

Marco institucional y redes empresariales en la historiografía sobre minería chilena colonial.

Institutional framework and entrepreneurial network in the colonial Chilean mining historiography.

JAIME J. LACUEVA MUÑOZ¹

Recibido: 02 de julio de 2015 / **Aprobado:** 16 de abril de 2016

Received: July 02, 2015 / **Approved:** April 16, 2015

RESUMEN

Se presenta un estado de la cuestión sobre el desarrollo del sector minero en Chile en las últimas décadas del periodo colonial, centrado en los estudios que han abordado el marco institucional y el negocio de exportación de metales. Asimismo, se aborda el contexto fiscal, que ha recibido menos atención en la literatura, y se describen las sucesivas transformaciones del sistema de recaudación de los impuestos que gravaban la producción de metales, exponiendo cómo favorecieron la infiltración de los comerciantes en el sector minero y el establecimiento de redes mercantiles para el acaparamiento del oro y del cobre.

Palabras claves: minería, redes comerciales, empresarios, historiografía.

ABSTRACT

This paper presents a state of the art on the Chilean mining industry development in the last decades of the colonial period: It focuses on studies that have addressed the institutional framework and the metal export business. It also discusses fiscal policy, which has received less attention in literature, and the successive changes in the system of taxation on mining. It demonstrate how they gave way to the infiltration of merchants in mining sector and the establishment of commercial networks for hoarding of gold and copper.

Keywords: mining, commercial networks, entrepreneurs, historiography.

1 Doctor en Historia de América, Profesor Titular del Instituto de Historia y Ciencias Sociales, Universidad de Valparaíso, Chile. Correo: jaime.lacueva@uv.cl

I. INTRODUCCIÓN.

La minería ha sido siempre un sector estratégico para la modernización económica de Chile y su inserción en los mercados mundiales. La historiografía ha respondido a esta realidad prestando una atención especial a la explotación y exportación del cobre a partir de 1830 –como también a la del salitre a fines del siglo XIX–, cuando el sector minero-metalúrgico había alcanzado ya su madurez tras la Independencia. Sin embargo, entre 1730 y 1820 se desarrolló la etapa gestacional de la minería chilena, periodo de tránsito de una minería típicamente colonial, basada exclusivamente en el metal precioso amonedable, a una minería propiamente contemporánea, orientada a la producción de una materia prima destinada a la industria extranjera. Por lo demás, el auge simultáneo de la producción de oro y de la de cobre constituye por sí mismo una particularidad histórica chilena, pues en ninguna otra región de la América colonial se dieron al tiempo fases de crecimiento de ambos tipos de minería.

II. EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN MINERA.

El crecimiento de la minería chilena en el siglo XVIII tuvo su principal causa en un fuerte aumento de la demanda externa. La de metales preciosos, por la expansión de los mercados y la intensificación del consumo de productos asiáticos en las metrópolis europeas (Vilar, 1982; Castillero, 2008), pero también por la creciente oferta de mercancías europeas introducidas legal e ilegalmente por las rutas marítimas abiertas desde la Guerra de Sucesión y la apertura de la ruta del Cabo de Hornos, o por la vía cordillerana dinamizada por el contrabando asociado a la trata negrera (Céspedes, 1947; Studer, 1958; Villalobos, 1965; Cavieres, 1996; Saguier, 1995-96). Así, la producción de oro en Chile pasó de ser insignificante en 1700 a superar los once mil quinientos kilogramos en la década de 1800 (TePaske, 2010, p. 56), lo que equivalía a un 18% de la producción mundial de oro (Pederson, 2008, p. 103) y situaba a Chile como el segundo productor de la América española, sólo superado por el Nuevo Reino de Granada. Igualmente la producción de plata, que había sido prácticamente nula, se aceleró en la segunda mitad del siglo con las labores de San Pedro Nolasco y Uspallata, e incluso con las de San Agustín de Huantajaya, más al norte, en la provincia de Tarapacá (Gavira, 2005; 2014), estimulando la importación de azogue y su explotación en Punitaqui a partir del gobierno de Amat (Pinto Rodríguez, 1981), y sirviendo de base para el posterior auge protagonizado por los yacimientos descubiertos en Agua Amarga en 1811 y Chañarcillo en 1832. Por su parte, la demanda de cobre aumentó por efecto de las reformas borbónicas, que potenciaron las fundiciones de artillería y la construcción naval, alteraron el sistema monetario con las acuñaciones de vellón y la liga de cobre en la moneda, y fomentaron el crecimiento de la producción de plata y el auge azucarero en otras regiones americanas, sectores que requerían abundante utillaje fabricado principalmente de cobre (Sánchez y Gavira, 2000). Aunque se trató de un aumento generalizado de la demanda internacional, potenciado desde el último cuarto del siglo XVIII por las necesidades crecientes de la revolución industrial en Inglaterra, no todas las regiones productoras –tanto del Viejo como del Nuevo Mundo– respondieron con la intensidad de Chile, cuya producción de cobre se multiplicó por quince a lo largo del siglo XVIII, como ya señaló la historiografía positivista (Soetbber, 1879; Herrmann, 1903), manifestando una tasa promedio de crecimiento anual del 20,5% entre 1760 y 1820 (Carmagnani, 2006, p. 241) y alcanzando las 1.500 toneladas anuales ya a comienzos del XIX (Pederson, 2008, p. 103).

Ese extraordinario auge de la minería provocaría importantes transformaciones estructurales en la economía de Chile. Si hasta entonces se había caracterizado por su absoluto predominio agroganadero, un intercambio apenas monetizado (Romano, 1965) y un ingreso fiscal que apenas superaba el 50 por ciento del situado remitido desde Lima para subsidiar la condición estratégica de la Capitanía General (Jara, 1971), “el ciclo minero que se inicia a mediados del siglo XVIII [...] se prolonga hacia el siglo XIX para constituirse en el pilar de todo el crecimiento económico nacional” (Pinto, 1994, p. 74). Ya desde entonces, la exportación de oro –acuñado y en barra– y de cobre permitió compensar el déficit comercial que generaban las tradicionales exportaciones de trigo, sebo y cuero.

A esas transformaciones respondería la administración tratando de elevar la eficiencia de la maquinaria recaudatoria y favoreciendo la institucionalización de los gremios minero y mercantil como medio de elevar -también así- las transferencias fiscales a la metrópoli. Pero las nuevas actividades mineras contribuyeron también a dinamizar el comercio interno, ofreciendo a los comerciantes expectativas de beneficio mucho mayores que las que había proporcionado el reducido mercado cautivo del suministro de víveres a las guarniciones de la costa y la frontera y, sobre todo, un escenario propicio para acaparar la producción metálica a través de la habilitación del sector minero.

De esta forma encontraron un medio muy eficaz para monopolizar la acuñación y controlar la circulación monetaria que fluía ya no sólo hacia Lima, sino también hacia Buenos Aires y Cádiz, así como la exportación del cobre que el mercado europeo comenzaba a demandar en cantidades crecientes. En último término, este proceso explica cómo una burguesía mercantil emergente pudo situarse preferentemente en un negocio en expansión y encontrar una vía de progresión social que le permitió, primero, integrarse en los círculos locales y, finalmente, suplantarse a las familias de la vieja elite tradicional que descendía de los conquistadores y primeros pobladores de la colonia (Barbier, 1972; Cavieres, 1998).

III. EL ESTADO DE LA CUESTIÓN.

A pesar de lo expuesto, el desarrollo de la historiografía sobre la minería colonial en Chile es bastante limitado y contrasta con la profusión de estudios dedicados al periodo republicano. Más allá de las obras clásicas de Vicuña Mackenna (1881, 1882 y 1883), “de valor desigual” (Villalobos, 1981, p. 45) y cuyos capítulos referentes al periodo colonial “son débiles, poco sistemáticos y bastante misceláneos” (Méndez, 1995-96, pp. 71-72), la investigación sobre el tema no se inició hasta la década 1960. En 1966 Pederson publicó su estudio de amplio marco cronológico –subtitulado “desde la Conquista a 1963”–, que, no obstante, sigue siendo para algunos “el mejor y más completo resumen de la minería colonial” (Salazar y Pinto, 2002, p. 115), aunque parece haber tenido muy escasa difusión hasta su edición en español en 2008. Por otra parte, siguiendo la estela de Jara (1966) y los enfoques de la Historia económica y social del momento, Carmagnani, que ya había dedicado un trabajo al salariado minero del Norte Chico (1963), publicó en 1971 su análisis de las estructuras económicas de Chile en el largo siglo XVIII, en el que incluyó un capítulo referente al valor y la estructura de la producción minera que no fue traducida hasta hace algunos años y que también sigue siendo todavía un referente indispensable (Carmagnani, 2006). De hecho, en el prólogo a su edición en castellano se señalaba que “en los últimos veinticinco años de la historiografía económica chilena, en particular de aquella focalizada en la época colonial, no es mucho lo que se ha avanzado”, de manera que “es necesario retomar un trabajo que en gran parte quedó en suspenso a pesar de que se había logrado configurar varios de los escenarios en donde debía descansar la nueva investigación” (Cavieres, 2006, p. 5).

Como aportaciones recientes al estudio de la minería, contamos con dos obras sobre la historia del oro, una desde 900 a.C. a 1810 (Cuadra y Arenas, 2001) y otra más bien divulgativa y también de amplio marco cronológico (Millán, 2001), y con un interesante capítulo dedicado al cobre chileno entre 1550 y 1900, pero inserto en una obra colectiva y de carácter aproximativo, como reconoce su propio autor (Sánchez, 2005). Se abordó también la corta explotación colonial del Mercurio en Punitaqui (Pinto Rodríguez, 1981) y el estanco del azogue en un breve artículo (Méndez, 1998), y se publicó una útil historia de la ingeniería que refuerza tangencialmente el conocimiento sobre la minería (Villalobos, 1990). Pero, en definitiva, las dos líneas principales sobre las que ha avanzado la historiografía sobre la minería tardocolonial en las últimas cuatro décadas han sido, primero, la regulación legal e institucional del sector en el marco de las reformas borbónicas (Méndez, 1979; Figueroa, 1981; Dougnac, 1981) y, posteriormente, con base en los trabajos previos de Villalobos y Carmagnani, el desarrollo del comercio exportador ante la crisis colonial (Cavieres, 1996, 2003) y la exportación minera posterior a 1800 (Méndez, 2004, 2008, 2009).

De hecho, desde hace ya bastantes años, se viene denunciando que “el desplazamiento sufrido en el interés en la Historia económica y social en favor de la Historia política, cultural o de los grupos marginales no ha dejado de repercutir en la historiografía minera [...] cuando aún subsisten importantes y numerosas lagunas”. Este escaso desarrollo de las investigaciones “no obedece a falta de fuentes [...] Si bien es cierto que el empleo de nuevas metodologías podría ampliar nuestra visión

respecto de algunos temas [...] En otras palabras: si la historiografía minera no ha avanzado más es simplemente porque los historiadores no han querido” (Pinto, 1994, p. 86). Recuperar hoy la investigación sobre el sector minero tardocolonial –iniciada en la década de 1960 y prácticamente abandonada a principios de los años ochenta– exige, por tanto, incorporar nuevos enfoques que permitan revisar en profundidad los temas abordados. Pero también responder a los interrogantes aún no resueltos y cubrir esas lagunas que mantienen nuestros conocimientos sobre el periodo gestacional de la minería nacional en una suerte de nebulosa historiográfica que impide dimensionar certeramente los cimientos de la bonanza minera del siglo XIX que sería trascendental para el desarrollo histórico del país.

Sí se ha cuestionado recientemente el rol de la circulación monetaria en la economía chilena tardo-colonial, planteando que desde la década de 1790 tuvo lugar una progresiva monetización de los intercambios en el mercado urbano de Santiago gracias a la generalización del trabajo asalariado, principalmente en las obras públicas, y a una política monetaria consciente que se concretó en un aumento de la acuñación de moneda fraccionaria (Quiroz, 2012). Esta revisión sobre la naturaleza mercantil de la economía se presenta frente a la tesis según la cual las cuantiosas emisiones de moneda de la ceca de Santiago no evitaron la crónica escasez de circulante, ya que las acuñaciones “aristocráticas” –de alto valor– sólo sirvieron al gran comercio de exportación y tenían como única finalidad compensar una balanza comercial desfavorable (Romano, 1965; Carmagnani, 2006).

Ciertamente, la tesis planteada inicialmente por Romano y desarrollada posteriormente por Carmagnani tenía su fundamento no sólo en el análisis de la composición de la acuñación y en la comparación entre el valor de las emisiones monetarias y el saldo de la importación y la exportación, sino en los testimonios de la época contenidos principalmente en las *Representaciones y Memorias* del Consulado, de Salas (1796) y Cos Iriberry (1799), que también habían recogido Vicuña Mackenna (1869), Cruchaga (1878), Barros Arana (1886, pp. 398-399) y Ross (1891). Sin embargo, la interpretación de Quiroz se posiciona en contra de la radical negación del mercado interno de Romano, al igual que otros autores para otros casos de economías mineras como los de Nueva España (Ibarra, 1999), Nueva Granada (Torres, 2013) o, incluso, Brasil (Carrara, 2006).

Si bien es innegable que determinados sectores de población rural y urbana se incorporaron al trabajo asalariado (Carmagnani, 1963; De Ramón, 2000), podría cuestionarse si las emisiones de moneda fraccionaria fueron suficientes para sostener el comercio menudo, porque también sabemos que fue común el uso de fichas o señas –las seudomonedas de Romano– (Barros Arana, 1886, p. 403; Romano, 1998), al igual que su contribución real y significativa a una mercantilización progresiva de la economía, pues representaron un porcentaje mínimo de la acuñación total en valor dinerario, hecho que se ha pasado por alto. Para ello sería necesario contar con series estadísticas más precisas que las disponibles, pues el análisis de Carmagnani fue elaborado exclusivamente sobre fuentes fiscales que, por ejemplo, no consideran el valor de la exportación de trigo posterior a 1779 al estar exenta del pago de la alcabala, o cuantifican el valor de la producción minera anterior a 1772 a partir de la recaudación de impuestos cedidos en arrendamiento, lo que no constituye en ningún caso un indicador fiable. En este sentido, es importante reconsiderar las variables macroeconómicas: formular de nuevo una medición del stock de circulante considerando también el metal no acuñado y plantear una estimación del producto interno bruto (PIB) que permita ofrecer un cálculo aproximado de la velocidad de circulación monetaria, magnitudes cuya reconstrucción ya ha sido estimada para el resto de economías regionales coloniales, pero no para Chile, dado que hasta el momento las series de estadísticas históricas disponibles para Chile se iniciaban precisamente en 1810 (Braun et al., 2000; Díaz, Lüders y Wagner, 2016),

En definitiva, a día de hoy, nuestros conocimientos sobre el desempeño de la economía chilena en el siglo XVIII se hallan todavía a un nivel muy limitado en comparación con otros casos de la América colonial y resulta imposible acercarse a los resultados disponibles para las economías de Nueva España (Coatsworth, 1990; Garner y Stefanou, 1993; Dobado y Marrero, 2001), Nueva Granada (Meisel, 2004; Kalamnovitz, 2006), Río de la Plata (Gelman, 2005), Cuba (Naranjo, 2009) o Perú (Contreras, 2012; Seminario, 2015), lo que impide plantear a fondo debates esenciales como el del efecto del reformismo sobre el crecimiento económico o el del costo de la Independencia, como delata la ausencia de Chile en estudios comparativos publicados recientemente (Gelman, Llopis y Marichal, 2015). En otras palabras, conocemos bien las tendencias posteriores a 1830, pero no sabemos muy bien cómo se llegó a ellas, ni siquiera si se habían iniciado ya en el periodo colonial.

III. LAS INSTITUCIONES Y EL DESARROLLO DEL SECTOR MINERO.

La institucionalización de la minería partió con el establecimiento de la Casa de la Moneda de Santiago en 1743, cuya creación se sostenía, entre otros motivos, sobre el perjuicio que ocasionaba para la economía del Reino la saca de oro en dirección a Lima (Medina, 1902, pp. 45-ss.). Siguió la creación de la Contaduría Mayor de Cuentas en 1768, y la incorporación de la gestión directa de la Casa de Moneda a la Corona en 1772. Continuaron el programa de reformas la extensión a Chile de las Ordenanzas mineras de Nueva España y la fundación de la Real Administración de Minería en 1787, elevada a Real Tribunal en 1801, que estructuró el territorio en diputaciones y delegaciones mineras, constituyó un banco de fomento en 1791 y administró el estanco y la fábrica de pólvora desde 1797 a 1807.

Se ha insistido en los beneficios de esta regulación institucional sobre la consideración social y la consolidación del empresariado minero, caracterizado hasta entonces por una inestable supervivencia y poco prestigiado ante la mirada de comerciantes y funcionarios locales (Méndez, 1979, 2000), equiparando sus efectos prácticos con los objetivos pretendidos por el reformismo borbónico de mejorar la gestión administrativa con la creación de jurisdicciones especiales para fomentar la producción y elevar los ingresos fiscales (Fisher, 1996; Coastworth, 2000). En cambio, otros autores señalan directamente los efectos perjudiciales de la legislación colonial sobre la modernización de la minería (Culver y Reinhart, 1989) o alegan que “tendía a fragmentar y precarizar la propiedad de los yacimientos, inhibiendo la penetración del sector por agentes más acaudalados” (Salazar y Pinto, 2002, p. 116). En este sentido, la minería colonial se ha definido por su marginalidad, por un empresariado atomizado y descapitalizado, y por una tecnología precaria, sostenida en una provisión más o menos autárquica de insumos locales y “basada fundamentalmente en inversiones poco onerosas como la mano de obra” (Carmagnani, 2006, p. 248).

No obstante, cuando se señalan los conceptos de “minifundismo minero” o “minería artesanal” (Vayssière, 1980) se pone la atención sobre las labores de extracción y sobre los pequeños dueños de minas. Según el planteamiento de Pederson, la minería chilena no habría experimentado ningún cambio hasta después de la Independencia, que marcaría el decaimiento de la producción de oro y daría inicio al ciclo de la plata y el cobre con el descubrimiento de los yacimientos de Agua Amarga en 1811 y Chañarcillo en 1832 y, sobre todo, con la entrada en la minería del cobre de capitales ingleses tras la batalla de Ayacucho y la renovación tecnológica liderada por Lambert en la década de 1830. Hasta ese momento, la minería chilena no habría pasado de ser una “petty minning industry” (Pederson, 2008). Fundamentándose muchas veces en observaciones hechas desde el siglo XIX, como la de José Joaquín Vallejos, quien afirmó que “nunca se han hecho ricos los aficionados a esta clase de minerales [de cobre]” –cita recogida por Vicuña Mackenna (1883) y tantas veces reiterada–, se olvida, en cambio, que ya en la primera mitad del siglo XVIII la explotación del oro pasó del lavado de arenas fluviales a la excavación de pozos y galerías, y su beneficio, del empleo de bateas a la introducción del sistema de amalgamación (Cuadra y Arenas, 2001).

De hecho, más allá de las interpretaciones contradictorias, debe destacarse una serie de hechos objetivos que podrían restar validez a la caracterización negativa de la minería, minusvalorada como un sector económico definido por su baja capitalización y la atomización empresarial. Por un lado, las series estadísticas de producción no casan con el esquema de ciclos sucesivos de Pederson, pues el crecimiento de la producción de cobre no se inició en la década de 1820. De hecho, los registros fiscales y las fuentes cualitativas complementarias indican que el despegue de la producción se inició en torno a 1730, y de hecho se observa ya con mucha claridad desde 1770. Por tanto, coincidió durante cinco décadas con una importante producción de metal precioso, fundamentalmente de oro. Por otro, en el último cuarto del siglo XVIII se observan ya síntomas evidentes que indican cambios significativos en el sector minero-metalúrgico.

Primero, el aumento de las exportaciones había convertido al cobre chileno en el protagonista de la demanda internacional. Por encima de la producción de España, Cuba, México y Perú –que resultaba insuficiente para cubrir las demandas de la Corona–, Chile puso en oferta el cobre suficiente para cubrir las necesidades de las fábricas de artillería y los astilleros y apostaderos reales, convirtiéndose en el principal abastecedor del programa de reformas borbónicas (Sánchez, 2005, pp. 90-91), en el contexto de creciente gasto militar posterior a 1770 (Jara, 2011). Y, lo que resulta más llamativo, ya en 1780 las importaciones de cobre chileno en la Inglaterra de la revolución industrial –vía Cádiz o directamente a través del contrabando– habían desplazado a

la producción británica y al cobre de Suecia y Hungría (Blanchard, 1989). Segundo, la progresiva introducción de insumos británicos en la minería chilena (Sánchez, 2005) resulta contradictoria con un empresariado descapitalizado y un modelo de producción tecnológicamente tan precario como se ha definido, tanto como el aumento de la importación de manufacturas europeas con una economía desmonetizada. Tercero, la aparición de las primeras “fortunas mineras regionales, [...] embrionarias y siempre muy dependientes de los favores administrativos, políticos, económicos y sociales que se concentraban en Santiago”, sobre las que Cavieres señala que faltan estudios detallados (2003, p. 186). Cuarto, los elevados volúmenes de acuñación de la Casa de la Moneda (TePaske, 2010), que incidieron directamente sobre el “proceso tendencialmente capitalista” y, en definitiva, sobre la transformación de una economía de base agraria en una economía progresivamente mercantilizada e integrada en los mercados internacionales, para la que la producción de metal precioso y cobre sería determinante (Cavieres, 1996).

En efecto, si el sector minero-metalúrgico era tan débil, ¿cómo fue posible el auge sostenido de la producción de oro y cobre desde 1730? Pero, si en efecto hubo crecimiento de la producción, aumento de la exportación de cobre y de la acuñación de moneda y desarrollo del marco institucional a priori favorable, ¿por qué la mayoría de los mineros siguieron siendo pobres? En definitiva, si no fueron los empresarios productores ¿qué empresarios acapararon los beneficios del crecimiento de la producción y del aumento de las exportaciones metálicas?

Sin restar mérito ni validez a los estudios que abordaron el marco institucional –por lo demás, pioneros–, y que constituyen un punto de partida incuestionable, se han ignorado una serie de factores que añaden originalidad al caso chileno en el contexto de la minería americana: la ausencia de un estanco o monopolio real sobre la producción de cobre, como sí existió en Perú (Gavira, 2005) y en México (Barrett, 1981); el contexto de precios no tasados, sino regulados por la libre oferta y demanda; y, a pesar de lo anterior, la política de embargos recurrentes de la producción privada por parte de la Real Hacienda, así como la peculiar organización del sistema recaudatorio de los impuestos que gravaban la producción minera.

En este sentido, para evaluar los efectos reales del reformismo borbónico en el desarrollo de la minería chilena resulta necesario incorporar al análisis un enfoque que considere las instituciones más allá de su mera naturaleza de organizaciones administrativas y regulaciones legislativas, según una definición más amplia y vigente de ellas como la estructura de incentivos con que cuentan las sociedades para llevar a cabo su desarrollo económico (Ostrom, 1990). Asimismo, es necesario considerar el cambio institucional como resultado de la relación de poder entre los agentes privados y el Estado, que ejerce el poder político para determinar los derechos de propiedad y establecer el sistema de incentivos que reducen la incertidumbre, limitan los costos de transacción y favorecen el desempeño económico (North, 1984, 1994).

Así, más allá de centrar el foco de atención en el proceso de creación e implantación de instituciones –como ya se ha hecho–, este enfoque permitiría valorar los efectos del marco institucional no sólo en términos de su eficiencia explícita –como también se ha hecho, en parte–, sino en términos de grupos de interés (Greif, 2006), y considerar a mineros y comerciantes como colectivos que competían entre sí para obtener de la Corona condiciones ventajosas valiéndose de sus diferentes capacidades de negociación colectiva, las que hay que reconocer antes incluso de que ambos gremios recibieran el reconocimiento institucional y la personalidad jurídica como corporaciones que llegaría con la creación de la Real Administración y Tribunal de Minería y del Consulado.

De hecho, no parece que la tardía creación del Tribunal de Minería como corporación gremial y la aplicación a Chile de las Ordenanzas de Minas de Nueva España como marco de regulación legal se reflejaran directa y proporcionalmente sobre el crecimiento de la producción. Si bien las reformas borbónicas contribuyeron al alza de la demanda internacional de cobre y favorecieron indirectamente el auge de la producción, la regulación institucional de la minería chilena no conseguiría generar incentivos suficientes para favorecer la constitución de compañías y generar con ello un proceso de concentración horizontal progresiva de las empresas mineras. Así, al igual que ocurrió en México con la quiebra Banco de Avíos (Flores, 2001) y en Perú con el fracaso del propio Tribunal de Minería (Molina, 1986), el marco de regulación institucional no reforzaría la posición del gremio minero favoreciendo su consolidación como un empresariado autónomo, ni lograría reducir su dependencia de las redes mercantiles y financieras controladas por los comerciantes que monopolizaban la acuñación y dominaban el mercado interno y el crédito. Esas circunstancias mantendrían al empresariado minero en una situación de debilidad y facilitarían la infiltración de los comerciantes en el sector.

IV. LA REORGANIZACIÓN DEL SISTEMA RECAUDATORIO.

Además de lo expuesto, existen más razones para no limitar el análisis del marco institucional que afectaba a la minería chilena a la creación de la Real Administración en 1787. De hecho, ante las expectativas de elevar el ingreso fiscal que ofrecía el auge minero, el Estado borbónico reaccionaría ajustando a la nueva coyuntura los modelos de gestión de aparato fiscal.

El primer paso se dio en la década de 1730, al reactivar la recaudación mediante un sistema de arrendamientos de impuestos entregado a compañías de comerciantes. La historiografía ha avanzado más sobre el desarrollo del sector mercantil –en especial sobre la exportación–, mucho mejor conocido que el sector minero. Sin embargo, muy poco sabemos aún de los comerciantes que se introdujeron en la minería a través del arrendamiento de los veintavos del oro y del cobre y los otros impuestos que gravaban la circulación de bienes, y de aquellos que los respaldaban actuando como fiadores de sus arrendamientos. Sobre este tema sólo disponemos de un estudio sobre la compañía formada en 1766 para el último arrendamiento de las alcabalas y almojarifazgos (Yávar, 1995-96), pero esta estrategia venía operando desde comienzos de la década de 1730 para facilitar el control de las redes de habilitación de crédito e insumos, más demandados a medida que se elevaba el estándar tecnológico en la minería y aumentaban los costes de explotación.

Entre los comerciantes que arrendaron y avalaron a los arrendadores fiscales encontramos ya desde 1731 a Fermín Francisco de Ustáriz –hijo del gobernador y apoderado de la South Sea Company en Santiago de Chile–, Gregorio Gavidia y los hermanos Antonio y Martín del Trigo. En los años siguientes se van incorporando al negocio de la recaudación Antonio Ruiz y Garay, Benito y Juan José Díaz de Mestas, Juan Garcés, Francisco Cortés y Cartavio –también corregidor de las villas de Copiapó y Quillota–, Pedro y Alonso Lecaros, Francisco Javier Errázuriz, Félix Fernández, Juan Francisco y Martín Larraín, por citar sólo a algunos, como queda registrado en los Libros de Fianzas de Real Hacienda, de La Segunda Serie del Fondo de Contaduría Mayor del Archivo Nacional Histórico de Santiago. El control de la habilitación a través de la gestión de la recaudación fiscal permitió a los comerciantes que operaban las redes de distribución de crédito e insumos mineros comenzar a acaparar el metal precioso, valiéndose de su doble condición de proveedores y clientes únicos de los mineros, sobre los que aplicaron una estrategia de dependencia mercantil y financiera conocida de largo en todas las regiones mineras de la América española (Bakewell, 2000).

El segundo paso vino con la creación de la Casa de Moneda. Desde la apertura de la ceca de Santiago, el proceso de acaparamiento del metal precioso se fue concentrando en menos manos, de manera que, desde mitad de siglo, un segmento de los comerciantes de la capital consiguió monopolizar la acuñación –y el stock de moneda circulante– y situarse en una posición de privilegio para dominar el mercado interno. Así, en el periodo 1749-1771, sobre una acuñación total de más de cuatro millones de castellanos (más de once millones de pesos), tan sólo 5 comerciantes –el 1 por ciento de los acuñadores– acapararon el 25 por ciento de la acuñación de moneda de oro: Domingo Valdés, Francisco García de Huidobro, Miguel Pérez Cotapos, Juan Alcalde y Mateo de Toro y Zambrano; junto a los quince siguientes comerciantes más destacados controlaban el 50 por ciento de la acuñación de moneda; y, en definitiva, un grupo de cincuenta comerciantes acaparaba el 70 por ciento del stock monetario chileno (Lacueva y Murillo, 2015a).

Se ofreció entonces a los comerciantes que ya controlaban las redes de habilitación de la minería típicamente colonial de metales preciosos la posibilidad de hacerse también con el control de la minería del cobre cuando ésta comenzó a crecer en la década de 1770, a medida que se integraban mercantilmente las regiones de La Serena y Santiago y el cobre comenzaba a ser exportado mayoritariamente por el puerto de Valparaíso, como ya indicó Carmagnani. Aprovechando su experiencia en el sector y su manejo de la habilitación, podían beneficiarse de un negocio pujante y reforzar su posición en el contexto de reforma institucional y en la etapa de reajustes económicos que inician con la destrucción de las fortificaciones de Portobelo y el fin de las flotas de Tierra Firme –con el consecuente debilitamiento comercial de Lima–, la renegociación del comercio de esclavos tras la extinción del Asiento con la Compañía Británica en 1739 y la apertura de la ruta del Cabo de Hornos al comercio legal en 1740.

Como se ha señalado, la apertura de los puertos chilenos al comercio legal y directo con la metrópoli permitió configurar “un circuito comercial que redujo el aislamiento del Reino y dio origen a algunas de las primeras fortunas del periodo colonial” (Salazar y Pinto, 2002, p. 13). Pero fue el aumento de la exportación de metales lo que supuso un primer paso para superar la condición que

había caracterizado hasta entonces a Chile como “una economía periférica de la periferia” e impulsó, primero, la integración económica regional que identificó Carmagnani y, segundo, lo que Cavieres ha definido como su progresiva integración en la economía-mundo (Carmagnani, 2006; Cavieres, 1996). Si el objetivo último de las reformas borbónicas era reforzar el vínculo colonial (Fisher, 1985), la apertura del comercio elevó el contrabando y la competencia de manufacturas extranjeras, y facilitó la penetración de comerciantes ingleses, franceses y, desde comienzos del siglo XIX también norteamericanos, quienes a su vez activaron la exportación ilegal de cobre y la saca de oro y moneda de alto valor nominal (Villalobos, 1962, 1965; Méndez, 2004).

Ante esas alteraciones profundas del equilibrio económico, las elites reaccionaron tratando de adaptarse al nuevo escenario que planteaban las reformas y, sobre todo, tratando de conservar su posición como grupos de poder (Socolow, 1991). Ese proceso de cambio y adaptación no ignoraba que el trigo ya no era la mercancía estratégica en el negocio exportador, ni que el dominio del escenario comercial interno pasaba por el acaparamiento de la producción metálica, que era la llave que abría la puerta a la importación de manufacturas. De ahí que Villalobos ya detectara una infiltración de comerciantes en la minería, cuyo empresariado “estuvo constituido por gente del sector medio, originalmente dueños de haciendas de poca extensión [...] que, a través de habilitaciones, préstamos, compañías, mantención de ingenios, adquisición de minerales y transporte, concluyeron de lleno en los trabajos de la minería” (1987, p. 48). Parece lógico que el capital fluyera desde el comercio y la agricultura hacia la minería.

No obstante, precisando más, Cavieres identificó dos generaciones de comerciantes: una primera de comerciantes “aristocráticos” –con fuertes relaciones señoriales, títulos nobiliarios y propiedad de tierras–, “más interesado en las inversiones sobre la renta de la tierra que en intensificar sus actividades comerciales”, y que dejó paso hacia 1780 a una segunda generación de nuevos comerciantes que “se reorientaron hacia las actividades mineras y con el tiempo llegaron a ser la cabeza del nuevo sector mercantil de las primeras décadas del siglo XIX” (Cavieres, 1998, p. 100). Pero, al plantear la sustitución de una generación por otra, coincidente con el “desplazamiento económico hacia el Norte y a las nuevas relaciones mercantiles-mineras”, el mismo autor se preguntaba “¿qué estaba pasando con nuestra antigua aristocracia mercantil?” (Cavieres, 1996, p. 128).

En una tercera etapa, desde comienzos de la década de 1770 la Real Hacienda trataría de recuperar la gestión directa de los principales impuestos –alcabalas, almojarifazgos, veintavos del oro y el cobre, diezmos de la plata–, así como la administración de la Casa de Moneda de Santiago, cedida desde su creación a un particular, lo que había supuesto una excepción en el panorama general hispanoamericano. Para entonces, la bonanza general aconsejaba retirar la administración fiscal de las manos privadas que hasta ese momento la habían manejado. Pero, finalmente, con la creación de la Real Administración –luego Tribunal– de Minería y del Consulado de Comercio, estas organizaciones asumirían una importante serie de competencias propias de la esfera estatal. Con ello, no sólo una parte de los impuestos que gravaban las actividades mercantiles y mineras volvería a ser administrada por mano de particulares, sino que la administración colonial dejaría de tener acceso a toda la información contable de los empresarios que afluía en los pleitos que desde entonces se resolvían en la jurisdicción específica de los tribunales gremiales.

En este sentido, es importante considerar la administración fiscal en sentido amplio, incluyendo en ella tanto a los primeros arrendadores de impuestos como al Consulado de Comercio y el Tribunal de Minería. Así considerada, la administración fiscal se presenta no sólo como un instrumento de drenaje de las transferencias fiscales hacia la metrópoli y, en consecuencia, de mantenimiento del orden político. También puede considerarse como un medio de control del desarrollo económico y, por tanto, de ejercicio del poder en el escenario que ocupaban las élites locales. Por ello, el estudio de la política fiscal y de la gestión del aparato recaudatorio puede ofrecer una visión sobre la participación de las redes comerciales en la toma de decisiones políticas en el contexto de reajuste del equilibrio económico que desataron las reformas borbónicas, y ante el que las élites trataron de adaptarse para mantener su estatus económico, social y político.

V. LAS REDES EMPRESARIALES EN EL NEGOCIO DE LOS METALES.

Aceptar, como se ha afirmado, que aquellos comerciantes que controlaban la minería de metales preciosos se apartaron entonces del negocio c.1780 y reorientaron sus inversiones hacia la tierra implicaría admitir que cedieron su control de las redes de financiamiento y distribución sin que se

produjeran síntomas de agotamiento en la producción de oro –que fue en aumento hasta 1818– y justo cuando la producción de cobre se convertía en un negocio muy atractivo. En definitiva, que cedieron su posición de ventaja a un nuevo grupo de comerciantes que los desplazaría de la cima de la elite mercantil capitalina. Pero ¿realmente se produjo esa cesión de espacios de poder? ¿Realmente cedieron los dueños del negocio minero del oro el control de las redes de habilitación y acaparamiento de los metales a un nuevo grupo de empresarios cuando la producción minera experimentaba una fase expansiva?

Como hemos podido comprobar con las investigaciones realizadas hasta el momento, aquella Segunda generación que identificaba Cavieres no vino a suplantar a la primera, sino que se integró perfectamente con ella. Así, en realidad, más que un desplazamiento de intereses o una sustitución lo que observa es un relevo de la primera generación por La Segunda –negociado en la mayoría de los casos mediante el matrimonio– que contribuyó a la formación de complejos empresariales que constituyeron un grupo cerrado que fue concentrando el stock monetario, sobre todo después de que la gestión de la recaudación fiscal y de la acuñación fuese recuperada por la Real Hacienda, es decir, en la etapa en la que la administración borbónica trató de intensificar la presión fiscal y el control del espacio económico colonial (Lacueva y Murillo, 2015a).

De hecho, la mayoría de los nuevos empresarios respondía al vínculo familiar de yerno y suegro con los empresarios que aparecen en los registros de las dos décadas anteriores en las posiciones más altas por su volumen de negocio. Ciertamente, en las familias del grupo de empresarios ennoblecidos fueron frecuentes los matrimonios tendentes a la homogamia aún en La Segunda mitad del siglo XVIII. De hecho, como ya se ha demostrado, las mujeres de la elite y, en general, el grupo español tendió a acentuar su comportamiento homogámico a lo largo del siglo, especialmente en la capital (Korth, 1987; Grubessich, 1995), precisamente como respuesta frente a los profundos cambios económicos y al fuerte crecimiento demográfico (Goicovic, 2006). Este tipo de transmisión de los negocios es el que se da, por ejemplo, de Francisco García de Huidobro a su yerno Francisco Javier Valdés, hijo de Domingo Valdés, y de los de éste a Mateo de Toro Zambrano, casado con su hija María Nicolasa; o de los de Pedro Lecaros Berroeta a su yerno Juan Francisco Javier Larraín de la Cerda (Lacueva y Murillo, 2015a, 2015b).

Estas relaciones entre suegros y yernos, ambos miembros de la elite ennoblecida, corresponden a los matrimonios endogámicos que ya señalara Barbier (1972). Contribuían efectivamente a la consolidación del estamento como grupo de poder, principalmente porque contribuían a la concentración de los negocios en grupos familiares que progresivamente fueron estrechando sus vínculos de parentesco. Particularmente corresponden a matrimonios de las hijas con peninsulares que tenían un origen geográfico similar al del suegro; es decir, matrimonios de criollas de origen vasco con vascos, o criollas de origen castellano con castellanos, ya que era una tendencia general la preferencia en el trato mercantil con paisanos –familiares “ficticios”– cuando no había disponibles parientes que reforzaran la confianza en una actividad tan riesgosa como era el comercio en el s. XVIII (Cruz, 1989-90, p. 209; Socolow, 1991, p. 196).

Pero dentro del análisis de Barbier también encontramos otro tipo de matrimonios que establecían una relación familiar entre suegros de la elite titulada –la “antigua aristocrática mercantil” de Cavieres– con yernos ajenos a dicho grupo, identificados con La Segunda generación de empresarios vinculados al negocio minero. Estas relaciones menos identificadas en la historiografía son características también del grupo de empresarios que tomará el liderazgo del negocio desde la década de 1770. Este es el caso de Miguel Fernández Quintano, marido de María Mercedes Valdés García de Huidobro, burgalés como el marqués de Casa Real y quien, ocupará la cuarta posición en volumen de acuñación de oro a partir de entonces, lo cual resulta especialmente llamativo si tenemos en cuenta que su participación en el negocio se registra en las series sólo a partir de 1778 (Lacueva y Murillo, 2015a).

Si estos últimos matrimonios han quedado poco definidos en la literatura, menos aún se sabe de las uniones familiares entre empresarios que no gozaron de título, vínculo ni mayorazgo, pero que se habían destacado en los primeros años de actividad registrada, y que casaron a sus hijas con otros empresarios que tampoco formaban parte de la elite ennoblecida. Éstos quedaron fuera del análisis de Barbier y de la definición de “comerciantes aristocráticos” de Cavieres. Sin embargo, sin lugar a dudas deben ser considerados como miembros integrantes de la elite empresarial si en su definición prevalece un criterio de volumen de negocio por encima del estatus social representado por títulos y mayorazgos.

Estos matrimonios incorporaban al negocio del patriarca a un joven emprendedor que tomaba el testigo de la empresa familiar. Son los casos de Celedonio Villota, yerno de Miguel Pérez Cotapos;

de Eugenio Valero, yerno de José Denós; de Antonio de la Lastra, yerno de Francisco de la Sota; o de Juan Bautista de Aeta, yerno de Lucas Fernández de Leiva. Todos ellos conseguirían reunir durante el periodo unos volúmenes muy elevados de oro quintado y acuñado, proyectando en el tiempo la participación en el negocio de los metales de las empresas familiares iniciadas por sus suegros.

Mención aparte merecen aquellos que consiguieron potenciar sus empresas hasta alcanzar una posición mucho más prominente que la que había conseguido la primera generación de empresarios. Estos fueron los casos de Lorenzo Gutiérrez, yerno de Antonio de los Ríos, y de Juan José Arizmendi, yerno de José de Rada. Pero más allá de estos, un caso ejemplifica esta tipología de forma clara, el del caballero francés Juan Ángel Berenguel, yerno del burgalés José Antonio de Badiola. En tan solo sus primeros ocho años de actividad, Berenguel se situó en el primer puesto del empresariado en términos de acuñación de moneda y junto a Celedonio Villota, Eugenio Valero y Miguel Fernández Quintano constituirían el grupo más destacado de empresarios del negocio minero por volumen de manifestación y acuñación de oro durante los años en que desarrollaron sus actividades (Lacueva y Murillo, 2015a).

Ya puedan adscribirse a una u otra tipología, todos estos casos demuestran que los negocios mercantiles vinculados a la actividad minera y a la circulación de metal precioso no se extinguió con el retiro ni la muerte de los patriarcas fundadores de los grupos empresariales familiares. La transmisión de la dirección de los negocios que pasaba preferentemente a los yernos permite explicar, además, cómo la desaparición de ciertos apellidos no indica necesariamente una interrupción de la actividad ni, como se ha sugerido, una voluntad colectiva de transferir los intereses o los capitales a la propiedad de la tierra abandonando el sector minero-mercantil. Esta pauta presenta similitudes evidentes con el caso de Buenos Aires estudiado por Socolow (1991, p. 199), aunque el contexto en el que se desempeñaban los comerciantes porteños era diferente al de Santiago.

En Chile los comerciantes pudieron disponer del mayorazgo e, incluso, algunos de ellos lograron acceder a la nobleza titulada. Pero también las posiciones más elevadas del orden social estaban disputadas por otros sectores de la elite local, lo que restringía su manejo del cabildo. De hecho, las tensiones que generaba la competencia y la consecuente formación de grupos de intereses opuestos en el interior del sector mercantil se transmitieron al cabildo de Santiago y a los órganos superiores de la gobernación –la Audiencia con su presidente y también el obispado–, buscando el apoyo político de las instituciones para reforzar argumentos y lograr en definitiva beneficios económicos. Una de las ocasiones en que estas tensiones se harían más críticas sería, precisamente, la creación de la Casa de Moneda, que perjudicó gravemente a los comerciantes que se beneficiaban de la saca de oro en dirección a Lima (Lacueva y Murillo, 2015b).

La pretensión de obtener el apoyo político, económico y social que podían brindar las instituciones sería la causa de que la elite empresarial chilena también buscara establecer alianzas matrimoniales con altos funcionarios, en los que las hijas no transmiten el negocio familiar, pero sí proporcionan contactos y favores, renovando asimismo el “halo nobiliario” que proporcionaban los altos funcionarios formados en las universidades de Castilla o Perú, como apunta Valenzuela (2005, pp. 79-80). Es el caso claro del marqués de Villapalma que casó a cuatro de sus hijas con oidores de Santiago (Barbier 1972, p. 426). A esta motivación habría respondido también el asalto a los cargos y oficios de la Casa de Moneda vacantes tras su transferencia a la administración real y la salida de García de Huidobro como tesorero en 1772 (Medina, 1902, p. 81-ss.).

VI. CONCLUSIONES.

En definitiva, aunque una parte de los bienes raíces acumulados por los patriarcas de los clanes fueran vinculados al mayorazgo y transmitidos al primogénito varón, las actividades y relaciones que daban continuidad a las empresas familiares se transmitían por la vía del matrimonio. De esta forma, aunque los apellidos de los yernos fuesen lógicamente diferentes, pudieron perpetuarse grupos familiares empresariales vinculados a la minería emergente de Chile más allá de la primera generación de empresarios que comenzara a acaparar la producción de oro desde 1730.

La coexistencia de dos tipos de minería permitió que la infiltración mercantil en el sector minero se produjera paulatinamente. Primero, a través de la recaudación delegada en la producción de metales preciosos. Más adelante, sin necesidad de invertir en la extracción –que implicaba más costos y riesgos–, manejaron los flujos de moneda e insumos mineros (productos agropecuarios

y mercancías de importación legal e ilegal) para acaparar la producción metálica, imponiendo su superioridad financiera sobre un empresariado minero atomizado y débil. Finalmente, a partir de 1770, en la del cobre cuando se convirtió en un negocio atractivo, concentrando su participación en el sector en la habilitación y limitando sólo a algunos casos la propiedad de instalaciones de beneficio, que sí requerían mayor dotación de capital. Así, la elite mercantil reforzó su posición ante la crisis colonial, articulando el control de las actividades internas y externas de la economía mediante su infiltración en la minería del oro –que proporcionaba el control del crédito– y del cobre, materia prima determinante para el desarrollo del sector exportador y la integración de Chile en los mercados internacionales.

BIBLIOGRAFÍA.

- Bakewell, P. (2000). “La minería en la Hispanoamérica colonial”. En BETHELL, L. (ed.), *Historia de América Latina*. Barcelona: Cambridge University Press-Crítica, vol. III. pp. 49-91.
- Barbier, J. (1972). “Elites and cadres in Bourbon Chile”, en *Hispanic American Historical Review*, Vol, 52, N° 3, pp. 416-435.
- Barret, E. (1981). “Copper in New Spain’s Eighteenth Century Economy”, en *Jahrbuch für Geschichte Lateinamerikas*, N° 18, pp. 73-96.
- Barros arana, D. (1886). *Historia Jeneral del Chile*. Santiago: Rafael Jover, vol. VII.
- Blanchard, I. (1989). *Precious-Metal Production and Economic Growth in the Eighteenth Century*. Londres: Routledge.
- Braun, J. et al. (2000). *Economía chilena 1810-1995: estadísticas históricas*. Santiago: PUC de Chile.
- Carmagnani, M. (1963). *El salariado minero en Chile colonial, 1690-1800*. Santiago: Universidad de Chile.
- Carmagnani, M. (2006). *Los mecanismos de la vida económica en una sociedad colonial, 1680-1830*. Santiago: DIBAM.
- Carrara, A. (2006). *Minas e currais. Produção rural e mercado interno de Minas Gerais, 1674-1807*. Juiz de Fora: Universidade Federal de Juiz de Fora.
- Castellero, A. (2008). *Los metales preciosos y la primera globalización*. Panamá: Banco Nacional de Panamá.
- Cavieres, E. (1996). *El comercio chileno en la economía-mundo colonial*. Valparaíso: PUCV.
- Cavieres, E. (1998). “Transformaciones económicas y sobrevivencia familiar. Elites en la transición hacia un capitalismo periférico. Chile, 1780-1840”. En Cicerchia, R. (comp.), *Formas familiares, procesos históricos y cambio social en América Latina*, Quito: Abya-Yala. pp. 97-111.
- Cavieres, E. (2003). *Servir al soberano sin detrimento del vasallo. El comercio hispano colonial y el sector mercantil de Santiago de Chile en el siglo XVIII*. Valparaíso: PUCV.
- Cavieres, E. (2006). “Los mecanismos de la vida económica colonial: estructuras, transiciones y problemas”. En Carmagnani, M., *Los mecanismos de la vida económica en una sociedad colonial, 1680-1830*. Santiago: DIBAM, pp. 15-25.
- Céspedes, G. (1947). *Lima y Buenos Aires: repercusiones económicas y políticas de la creación del Virreinato del Plata*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-Americanos.
- Coatsworth, J. (1990). *Los orígenes del atraso. Nueve ensayos de Historia económica de México en los siglos XVIII y XIX*. México: Alianza.
- Coastworth, J. (2000). “El Estado y la actividad económica colonial”. En Hidalgo, J. y Tandeter, E. (dirs.), *Historia general de América Latina*. Valladolid: UNESCO-Trotta, vol. IV, pp. 301-324.
- Contreras, C. (2012). “El precio de ser libres: costos y consecuencias económicas de la independencia en el Perú”. En Mcevoy, C. y Palti, E. (eds.), *En el nudo del imperio*, IEP-IFEA: Lima, pp. 417-441.

- Cruchaga, M. (1878). *Estudio sobre la organización económica y la Hacienda pública de Chile*. Santiago: Imprenta Los Tiempos.
- Cruz, J. (1989-90). "Las elites iberoamericanas a fines del XVIII". En *Cuadernos de Historia Moderna*, N°10, pp. 195-213.
- Cuadra, W. y Arenas, M. (2001). *El oro de Chile: desde los tiempos prehispánicos (900 a.C.) hasta nuestra Independencia (1810)*. Santiago: LOM, Santiago.
- Culver, W. y Reinhart, C. (1989). "Capitalist Dreams: Chile's Response to Nineteenth-Century World Copper Competition", en *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 31, N°4), pp. 722-744.
- Díaz, J., Lüders R. y Wagner, G. (2016). *La República en cifras. Historical statistics*. Santiago: Ediciones Universidad de Chile.
- Dobado, R. y Marrero, G. (2001). "Minería, crecimiento económico y costes de la Independencia en México", en *Revista de Historia Económica*, Vol. 19, N° 3, pp. 573-611.
- Dougnac, A. (1981). "La Real Administración del Importante Cuerpo de Minería de Chile, 1787-1802", en *Revista Chilena de Historia del Derecho*, N° 8, pp. 109-130.
- Figueroa, M. (1981). "Bancos de fomento minero en Chile durante el siglo XVIII", en *Revista Chilena de Historia y Geografía*, N° 149), pp. 43-66.
- Fisher, J. (1985). *Commercial Relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1778-1796*. Liverpool: University of Liverpool.
- Fisher, J. (1996). "Estructuras comerciales en el mundo hispánico y el reformismo borbónico", en Guimerá, A. (coord.). *El reformismo borbónico: una visión interdisciplinar*, Madrid: Alianza. pp. 109-122.
- Flores, E. (2001). *El banco de avío novohispano. Crédito finanzas y deudores*. México: INAH.
- Garner, R. y Stefanou, S. (1993). *Economic Growth and Socioeconomic Change in Bourbon Mexico*. Gainesville: University Press of Florida.
- Gavira, C. (2005). "La minería del cobre en el Alto Perú. Las minas de Corocoro, Bolivia (1750-1870)". En Uribe, J. A. (coord.). *La industria del cobre en la América española*. México, Chile, Perú y Cuba, siglos XVI-XIX. Morelia: UMSNH, pp. 135-172.
- Gavira, C. (2014). "El triunfo de la minería informal. Conflictos por el control de los recursos mineros en Carangas a fines del siglo XVIII", en *Estudios Atacameños*, N° 48, pp. 71-84.
- Gelman, J. (2005). "Derechos de propiedad, crecimiento económico y desigualdad en la región pampeana, siglos XVIII y XIX", en *Historia agraria: Revista de agricultura e Historia rural*, N° 37, pp. 465-488.
- Gelman, J., Llopis, E. y Marichal, C. (comps.). (2015). *Iberoamérica y España antes de las Independencias, 1700-1820. Crecimiento, reformas y crisis*. México: AMHE.
- Goicovic, I. (2006). *Relaciones de solidaridad y estrategias de reproducción social en la familia popular de Chile tradicional (1750-1865)*. Madrid: CSIC.
- Greif, A. (2006.). *Institutions and the Path to the Modern Economy*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Grubessich, A. (1995). "Rasgos de la transformación social chilena en el siglo XVIII", en *Cuadernos de Historia*, N° 15, pp. 186-191.
- Herrmann, A. (1903). *La producción en Chile de los metales i minerales más importantes*. Santiago: Imprenta Barcelona.
- Ibarra, A. (1999). "Mercado, plata y moneda en el siglo XVIII novohispano", en *Historia Mexicana*, Vol. 49, N°2, pp. 279-308.
- Jara, A. (1966). *Tres ensayos sobre economía minera hispanoamericana*. Santiago: Universidad de Chile.
- Jara, A. (1971). *Guerra y sociedad en Chile: la transformación de la Guerra de Arauco y la esclavitud de los indios*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Jara, A. (2011). *El imperio español en América (1700-1820). Una historia económica*. Santiago: Sudamericana.

- Kalmanovitz, S. (2006). “El PIB de la Nueva Granada en 1800: auge colonial, estancamiento republicano”, en *Revista de Economía Institucional*, Vol. 8, N° 15), pp. 161-183.
- Korth, E. (1987). “Dowry and Inheritance in Colonial Spanish America: Peninsular Law and Chilean Practice”, en *The Americas*, Vol. 43, N° 4, pp. 395-410.
- Lacueva, J. y Murillo, A. (2015a). “Empresarios y familias en el negocio del oro en Chile, 1730-1785”, en *Nuevo Mundo-Mundos Nuevos*. Consultado 21 de Julio de 2016: <http://nuevomundo.revues.org/67775>
- Lacueva, J. y Murillo, A. (2015b). “Con la dote de su mujer y el dinero de sus amigos. El ascenso económico y social de Francisco García de Huidobro, marqués de Casa Real”, en *Trocadero*, N° 27, pp. 15-40.
- Medina, J. T. (1902). *Las monedas chilenas*. Santiago: Imprenta del autor.
- Meisel, A. (2004). *Los orígenes económicos de la Independencia: presión fiscal y empobrecimiento en el Nuevo Reino de Granada, 1761-1800*. Cartagena: Banco de la República.
- Méndez, L. M. (1979). *Instituciones y problemas de la minería en Chile (1787-1826)*. Santiago: Ediciones de la Universidad de Chile.
- Méndez, L. M. (1986). “La política minera en Chile, 1770-1818: el azogue”. en *Actas Americanas*, N° 6, pp. 5-18.
- Méndez, L. M. (1995-96). “Historiografía minera de Chile (1870-1996)”, en *Ensayo bibliográfico. En Dimensión Histórica de Chile*, N° 11-12, pp. 71-72.
- Méndez, L. M. (2000). “Prólogo”. En *Minería y metalurgia colonial en el Reyno de Chile: una visión a través del informe de don Juan Egaña al Real Tribunal de Minería en 1803*. Santiago: Gastón Fernández Editor, 2000.
- Méndez, L. M. (2004). *La exportación minera en Chile 1800-1840. Un estudio de historia económica y social en la transición de la Colonia a la República*. Santiago: Editorial Universitaria, Santiago.
- Méndez, L. M. (2008). “La exportación minera terrestre desde el norte de Chile a Valparaíso y el Río de la Plata, 1800-1840”. En Pereira, T. y Ibáñez, A. (eds.), *La circulación en el mundo andino, 1760-1860*. Santiago: Fundación Mario Góngora, pp. 195-218.
- Méndez, L. M. (2009). *El comercio minero terrestre entre Chile y Argentina 1800-1840. Caminos, arriería y exportación minera*. Santiago: Universidad de Chile.
- Millán, A. (2001). *Historia de la minería del oro en Chile*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Molina, M. (1986). *El Real Tribunal de Minería de Lima (1785-1821)*. Sevilla: Diputación Provincial.
- Naranjo, C. (edit.). (2009). *Historia de Cuba*. Madrid: CSIC-Doce Calles, vol. I.
- North, D. (1984). *Estructura y cambio en la Historia económica*. Madrid: Alianza.
- North, D. (1994). “Economic Performance through Time”, en *American Economic Review*, Vol. 84, N° 3, pp. 359-368.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pederson, L. (2008). *La industria minera del Norte Chico*. Santiago: RIL.
- Pinto Rodríguez, J. (1981). *Las minas de azogue de Punitaqui: estudio de una faena minera de fines del siglo XVIII*. Coquimbo: Universidad del Norte.
- Pinto, J. (1994). “Historia y minería en Chile: Estudios y fuentes”, en *América Latina en la Historia Económica*, Vol. 1, N° 1, pp. 65-88.
- Quiroz, E. (2012). “Variaciones monetarias, impulso urbano y salarios en Santiago en La Segunda mitad del siglo XVIII”, en *Historia*, Vol. 45, N° 1), pp. 91-122.
- Ramón, A. de (2010). *Santiago de Chile: historia de una sociedad urbana*. Santiago: Sudamericana.
- Romano, R. (1965). *Una economía colonial: Chile en el siglo XVIII*. Buenos Aires: Editorial Universitaria.

- Romano, R. (1998). *Moneda, pseudomoneda y circulación monetaria en las economías de México*. México: FCE, México.
- Ross, A. (1891). *Reseña histórica del comercio de Chile durante la era colonial*. Santiago: Cervantes.
- Saguier, E. (1995-96). “El reino de Chile y su articulación comercial al espacio colonial Rioplatense. Las presiones mercantiles y el reparto forzoso en el siglo XVIII”, en *Dimensión Histórica de Chile*, N° 11-12, pp. 25-43.
- Salazar, G. y Pinto, J. (2002). *Historia contemporánea de Chile*. Santiago: LOM, vol. III.
- Sánchez, J. (2005). “El cobre en Chile en su etapa chilena (1550-1870)”, en Uribe, J. A. (coord.), *La industria del cobre en la América española. México, Chile, Perú y Cuba, siglos XVI-XIX*. Morelia: UMSNH. pp. 79-132.
- Sánchez, J. y Gavira, C. (2000). “Cobre y estaño americanos en el marco de las reformas borbónicas metropolitanas”. En Sánchez, J. y Mira Delli-zotti, G. (coords.), *Hombres, técnica, plata: minería y sociedad en Europa y América, siglos XVI-XIX*. Sevilla: Aconcagua. pp. 337-360.
- Seminario, B. (2015). *El Desarrollo de la Economía Peruana en la Era Moderna*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Socolow, S., *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*. Buenos Aires: La Flor.
- Soetbeer, Adolf (1879). *Edellmetal-Produktion und Wethwerhaltmiss zwischen Gold und Silver seit der Entdeckung America's bis zur Gegenwart*. Gotha: Justus Perthes.
- Studer, E. (1958). *La trata de negros en el Rio de la Plata durante el siglo XVIII*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones Históricas.
- Tepaske, J. J. (2010). *A New World of Gold and Silver*. Leiden-Boston: Brill.
- Torres, J. (2013). *Minería y moneda en el Nuevo Reino de Granada*. Bogotá: Instituto Colombiano de Antropología e Historia.
- Valenzuela, J. (2005). “Afán de prestigio y movilidad social”, en Gazmuri, C. y Sagredo, R. (coords.), *Historia de la vida privada en Chile*. Santiago: Aguilar, vol. I. pp. 71-91.
- Vayssièrè, P. (1980). *Un siècle de capitalisme minier au Chili, 1830-1930*. Paris: CNRS.
- Vicuña Mackenna, B. (1869). *Historia de Valparaíso*. Santiago: Cervantes.
- Vicuña Mackenna, B. (1881). *La edad del oro en Chile*. Santiago: Cervantes.
- Vicuña Mackenna, B. (1882). *El libro de la plata*. Santiago: Cervantes.
- Vicuña Mackenna, B. (1883). *El libro del cobre y del carbón de piedra*. Santiago: Cervantes.
- Villalobos, S. (1962). “El comercio extranjero a fines de la dominación española”, en *Journal of Inter-American Studies*, Vol. 4, N° 4, pp. 529-543.
- Villalobos, S. (1965). *Comercio y contrabando en el Río de la Plata y Chile: 1700-1811*. Buenos Aires: Eudeba.
- Villalobos, S. (1981). *Los comienzos de la historiografía económica de Chile: 1862-1940*. Santiago: Editorial Universitaria, Santiago.
- Villalobos, S. (1987). *Origen y ascenso de la burguesía chilena*. Santiago: Editorial Universitaria.
- Villalobos, S. (dir.). (1990). *Historia de la ingeniería en Chile*. Santiago: Hachette.
- Yávar, A. (1995-96). “La formación de una compañía de comerciantes, para la administración del cobro de los derechos de almojarifazgo, alcabala y unión de armas. Chile 1766-1772”, en *Dimensión Histórica de Chile*, N° 11-12, pp. 45-52.