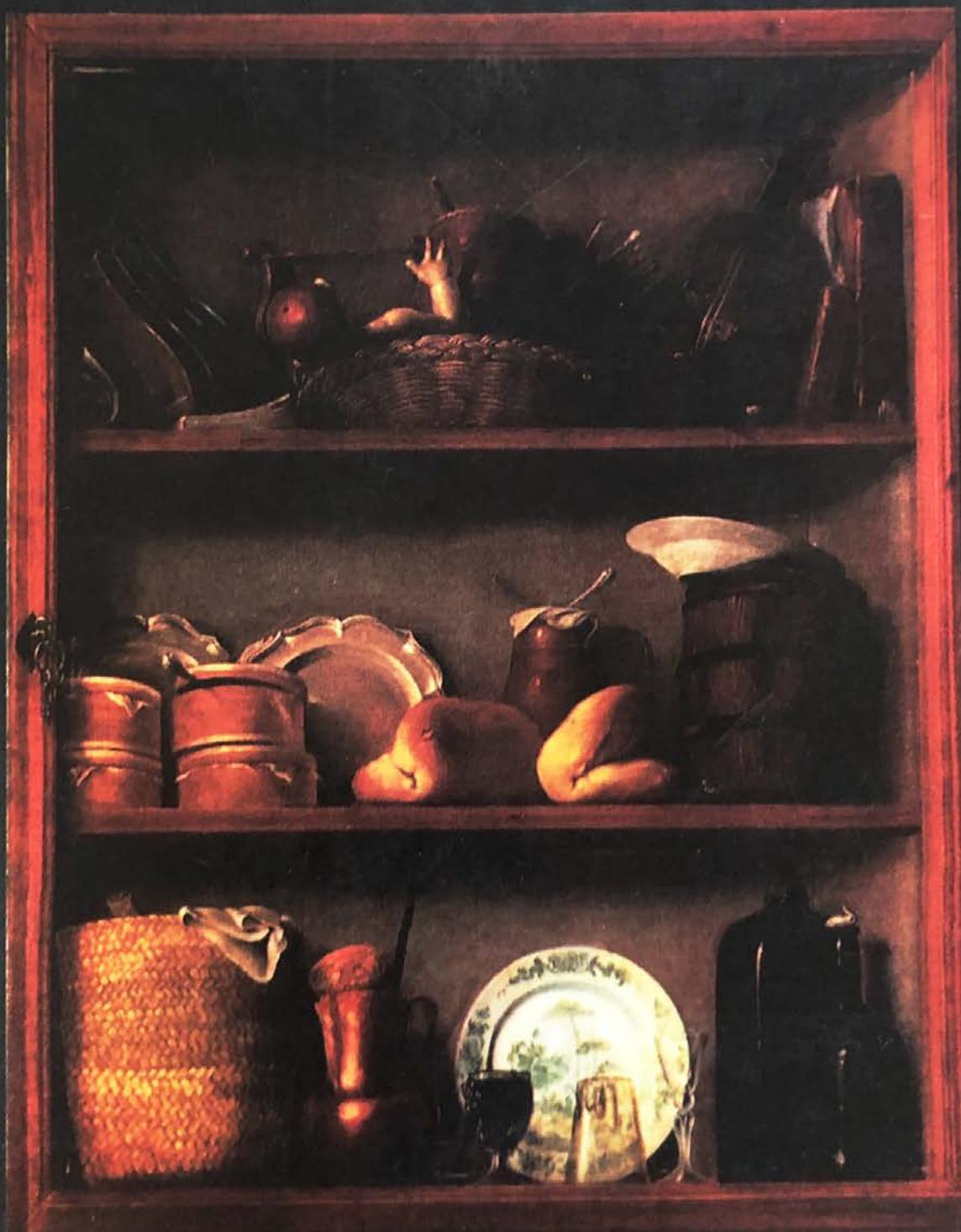




Lyman Johnson - Enrique Tandeter
compiladores

Economías coloniales

*Precios y salarios
en América Latina, siglo XVIII*



ECONOMÍAS COLONIALES

PRECIOS Y SALARIOS EN AMÉRICA LATINA, SIGLO XVIII

LYMAN JOHNSON
ENRIQUE TANDETER
COMPILEDORES



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO - ARGENTINA - BRASIL - COLOMBIA - CHILE - ESPAÑA
ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA - PERÚ - VENEZUELA

Primera edición en inglés,
Primera edición en español,

1990

1992

ECONOMÍAS
COLONIALES
PRECIOS Y SALARIOS
AMÉRICA LATINA SIGLO XVIII

LYMAN JOHNSON
ENRIQUE TANDETER
COMPARATORES

Título original:

Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America

© 1990, The University of New Mexico Press

D.R.© 1992, FONDO DE CULTURA ECONOMICA DE ARGENTINA, S.A.
Suipacha 617; 1008 Buenos Aires

ISBN: 950-557-149-6

IMPRESO EN ARGENTINA
Hecho el depósito que previene la ley 11.723

INTRODUCCIÓN

LAS CONVERSACIONES que llevaron a este proyecto comenzaron en 1981, cuando ambos compiladores éramos profesores visitantes en Gran Bretaña. Cada uno trabajaba entonces sobre la "historia" de los precios en una ciudad importante del Virreinato del Río de la Plata —Tandeter sobre Potosí y Johnson sobre Buenos Aires—; ambos deseábamos ansiosamente encontrar la forma de integrar nuestras investigaciones con el trabajo de otros historiadores de la economía interesados en el siglo XVIII. Así, seleccionamos a colegas que estudiaban problemas similares. Este libro es el primer resultado de este esfuerzo colectivo. Los ensayos aquí reunidos representan una nueva contribución sustancial para la historia de los precios en la Latinoamérica colonial, un campo que ha atraído relativamente poco la atención de los estudiosos. Esperamos que la publicación de estos ensayos en un único volumen estimulen la realización de análisis comparativos sobre la economía del siglo XVIII.

Esta relativa falta de investigaciones resulta particularmente sorprendente teniendo en cuenta el perdurable impacto de la obra de E. J. Hamilton sobre precios y salarios en la España metropolitana.¹ Aunque muchas de sus conclusiones y algunos de sus métodos han sido criticados por Pierre Vilar, Nadal Oller y otros, la investigación de Hamilton generó un valioso y vívido debate sobre las consecuencias a largo plazo de la producción de metálico en el Nuevo Mundo.² Teniendo en cuenta la escala de los estudios posteriores, la envergadura geográfica y cronológica del trabajo de Hamilton sigue siendo impactante. Latinoamérica colonial no ha encontrado todavía su Hamilton, aunque se han publicado algunas excelentes historias de precios. Las mejores de estas historias han evitado los problemas de métodos y de interpretación identificados en el trabajo de

¹ Véase entre las publicaciones más valiosas de E. Hamilton, *American treasure and the price revolution in Spain*, Cambridge, Mass., 1934, *War and prices in Spain*, Cambridge, Mass., 1947, y "American treasure and Andalusian prices, 1503-1660", en: *Journal of Economic and Business History I*, noviembre, 1928, págs. 1-35.

² P. Vilar, "Problems of the formation of capitalism", en: *Past and Present*, 10, noviembre 1965, págs. 15-38; J. Nadal Oller, "La revolución de los precios españoles en el siglo XVI", en: *Hispania* 19, 1959, págs. 503-529; y Docent Ingrid Hammarstrom, "The price revolution of the Sixteenth Century", en: *Scandinavian Economic History Review V*, 1957, págs. 118-154. Para una valiosa contribución reciente a este debate, véase M. Morineau, *Incroyable gazettes et fabuleux métaux. Les rétours du trésor américain d'après les gazettes hollandaises (XVI-XVIII siècles)*, París, 1985.

Hamilton. No obstante, los historiadores interesados en la economía de América española y portuguesa carecen todavía de series de precios comparables para la mayor parte del período colonial.

A comienzos de la década de 1960, Ruggiero Romano volcó en la tarea su notable habilidad y experiencia como historiador económico y publicó una colección de ensayos que delinearon sus conclusiones preliminares.³ Tras examinar algunos de los documentos eclesiásticos del siglo XVIII en Santiago de Chile y en Buenos Aires, Romano llegó a la conclusión de que el período colonial tardío latinoamericano estuvo caracterizado por un estancamiento general y por una escasez crónica de dinero en circulación. A estas características las llamó "una economía natural". En consecuencia, supuso que la acumulación de capital en la América colonial estaba atrasada y que las inversiones locales, tanto en la producción rural como en la urbana, se mantuvieron en niveles bajos en relación con las de las sociedades en expansión de Europa en ese mismo período. Romano sugirió que estas características de la economía colonial desempeñarían un papel importante en la dirección del posterior desarrollo de Latinoamérica.

Una consecuencia significativa del trabajo pionero de Romano fue la promoción de la investigación de series de precios por parte de latinoamericanos. El estudio de Enrique Florescano sobre los precios del maíz en la Nueva España colonial es el mejor conocido y el más importante de esta generación de historias de precios.⁴ Los registros de precios de los depósitos municipales de granos en la ciudad de México demostraron ser más confiables y uniformes sobre un período más largo de tiempo que los manuscritos consultados en Chile y Argentina por Romano. Florescano pudo examinar un período mucho más largo (casi el último siglo completo de la dominación española), y redujo así la posibilidad de que alguna anomalía de corto plazo en la actividad económica distorsionara sus conclusiones. Y, lo que es todavía más importante, publicó sus datos en la forma tabular convencional desarrollada por los historiadores económicos europeos, permitiendo de esa manera que otros historiadores usaran sus resultados para sus propias investigaciones.

Florescano descubrió que los precios del maíz fluctuaron ampliamente durante el siglo XVIII, pero sostuvo que no existía ninguna tendencia clara en esos precios. Su análisis demostró que los últimos diez años

³ R. Romano, "Movimiento de los precios y desarrollo económico: el caso de Sudamérica en el siglo XVIII", en: *Desarrollo económico*, vol. 3, núm. 1, abril-setiembre, 1963, págs. 31-43. Ver especialmente págs. 32-34.

⁴ E. Florescano, *Precios del maíz y crisis agrícolas en México 1708-1810*, México, 1971.

del período colonial estuvieron caracterizados por un notable aumento de los precios del maíz. Convincientemente, afirmó que el efecto de los precios altos de ese producto principal de México debió haber sido devastador para las masas trabajadoras. Sin embargo, los elementos básicos del modelo de Romano resultaban compatibles con las conclusiones de Florescano, a pesar de la aparición de una historia de precios caracterizada por una mucho mayor variabilidad en el corto plazo que la que se podía prever a partir del trabajo de Romano sobre Santiago y Buenos Aires. De particular interés para los historiadores de Nueva España resultó el hecho de que Florescano haya encontrado conexiones cronológicas entre los períodos de violenta inflación en los precios y la inquietud social. La coincidencia entre los altos precios del maíz y la revuelta de Hidalgo es de una importancia obvia. Así, en el caso de México, creemos poseer evidencias concretas del papel fundamental jugado por las fuerzas económicas en la determinación de los eventos políticos.

El cuidadoso estudio de Harold Johnson sobre los precios de los productos en Río de Janeiro entre 1763 y 1823 indicó que hubo considerables diferencias económicas regionales hacia el final del período colonial en Latinoamérica.⁵ Con excepción de una corta lista de productos agrícolas y de pastoreo de factura local, Johnson encontró una sostenida tendencia alcista en los precios durante este período de la historia económica de Brasil. Examinó también los salarios urbanos y estimó que, en la década de 1820, se había producido un aumento de entre 150 y 166%. En consecuencia, concluyó que "la economía de la ciudad de Río y su región circundante era claramente una economía de mercado, enteramente monetarizada (aunque las monedas pudieron haber sido escasas), y ligada por el comercio (por irregular que fuera) con Europa y luego con Norteamérica". Antes que desechar el modelo de Romano, Johnson sugirió que el período colonial tardío estuvo caracterizado quizás por una "economía dual", con Santiago y Buenos Aires como las representantes de una economía natural y Río como representante de la inflación en los precios y la acumulación de capitales semejantes a las que existían en los sectores norteamericano y europeo de la economía atlántica del siglo XVIII.

Los autores que se presentan en este volumen fueron llegando a la historia de precios por diferentes caminos. Entre los autores que ofrecen series temporales sustancialmente nuevas para el período colonial, Richard L. Garner, José Larraín, Dauril Alden, Enrique Tandeter y Nathan Wachtel desde el principio examinaron los precios dentro de la tradición

⁵ H. B. Johnson, "A preliminary inquiry into money, prices and wages in Rio de Janeiro, 1763-1823", en: Dauril Alden (comp.), *Colonial roots of modern Brazil*, Berkeley, 1973.

representada por Florescano y Harold Johnson. Todos los demás estuvieron interesados en los precios y los salarios como un medio de ilustrar alguna otra área de la historia social o económica. El interés primario de Brooke Larson fue la conexión, en la campiña del Alto Perú, entre el funcionamiento del mercado y los efectos de la especulación durante el siglo XVIII. Kendall Brown buscó evaluar el impacto de la política fiscal de los Borbones sobre los productores rurales de Arequipa. Lyman Johnson encaró un análisis de salarios y precios en el período postrero de la colonia porque pensó que la historia de la clase trabajadora urbana requería de un esfuerzo para poder medir con precisión los cambios en los ingresos y el consumo y, en particular, establecer la base material de una evaluación de la justicia social. Robert Ferry desarrolló su serie de precios sobre el cacao venezolano, como un componente de su estudio de la resistencia política a la Compañía de Caracas. Javier Cuenca fue atraído por la historia de precios debido a su interés en las relaciones comerciales del siglo XVIII. Aquí, examinó los efectos de los índices diferenciales de precios coloniales sobre los modelos comerciales del Atlántico. Ruggiero Romano ofrece un ensayo interpretativo que reúne datos publicados previamente y las teorías sobre los precios coloniales, y examina algunos de sus trabajos anteriores a la luz de las nuevas investigaciones.

Uno de los temas importantes que no ha recibido atención adecuada por parte de los historiadores económicos latinoamericanos, es el del efecto inflacionario del auge de muchas de las explotaciones mineras de la región. Esto, en particular, resulta sorprendente teniendo en cuenta las hipótesis de Hamilton acerca de una vinculación entre la producción minera del Nuevo Mundo y la inflación en el Viejo Mundo. Dauril Alden ofrece aquí una contribución relevante a esta área de preocupación académica. Su análisis comienza antes del auge minero de Brasil y termina tras su conclusión. Aunque el análisis se concentra sobre el importante mercado de Salvador, el profesor Alden incluye también información comparativa de precios de otras ciudades brasileñas. En este ensayo se examinan los precios de un amplio grupo de bienes de consumo, que incluyen el azúcar, la mandioca, los porotos, y algo muy significativo para el estudio de la economía brasileña, como lo son los esclavos.

El ensayo de Richard Garner representa una contribución mayor a la historia de precios en México colonial. Su análisis incluye información de ciudades secundarias importantes tanto como de la ciudad de México, para presentar un cuadro más amplio acerca de la actividad económica colonial tardía que el que ofreciera Florescano. Además de los precios del maíz, el profesor Garner ha incluido series de precios para otros productos de consumo primario como el trigo, la harina y los frijoles. Finalmente, él ha comparado la tasa de crecimiento de los precios con las de la po-

blación, la minería y la agricultura para medir más eficientemente el crecimiento económico real. De especial importancia para los historiadores de la última parte del siglo XVIII en México, es la conclusión de Garner de que una ligera tendencia inflacionaria subyacía a la violenta fluctuación de precios identificada anteriormente por Florencano.

Buenos Aires era una de las ciudades más dinámicas de la América española en el período colonial tardío. Fue la segunda ciudad colonial estudiada por Romano. Aquí, él también encontró estancamiento de los precios durante el período posterior a 1776. Lyman Johnson examinó ocho bienes de consumo básicos y los alquileres urbanos y detectó una considerable inflación en los precios, particularmente en el trigo. Los alimentos importados y los alquileres, por otra parte, parecen haber seguido el camino sostenido por Romano. Johnson también comparó un índice de precios al consumidor con un índice de salarios urbanos. Esta comparación indica que los salarios de la clase trabajadora se elevaron fuertemente hacia el final del período colonial, pero que los precios al consumidor lo hicieron de un modo aun mucho mayor. La última década del período colonial fue testigo de una declinación en los salarios reales.

Romano comenzó el análisis moderno de la historia de precios coloniales con su trabajo sobre Santiago de Chile. Durante los pasados diez años, José Larraín ha emprendido un detallado estudio de la historia de precios de Santiago, que suministró un resumen mucho más confiable y mejor ilustrado que el dado antes por Romano.⁶ Aunque esta investigación demuestra que los precios coloniales eran más variables que lo sugerido por la obra anterior de Romano, la evidencia no resolvió enteramente el debate sobre la tendencia a largo plazo. El ensayo incluido en este volumen es una importante nueva contribución a su enfoque de este tópico. Larraín examina el consumo de los bienes, tanto importados como locales, durante el período 1680-1808. También suministra un análisis de los cambiantes patrones de consumo en la ciudad, resultantes de las crecientemente liberales políticas de importación de la monarquía borbónica. Finalmente, Larraín emplea series de precios para estimar el producto bruto local.

Arequipa era una ciudad secundaria de gran importancia en el Perú colonial tardío. Se producían bienes para la subsistencia local así como vino y su derivado procesado, el aguardiente, para el mercado de Potosí. Kendall Brown basó su estudio sobre los precios arequipeños en el análisis de los libros de contabilidad del colegio local de los jesuitas y de los re-

⁶ Para una presentación más completa de esta investigación, véase A. de Ramón y J. de Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1808*, Santiago, 1982.

gistros de impuestos de la aduana local. Presenta precios para los bienes de producción local (vino, aguardiente de uva, maíz, trigo y papas) y un conjunto de bienes coloniales y europeos (aceite de oliva, pimienta, papel y hierro, entre otros). Por último, muestra el efecto de los cambios de precio sobre el público consumidor a través de la preparación de un índice del costo de la vida.

Enrique Tandeter y Nathan Wachtel han suministrado la primer serie de precios confiable para la importante ciudad minera de Potosí. Empleando los riquísimos documentos del monasterio franciscano de San Antonio de Padua, fueron capaces de generar series de precios para una lista excepcional de bienes, tanto importados como locales. Lo extenso de esta serie, que va de 1680 a 1816, la transforma en una contribución particularmente valiosa para la historia económica del Alto Perú. Todos los estudiosos de la región andina encontrarán de sumo provecho su análisis de los efectos diferenciales de los cambios de precios sobre las comunidades indígenas y europeas.

El ensayo de Javier Cuenca-Esteban se centra en el componente de precios de los valores de exportación de la América española hacia el resto del mundo en los años de 1790 a 1820. Así, este autor identifica y explica las tendencias y los ciclos principales en los precios de seis productos coloniales durante ese período, en términos del tamaño, la oferta y la demanda mundiales, y de otras variables relativas del mercado. Éste es el ensayo más sofisticado metodológicamente, y más explícito teóricamente, contenido en este volumen. El trabajo de Cuenca sugiere la fundamental utilidad de los otros ensayos que se encuentran en esta obra. Las distintas series de precios producidas por estos autores son importantes contribuciones para la fundamentación fáctica requerida para forjar un análisis de la actividad económica colonial tardía y, en realidad, para comprender en un nivel más alto que el anecdótico el desarrollo de la economía en el Atlántico.

La historia de la Compañía de Caracas (Real Compañía Guipuzcoana) ha atraído a una gran cantidad de estudiosos. La organización de la industria del cacao por parte de esta compañía monopólica y las energías políticas engendradas por sus actividades son una parte de casi todas las discusiones sobre el origen del nacionalismo venezolano. El ensayo de Robert Ferry sondea las raíces de la insatisfacción local con la Compañía Guipuzcoana, a través del análisis de la historia del precio del cacao. Asimismo, se observa cómo los precios del cacao están ligados a la importación de esclavos y a la frontera agrícola en expansión.

Resulta apropiado incluir aquí un ensayo de Ruggiero Romano, un investigador que ayudó a iniciar el estudio de la historia de precios coloniales en Latinoamérica. Romano brinda un resumen que aglutina gran

parte del trabajo reciente realizado en este campo, incluyendo a los ensayos de este volumen. Al mismo tiempo, ubica su análisis de la historia de los precios regionales dentro de un contexto geográfico más amplio al comparar los precios americanos y europeos para productos representativos de las exportaciones tropicales. Las conclusiones de Romano siguen siendo polémicas, en desacuerdo con algunos de los resultados e interpretaciones presentadas por otros contribuyentes a este proyecto, pero su fuerte instinto integrador constituye un punto central en un campo que aún se caracteriza por un tono positivista estrecho.

Herbert Klein, Stanley Engerman y John Coatsworth fueron invitados a comentar los trabajos reunidos en este volumen. El ensayo de Klein y Engerman ubica estas contribuciones dentro del contexto del debate actual sobre los métodos y las fuentes. Ofrece también alguna ayuda al evaluar la consistencia y la debilidad de las diferentes fuentes utilizadas para construir estos estudios sobre la historia de precios, recordándonos entre otras cosas que una historia de precios amplia requeriría de la elaboración de series para el dinero, tasas de cambio, salarios y tasas de interés. La discusión de los autores sobre los niveles de integración del mercado y la oferta de dinero, indica dos áreas que deben ser tenidas en cuenta a medida que nos movamos de la historia de precios a un análisis de la economía de Latinoamérica del siglo XVIII.

John Coatsworth reseña críticamente estos ensayos y trata problemas generales acerca de los métodos y las fuentes. También ofrece sugerencias concretas para las futuras investigaciones. Además, Coatsworth resume los resultados de un esfuerzo para probar la existencia de un mercado integrado. Como era previsible, la evidencia de integración más consistente fue encontrada en los bienes que manifiestan una alta relación entre valor y volumen. Los resultados de este esfuerzo no dieron lugar a conclusiones firmes y Coatsworth nos advierte acerca de los diversos problemas inherentes a la aplicación de las técnicas estadísticas modernas a los datos del siglo XVIII.

Los compiladores deseamos que esta publicación sea de utilidad a otros interesados en el estudio de la economía colonial. Las conclusiones aquí ofrecidas son a menudo tentativas; es necesario efectuar un trabajo mayor. Esperamos el día en que estos primeros esfuerzos sean revisados por nuestros colegas.

I. MÉTODOS Y SIGNIFICADOS EN LA HISTORIA DE PRECIOS

HERBERT S. KLEIN

STANLEY J. ENGERMAN

EL PROPÓSITO de este ensayo es explorar algunos de los temas más significativos relacionados con el estudio histórico de los precios. Se plantean aquí cuestiones vinculadas a los métodos y a las interpretaciones de los precios, así como a su importancia para comprender temas históricos más amplios. Tal como lo indican los ensayos de este volumen, los datos sobre precios ofrecen mucho más que una respuesta a los interrogantes fundamentales acerca de las economías locales e internacionales, ya que pueden usarse también para explorar un considerable número de cuestiones en el ámbito de la historia social y política. Al mismo tiempo, el estudio de los precios ha generado abundante literatura relacionada con los métodos, los procedimientos de análisis y la interpretación de los consiguientes resultados. Quisiéramos justamente analizar los ensayos de este volumen desde el punto de vista de los métodos, los procedimientos y las interpretaciones.

Los precios son los datos básicos del sistema económico, el resultado de las transacciones en el mercado y, por lo tanto, se encuentran con frecuencia registrados en la documentación histórica que ha sobrevivido. Aparecen en muchas épocas y muchos lugares a lo largo de toda la historia de la que tenemos testimonios escritos y, tal como lo indican estos ensayos, se pueden encontrar en numerosas y variadas fuentes. Esta gran abundancia de datos sobre precios proporciona a menudo una base para efectuar comparaciones útiles de los movimientos de precios y el comportamiento del mercado, aunque de todos modos siguen surgiendo importantes dificultades en su recopilación y análisis. A menudo, no se dispone de los precios correspondientes a períodos prolongados, o bien la frecuencia de las observaciones varía, lo que plantea dificultades para la preparación de una serie cronológica confiable. Además, como en cualquier estudio histórico, existe un cierto número de problemas que comprometen la posibilidad de efectuar comparaciones de precios precisas. Por ejemplo, los detalles específicos de las transacciones pueden variar en cuanto al período de pago, los términos de crédito y los costos en materia de intereses para el pago futuro; la calidad de los productos puede

variar e incluso puede cambiar la unidad de medida a lo largo del tiempo.

La primera organización formal e internacional dedicada al estudio histórico de los precios —el Comité Científico Internacional sobre la Historia de Precios— fue creada al final de la década del veinte y abrió el camino para numerosas publicaciones a partir de los años treinta hasta los años cincuenta. Las recopilaciones publicadas más conocidas son las de sir William Beveridge en Inglaterra; Arthur H. Cole, Anne Bezanson, G. F. Warren y F. A. Pearson, Thomas S. Berry, George R. Taylor y Ruth Crandall en Estados Unidos; y Nicolaas W. Posthumus en los Países Bajos. También se elaboraron series para Austria, Francia, Alemania, Polonia y España.¹ La serie sobre precios españoles preparada por Earl J. Hamilton tiene una importancia más directa para este volumen. Esos enormes compendios incluyeron principalmente la recopilación de datos sobre precios por productos de varias fuentes primarias y la preparación de índices de precios simples. Esos primeros investigadores han hecho relativamente menos en materia de análisis de las series resultantes. Recientemente ha surgido un renovado interés en este campo, tal como se observa en estudios estadísticos más avanzados, en varias conferencias e incluso en las publicaciones recientes de *Price History Newsletter*.²

Todo este interés por los precios se ve justificado por la singular importancia que adquiere la serie de precios para examinar el comportamiento de sociedades del pasado. Puede sostenerse que gran parte de la historia económica se encuentra incluida en la historia de precios. En el estudio de la estructura y del comportamiento variables del mercado, del crecimiento de varias industrias y de las mediciones de los niveles de vida, el examen de los cambios en los precios resulta fundamental. Los precios por sí solos, sin embargo, proporcionan datos insuficientes para describir esos procesos y estructuras más amplios, y por lo tanto escribir una historia de precios exige que los expertos obtengan datos suplementarios detallados para explicar los significados de los cambios de precios que encuentran en la documentación histórica. Así, por ejemplo, es necesario en general obtener información sobre los niveles y los cambios en la producción de artículos específicos de manera de poder distinguir la importancia relativa de las fuerzas de la oferta y la demanda en el cambio de precios. Además, en los intentos efectuados al preparar los índices del costo de vida para medir los salarios reales y los niveles de vida cambiantes a lo lar-

¹ Véase A. H. Cole y R. Crandall, "The International Scientific Committee on Price History", en: *Journal of Economic History*, 1964.

² Publicado desde 1984 por J. McCusker.

go del tiempo, es preciso obtener coeficientes apropiados de ponderación del consumo para las categorías de gastos individuales (tal como ha sido hecho por varios de los autores). La información requerida para la elaboración de dichos coeficientes de ponderación genera a su vez, a modo de interesante factor complementario, información valiosa sobre la historia social de los regímenes alimentarios y de otros bienes de consumo necesarios.³

Además de los productos obvios de consumo y de producción cuyos precios han sido estudiados, la elaboración de una historia sistemática de precios requiere de la elaboración de una serie de precios para otros rubros tales como el dinero (tasas de interés), las divisas (tipos de cambio) y el trabajo (salarios). Las tasas de interés son fundamentales para realizar comparaciones en el mercado interno, ya que los precios pueden verse afectados por la relativa escasez o abundancia de dinero en efectivo y otras formas de dinero. De manera similar, las modificaciones en el tipo de cambio de las monedas de dos países podrían explicar las diferencias observadas en los movimientos de precios entre esos dos países. Así, para comparar diferentes tendencias de precios en dos países hay que determinar la influencia —positiva, negativa o neutra— de los movimientos en el tipo de cambio en cada uno de ellos.⁴ De esas tres áreas de interés, la única examinada en estos ensayos es la del sector salarios, dejando casi de lado los temas de las tasas y de los tipos de cambio.

Asimismo, es esencial recordar que los precios son un concepto cuantitativo, y que su análisis requiere de la aplicación de procedimientos estadísticos modernos, tales como los que se utilizan actualmente para el análisis de los movimientos de precios y de su significación en las economías de mercado contemporáneas. Este último requisito a menudo creó cierta resistencia entre los historiadores tradicionales que se oponen a la aplicación del razonamiento estadístico a los problemas históricos. Esto, a su vez, ha conducido en ciertas ocasiones a la renuencia, por parte de aquellos que estudian los precios históricos, a llevar a cabo los análisis apropiados. Sin embargo, tal como lo sostendremos más adelante en este ensayo, dichos análisis son fundamentales para una interpretación acertada de la naturaleza y la significación de los precios encontrados en los documentos históricos.

³ Véase, por ejemplo, los estudios de D. Alden, K. W. Brown y, para el mayor detalle, L. L. Johnson.

⁴ Para un análisis reciente sobre los cambios relacionados con la paridad del poder adquisitivo en los niveles de precios y el tipo de cambio, véase el capítulo sobre "The monetary approach to the balance of payments", en: R. E. Caves, R. W. Jones y J. A. Frankel, *World trade and payments*, 5ta. ed., Boston, 1988. El impacto de una devaluación sobre los cambios en el nivel de precios en Brasil se encuentra descripto por Alden.

Podemos dividir los ensayos del presente volumen en cuatro grandes categorías. En la primera se encuadran aquellos estudios en los que los precios sirven como base a la medición técnica de los rubros de interés económico y social, por ejemplo, producción real y salarios reales.⁵ En la segunda, los precios son tomados como variables que deben explicarse a través del análisis de la oferta y la demanda, lo que conduce a la comprensión de los cambios económicos y otros.⁶ La tercera presenta a los precios como un incentivo y como un elemento determinante de las retribuciones del comportamiento económico.⁷ En la cuarta, los precios son usados como base para poner a prueba ciertas hipótesis, tales como la relación entre los cambios en el nivel de precios y el crecimiento económico y entre los cambios en el nivel de precios y la naturaleza y magnitud de la protesta social.⁸ Dada la diversidad de intereses, no existe un método de historia de precios apropiado para todos los temas. Esto recuerda el amplio espectro de cuestiones sociales, políticas y económicas que puede ser examinado a través de esas series cuantitativas.

Un aspecto fundamental del estudio de los precios es la distinción que debe efectuarse entre los movimientos en el nivel absoluto de precios y los movimientos en los precios relativos de diferentes productos. Tal como lo señalaremos más adelante, esta distinción se torna esencial para el análisis de cualquier cambio individual de precio. La interpretación del cambio en el precio de cualquier producto, por ejemplo el trigo, difiere de manera significativa si se demuestra que todos los otros precios cambian en el mismo grado, o si es el trigo el que ha cambiado su precio en comparación con otros productos disponibles.

El nivel absoluto de precios es un mecanismo estadístico de precios individuales utilizado para calcular un índice de precios siguiendo un esquema de ponderación que tome en cuenta la importancia relativa de los diferentes productos. Cuando se analizan los movimientos inflacionarios o deflacionarios, la medición básica es aquella que se basa en un compuesto de precios de productos importantes. Aunque, en general, se supone que en los movimientos inflacionarios la mayoría de los precios se modifican en la misma dirección, la inflación no implica que todos los precios cambian en la misma medida o inclusive en la misma dirección, sino que lo que se ha modificado es la medición promedio global de todos los precios. El hecho de que no todos los precios varían en el mismo orden de

⁵ Véase por ejemplo, B. Larson, J. Larraín, Johnson, Brown y R. I. Garner.

⁶ Véase Alden y E. Tandeter y N. Wachtel.

⁷ Véase J. Ferry.

⁸ Véase Larson y J. Cuenca-Esteban.

magnitud no es de por sí un argumento que deba utilizarse en contra de una relación de cambios monetarios y cambios de precios, ya que con un cambio promedio igual a cero (es decir, un nivel de precios constante) pueden producirse cambios de precios relativos.

Habitualmente, el índice de precios global se usa para desflactar ya sea los salarios nominales a fin de obtener una medición de los salarios reales, ya sea la producción nominal a fin de obtener mediciones de la producción real. A través de comparaciones de los salarios reales y de la producción real a lo largo del tiempo, es posible determinar los cambios en los montos físicos reales consumidos y producidos. Sin tomar en cuenta los cambios en el nivel de precios global, las comparaciones de los salarios nominales y de la producción nominal a lo largo del tiempo incluirán a los cambios tanto en los montos físicos reales como en el nivel de precios.

Los cambios en el nivel de precios son explicados habitualmente por los economistas como el resultado de cambios en la cantidad de dinero y/o en su velocidad (es decir, la frecuencia con la cual cada unidad de dinero es utilizada para comprar bienes). El argumento de Hamilton que relaciona la magnitud de los flujos monetarios desde América Latina con el nivel de precios dentro de España y otros países de Europa en los siglos XVI y XVII, es muy conocido para el estudio de la historia de los precios latinoamericana y europea. Un aspecto significativo de dichos flujos de moneda es el hecho de que vinculan los precios de diferentes países y mercados para los bienes comercializados. Una consecuencia de esto es que los cambios en el nivel de precios absolutos dentro de un país no pueden explicarse sin tomar en consideración los precios de otros países.⁹

Debería observarse que el modelo utilizado para explicar los cambios globales en el nivel de precios difiere de aquel utilizado para explicar los cambios en los precios relativos para distintos productos. En cierta medida, particularmente en el largo plazo, los cambios en la producción total pueden ser coherentes con un amplio espectro de cambios globales en el nivel de precios, tanto positivos como negativos. Las sociedades han experimentado un rápido crecimiento en la producción en tiempos de precios en alza así como en tiempos de precios en baja.¹⁰ Esto significa que no existe una relación necesaria entre un aumento global en los precios y

⁹ Este punto subraya el tratamiento diferencial en la mayoría de los ensayos del comportamiento de los precios de los productos comercializados internacionalmente y de los comercializados solo localmente, distinción que se analiza más abajo, así como la frecuente similitud en el movimiento de los niveles de precios en diferentes regiones, tal como lo indica Garner.

¹⁰ Véanse los ensayos de Garner, Brown y Larraín en el presente volumen.

una capacidad productiva limitada, ya que un nivel de precios constante o en baja también se mostrará coherente con el pleno empleo de los recursos.¹¹

El uso más conocido de los datos del nivel de precios y del salario real ha sido el efectuado por Hamilton, quien relacionó los precios en alza con los salarios reales en baja, el crecimiento de las ganancias, la intensificación de las inversiones y por lo tanto el aumento del crecimiento, y en consecuencia con la revolución industrial europea. La propuesta de Hamilton ha constituido por mucho tiempo el tema de un debate histórico y económico, y varias de sus estimaciones e interpretaciones han sido criticadas por cierto número de estudiosos.¹² No obstante, se supone en general que los niveles de precios en alza condujeron al crecimiento económico, aunque existen ahora ejemplos en contrario para América Latina, tal como puede verse en el presente volumen, y también en otras partes. En efecto, tal como lo sugieren aquí un cierto número de ensayos, puede suceder que un alza demasiado rápida en el nivel de precios (sin una adecuada redistribución del poder adquisitivo) provoque inquietud y revueltas sociales con tendencias desestabilizadoras desde el punto de vista económico.¹³ En síntesis, no existe un resultado predeterminado en términos de producción como consecuencia necesaria de un alza o una baja sistemática en el nivel de precios.

Un conjunto considerable de problemas puede ser estudiado examinando los cambios en los precios relativos de diferentes productos. Muchos artículos son comprados y vendidos en la mayoría de los mercados, y el precio de uno de ellos con relación a los otros puede aumentar o disminuir. En este sentido es fundamental determinar si la modificación del precio de un producto específico forma parte de un cambio global en el nivel de todos los precios o si se trata de una modificación en su precio rela-

¹¹ Este punto fue sugerido por Alden, Garner y Johnson por diferentes razones. No se discute el hecho de si existirá una limitación a la capacidad productiva de una economía. El tema en discusión es saber si este límite es más pronunciado con precios en alza o elevados que con precios en baja o reducidos.

¹² Véase R. A. Kessel y A. A. Alchian, "The meaning and validity of the inflation-induced lag of wages behind prices", en: *American Economic Review*, 1960. Para recientes y breves revisiones de este debate por parte de macroeconomistas, véase Eichengreen, "Macroeconomics and History", en: J. Field (comp.), *The Future of Economic History*, Boston, 1987, y M. D. Bordo, "Explorations in monetary history: A survey of the literature", en: *Explorations in economic history* (Revista), 1986. Véase también P. H. Ramsey (comp.), *The price revolution in Sixteenth-Century England*, Londres, 1971.

¹³ El crecimiento económico con niveles de precios constantes o en baja es señalado por Garner, Brown y Larraín, mientras que los posibles efectos sociales de disturbio son mencionados por Garner, Larson y Johnson.

tivo comparado con un conjunto específico de otros productos.¹⁴ Por lo tanto, no es suficiente explicar las modificaciones de precios, aun observando el precio de un artículo, sin efectuar comparaciones con los precios de otros productos comercializados en el mismo mercado.

La utilización del análisis de la oferta y la demanda es básica para explicar los cambios de los precios relativos (y de la producción). Los economistas utilizan el mecanismo de la oferta y la demanda para determinar los elementos básicos subyacentes que provocan las modificaciones en los precios y las cantidades. Por ejemplo, entre aquellas circunstancias que influyen en una demanda cambiante podrían citarse el cambio de población, la modificación, los ingresos, los precios de los sustitutos y complementos y los cambios en los gustos. Las variables que ejercen influencia sobre la oferta incluirían la disponibilidad y los costos de los factores de la producción y la eficiencia técnica de la producción. Debería observarse que algunos de estos temas son considerados como estrictamente económicos por naturaleza, mientras que otros reflejan cambios sociales y culturales cuyo impacto económico puede ser analizado.

Para analizar las causas de las modificaciones en los precios relativos es necesario disponer de información acerca tanto de las modificaciones en los precios relativos como de los cambios de cantidades. Un aumento de los precios relativos puede reflejar ya sea una reducción en la oferta (como resultado, por ejemplo, de la escasez de alimentos o la mermia en las cosechas), ya sea un aumento de la demanda (como resultado, por ejemplo, de un aumento de la población). En el primer caso, el aumento de precios refleja una disminución en la cantidad; en el segundo caso, concuerda con un aumento en la cantidad.¹⁵ Desafortunadamente, en muchos casos solo existe una evidencia directa con respecto a las modificaciones de los precios y, por lo tanto, es necesario analizar el impacto de la oferta y la demanda sobre la base de información suplementaria. A veces, los datos suplementarios permiten hacer deducciones razonables, tales como la información acerca de la presencia de condiciones de escasez de alimentos y/o los cambios en la población; otras veces, dichas deducciones solo son posibles sobre una base más limitada y menos segura.

La interpretación de las modificaciones en los precios relativos también variará según la naturaleza del mercado en el que los bienes son producidos y vendidos. Los ensayos de este volumen distinguen en general entre los bienes producidos y vendidos solo dentro de un área local;

¹⁴ Puede afirmarse que la modificación en el precio de un producto sirve "como índice para el costo de una gama completa de artículos", dejando así de lado la cuestión. Véase el análisis en Larson.

¹⁵ Este punto es señalado por Garner.

los bienes producidos localmente, pero vendidos dentro de un mercado más amplio ya sea dentro del país, en las Américas o en Europa, y los bienes producidos en un mercado externo consumidos localmente. En el caso de aquellos productos no locales, las modificaciones en los precios serán influidas (si no determinadas) por los mercados externos y por lo tanto no reflejarán por sí solas las condiciones del mercado local.¹⁶ Además, para aquellos productos cuyos precios y cantidades se determinan en forma local, hay que subrayar que las modificaciones relativas en los dos aspectos podrían no ser equivalentes. Los conceptos de los economistas acerca de las elasticidades de la demanda y la oferta relacionan las modificaciones de los porcentajes en las cantidades con las modificaciones en los precios, recordándonos que las bruscas modificaciones de porcentajes en los precios pueden significar modificaciones menos dramáticas en las cantidades. Si, por ejemplo, la demanda para un producto no es elástica (como ocurre comúnmente con la mayoría de los productos alimenticios básicos) la disminución del porcentaje en el consumo será inferior al aumento del porcentaje en el precio.

Los precios relativos también resultan de interés, porque en la mayoría de las sociedades, incluyendo sin duda a aquellas analizadas aquí, los precios pueden determinar las remuneraciones obtenidas por la gente a partir de la actividad económica, influyendo así el comportamiento económico. El estudio de los precios del pasado nos ayuda, asimismo, a comprender el impacto de las modificaciones esperadas de los precios y las cantidades sobre el comportamiento; así, la naturaleza de la formación de las expectativas de precios constituye un elemento fundamental para la comprensión del proceso del cambio económico.¹⁷ Los precios relativos elevados, en caso de que continúen, deberían generar niveles más elevados de producción en los próximos años. Por lo tanto, se afirma, la escasez en un período llevará a la concreción de ajustes con el aumento de la producción en el futuro.

Los precios en tanto que retribución del sistema económico influyen sobre la distribución de los ingresos. Los cambios en el nivel de precios beneficiarán, en general, a un grupo en el mercado a expensas de otro.¹⁸ Si se tiene en cuenta que hay dos partes en el mercado, es habitualmente cierto que algún grupo se ve perjudicado por las modificaciones de precios

¹⁶ Para los análisis de las modificaciones de precios diferenciando a los productos a lo largo de estas líneas, véase Johnson, Larraín, Tandeter y Wachtel, Brown y Alden. Cuena Esteban, por supuesto, restringe su análisis a los productos internacionalmente comercializados.

¹⁷ Para un análisis explícito de este tema, véase Garner.

¹⁸ Véase, en particular, el análisis de Larson.

o que, por lo menos, podría haberse desempeñado en mejores condiciones con algunas modificaciones alternativas en los precios. Así, los precios elevados y en alza generalmente perjudicarán a los consumidores (y beneficiarán a los productores), mientras que los precios bajos y en baja beneficiarán a los consumidores (a menudo a expensas de los productores). Siempre se supone que la superproducción (habitualmente indicada por los precios en baja) resulta perjudicial para los productores, pero debería señalarse que los beneficios económicos para aquellos que consumen dichos productos son muy a menudo ignorados. Los precios más reducidos, sin embargo, podrían no significar un empeoramiento de las condiciones del productor a lo largo del tiempo, cuando reflejan perfeccionamientos en los métodos de producción o una reducción en los costos de los insumos necesarios.¹⁹ Dado que existen dos partes en el mercado, siempre es posible encontrar descontento cualquiera sea la dirección hacia la cual tienden los precios y cualquiera sea la modificación en la posición de los ingresos comparada con un período anterior.

Al observar las conclusiones de estos ensayos, surgen varias pautas generales. En primer lugar, con respecto a una constante histórica como la planteada por Hamilton y por Ruggiero Romano, habría que mencionar la relación entre los precios cambiantes y las tasas de crecimiento económico. Mientras que los resultados examinados se muestran de alguna manera mezclados, en cierto número de estudios (por ejemplo, los de Perú y Chile del siglo XVIII) se observa que el crecimiento económico se desarrolló aparentemente en forma más rápida cuando los precios declinaban.²⁰ Esta pauta, debe señalarse, se repite en muchos otros casos, como por ejemplo en el período de rápida industrialización en Estados Unidos y en otros países a fines del siglo XIX.

Los resultados con respecto a la relación entre las modificaciones de precios y la inquietud social también se presentan muy mezclados. Aunque se ha detectado que cierta inquietud social coincide con períodos de precios relativos elevados en los productos alimenticios en épocas de esca-

¹⁹ Se observa una dificultad conexa en las comparaciones de Alden de los precios del esclavo y del azúcar para sostener una falta de rentabilidad creciente de la esclavitud. Esto pasa por alto la posibilidad de una mayor productividad del trabajo de los esclavos o de más expectativas de vida para esos esclavos, lo cual justificaría el incremento de los precios relativos de los mismos. Podría señalarse que U. B. Phillips utilizó los precios cambiantes del algodón y de los esclavos para apoyar su argumento de una creciente falta de rentabilidad de la esclavitud estadounidense en el siglo XIX. Véase U. B. Phillips, "The economic cost of slaveholding in the cotton belt", en: *Political Science Quarterly*, 1905.

²⁰ Véase Brown, Larson, y Larraín.

sez, así como en épocas de niveles de precios globales elevados como resultado de la inflación, algunos autores también han descubierto ejemplos de inquietud provocada por precios bajos.²¹ Para tomar nuevamente el ejemplo de Estados Unidos, el período de la caída de los precios de fines de siglo XIX se vio marcado por el desarrollo de importantes movimientos de protesta entre los granjeros y obreros. Por lo tanto, resulta evidente que en sí mismos y de por sí, un aumento o una caída en el nivel de precios no consigue explicar el conflicto social. Asimismo, los argumentos presentados acerca del papel cumplido por los precios bajos enfatizan los problemas enfrentados por grupos especiales de productores, como en el caso de Cochabamba, donde la respuesta a los precios bajos originados en la "superproducción" provocó una preocupante acción de los propietarios en contra de los campesinos,²² o como en el caso de Caracas, donde la disminución del precio pagado por el cacao en el período de monopolio de empresas creó inquietud entre los productores.²³

Las pautas de cambio en los salarios reales y en la vida material variaban, por supuesto, por país y por período, el resultado de diferencias obvias y significativas en las condiciones económicas. El resultado de las mediciones del salario real, exactas y confiables para la población estudiada, puede no reflejar con certeza las condiciones económicas globales en un país específico. Por lo tanto, es necesario conocer el porcentaje de la fuerza laboral afectada, y en particular en las zonas rurales, para saber la importancia relativa de los ingresos en especie y en dinero.²⁴ Asimismo, el impacto variará en la medida en que la sustitución de productos en el consumo resulte deseable o posible, ya que esto puede contribuir a compensar el efecto de los aumentos específicos de los precios relativos. Al examinar la magnitud de las disminuciones en los niveles de vida indicados, es necesario comprender el hecho de que previamente existían niveles de salarios y de vida más elevados que permitían que se produjera

21 Véase Larson y Tandeter y Wachtel.

22 Véase Larson.

23 Véase Ferry. El ensayo de Ferry plantea cierto número de interrogantes interesantes acerca de la naturaleza de las modificaciones de precios y de la protesta política. ¿Acaso habría diferido la reacción política si se hubiese creído que la reducción de precios reflejaba decisiones administrativas o si éstas reflejaban las modificaciones globales del mercado sobre las cuales la empresa no tenía control? ¿Por qué se produjo una reacción tan fuerte ante una reducción de precios que los retrotrajo a niveles previos desde un pico desacostumbradamente elevado, en lugar de una disminución hasta un nivel singularmente bajo? Podría observarse que varios ensayos (Larson, Brown y Johnson) señalan los intentos por parte de las municipalidades y otras instituciones de controlar los precios por razones políticas, con resultados bastante diversos.

24 Véase Johnson, Brown y Garner.

una reducción sin que ocurrieran, en general, efectos demográficos pronunciados. Asimismo, las caídas en los salarios reales pueden reflejar disminuciones en la producción global y no solo una redistribución entre los miembros de la población. El hecho de determinar la importancia relativa de las disminuciones en la producción y en la redistribución de ingresos constituye una valiosa contribución de la historia de precios a la comprensión de temas políticos.

Muchos de los ensayos incluyen análisis significativos acerca de la relación entre las pautas de precios y las pautas comerciales. Tal como se ha señalado anteriormente, existen diferentes pautas de cambios de precios para los productos que son comercializados a través de las fronteras internacionales y de mercado y para aquellos que no lo son. Para los primeros, parece haber cierta uniformidad general de movimiento de precios a través de las regiones y los mercados, y el estudio más sistemático de los movimientos de precios internacionales indica que para dichos productos comercializados se producía un movimiento similar en varios mercados con excepciones periódicas originadas en un fenómeno exterior al mercado, tales como los embargos, los bloqueos y las guerras. Así, según Javier Cuenca-Esteban, había cierta igualación internacional de los precios de productos comercializados.²⁵ De manera similar, la uniformidad general de las modificaciones en el nivel de precios indicada en los casos de México, Chile y Perú sugiere que los movimientos en metálico así como en bienes afectaron a diferentes mercados al mismo tiempo.

La comparación de precios en diversas áreas y regiones permite efectuar una estimación sobre el grado de integración del mercado. Dado que los mercados se relacionan a través de los costos de transporte, una variación interregional significativa en los precios, tal como la señalada por Dauril Alden para Brasil, sugiere grados limitados de interpenetración.²⁶ Los análisis de la vinculación de los precios a través de las áreas

25 Véase Cuenca-Esteban. Para una aplicación más explícita de una estructura de oferta y demanda, véase su artículo "Trends and cycles in US trade with Spain and the Spanish empire, 1790-1819", en: *Journal of Economic History*, 1984.

26 Véase Alden. Para un análisis útil del efecto de un importante mejoramiento de los transportes —en este caso, el ferrocarril— para reducir la dispersión de los precios entre las regiones, véase J. Metzer, "Railroad development and market integration: The case of Tsarist Russia", en: *Journal of Economic History*, 1974. Véase también Sánchez Albornoz, "Congruence among Spanish economic regions in the nineteenth century", en: *Journal of European Economic History*, 1974; y su artículo con Peña, "Wheat prices in Spain, 1857-1890: An application of the Box-Jenkins methodology", en: *Journal European of Economic History*, 1984. Un análisis más refinado de este material se encuentra en D. Peña y G. E. P. Box, "Identifying a simplifying structure in time series", en: *Journal of the American Statistical Association*, 1987.

así como de los efectos de las variaciones de precios dentro de regiones dadas, indican que se produjo cierto grado de respuesta a las señales y retribuciones de los mercados a través de un amplio espectro. En efecto, todos los ensayos contienen dicha premisa e indican que los precios y los mercados se desarrollaron, actuaron y constituyeron un elemento que influyó sobre la determinación del curso de las modificaciones políticas, sociales y económicas.

Para un economista resulta sorprendente el hecho de que estos ensayos digan tan poco acerca de la influencia del dinero y de las fuentes monetarias en el sistema económico sobre el nivel de precios.²⁷ No se necesita ser un monetarista estereotipado para darse cuenta de que, por lo menos como factor determinante directo, el monto de los medios de pago tendría que haber producido un impacto sobre las modificaciones del nivel de precios. Quizá la falta de atención hacia las influencias monetarias refleja la frecuente concentración en un particular conjunto de problemas, pero aun así ése no es el resultado necesario. Varios de los ensayos se centran fundamentalmente en un producto, o en un mercado, antes de explicar al lector hasta qué punto los cambios de precio para dicho producto o mercado se relacionaban con los precios de otros productos en dicho mercado, y/o hasta qué punto podían reflejar las condiciones fuera del área del mercado. Una descripción más explícita sobre la similitud del movimiento de precios para cierto número de productos dentro de un mercado regional, así como una comparación más detallada de los movimientos de precios de los bienes comerciables a través de los países, contribuirían a ubicar estos resultados en perspectiva. Además, la información acerca de la oferta de metálico y de dinero es relevante para ayudar a distinguir entre la magnitud de la inflación y las modificaciones en los precios relativos.

Dos ensayos señalan una relación entre el aumento de la población y el incremento en los niveles de precios.²⁸ Se enfatiza mucho ese punto en los debates sobre los aumentos de precios en el siglo XVI europeo, llevados a cabo por estudiosos de la época y posteriores.²⁹ Sin embargo, si

²⁷ Existen solo menciones muy breves acerca del impacto de los cambios monetarios en Garner, Johnson y Ferry. Para un análisis más formal con respecto a las modificaciones de precios en Río, véase H. B. Johnson Jr., "A preliminary inquiry into money, prices, and wages in Rio de Janeiro, 1763-1823", en: D. Alden (comp.), *Colonial roots of modern Brazil*, Berkeley, 1973.

²⁸ Véase Garner y Johnson. Véase también el reciente artículo de Garner, "Price trends in eighteenth-century Mexico", en: *Hispanic American Historical Review*, 1985.

²⁹ Véase Ramsey, *The price revolution*, y la reseña de esta recopilación por parte de D. N. McCloskey en el *Journal of Political Economy*, 1972. Véase también H. A. Miskimin, "Population growth and the price revolution in England", en: *Journal of European Economic History*, 1975.

gue siendo difícil efectuar el seguimiento de una vinculación de una modificación de precios relativos plenamente comprensible para los productos agrícolas con un aumento en el nivel de precios absolutos, sin prestar atención a las modificaciones tanto en la cantidad de dinero como en su velocidad. Esto resulta particularmente difícil, ya que varios intentos recientes para explicar un cambio de velocidad (dependiente de una mayor urbanización y de una actividad del mercado más extendida) son en general poco convincentes para la época y los lugares analizados en este volumen.³⁰ Es evidente que el aumento de la población forma parte esencial de la explicación de un aumento de los precios relativos agrícolas, pero no basta para proporcionar una explicación satisfactoria para una inflación global. Una atención únicamente centrada en el metálico y el dinero puede no ser adecuada, aunque, por cierto, éstos no deben ser ignorados al tratar de comprender el comportamiento del sistema económico. Si se ponderan las dos partes del intercambio —qué productos se venden y qué se acepta a cambio de los mismos—, aprenderemos mucho acerca de las interacciones sociales y económicas en una sociedad.

Existe cierto número de casos en los que una mayor atención explícita al uso del análisis de la oferta y la demanda para explicar las modificaciones en los precios relativos puede producir un sustancial dividendo intelectual. Ejemplos de dichos enfoques para explicar los cambios de precios y cantidades son los siguientes: el análisis del crecimiento de la industria textil del algodón en Estados Unidos de 1815 a 1860;³¹ la significativa aplicación de las elasticidades de la demanda en el análisis de Robert William Fogel sobre el impacto de la insuficiencia alimenticia sobre la mortalidad británica,³² y el estudio de Andrew Appleby sobre la capacidad de sustitución diferencial entre varios granos por parte de los consumidores de Inglaterra y Francia en los siglos XVII y XVIII.³³ Estos estudios sugieren que la incorporación explícita de esos modelos y el planteo de diferentes interrogantes ofrecen una valiosa estructura interpreta-

³⁰ Véase J. A. Goldstone, "Urbanization and inflation: Lessons from the English price revolution of the sixteenth and seventeenth centuries", en: *American Journal of Sociology*, 1984, y el análisis en Peter H. Lindert, "English population, wages, and prices: 1541-1913", en: *Journal of Interdisciplinary History*, 1985.

³¹ Véase R. Brooke Zevin, "The growth of cotton textile production after 1815", en: R. W. Fogel y S. L. Engerman (comps.), *The reinterpretation of American Economic History*, Nueva York, 1971.

³² R. W. Fogel, "Nutrition and the decline in morality since 1700: Some preliminary findings", en: S. L. Engerman y R. E. Gallman (comps.), *Long-term factors in American economic growth*, Chicago, 1986.

³³ A. B. Appleby, "Grain prices and subsistence crises in England and France, 1590-1740", en: *Journal of Economic History*, 1979.

tiva para analizar muchos de los temas presentados en los ensayos de este volumen.

Tal como lo hemos visto más arriba, los problemas relacionados con el estudio de los precios en ciertos contextos históricos son numerosos, pero, como también lo demuestra este volumen, la potencial retribución para el análisis histórico resulta significativa. A pesar de las inevitables dificultades que surgen en dichos estudios, todo contribuye a un nuevo nivel de comprensión de la evolución local económica, social y política de las sociedades coloniales de América Latina. Es de esperar que esta investigación inicial abra el camino para más estudios avanzados en el futuro y que otros se vean alentados a comenzar la tarea prolongada y difícil pero finalmente beneficiosa de la reconstrucción y la interpretación de series históricas de precios para América Latina.

II. HISTORIA ECONÓMICA E HISTORIA DE PRECIOS EN LA LATINOAMÉRICA COLONIAL

JOHN H. COATSWORTH

SIN DATOS sistemáticos y confiables sobre precios resulta imposible describir, y menos aun analizar de manera adecuada la historia del comportamiento económico del pasado. El relativo descuido de la historia de precios por parte de los historiadores de América Latina, en contraste con Europa y Estados Unidos, ha constituido por mucho tiempo el obstáculo más importante para el avance en el campo de la historia económica colonial. Inmensas recopilaciones de información cuantitativas han sido sacadas a la luz y publicadas en los últimos años, en particular datos fiscales y sobre diezmos, pero la falta de índices de precios para convertir los valores nominales en reales ha limitado su utilidad.¹ Lo mismo puede decirse del volumen creciente de datos cuantitativos sobre comercio exterior e interior, sobre el desarrollo de empresas (haciendas, obrajes, minería, casas comerciales) y sobre otros aspectos de la actividad económica colonial.² El desarrollo de la historia económica comparativa, quizás el campo más descuidado de la investigación histórica económica sobre América Latina, sigue a la espera del descubrimiento y la publicación de indicadores cuantitativos de actividad económica entre los cuales los datos sobre precios son ahora los fundamentales.³

¹ J. J. TePaske y H. S. Klein, *The royal treasures of the Spanish Empire in America*, 3 vols., Durham N. C., Duke University Press, 1982; J. TePaske, *La real hacienda de Nueva España: La real caja de México (1576-1816)*, México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, Departamento de Investigaciones Históricas, Colección Científica, Fuentes, núm. 41, 1976; J. J. TePaske y H. S. Klein, *Ingresos y egresos de la Real Hacienda en México*, 2 vols., México, Instituto Nacional de Antropología e Historia, 1990. Los datos sobre diezmos aparecen en muchos trabajos recientes; un sofisticado ejemplo reciente es el de C. Rabell Romero, *Los diezmos de San Luis de la Paz. Economía de una región del Bajío en el siglo XVIII*, México, Universidad Nacional Autónoma de México, 1986.

² J. H. Coatsworth, "Cliometrics and Mexican history", en: *Historical Methods*, 18: I, 1985, págs. 31-37.

³ La historia económica comparativa de W. Glade, que tiene ahora veinte años, sigue siendo el único trabajo importante en este campo: *The Latin American economies: a study of their institutional evolution*, Nueva York, Van Nostrand, 1969; se está planificando ahora una nueva edición revisada, ansiosamente esperada.

Los ensayos de este volumen representan así un importante ~~paso~~ hacia adelante. En su mayor parte, proporcionan nuevos datos sobre precios para determinadas regiones a lo largo de períodos más o menos extensos; todos contribuyen con piezas fundamentales para armar un rompecabezas complejo. Si inspiran a otros investigadores para que repitan sus descubrimientos en otras regiones de América Latina, en el siglo XXI así como en el período colonial, su publicación habrá significado un avance aún más valioso.

Si bien el presente volumen demuestra cuán abundantes y variadas son las fuentes de los datos sobre precios para la época colonial, especialmente para el siglo XVII, también demuestra la necesidad de que la compilación de datos se realice en una escala aún mayor empleando técnicas estandarizadas que posibiliten la producción de mediciones rigurosamente comparables. Podrían lograrse importantes avances en materia de historia económica colonial si la publicación de este volumen alentara la adopción de medidas comunes y técnicas estandarizadas para que la investigación sobre historia de precios se torne claramente comparable. Los ensayos publicados aquí emplean un conjunto de métodos para reducir las observaciones múltiples sobre precios a una única observación anual, para la construcción de los índices y para la presentación de los datos. En la mayoría de los casos, los métodos son apropiados para el caso entre manos pero no se prestan de manera inmediata para una comparación a través de las regiones. La etapa siguiente en la recuperación de la historia de precios debería realizar, entonces, los esfuerzos necesarios para transformarla de una empresa artesanal en un emprendimiento "industrial": lo que necesitamos ahora es una producción masiva de un producto estandarizado.

Las series de precios presentadas en las contribuciones a este volumen revelan las tendencias que varían conforme a las regiones y a las clases de productos. Por ejemplo, los precios de los productos agrícolas producidos localmente parecen haber declinado o aumentado levemente en la mayoría de las regiones a través de la primera mitad del siglo XVIII. Las diferencias se incrementaron después de la mitad del siglo. En San Salvador de Bahía y Potosí, los precios de los productos alimenticios disminuyeron durante tres décadas desde fines de la década de 1750. En Chile y México, sin embargo, los precios de los granos se estancaron hasta la década de 1760 o 1770, y a partir de allí experimentaron un aumento. Los precios de las importaciones europeas mostraron tendencias igualmente diversas, aumentando durante la mayor parte del siglo en San Salvador de Bahía, por ejemplo, mientras disminuían en Chile. Entre las exportaciones latinoamericanas hacia Europa, se observa que el precio

del azúcar se estancó, el del cacao disminuyó (excepto por una súbita alza a principios de la década de 1730) por lo menos hasta mediados de siglo, y el de la plata disminuyó (en México) o aumentó (en Potosí) según la región.⁴ Una relativa uniformidad en los movimientos de precios parece afianzarse a fines del siglo; en todos los casos en que se dispone de datos, se ve que los precios de los productos experimentaron un alza en la década de 1790 y durante la mayor parte de los años de guerra siguientes.

Estos diversos resultados son interesantes, no solo por su contribución a la historia económica de cada una de las regiones de las que fueron extraídos, sino también porque plantean el tema más general de la organización y la integración del mercado. Las tendencias de los precios para productos distintos, inclusive dentro del mismo mercado, difieren a menudo debido a las variaciones en los patrones de oferta y demanda. Las elevadas tasas de inflación o deflación pueden anular dichas diferencias durante breves períodos, pero las modificaciones en los precios relativos de los productos comercializados en el mismo mercado en el largo plazo son frecuentes. En cambio, los precios de productos idénticos o de sustitutos cercanos en diferentes regiones tienden a mantener una alta correlación en los mercados bien integrados de la actualidad, en particular cuando los costos de transporte y de transacción representan una pequeña proporción del precio final.

Steve Mange ha utilizado los datos de precios de cinco productos diferentes tomados de los ensayos de este volumen a fin de analizar el grado de integración de los mercados del siglo XVIII.⁵ Fueron aplicadas regresiones de dos variables utilizando la serie de precios (cuando estaba disponible) para el azúcar, la yerba mate, las papas, las ovejas y el vino en los ensayos sobre Chile (Larraín), Potosí (Tandeter y Wachtel), San Salvador de Bahía (Alden), Arequipa (Brown) y Buenos Aires (Johnson). Además, conjuntos de precios adicionales de Lima y Arequipa fueron tomados del trabajo pionero de Macera.⁶ Los resultados de Mange son interesantes, pero no concluyentes. Los precios del azúcar en Santiago, Arequipa y Lima tendían a mantener una elevada correlación unos con otros.

⁴ El "precio" de la plata es la inversa del nivel de precios de los bienes y servicios comprados con monedas de plata. El precio de la plata disminuyó en el México del siglo XVIII porque los precios de todo lo demás subieron (véase el ensayo de Garner); el precio de la plata subió en Potosí porque otros precios estaban bajando durante la mayor parte del siglo.

⁵ S. A. Mange, "Commodity price movements in the Andes and La Plata during the Seventeenth and Eighteenth Centuries, tesis inédita de maestría, The University of Chicago, 1988.

⁶ P. Macera y R. Jiménez, "Precios: Lima, 1667-1738", Lima, mimeo, s.f.; P. Macera y R. Boccolini, "Precios de los Colegios de la Cía. de Jesús, Arequipa, 1627-1767", Lima, mimeo, 1975.

Los precios del azúcar de San Salvador de Bahía, Buenos Aires y Potosí no mostraban correlación alguna con otros mercados. Los precios del vino exhibían correlaciones moderadas entre Arequipa, Lima y Potosí, mientras que en otras zonas no estaban correlacionados. Los precios de la yerba en Potosí y en Buenos Aires mostraban una débil correlación, tal como sucedía con los precios de las ovejas de Lima y Arequipa. Los precios de las papas no exhibían correlaciones entre ningún par de mercados.

Estos resultados siguen patrones previsibles. Las correlaciones son mayores para los productos con un valor relativamente alto por volumen entre mercados comunicados a través de baratos medios de transporte por agua. Las correlaciones son más débiles o inexistentes para los productos más baratos y con menor valor por volumen, comercializados, si lo son alguna vez, a través de distancias más largas por mar o por vía terrestre. Los resultados no son concluyentes, tal como lo reconoce Mange, porque el análisis de correlaciones sirve para confirmar la existencia de la integración de un mercado pero no puede usarse para refutarla. La ausencia de correlación puede producirse cuando las fluctuaciones de los precios locales se circunscriben dentro de los límites fijados por los costos de transacción y transporte para alcanzar mercados distantes. De esta manera, dos mercados distantes pueden estar bien integrados sin exhibir precios con una elevada correlación para productos que no son normalmente comercializados entre ellos.⁷

La falta de correlación entre la mayoría de las series de precios verificadas por Mange también podría deberse a la naturaleza de los datos. En el presente volumen, éstos provienen de diferentes tipos de fuentes en diversas regiones de América Latina. Todos menos uno de dichos ensayos mencionan datos sobre precios de un solo lugar. La excepción es Garner, cuyo ensayo contiene un índice para "toda la colonia" de los precios del maíz, que combina precios desde Zacatecas en el norte hasta la ciudad de México en el centro del país.⁸ En la mayoría de los ensayos, el precio

⁷ Mientras que los precios de los bienes comercializados localmente, como el maíz y las papas, pueden no tener correlación con los bienes comercializados localmente en mercados distantes (por ejemplo, Lima y Potosí), pueden tener una alta correlación a través de una cadena de mercados que se extiende entre ellos de tal manera que los precios del maíz en los mercados A y B, B y C, C y D están altamente correlacionados, pero existe poca o ninguna correlación entre los precios de A y Z. En general, el mercado A exportará a Z (si alguna vez realmente lo hace) solo cuando el fracaso de la cosecha en Z haga aumentar los precios lo suficiente como para compensar los elevados costos de transporte. Aunque dichos acontecimientos se interpretan en general como indicación de una falta de integración entre mercados, deberían considerarse como la confirmación de un elevado grado de integración.

⁸ El ensayo de Garner no contiene una descripción detallada de los procedimientos seguidos para calcular dicho índice. De manera ideal, la cifra del índice de cada año sería esti-

mencionado parece representar el promedio no ponderado de los precios observados cada año para cada producto. Nuevamente hay excepciones. El índice de Larraín es más sofisticado mientras que Brown prefiere la mediana de los precios en lugar de promedios.⁹ Las correlaciones entre estas series se ven sin duda afectadas por las diferencias en su elaboración. Además, dado que los precios de muchos productos agrícolas coloniales variaron de manera considerable a lo largo de un solo año (a veces hasta un 100% o más), la falta de coherencia entre las fuentes y las lagunas en los datos pueden haber afectado los precios señalados y de esta manera las correlaciones basadas en los mismos.

Además, en el siglo XVIII las respuestas del mercado a las modificaciones de precios en lugares muy distantes entre sí se veían necesariamente afectadas por los retrasos en las comunicaciones. Aun en el caso de los productos habitualmente comercializados, los retrasos variables en

mada asignando coeficientes de ponderación conforme a la proporción del maíz comercializado a cada precio en cada lugar. Los datos para calcular estas proporciones no existen para la serie utilizada por Garner. Un segundo procedimiento sería estimar la media (no ponderada) de precios observada en cada lugar cada año y combinarlos calculando una media que abarque toda la colonia en la que los promedios de cada lugar se ponderan conforme a las dimensiones del mercado local (para lo cual la población de la ciudad del mercado podría servir como una variable sustitutiva conveniente). Este procedimiento resultaría difícil aun para México, porque se carece de datos sobre población para muchas localidades o en el mejor de los casos se dispone de datos imperfectos. La media de toda la colonia de Garner aparece allí como una media no ponderada de los promedios no ponderados registrados en las fuentes publicadas de la cuales son tomados muchos de sus datos. Dado el estado de los datos, esto sería lo mejor que puede hacerse bajo esas circunstancias, siempre que el índice de "toda la colonia" se base en una serie ininterrumpida en todos los lugares. Las lagunas en los datos de una o más localidades podrían producir distorsiones significativas en la serie de toda la colonia. Por ejemplo, si se carece de datos para algunos años de una localidad donde los precios son normalmente más elevados (o más bajos) que en otro lugar, el índice de toda la colonia debería ser ajustado para no presentar un aumento falso (o una disminución falsa) durante esos años.

9 El índice de Larraín de los precios agrícolas utiliza coeficientes de ponderación basados en la proporción de cada producto en la dieta de los consumidores urbanos. Se trata del índice de precios más sofisticado registrado en este volumen. Brown constituye una excepción porque registra la *mediana* de los precios de los productos que investiga en lugar de la media. Este procedimiento es una alternativa al uso de la media ponderada (como Larraín) o de la media no ponderada (como en los otros ensayos) para registrar la "tendencia central" o promedio de los precios observados en el curso de un año. El problema encarado a través de este procedimiento es la distorsión que surge de una distribución asimétrica: para algunos productos, las variaciones estacionales en los precios pueden ser muy abruptas, con reducidas cantidades de productos comercializados fuera de estación con precios inflados que provocan el aumento de la media no ponderada. La media de los precios (es decir, el precio a medio camino entre el más alto y el más bajo observado) puede reducir el impacto de la inflación fuera de estación, pero también puede introducir otras distorsiones.

los ajustes de precios debidos a los intervalos irregulares en las comunicaciones se trasladaban fácilmente en las series de precios que no parecían tener correlación alguna. Las frecuentes interrupciones del comercio en tiempos de guerra provocaron también fluctuaciones irregulares en los precios de las exportaciones e importaciones de la región a lo largo de todo el siglo XVIII. Además, *tendencias* divergentes de precios en dos mercados distantes podían reflejar *niveles* de precios convergentes y demostrar así una creciente integración del mercado, mientras que el análisis de las correlaciones podrá mostrar escasa o ninguna relación en las fluctuaciones anuales de precios. Todas estas posibilidades sugieren la utilidad de emplear una variedad de técnicas y estrategias estadísticas para analizar el desarrollo de la integración del mercado en la América Latina colonial, tal como lo proponen Klein y Engerman en su ensayo.

Varios de los ensayos de este volumen contribuyen, directa o indirectamente, a la medición de las tendencias en la actividad económica. Los economistas miden la actividad económica global estimando el producto bruto nacional o el producto bruto interno (PBN o PBI), es decir, la suma del valor de todos los bienes y servicios producidos en una región geográfica dada en un período dado, habitualmente un año. Dicha medición debería ser a grandes rasgos equivalente al ingreso nacional, es decir, a la suma de todos los salarios, las rentas, los intereses y las ganancias obtenidos por las personas en la misma región y el mismo período. Para la mayoría de los países latinoamericanos, no existen estimaciones de la actividad económica global de ninguna fecha anterior al siglo XX. Las excepciones son México y Brasil.¹⁰ Fuera de América Latina, las estimaciones se encuentran disponibles para Gran Bretaña a partir de fines del siglo XVII,¹¹ y para Estados Unidos y algunos países europeos, a partir del siglo XVIII.¹² Naturalmente, las estimaciones sobre el ingreso o el producto

¹⁰ Para Brasil, véase N. Leff, *Underdevelopment and development in Brazil*, vol. 1, en: "Economics structure and change, 1822-1847", Boston, 1982, cap. 7. W. McGreevy elaboró estimaciones aproximadas para otros países basadas en datos comerciales y otros indicadores en "Recent research on Latin American economic history", en: *Latin American Research Review*, 3:2, 1968, págs. 89-118. Para México, véase J. H. Coatsworth, "The decline of the Mexican economy, 1800-1860", en: R. Lieher (comp.), *La formación de economías latinoamericanas y los intereses europeos en la época de Simón Bolívar*, Berlín, Colloquium Verlag, 1989.

¹¹ P. Deane, *The first industrial revolution*, 2da. edición, Cambridge, Cambridge University Press, 1979, págs. 8-9; P. Deane y W. A. Cole, *British economic growth 1688-1959: Trends and structure*, Cambridge University Press, 1962, págs. 282, 329-330.

¹² P. A. David, "The growth of real product in the United States before 1840: New evidence, controlled conjectures", en: *Journal of Economic History*, 27, 1967, págs. 151-197; P. Bairoch, "Europe's gross national product: 1800-1975", en: *Journal of European Economic History*, 5:2, 1976, págs. 273-340.

nacional de períodos en los que no se realizaban los esfuerzos modernos de elaboración de censos ni la recopilación gubernamental de datos involucran márgenes de error mayores de lo que resultaría aceptable para las estimaciones contemporáneas del ingreso o del PBN. Las estimaciones históricas son útiles, no obstante, como puntos de referencia para efectuar comparaciones a través del tiempo y las regiones. En muchos casos, las tendencias a través del tiempo y las diferencias entre las regiones delineadas por estimaciones relativamente imperfectas son más sólidas y confiables que las precisas estimaciones sobre las que se basan.

Solo uno de los ensayos de este volumen intenta de manera explícita medir la actividad económica global. El trabajo de Larraín utiliza datos sobre pautas de consumo para estimar los coeficientes de ponderación que deben asignarse al precio de cada producto al elaborar un índice de precios agrícolas para el centro de Chile desde mediados del siglo XVII hasta el final del siglo XVIII. Luego emplea dicho índice para deflactar los datos en materia de ingresos del diezmo para derivar las estimaciones acerca del valor de la producción agrícola a precios constantes. Finalmente, afirma que su serie de producción agrícola podría utilizarse como una variable sustitutiva del PBI ya que cerca del 80% del PBN tuvo su origen en la agricultura.¹³

Los ensayos escritos por Garner y por Tandeter y Wachtel también utilizan una serie prolongada de ingresos por diezmos. Tandeter y Wachtel emplean datos del arzobispado de La Plata, deflactando el valor nominal de los ingresos por diezmos a través de un índice de precios agrícolas de Potosí. Su método es así similar al de Larraín, aun cuando el índice que usan es de alguna manera más imperfecto. Ellos no afirman que sus estimaciones basadas en los diezmos de la producción agrícola pueden servir para medir las tendencias en la producción global, debido, sin duda, a la importancia de la industria minera en la región.¹⁴

¹³ Los precios urbanos de los alimentos examinados por Larraín incluyen el valor agregado a los productos por otros sectores de la economía (transporte, comercio, finanzas, gobierno y la industria dedicada al procesamiento y la molienda de los alimentos). Los datos sobre ingresos en concepto de diezmo a los que se aplicó el índice de Larraín pueden (o no) haber sido originalmente registrados en términos de precios urbanos minoristas. Si así lo fueron, la afirmación de Larraín en el sentido de disponer una buena variable sustitutiva para el PBI se ve consolidada porque su índice de producción agrícola es en realidad un índice de la producción de la agricultura más partes de varios otros sectores de la economía.

¹⁴ El índice de precios agrícolas de Tandeter y Wachtel es una media no ponderada de los índices de precios calculada para cada uno de siete productos; en los años para los cuales los datos de precios son incompletos, su índice se basa en los datos disponibles, es decir, en las cifras de los índices de precios de uno a seis productos. El método de Garner para calcular su índice de precios del maíz para "toda la colonia" no es explicado; véase arriba, nota 8. El índice de Larraín, descrito más arriba, se acerca más a las pautas técnicas modernas.

Para México, Garner utiliza un procedimiento diferente. Se ve imposibilitado de construir un índice de precios agrícolas porque solo dispone de datos completos para el maíz. Ya que se muestra reticente en deflactar los ingresos por diezmos utilizando solamente los precios del maíz, adopta el enfoque más prudente de comparar la tasa de crecimiento de los ingresos nominales por diezmos (del arzobispado de Michoacán en el centro de México) con la tasa de aumento en los precios del maíz. La diferencia en las dos tasas puede ser tomada como un indicador aproximado del crecimiento real en la producción, tal como lo afirma Garner.

Las tasas de crecimiento para la agricultura (o PBI) varían sustancialmente en estos tres estudios. Para Chile, los resultados de Larraín muestran un crecimiento real de 1,2% anual entre 1681 y 1702, de 1,5% de 1703 a 1763 y de 0,6% de 1764 a 1799. Las cifras de Garner muestran que la producción del maíz creció más rápido que los precios (y por lo tanto creció la producción real) en 0,9% anual de 1700 a 1750, pero luego declinó conforme a una tasa de 0,8% de 1750 a 1800. Tandeter y Wachtel no calculan tasas de crecimiento, pero sus datos sugieren una abrupta disminución en la producción real entre 1718 y 1734, una recuperación sustancial de 1735 a 1759, un rápido crecimiento de 1760 a 1789 y un estancamiento entre 1790 y 1809.

La mayor parte de las tasas de crecimiento no es muy impactante. Solo el crecimiento chileno hasta 1763, alimentado por las exportaciones de granos a Perú, parece haber superado de manera sustancial el incremento de la tasa de población. En México, la producción agrícola en la primera mitad del siglo XVIII pudo haber aumentado levemente por encima de la tendencia de la población, pero en la segunda mitad, la producción disminuyó mientras que la población continuaba aumentando. En la región andina, la producción disminuyó hasta la década de 1730 (junto con la población). En el siguiente cuarto de siglo, la producción agrícola en el arzobispado de La Plata aumentó mientras la población de Potosí continuaba disminuyendo, pero la importancia de este resultado sigue planteando un interrogante. Es posible que el aumento de la producción de 1760 a 1790 superara el crecimiento de la población, pero el posterior estancamiento eliminó las ganancias alrededor de 1810.

Estos tres estudios sugieren una estrecha relación entre las tendencias en la producción agrícola y las tendencias en el crecimiento de la población. En todos los lugares y períodos, excepto en uno, la producción y la población aumentaron o disminuyeron juntas. La excepción se da en el centro de México donde la producción de maíz disminuye mientras la población continúa creciendo (aunque, aparentemente, conforme a una tasa decreciente) después de 1750. Un fenómeno contrario aparece en los datos relativos a la región andina, aunque los resultados son menos firmes.

Tandeter y Wachtel señalan que la población de Potosí disminuyó hasta la década de 1760, aun cuando los ingresos reales en concepto de diezmos percibidos en el arzobispado de La Plata comenzaron a aumentar ya a partir de la década de 1730. La divergencia entre las tendencias de la producción y la población no resulta concluyente, tal como lo señalan los autores, porque es posible que en la zona más extensa cubierta por los datos de los diezmos, la población haya comenzado a aumentar (como en otras zonas andinas) alrededor de la fecha anterior. La recuperación demográfica de Potosí se vio retrasada debido a la prolongada depresión registrada en su industria minera. De cualquier modo, las tasas de crecimiento relativamente bajas estimadas para Chile y México y la sólida relación en el largo plazo entre producción y población en los tres casos sugiere que la producción agrícola total (y posiblemente per cápita) no aumentó mucho, si es que aumentó, en el curso del siglo XVIII.¹⁵

Será necesario esperar pruebas más explícitas y concluyentes de dicha hipótesis antes de poder sacar conclusiones firmes. Sin embargo, vale la pena precisar este punto un poco más. Si las economías latinoamericanas hubiesen crecido a un ritmo no superior al de la población en el siglo XVIII, mientras que Gran Bretaña y Estados Unidos crecían conforme a tasas modestas del 0,5% per cápita, entonces la diferencia relativa entre las dos regiones se hubiese más que duplicado a lo largo del siglo XVIII. En 1800, el ingreso per cápita de Estados Unidos duplicaba en rasgos generales al de México. Así, México podía haber tenido un ingreso per cápita igual al de las trece colonias norteamericanas de Gran Bretaña en 1700. Un siglo de estancamiento mexicano habría sido suficiente para crear los diferenciales de ingresos conocidos entre México y Estados Unidos al final del siglo.¹⁶

15 He sugerido en otra parte que el ingreso per cápita mexicano no había crecido en el curso del siglo XVIII; J. H. Coatsworth, "La historiografía económica de México", en: *Revista de Historia Económica*, Madrid, 1988, págs. 277-289. Sobre el estancamiento de la productividad agrícola, véase E. Van Young, "The age of paradoxes: Mexican agriculture at the end of the colonial period, 1750-1810", en: N. Jacobsen y H. J. U. Puhle (comps.), *The Economies of Mexico and Peru during the late colonial period, 1760-1810*, Berlín, Colloquium Verlag, 1986, págs. 64-90.

16 Véase Coatsworth, "La historiografía de México". Por ejemplo, las economías británica y estadounidense parecen haber crecido conforme a una tasa de solo el 0,5% anual a lo largo del siglo XVIII, lo suficiente como para aumentar a más del doble el ingreso per cápita en cien años. En 1800, los ingresos per cápita de Estados Unidos eran aproximadamente el doble de los de México. Los ingresos per cápita de Gran Bretaña casi triplicaban los de México. Si los ingresos mexicanos per cápita se estancaron entre 1700 y 1800, estas comparaciones de 1800 implican un ingreso per cápita en 1700 igual al de las trece colonias norteamericanas de Gran Bretaña. La "era dorada" de México pudo haber sido testigo de los orígenes del relativo atraso de ese país.

Los ensayos también parecen confirmar tres tendencias significativas del desarrollo de las economías latinoamericanas en el siglo XVIII. La primera es el cambio ampliamente difundido que implicó mayores cultivos de granos en desmedro de la cría de ganado desde el centro de Chile hasta El Bajío, al noroeste de la ciudad de México. En México esta tendencia ya era evidente en la década de 1750 y de alguna manera aparece más tarde en Chile y en Potosí, de acuerdo con Larraín y Tandeter y Wachtel. En los tres casos, está vinculada con el crecimiento de la población y una mayor demanda de alimentos básicos (y en México, de pulque). En Chile, a diferencia de los otros dos casos, el aumento en la producción de granos también se vio estimulado por la demanda de exportaciones de Perú (principalmente, Lima).

La segunda, es que existen evidencias, citadas por los tres autores, del aumento a fines del siglo XVIII en la concentración de la propiedad de la tierra y, en consecuencia, de los ingresos. En tanto que la tierra comenzó a trabajarse de manera más intensiva, su valor aumentó. Propiedades descuidadas, solo utilizadas como pastos para el ganado, fueron aradas (volviendo a realizarse en algunas cultivos abandonados un siglo antes). Las tierras vacantes fueron ocupadas, los arrendatarios expulsados u obligados a pagar rentas más elevadas, y se intensificaron los conflictos alrededor de los derechos de propiedad.

La tercera tendencia es que, después de un período inicial de recuperación y crecimiento —más evidente en Chile que en México—, la productividad agrícola pudo haber comenzado a declinar. En dos de esos tres ensayos, los autores sugieren que la producción agrícola alcanzó un "techo" a fines del siglo XVIII. En sentido absoluto, es posible que esta hipótesis no resulte provechosa. Sin embargo, la sugerencia de que la oferta de producción agrícola se estaba tornando menos elástica, de que se estaban alcanzando nuevos aumentos en la producción con costos crecientes, podría resultar cierta en muchas regiones de Hispanoamérica con el paso del siglo XVIII. En efecto, es probable que la conversión de pasturas en tierra arable a fines del siglo XVIII en América Latina, pueda tomarse como una evidencia *prima facie* de la disminución de la productividad marginal en la agricultura.

A diferencia de América del Norte, Hispanoamérica alcanzó la independencia en una época de crisis y de productividad agrícola decreciente. Esta conclusión, que necesita ahora una verificación más extensa y explícita, ayudaría a explicar tanto las prolongadas crisis políticas que acompañaron a la independencia como el fracaso de las nuevas naciones de Hispanoamérica en adoptar e incorporar los progresos industriales que la creciente productividad agrícola contribuyó a sostener en las economías del Atlántico Norte.

Las estimaciones globales de la actividad económica también pueden elaborarse en base a datos sobre salarios e ingresos de los otros factores de producción. Los ensayos de Garner, Larson, Brown y Johnson utilizan los datos sobre precios, salarios y consumo para medir los niveles de vida; este tipo de información puede ser utilizado para derivar estimaciones comparativas aproximadas, aunque útiles, de los ingresos per cápita. Las estimaciones del PBN o de los ingresos nacionales divididos por población dan como resultado cifras per cápita usadas por los economistas como medidas aproximadas de productividad. Aunque este indicador no puede interpretarse como una medida de *bienestar* comparativo porque no toma en cuenta las modificaciones en la *distribución* de ingresos y riqueza, contribuye como punto de partida para todas las comparaciones internacionales de productividad.

Garner, por ejemplo, cita datos tomados del estudio de Konrad sobre la hacienda jesuita de Santa Lucía en el siglo XVIII, mostrando que los salarios se ubicaban desde los tres pesos mensuales (36 pesos anuales) para un pastor (a menudo un niño o un adolescente) hasta los 46 pesos mensuales (552 pesos anuales) para el mayordomo mejor pagado.¹⁷ El salario más común para peones adultos de sexo masculino en México en el siglo XVIII era de dos reales diarios (70 pesos para un año laboral de 280 días). Salarios similares prevalecieron en las otras propiedades rurales que cita Garner. La mayoría de los empleados rurales recibían una ración variable de maíz además de su salario en efectivo. Garner cita también salarios para trabajadores de la construcción urbana en Zacatecas en la segunda mitad del siglo XVIII que se ubicaban entre un mínimo de seis a un máximo de 46 pesos mensuales (72 a 552 pesos anuales).

El estudio de Larson sobre Cochabamba menciona salarios rurales convencionales de dos reales por día, una cifra exactamente igual a la tasa promedio de salarios citados por Garner para México. En México, las raciones de granos normalmente suministradas junto con el salario en efectivo podían aumentar el ingreso real del trabajador en un tercio.¹⁸ Los ni-

¹⁷ Véase H. Konrad, *A jesuit hacienda in colonial Mexico: Santa Lucía, 1576-1767*, Stanford, Stanford University Press, 1980, cap. 9.

¹⁸ *Ibid.* Las raciones de maíz a mediados del siglo XVIII eran comúnmente establecidas en 12 cuartillas (un cuarto de fanega) por mes para trabajadores residentes (con valor quizás de medio peso aproximadamente). Además, dichos trabajadores tenían acceso al crédito de la hacienda. El personal especializado y de supervisión recibía hasta 48 cuartillas (una fanega) de maíz además de raciones adicionales de otros productos y un límite de crédito más elevado. Véase también E. Van Young, "The rich get richer and the poor get skewed: real wages and popular living standards in late colonial Mexico", inédito; trabajo presentado en el "Workshop on recent research in Latin American Studies", University of Chicago, 1987, págs. 27-29.

veles salariales entre 72 (sin raciones) y 96 pesos anuales para el trabajo rural no especializado permiten inferir ingresos familiares de unos 108 a 144 pesos anuales. Así, si se supone una familia de cuatro personas, dichas estimaciones sugieren ingresos per cápita de 27 a 38 pesos para la mayoría de la población rural en el siglo XVIII. Tomando en cuenta los mayores ingresos de la pequeña porción de la población que ganaba salarios más elevados o que poseía una propiedad generadora de ingresos y sumando los gastos gubernamentales, todo ello daría como resultado un alza de dichas cifras quizás hasta de un quinto. De esta manera, para el centro de México y la región montañosa de Perú pueden tomarse como plausibles los ingresos per cápita de 32 a 47 pesos (comparados con los 100 de Estados Unidos y quizás los 120 de Gran Bretaña).¹⁹

En el caso de Potosí, Tandeter y Wachtel citan un salario estándar de cuatro reales diarios para el trabajo no especializado. En un año laboral de 280 días, el monto alcanza los 144 pesos anuales, el doble de los salarios anuales percibidos por el trabajo rural en México o Cochabamba, pero más bajo que los salarios percibidos por el trabajo no especializado en los centros mineros mexicanos del siglo XVIII.²⁰ Suponiendo (como anteriormente) que las familias tenían un promedio de cuatro miembros y que las mujeres e hijos contribuían con un monto equivalente a la mitad del que ganaba el hombre, el ingreso per cápita en el sector urbano de Potosí llegaría a los 54 pesos anuales.

Dos de los trabajos, los de Brown y Johnson, proporcionan estimaciones referidas a grandes ciudades. Brown estima los costos de vida para una familia mestiza en Arequipa en 130 a 200 pesos anuales entre 1680 y 1820. Para una familia de cuatro miembros, sus estimaciones sugieren un gasto per cápita de 32 pesos anuales en 1800. Por el contrario, los costos de vida de una familia hispánica más próspera alcanzaban, en ese año, 60 pesos per cápita. Johnson cita salarios en Buenos Aires que se ubicaban en menos de 17 pesos mensuales (204 pesos anuales) para el trabajo no especializado hasta un peso diario (quizás 280 pesos o más anuales) para un artesano carpintero. Conforme a las suposiciones anteriores acerca de la cantidad de miembros de una familia y de sus ingresos, estas cifras implican ingresos urbanos per cápita de 76 a 105 pesos anuales. Estos niveles de salarios e ingresos se sitúan muy por encima de

¹⁹ He estimado el ingreso per cápita mexicano en 1800 en aproximadamente 40 pesos. Véase Coatsworth, "The decline of the Mexican economy". Sobre Estados Unidos y Europa Occidental, véase fuentes citadas en notas 11 y 12.

²⁰ Véase C. Velasco A., "Los trabajadores mineros de Nueva España, 1750-1810", en: E. Florescano *et al.*, *La clase obrera en la historia de México*, vol. 1: "De la colonia al imperio", México, Siglo XXI, 1980, págs. 239-301.

los gastos de mantenimiento en los que incurrián las familias hispánicas más ricas de Arequipa inclusive y son dos o tres veces más altos que el nivel de las familias mestizas en el mismo lugar y de los trabajadores rurales (y urbanos) de México y otras partes de Perú. Si bien resultaría, en el mejor de los casos, arriesgado sacar conclusiones firmes a partir de este tipo de datos fragmentarios, parece posible elaborar la hipótesis de que la productividad y los niveles de vida más elevados que caracterizaron a la economía argentina (o por lo menos a la de Buenos Aires) a fines del siglo XIX ya se habían originado por lo menos un siglo antes, a fines de la era colonial.

Generalizar los datos referidos a salarios y costo de vida para presentar estimaciones sobre ingresos, aunque resulta sugestivo, está cargado de peligros estadísticos. Los datos sobre salarios, por ejemplo, necesitan ser corregidos por las diferencias en los precios de los productos sobre los que se gastaron los salarios. Mientras que el trabajo rural no especializado en el centro de México y Cochabamba recibía una tasa salarial idéntica (dos reales diarios), los precios del maíz no eran idénticos (Garner sitúa el promedio mexicano apenas por encima de los 15 reales por fanega en 1800, mientras que Larson cita un promedio aproximado de 18 para Cochabamba a fines de la década de 1790) y las raciones variaban. De manera similar, los salarios mineros pueden haber sido más elevados en México que en Potosí, pero los precios del maíz en Potosí eran más bajos y la dieta más variada (de manera que los precios del maíz en Potosí incidían menos en los niveles de vida de los mineros andinos). Asimismo, los datos sobre los costos de vida deben ajustarse según las diferencias en los niveles salariales. Es posible que costara menos en Arequipa, tal como lo muestra Brown, consumir los mismos productos en 1820 que en 1680, pero los salarios decrecientes pudieron haber eliminado o reducido el aumento potencial en los niveles de vida. De manera similar, los elevados niveles salariales detectados por Johnson en Buenos Aires a fines del siglo XVIII no pueden compararse de manera directa con los salarios más bajos de otras partes sin tomar en cuenta las diferencias en los costos de vida. Los estudios futuros deben llevar a cabo comparaciones explícitas que incorporen dichas variables.

La historia de precios, descuidada durante demasiado tiempo, puede estar alcanzando ahora el punto en que se avizora un gran adelanto aunque no se lo logre en lo inmediato. En primer lugar, se necesita un esfuerzo en gran escala, colectivo e internacional, para recuperar, sintetizar y exhibir los datos sobre precios desde la época colonial hasta el final del siglo XIX. Este volumen sugiere que las fuentes de los datos básicos para dicha empresa son más abundantes de lo que se pensó en el pasado. Por lo

menos, una guía de fuentes conocidas de datos de precios contribuiría a alentar los esfuerzos individuales para extraer datos; en el mejor de los casos, un proyecto más coordinado similar al de TePaske-Klein sobre las Cajas reales podría construirse con base en esfuerzos previos tales como los que se presentan aquí, y quizás incorporarlos. En segundo lugar, es necesario que haya un manual de historia de precios que ofrezca a los investigadores una noción clara de las técnicas estándar o preferenciales para efectuar una síntesis, confeccionar un índice y presentar los datos de los precios históricos. Esta herramienta serviría también como guía respecto del conjunto de los manejos estadísticos a los que pueden someterse los datos sobre precios históricos para una variedad de propósitos analíticos.

Los ensayos del presente volumen se centran principalmente en los precios de bienes de consumo no duraderos; entre dichos productos, los precios de los alimentos son los más abundantes. En algunos de los ensayos, se registran datos dispersos sobre salarios. Sin embargo, ninguno contiene datos sistemáticos sobre el precio de los servicios, los bienes de producción, la tierra o el capital. Para algunos tipos de datos sobre precios, la relativa escasez o dispersión de las fuentes así como dificultades técnicas menores, obstaculizaron nuevos trabajos imprescindibles. No obstante, los datos se encuentran disponibles —en los archivos notariales, los registros y los informes gubernamentales, los papeles de empresas privadas (firmas comerciales, haciendas, etc.) y en las entidades quasi públicas (iglesias, conventos, consulados, gremios mineros) en toda América Latina— y son más que suficientes para que equipos de investigadores y asistentes de investigación puedan trabajar durante mucho tiempo.

La utilidad de la historia de precios debe medirse en términos de su contribución al trabajo en otros campos de la investigación histórica. En la historia económica, un nuevo desarrollo en el trabajo histórico sobre precios resulta fundamental para extender hacia atrás en el tiempo nuestro conocimiento acerca de las tendencias en la producción, los ingresos y la productividad y para que una comprensión más precisa de los orígenes y la historia de la diferencia moderna entre las regiones menos desarrolladas y las economías más desarrolladas, se torne posible. Una recuperación de la historia de precios también haría posible la elaboración de las mediciones de niveles de vida internacionalmente comparables, la medición y el análisis del crecimiento y la integración de los mercados y la evaluación con mayor precisión del impacto del sector externo. Los ensayos de este volumen sugieren cómo las series de precios históricos pueden contribuir también a la comprensión de la historia social, demográfica y política. En ningún otro campo del trabajo histórico-económico el resultado analítico a partir de la investigación empírica resulta más provechoso.

ÍNDICE

Introducción	9
I. Métodos y significados en la historia de precios <i>Herbert S. Klein y Stanley J. Engerman</i>	17
II. Historia económica e historia de precios en la Latinoamérica colonial <i>John H. Coatsworth</i>	31
III. Algunas consideraciones sobre la historia de precios en la América colonial <i>Ruggiero Romano</i>	45
IV. Precios y salarios en México durante el siglo XVIII <i>Richard L. Garner</i>	81
V. Productos y precios. El caso chileno en los siglos XVII y XVIII <i>José Larraín</i>	119
VI. La historia de precios de Buenos Aires durante el período virreinal <i>Lyman L. Johnson</i>	153
VII. Movimientos de precios en Arequipa, Perú, en el siglo XVIII <i>Kendall W. Brown</i>	191
VIII. Precios y producción agraria. Potosí y Charcas en el siglo XVIII <i>Enrique Tandeter y Nathan Wachtel</i>	221
IX. Ritmos rurales y conflicto de clases durante el siglo XVIII en Cochabamba <i>Brooke Larson</i>	303
X. El precio del cacao, sus exportaciones y la rebelión en la Caracas del siglo XVIII. La prosperidad, la caída y el monopolio vasco <i>Robert J. Ferry</i>	339
XI. Los movimientos de precios en Brasil antes, durante y después del auge del oro, con referencia especial al mercado de Salvador, 1670-1769 <i>Dauril Alden</i>	367
XII. Los mercados de las exportaciones latinoamericanas, 1790-1820 <i>Javier Cuenca-Esteban</i>	407
Nota sobre los autores	439

Se terminó de imprimir en el mes de octubre de 1992
en los talleres gráficos Nuevo Offset, SRL,
Viel 1444, Capital Federal, República Argentina.
Se tiraron 2 000 ejemplares.
Cuidó la edición Haydeé Valero.