claren-

don.

Frank, A. (1998). *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley: University of California Press.

Frankel, J.A. (2010). *The Natural Resource Curse: A Survey*. (Working Paper, 15836). Cambridge: NBER. doi: 10.3386/w15836.

Fynland, R. y O'Rourke, K. (2009). *Power and Plenty: Trade, War, and the World Economy in the Second Millennium*. Princeton: Princeton University Press.

Gelman, J. (1987). El Gran Comerciante y el sentido de la circulación monetaria en el Rio de la Plata colonial tardío. *Revista de Historia Económica (Madrid)*, 5(3), 485–507.

Grafe, R. y Irigoín, A. (2012). A stakeholder empire: The political economy of Spanish imperial rule in America. *Economic History Review*, 65(2), 609–51.

Grafe, R y Irigoín, A. (2006). The Spanish Empire and its legacy: fiscal redistribution and political conflict in colonial and post-colonial Spanish America. *Journal of Global History*, 1 (2), 241–67.

Goldstone, J.A. (2002). Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the 'Rise of the West' and the Industrial Revolution. *Journal of world history*, 13(2), 323–389.

Goldstone, J.A. (2021). Dating the Great Divergence. *Journal of Global History*, 16(2), 266–285.

Habib, I. (1982). Monetary System and prices. In T. Raychaudhuri and I. Habib (Eds.) *The Cambridge Economic History of India*. Cambridge: Cambridge University Press

Harris, O. (2007) What makes people work? In: R. Astuti, J. Parry and Ch. Stafford (eds.) *Questions of Anthropology*. (pp. 137–165) (London School of Economics monographs on social anthropology, 76). Oxford, UK.: Berg.

Hersh, J. and Voth, H. J. (2022). Sweet Diversity: Colonial Goods and the Welfare Gains from Global Trade after 1492. *Explorations in economic history*, 86, 101468.

Hotson, A and Mills, T. C. (2015). London's market for bullion and specie in the 18th century: the roles of the London Mint and the Bank of England in the stabilization of prices. En M. Allen, y D. Coffman (eds), *Money, Prices and Wages; Essays in Honour of Prof. Nicholas Mayhew* (pp. 217–27). Basingtoke: Palgrave.

Innes, R. (1980). *The door ajar: Japan's foreign trade in the seventeenth century* (PhD Thesis inédita). Ann Arbor: University of Michigan (p. 379, and p. 582).

Irigoín, A. (2009). Gresham on Horseback. The monetary roots of Spanish America political fragmentation in the nineteenth century. *Economic History Review*, 62(3), 551–75.

----- (2009). Implicaciones políticas de la acuñación de moneda de plata en México, 1811–1856. *Legajos Boletín del Archivo General de la Nación*, 7(2).

----- (2010). Las raíces monetarias de la fragmentación política de la América española en el siglo XIX. *Historia Mexicana*, 59(3), 919–979.

----- (2013). A Trojan horse in Daoguang China? Explaining the flows of silver in and out of China. (Economic History Working Papers 173/13). London: London School of Economics and Political Science.

----- (2019). The New World and the Global Silver economy, 1500–1800. In G. Riello and T. Roy *Global Economic History*. London: Bloomsbury.

----- (2020). Rise and Demise of the Global Silver Standard. *Rise and Demise of*

the Global Silver Standard. Singapore: Springer Nature.

----- (2020). The rise and demise of the global silver standard. In S. Battilossi et al. *Handbook of the History of Money and Currency*. Singapore: Springer.

Irigoin, A., Kobayashi, A y Chilosi, D. (2023). *China inside out: Explaining Silver Flows in the Triangular Trade, c.1820s–1870s*. (Economic History Working Paper 357). London: London School of Economics and Political Science.

Langué, F. (1991). Trabajadores y formas de trabajo en las minas zacatecanas del siglo XVIII. *Historia Mexicana*, 40(3), 463–506.

Lockhart, J. and Schwartz, S. (1983). *Early Latin America: A History of Colonial Spanish America and Brazil*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lockyer, C. (1711). *An account of the trade in India*. London: Samuel Crouch.

Maddison, A. (2007). *Contours of the world economy, 1–2030AD: Essays in Macro-economic History*. Oxford: Oxford University Press.

Malowist, M. (1958). Poland, Russia and Western trade in the 15th and 16th century. *Past & Present*, 13, 26–41.

Marichal, C. (2006). The Spanish American silver peso: export commodity and global money of the ancien regime (16–18th centuries) En S. Topik, C. Marichal and F. Zephyr (eds), *Latin American Commodity Chains and the Building of Global Economy*. Durham: Duke University Press.

Marsilio, C. (2012). The Genoese and Portuguese financial operators' control of the Spanish silver market (1627–1657). *Journal of European Economic History*, 41(3), 67–89.

Mayhew, N. (2012). *Silver in England 1600–1800: coinage outputs and bullion exports from the records of the London Tower Mint and the London Company of Goldsmiths*. En J.H. Munro (ed.) *Money in Pre-Industrial World: Bullion, debasements and coin substitutes*. London: Routledge.

Morineau, M. (1985). *Incroyables gazettes et fabuleux métaux : les retours des trésors américains d'après les gazettes hollandaises (XVIe–XVIIIe siècles)*. London: Cambridge University Press.

Morse, H.B. (1929). *The Chronicles of the East India Company*. Oxford: Oxford University Press.

Nadri, G. (2008). *Eighteenth-Century Gujarat: The Dynamics of Its Political Economy, 1750–1800* (1st ed.). Boston: BRILL.

Nef, J. (1941). Silver production in Central Europe, 1450–1618. *Journal of Political Economy*, 49(4), 589.

O'Brien, P. (1982). European Economic Development: The Contribution of the Periphery. *Economic History Review*, 35(1), 4.

----- (1998). Inseparable Connections: trade, economy, fiscal state and the expansion of empire. In P. J. Marshall and A. Low (eds). *The Oxford History of the British Empire*. Vol. 2. *The Eighteenth Century* (pp. 53–78). Oxford: Oxford University Press

----- (2014). The formation of states and transitions to modern economic, England, Europa and Asia compared. En L. Neal and J. Williamson (eds). *The Cambridge History of Capitalism*. Vol 1. *The Rise of Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.

- O'Rourke, K. and J. Williamson (2002). After Columbus: Explaining Europe's Overseas Trade Boom, 1500–1800. *Journal of Economic History*, 62(2), table 1 at p. 421.
- Ozanam, D. (1968). *La colonie française de Cadix au XVIII siècle*. Madrid: Melanges de la Casa de Velazquez.
- Palma, N. and Silva, A.C. (2023). Spending a Windfall. *International economic review* (Philadelphia). doi: 10.1111/iere.12662
- Palma, N. (2015). *Harbingers of Modernity: Monetary Injections and European Economic Growth, 1492–1790* (PhD. Thesis inédita), London School of Economics.
- Pamuk, S. (1994). Money in the Ottoman Empire, 1326–1914, En H. Inalcik and D. Quataert (eds), *History of the Ottoman Empire, 1300–1914* (pp. 947–85). Cambridge: Cambridge University Press.
- Parry, J., Astuti, R. Stafford, C. (2007). *Questions of Anthropology*. London: Bloomsbury Publishing.
- Pearce, A.J. (2007). *British Trade with Spanish America, 1763–1808*. Liverpool: Liverpool University Press.
- Pomeranz, K. (2000). *The Great Divergence, China, Europe and the making of the modern world economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Raychaudhuri, T. and Habib, I. (ed.) (1982). *The Cambridge Economic History of India. Vol. 1 c. 1200–1750*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Reid, A. y Radin, F. (1996). Shipping on Melaka and Singapore as an index of growth, 1760–1840. *Journal of South Asian Studies*, 19(1), 59–84.
- Sachs, J. D. and Warner, A. M. (2001). The Curse of Natural Resources. *European economic review*, 45(4), 827–838.
- Salvucci, L. (2005). Atlantic intersections: early American commerce and the rise of the Spanish West Indies (Cuba). *Business History Review*, 74(9), 781–809.
- Salvucci, R. (1994). The Real Exchange Rate of the Mexican Peso, 1762–1812: A Research Note and Estimates. *The Journal of European economic history*, 23(1), 131–140.
- Seiichi, I. (1976). Japanese Trade in the 16th and 17th centuries. *Acta Asiatica*, 30, 1–18
- Seybert, A. (1818). *Statistical Annals embracing views of the population, commerce, navigation of the United States of America*. Philadelphia: T. Dobson & Son.
- Smith, A. (1776/1979). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press.
- Sokoloff, K. and Engerman, S. (2000). Institutions, Factor Endowments and Paths of Development in the New World. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 217–232.
- Suárez, M. (1995). *Comercio y Fraude en el Perú colonial: las estrategias mercantiles de un banquero*. Lima: IEP.
- Tandeter, E. (1993). *Coercion and Market: Silver Mining in Colonial Potosí, 1692–1826*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- (1981) Free and forced labour in late Colonial Potosí. *Past & Present*, 93, 98–136.
- TePaske, J. y Brown, K. (2010). *A New World of gold and silver* (table 3.20). Leiden: Brill.
- Tronchin, F. (s/f). *Colonies angloises, Commerce des Indes espagnoles, Commerce de Russie*,

Douane de Londres. Bibliothèque de Geneve, Manuscrits et Archives Privées, Arch. Tronchin.

Van der Linden, M. (2011). *Workers of the World, Essays toward a Global Labor History*, Leiden: Brill.

Von Glahn, R. (1996). *Fountain of Fortune: Money and Monetary Policy in China, 1000–1700*. Berkeley: University of California Press.

Von Glahn, R. (2013). Cycles of silver in Chinese monetary history. In Billy K. L. So (ed.), *The Economy of Lower Yangzi Delta in Late Imperial China* (pp. 17–71). London: Routledge.

Von Glahn, R. (2014). Chinese coin and changes in monetary preferences in maritime East Asia in the fifteenth–seventeenth centuries. *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 57(5), 629–68.

Weber, K. (2002). The Atlantic Coast of German Trade: German Rural Industry and Trade in the Atlantic, 1680–1840. *Itinerario*, 26(2), 99–119. doi:10.1017/S0165115300009153

West, P. (2005). *The significance of Japanese silver trade to the domestic and international economy in the 17th century and beyond*. (Msc dissertation in Economic History). London: London School of Economics and Political Science.

Wong, L. (1960). The trade of Singapore, 1819–69. *Journal of the Malayan Branch of the Royal Asiatic Society*, 33(4), 4–135.

Wong, R.B. (1997). *China Transformed: Historical Change and the Limits of European Experience*. Ithaca: Cornell University Press.

