



Centro de Estudios Económicos

www.colmex.mx

El Colegio de México, A.C.

Serie documentos de trabajo

**MONOPOLIO Y COMERCIO EN AMÉRICA LATINA,
SIGLOS XVI-XVII**

Graciela Márquez

DOCUMENTO DE TRABAJO

Núm. X – 2001

**Preliminar e incompleto.
Favor de no citar sin permiso.**

Monopolio y Comercio en América Latina, siglos XVI-XVII*

Graciela Márquez
Centro de Estudios Económicos
El Colegio de México

Introducción

Probablemente una de las imágenes más difundidas del comercio de América Latina durante la colonia es la del monopolio comercial cuyo eje se localizaba en la Casa de Contratación de Sevilla. El control monopólico que España y Portugal ejercieron sobre sus colonias en América Latina tuvo como fundamento el postulado mercantilista de la acumulación de metales preciosos mediante superávits comerciales. Debido a que este tipo de monopolio dependía en buena medida de la capacidad de imponer por la vía de regulaciones y restricciones comerciales un derecho exclusivo sobre las ganancias del comercio, resultó muy difícil de llevar a la práctica. El sistema comercial colonial tuvo fallas de origen y presiones externas que lo fueron haciendo cada vez más inoperante. Durante los siglos XVI y XVII, la rigidez del sistema comercial impuso costos de transacción altos para los consumidores de las colonias quienes pagaban un sobreprecio por el consumo de bienes importados. ¿Podía este sobreprecio ser eliminado por formas alternativas de comercio? ¿Por qué?

* Ponencia presentada en el XXIII International Congress of the Latin American Studies Association celebrado en Washington, D. C. del 6 al 8 de Septiembre de 2001. La autora agradecerá cualquier comentario y sugerencia a gmarquez@colmex.mx. Favor de no citar sin permiso.

Este ensayo estudia las repercusiones sobre precios y volúmenes de comercio tuvieron las alternativas al monopolio comercial. En la siguiente sección se discute brevemente los principios mercantilistas que guiaron el diseño de la política comercial en España y Portugal en los siglos XVI y XVII. También se discuten las repercusiones del monopolio comercial en el desempeño económico de España y Europa. En la tercera sección se describen las reglas de operación y regulación del sistema comercial colonial. En la cuarta sección se analizan las distintas alternativas al monopolio comercial y sus efectos para el Nuevo Mundo en términos de precios y volumen de comercio.

Mercantilismo y política comercial

Al revisar la literatura sobre historia de América Latina en el periodo colonial, uno de las ideas más ampliamente aceptadas es la de que los principios mercantilistas guiaron a la política comercial española de los siglos XVI al XVIII.¹ Sin embargo, la coincidencia no llega mucho más lejos. Las diferencias surgen con el examen del concepto de mercantilismo que está detrás del argumento de cada autor. Pero este no es un atributo exclusivo de la historiografía sobre América Latina, sino más bien refleja las dificultades para definir y utilizar el término mercantilismo, a nivel histórico y teórico.

Mientras que para algunos el mercantilismo define un periodo histórico de consolidación de los Estados–Nación del siglo XV al siglo XVIII. Otros autores que

¹ La excepción a este acuerdo es Antonio García-Baquero González quien niega el carácter mercantilista de la política económica española anterior del siglo XVIII. Ver Antonio García-Baquero González, *Cádiz y el Atlántico (1717-1778). El comercio colonial español bajo el monopolio gaditano* (Sevilla, España: Escuela de Hispano-Americanos, 1976), capítulo 1.

asocian el término mercantilismo a las reglas de política económica que guiaron el comportamiento de los agentes gubernamentales en el antiguo régimen.² Otra dificultad más para el uso del término mercantilismo es que el cuerpo teórico producido por los pensadores mercantilistas carece de conceptos unificadores que permitan delimitar la noción de lo que era y lo que no era el mercantilismo.³ Por lo tanto, no sorprende encontrar el término mercantilismo asociado a las políticas económicas británicas del siglo XVI y XVII, las políticas proteccionistas puestas en práctica por Colbert en el siglo XVII en Francia, o al sistema comercial español en el siglo XVI y XVII, o las reformas del ministro Pombal en Portugal en el siglo XVIII.

Para este trabajo, utilizaré el término mercantilismo para referirme al conjunto de principios que guiaron el diseño de la política económica española y portuguesa de los siglos XVI al XVIII. En este sentido, reduzco el término a la forma en cómo los mercantilistas entendieron el funcionamiento de la economía y lo tradujeron en recomendaciones prácticas. La afirmación que más a menudo se asocia con el mercantilismo es que la riqueza de las naciones dependía de la acumulación de metales preciosos. En consecuencia, los países deberían acumular superávits en sus balanzas comerciales con el fin de evitar la salida de metálico. Pero lo que no está explícito en tal afirmación es que para los pensadores mercantilistas la riqueza tenía una magnitud constante, y por lo tanto,

² El estudio clásico del mercantilismo es Eli F. Heckscher, *Mercantilism*, (London: George Allen & Unwin Ltd, 1934). Una discusión del mercantilismo desde la perspectiva del comercio exterior se puede encontrar en Leonard Gomes, *Foreign Trade and the National Economy* (Londres: Macmillan Press, 1987); una interpretación del mercantilismo desde una perspectiva de organización industrial de desarrollo en Robert Ekelund y Robert D. Tollison, *Mercantilism as a Rent-Seeking Society. Economic regulation in historical perspective* (Estados Unidos: Texas A&M University Press, 1981).

³ El pensamiento mercantilista en España ha sido estudiado por Marjorie Grice-Hutchinson, *El pensamiento económico en España (1177-1740)* (Barcelona, España: Crítica, 1982). El pensamiento mercantilista inglés es estudiado por Douglas A. Irwin, *Against the tide. An intellectual history of free trade* (Princeton, New Jersey: Princeton University Press, 1996).

el avance económico de un país dependía de su capacidad para hacer crecer su participación en la riqueza global, afectando con ello la posición relativa de otros países. En otras palabras, la distribución de la riqueza a nivel mundial era un juego de suma cero en el cual las ganancias y las pérdidas se compensaban mutuamente. Por tanto, la acumulación de metales preciosos sólo podría ser alcanzada a costa de otros, siendo los superávits comerciales un objetivo esencial para las políticas mercantilistas. El menú de políticas mercantilistas también incluía el fomento a la industria interna con apoyos fiscales a exportadores y la sustitución de importaciones como medidas tendientes a mantener un superávit comercial.

Desde un punto de vista mercantilista, la conquista territorial del Nuevo Mundo y la explotación de sus minas de oro y plata proporcionó a la Corona española una oportunidad excepcional para edificar una economía sólida y rica, siempre y cuando encontrara los medios de preservar la recientemente descubierta riqueza.

España obtuvo el privilegio de exploración y conquista de los territorios descubiertos en el Nuevo Mundo mediante el Tratado de Tordesillas (1494). Este tratado permitió que Portugal tuviera los derechos de descubrimiento y conquista de la costa africana y del Brasil. Además, fue también un primer paso para que se extendiera el dominio español en gran parte de América. Fue este primer acuerdo sobre la división territorial del mundo hasta entonces conocido un antecedente para el control comercial monopólico de los siglos siguientes.

Una vez descubiertas las grandes riquezas mineras de Nueva España y Perú, la Corona puso en práctica un conjunto de restricciones comerciales que

suponían: un control de los flujos comerciales; protección y privilegios para la agricultura y las manufacturas españolas; control monopólico de puertos y rutas de navegación; restricciones y prohibiciones para la participación extranjera en el comercio con el Nuevo Mundo.

El mercantilismo español del siglo XVI procuró que la tan codiciada riqueza minera del Nuevo Mundo estuviera inscrita en un circuito perfectamente regulado y controlado por la Corona. Los ataques a navíos españoles, tanto de piratas como de bucaneros ingleses, franceses y holandeses, aumentaron las presiones para mantener vigilado de manera permanente el flujo comercial entre las colonias y la península Ibérica. De esta manera, se ideó un complejo sistema de convoyes con sus extremos en Sevilla por un lado, y Veracruz y Portobelo por el otro.

Aunque protegido, el circuito comercial del imperio español se enfrentó a varios obstáculos dentro y fuera de su economía que le impidieron cumplir con sus objetivos. Por otra parte algunos aspectos institucionales de la economía interna impidieron el desarrollo de un sector exportador sólido al interior de las economías ibéricas. En el caso de los textiles, por ejemplo, los intereses de los productores de lana –agrupados bajo el monopolio conocido como mesta-- prevalecieron y la mayor parte de su producción se envió a países del norte de Europa, lo que privó a la industria manufacturera doméstica de materia prima. En consecuencia, la competitividad de la industria española decayó y con ello, los beneficios que se pudieron derivar del acceso al mercado americano. La ruina de la industria textil, es aún más grave, si se consideran los esfuerzos de la Corona por prohibir la producción textil en sus colonias.

España dependía cada vez más de las manufacturas producidas en otras regiones europeas y por tanto la riqueza de las minas americanas pronto formó parte de los circuitos comerciales de aquellas regiones. La salida de metálico de España extendió un proceso inflacionario por toda Europa, fenómeno conocido como la revolución de los precios del siglo XVI. Además del ajuste inicial de precios, la plata proveniente del Nuevo Mundo contribuyó al desplazamiento el locus de las operaciones comerciales en Europa de la cuenca del Mediterráneo hacia ciudades como Londres y Ámsterdam. Eventualmente, el crecimiento en los medios de pago permitió la expansión del comercio intercontinental en el cual los participantes mas grandes fueron la Gran Bretaña, Holanda, y Francia. España y Portugal permanecieron como potencias territoriales pero con una baja participación de los beneficios de la expansión del comercio.⁴ A nivel global, la plata del Nuevo Mundo alimentó la expansión de los circuitos de comercio a nivel mundial en los siglos XVI y XVII, dando lugar a un primer ciclo de globalización.⁵

En suma, las políticas mercantilistas no fueron ni eficientes para la acumulación de metales preciosos ni suficientemente amplias para incentivar el desarrollo de la economía interna de España y de Portugal. En cambio, su persistencia reflejó la incapacidad de las metrópolis para generar los cambios institucionales que les permitieran beneficiarse de las oportunidades que

⁴ See Ronald Findlay and Kevin H. O'Rourke (2001), *Commodity market integration, 1500-2000*, NBER working paper, 11-12.

⁵ For a recent presentation of globalization cycles in Latin America see John Coatsworth "Cycles of globalization, economic growth, and human welfare in Latin America," in Otto T. Solbrig, Robert Paarlberg and Francesco di Castri (eds.) *Globalization and the Rural Environment* (Cambridge, Massachusetts: Harvard University David Rockefeller Center for Latin American Studies, 2001). Lack of commodity price integration in world markets led Williamson and O'Rourke to deny the existence of a globalization process. They insist that the trade boom is the result of the interaction of supply and demand rather than to convergence forces. On price commodity integration and globalization see Kevin H. O'Rourke and Jeffrey G. Williamson *After Columbus: explaining the global trade boom 1500-1800*, NBER Working Paper 8186, <http://www.nber.org/papers/w8186>.

representó el descubrimiento y la conquista de amplios territorios en el Nuevo Mundo. Durante dos siglos, todos los esfuerzos encaminados a la regulación del flujo comercial resultaron en intentos fallidos para alcanzar el doble propósito de acumular metales preciosos y de estimular la agricultura y manufactura en las economías ibéricas. Ni siquiera el sistema de regulación más perfecto pudo haber evitado la fuga de metales de España. Sin cambios institucionales profundos, la única alternativa fue la defensa del control territorial a través de prácticas monopólicas y prohibiciones, aún con el riesgo de debilitar sus vínculos con las colonias.

La Carrera de Indias y la Geografía del Comercio

El transporte y comercio de mercancías entre España y Portugal y el Nuevo Mundo abarcó tres grandes rutas en el Océano Atlántico y una más en el Océano Pacífico. La Carrera de Indias, como estas rutas llegaron a ser conocidas en España, se convirtieron en el centro de la política mercantilista española. La intención de regular el comercio con los territorios del Nuevo Mundo preocupó a las autoridades reales desde el inicio de los descubrimientos de América. En 1503, los monarcas españoles Fernando e Isabel establecieron la Casa de Contratación de las Indias, localizada en Sevilla, como el órgano a cargo de la inspección y regulación del comercio con las posesiones ultramarinas de la corona. Originalmente diseñada como un monopolio para el comercio con las Indias, la Casa de Contratación eventualmente aceptó la participación del poderoso gremio de comerciantes de Sevilla, el Consulado de Comerciantes. Además de recolectar impuestos, otorgar licencias a navíos, planear nuevas expediciones, e inspeccionar la carga, la Casa de Contratación era el agente comercial de la

Corona, encargada de administrar las transacciones comerciales de los monopolios reales tales como el mercurio. La concentración de salidas y llegadas de y hacia el Nuevo Mundo en Sevilla otorgó al Consulado una posición privilegiada en el sistema de comercio colonial. La elección de este puerto a las orillas del río Guadalquivir y a 83 kilómetros de la costa Atlántica no presentaba ventajas evidentes en relación a puertos competidores en el norte de España. La capital de Andalucía, Sevilla poseía una clase comercial bien establecida, su posición geográfica la hacía propicia para abastecer de productos agrícolas del interior a un costo relativamente bajo, y el tamaño de las carabelas –el tipo de embarcación más común en los primeros años de la Carrera- no presentaba ninguna dificultad para la navegación en el Guadalquivir. En comparación con los puertos de la cornisa Cantábrica, otros dos factores geográficos actuaron a favor de Sevilla: su localización alejada de la costa Atlántica la protegía contra ataques extranjeros; asimismo, su proximidad a las corrientes y vientos oceánicos hacia el oeste facilitaban la navegación hacia América.

Una vez elegido como centro del monopolio comercial, el Consulado de Sevilla defendió su derecho a las rentas monopólicas, lo cual hizo muy difícil cambiar el estatus comercial de Sevilla, aún cuanto otros puertos probaran tener una mejor localización u ofrecer mejores condiciones para el comercio. Por ejemplo, en 1520, Carlos V intentó abrir otros puertos a la navegación hacia el Nuevo Mundo, pero los decretos nunca entraron en vigor por la férrea oposición del Consulado. Sin embargo, las restricciones no fueron absolutas. En forma intermitente desde principios de los años 1660, varios decretos autorizaron a Cádiz como un puerto alternativo a Sevilla por las dificultades que imponía el

Guadalquivir a la navegación de embarcaciones de gran tamaño. En 1717, Sevilla perdió sus derechos monopólicos frente a Cádiz, quien en realidad había controlado más del 30 por ciento sus derechos monopólicos, del comercio colonial desde 1630.⁶

Durante la primera mitad del siglo XVI, la Casa de Contratación autorizó viajes hacia el Nuevo Mundo a barcos individuales. Dichas empresas variaron ampliamente en términos de tamaño y alcance, pero por disposición de la Casa de Contratación, todos los barcos debían tener un tamaño mínimo y contar con la capacidad para repeler ataques piratas. En el viaje de regreso, todos los barcos deberían llegar a Sevilla para la inspección de la carga y el pago de derechos. Solamente los miembros del Consulado tenían el derecho de adquirir las mercancías para su posterior venta en España y Europa. Al elevarse el valor de la carga de los viajes de ida y vuelta a América en la segunda mitad del siglo XVI, los ataques de bucaneros y piratas se incrementó, especialmente en las aguas del Caribe. En 1560, la Corona, a través de la Casa de Contratación, procedió a restringir los viajes individuales y forzó a los barcos a viajar en grupos escoltados, creando así el sistema de flotas para viajar entre Sevilla y el Nuevo Mundo. Las flotas en convoy deberían viajar entre Sevilla y Veracruz o Portobelo una vez al año. A su llegada a los puertos coloniales, los consulados locales adquirirían los bienes europeos para su reventa y distribución a lo largo de los territorios bajo control español.

⁶ Antonio García-Baquero Gonzalez, *La Carrera de Indias. Suma de la contratación y océano de negocios* (Sevilla, España: Algaida, 1992).

La flota con destino a Veracruz debería iniciar su travesía transatlántica en mayo. Una vez fuera del complejo Sevilla-San Lúcar-Cádiz solía hacer una parada en las islas Canarias para reponer víveres y agua. Ayudada por los vientos alisios, la flota continuaba hasta las Antillas, generalmente Puerto Rico para volver a surtirse de agua y víveres. Finalmente, se pretendía que la llegada a Veracruz tuviera lugar antes del mes de agosto para así evitar la temporada de huracanes, la cual dificultaba seriamente la navegación en el mar Caribe. El recorrido de 8,000 kilómetros entre Sevilla y Veracruz se realizaba en un tiempo que fluctuaba entre dos y tres meses. Como Veracruz poseía condiciones poco propicias para la realización de la feria comercial tanto por la insalubridad del puerto y la falta de instalaciones adecuadas, los comerciantes eligieron la ciudad de Jalapa, a 22 leguas de Veracruz, para el intercambio de mercancías. Sin embargo, no fue sino hasta 1720 cuando Jalapa se convirtió en la residencia oficial de la feria. En teoría, el acceso a los productos europeos estuvo restringida por el control que ejerció el Consulado de Comerciantes de la Ciudad de México, quienes tenían el monopolio de compras al mayoreo para la posterior venta y distribución de mercancías en el resto del territorio de la Nueva España.

La ruta hacia el virreinato peruano, conocida como Galeones a Tierra Firme, era más indirecta. Con el mismo recorrido hasta las Antillas, se realizaba una parada inicial en el puerto de Cartagena cuya duración oscilaba entre dos y tres semanas. En Cartagena, los comerciante locales adquirían mercancía europea para el interior de Nueva Granada. Desde este punto, los galeones continuaban hacia Portobelo en el Istmo de Panamá. En este puerto tenía lugar una de las ferias más importantes en su tiempo con el intercambio de bienes extranjeros por

plata peruana. La feria involucraba una intensa actividad de descarga de mercancía y su almacenamiento en bodegas en donde los comerciantes del Consulado de Lima la adquirían al mayoreo. Sin embargo, Portobelo no era el centro de consumo para la mayor parte de la mercancía europea sino que sólo servía como un puerto de paso hacia el virreinato de Peru. Por lo tanto, de Portobelo la mercancía era transportada a través del Istmo de Panamá en mulas y pequeñas embarcaciones sobre el río Chagres. En Panamá se procedía a embarcar las mercancías nuevamente en pequeños navíos para una travesía marítima hasta Callao, puerto de Lima. El viaje de Panamá a Callao enfrentaba serias dificultades de navegación pues las corrientes y vientos obligaban a desviarse de la costa, por lo que en el puerto de Paita parte de la carga y los pasajeros continuaban la travesía por tierra. El arribo de las embarcaciones a Callao tardaba entre 90 y 120 días, siendo una ruta de difícil navegación y un costo en tiempo muy elevado.⁷

Cuando la flota proveniente de Sevilla arribaba al puerto de Cartagena, se enviaba por tierra las noticias del arribo a Lima. Se preparaba entonces la salida del embarque de plata rumbo a Panamá. El recorrido de la plata peruana hacia Portobelo protegidos por la Armada de los Mares del Sur, también conocida como Armadilla. En total, el recorrido no excedía más de un mes pues se aprovechaba vientos y corrientes favorables para la navegación. En Panamá se transportaba la plata en mulas hacia Portobelo para encontrar a la flota proveniente de España.

⁷ Alfredo Castillero Calvo, "Los transportes y las vías de comunicación en hispanoamerica," en Alfredo Castillero Calvo y Allan Kuethe (eds), *Historia General de América Latina* (UNESCO/Trotta, 2001), vol. III, cap. 18.

Después de pasar el invierno en tierra americanas , en marzo ambas flotas deberían reunirse en la Habana para su retorno a España. El viaje de regreso escasamente cumplió con el itinerario originalmente trazado. De las 21 ocasiones en las que las flotas realizaron el viaje de regreso conjuntamente, solamente en dos ocasiones lo hicieron en las fechas preestablecidas.⁸

La Carrera de Indias incluía una tercera ruta marítima, siendo el punto de contacto entre España y las Filipinas. Esta ruta en el pacífico fue descubierta en 1564 por López de Legaspi y Urdaneta con lo cual el imperio español se extendió hasta Asia. Las ligas comerciales entre los puertos de Manila en Filipinas y Acapulco en la costa occidental de la Nueva España se establecieron por primera vez en 1567. Los barcos que viajaban entre Manila y Acapulco navegaban hacia el norte entre los paralelos 11 y 22 para después dirigirse hacia Cabo San Lucas en Baja California, llegando a su destino después de un viaje de seis meses. La ruta de Acapulco a Manila paraba en las islas de Guam para reabastecimiento y descanso, llegando a Manila después de tres meses. La Corona sólo autorizaba un viaje anual de uno o dos grandes galeones de más de 300 toneladas durante el siglo XVI y de mil toneladas al final del siglo XVII. La llamada Nao de China

⁸ La lentitud y la periodicidad incierta de las flotas las hacía inoperantes para servicios de comunicación y transporte que requerían de una mayor rapidez y periodicidad. Al margen de las flotas, la Corona española otorgó permisos para la navegación de “navíos de aviso” y “navíos de azogues”. Los primeros eran barcos pequeños cuyo recorrido trasatlántico se realizaba en un tiempo mucho menor al que utilizaban los galeones y otras grandes embarcaciones mercantes para el envío de noticias sobre la partida de la flota y disposiciones de todo tipo sobre la colonia. Los navíos de azogue, generalmente barcos de guerra, transportaban el mercurio cuya distribución era controlada por la corona pues desde 1559 el abasto de mercurio se había convertido en monopolio real. Tanto los navíos de aviso como los de azogues tenían la prohibición explícita de transportar cualquier tipo de mercancía o pasajeros, aunque dicha restricción se fue flexibilizando desde fines del siglo XVI, cuando se permitió el transporte entre 20 y 30 toneladas de carga en mercancías para los navíos de aviso. Además de algunos pertrechos militares que acompañaban la carga del mercurio, a mediados del siglo XVII se otorgó también la concesión de transportar mercancías.

transportaba a la Nueva España tela y ropa de seda, té y especies a cambio de plata, el único medio de pago aceptado en el Lejano Oriente. Siendo la del océano Pacífico la única ruta disponible entre España y las Filipinas, la Nao de China era esencial para la comunicación y control español de su más lejano puesto fronterizo en Asia. Sin embargo, la salida de plata y la competencia de los productos de seda para las manufacturas españolas atrajo la atención de las autoridades españolas quienes se preocuparon por este lazo comercial con Asia. La Corona puso en práctica varias medidas para restringir la influencia del intercambio comercial con el Lejano Oriente. A partir de 1581 Acapulco fue el único puerto autorizado para comerciar con las Filipinas, cancelando así las autorizaciones conferidas a los puertos de Callao y Panamá dos años antes.⁹ Restricciones adicionales impusieron la prohibición de re-exportar de la Nueva España a Perú productos del Lejano Oriente. En teoría, sólo Nueva España y España tenían acceso al cargamento de la Nao de China, pero mediante el contrabando telas de seda, especies, y artículos de porcelana llegaron a muchas otras partes del imperio español en América.

El patrón de colonización de Brasil difirió de las áreas bajo control español en el grado de interferencia de las autoridades reales en la vida económica, dando como resultado un régimen colonial más flexible cuyos habitantes tenían una mayor independencia de Lisboa. En el siglo XVI, Portugal alentó el desarrollo de una economía exportadora en el Brasil, basada en el azúcar y productos selváticos. Durante la mayor parte del siglo, la explotación del palo de Brasil

⁹ John Fisher, *Relaciones Económicas entre España y América hasta la Independencia* (Madrid, España: MAPFRE, 1992),

dominó los intereses comerciales, pero este primer auge exportador fue sustituido por la expansión de la producción de azúcar. Al demandar los mercados europeos cantidades crecientes de azúcar, la economía de exportación se concentró en el producto de las plantaciones azucareras, particularmente después de 1580. A cambio de azúcar, Brasil importó esclavos y bienes de primera necesidad. Las políticas mercantilistas portuguesas consistieron principalmente en el otorgamiento de licencias para barcos mercantes los que adquirirían privilegios exclusivos para comerciar con cultivos de exportación. A su vez, la Corona imponía aranceles a la importación y exportación de bienes comerciados.

En varios intentos, potencias extranjeras desafiaron el dominio portugués y amenazaron su monopolio comercial. Ya en la década de los años 1510, corsarios franceses atacaron las costas brasileñas, comerciando con maderas tintóreas directamente con los indios. Portugal reforzó el patrullaje costero y siguió una política de asentamientos en zonas hasta entonces desocupadas. El ataque francés fue solamente el primero de varios intentos extranjeros por arrancarle a Portugal el control de Brasil. De 1630 a 1654 la región del noreste brasileño cayó bajo el control de fuerzas holandesas. La ocupación holandesa no terminó sino hasta después de un prolongado esfuerzo de guerra que casi agota las finanzas reales, lo cual impedía que la Corona proveyera de protección adecuada al transporte trasatlántico.

Hacia mediados del siglo XVII la guerra y las continuas amenazas de potencias extranjeras obligaron a Portugal a organizar un sistema de flotas para retener el control sobre el monopolio de comercio con Brasil. El sistema de flotas proveía no sólo la protección necesaria para los barcos mercantes a través de

viajes en convoy, sino también reducía las presiones sobre el tesoro real al financiar la protección a través de un cargo *ad valorem* sobre la mercancía conocido como avaría. El establecimiento de la *Companhia Geral do Comercio* en 1649 marcó el inicio del sistema de flotas entre Portugal y Brasil. Para cubrir los gastos de la protección, la Companhia Geral recolectaba derechos sobre el cargo y disfrutaba el monopolio del palo de Brasil. La flota bajo las órdenes de la Companhia Geral también mantuvo el monopolio para la introducción de bienes de primera necesidad (harina, vino, aceite, y bacalao) en Brasil. En 1660, la Corona ordenó que todos los barcos que cruzaran el Atlántico viajaran en convoy. Un año después, sin embargo, las quejas sobre la operación de la Companhia Geral la convirtieron en una empresa operada por las autoridades reales bajo la autoridad del Consejo de Hacienda (Conseho da Fazenda). En forma similar al a la Companhia Geral, en 1678 la Corona estableció la *Companhia do Maranhao*, la cual monopolizó la introducción de esclavos en la región de Maranhao-Pará. Los viajes entre Lisboa y los distintos puertos brasileños difirieron considerablemente por las corrientes y los vientos en la costa brasileña. El viaje de Río a Lisboa duraba generalmente entre marzo y julio, incluyendo una parada en Bahía para cargar azúcar. El tiempo de viaje hacia Lisboa de Salvador y Pernambuco era de 84 y 75 días respectivamente.¹⁰

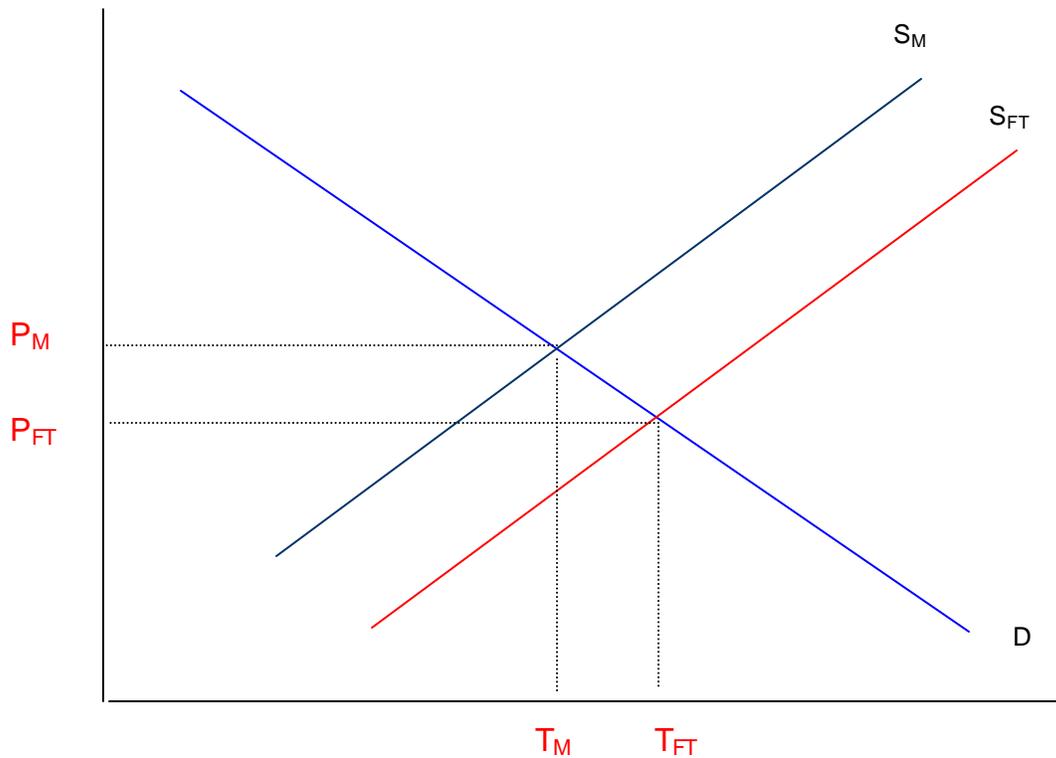
El monopolio comercial y el comercio de América Latina

¹⁰ Frederic Mauro, "Portugal and Brazil: political and economic structures of empire, 1580-1750," en Bethell Leslie (ed.) *The Cambridge History of Latin America*, vol. I, cap., 12. Virgilio Noya Pinto, "Brasil: las estructuras del sistema colonial. Análisis coyuntural," *Historia General de América Latina*, vol. III, cap. 5.

La política mercantilista que puso en práctica la Corona española para mantener el monopolio comercial rindió resultados muy pobres para su economía interna. De manera similar, Portugal tuvo enormes dificultades para monopolizar el comercio colonial con Brasil. No siendo un monopolio natural, el sistema comercial que impulsaron España y Portugal en sus respectivas colonias del Nuevo Mundo dependía de su capacidad para imponer un marco regulatorio eficaz tanto al interior como al exterior del espacio colonial. Sin la fuerza institucional suficiente, la apropiación de las rentas monopólicas se desviarían a otros agentes y las metas originales del monopolio no se cumplirían.

Para las colonias, el comercio monopólico tuvo costos tanto en el volumen de comercio como en los precios a los que se adquirirían los bienes importados. Esta situación se ilustra en la Gráfica 1. Si D es la demanda por importaciones en el Nuevo Mundo y S_{FT} es la oferta de comercio sin restricciones, el nivel de comercio sería T_{FT} y el precio pagado en el Nuevo Mundo P_{FT} . Sin embargo, la existencia del monopolio comercial desplaza la curva de oferta hacia la izquierda (a cada nivel de precios la cantidad ofrecida es menor), y por lo tanto, el volumen de comercio es T_M y el precio pagado es P_M . La brecha entre P_{FT} y P_M representa el sobreprecio pagado por los consumidores de las colonias como resultado de la política mercantilista.

Gráfica 1



Las fallas de origen del monopolio y su deterioro a lo largo del siglo XVII crearon alternativas de comercio para el en las colonias. No obstante, dichas alternativas generaron también costos de transacción que mantuvieron a las economías coloniales considerablemente protegidas. Enseguida presentamos un ejemplo de las repercusiones de cargas fiscales y costos de protección en un contexto de una política mercantilista. En la parte final del ensayo presentamos tres casos en los que se examinan bs efectos de las alternativas al monopolio

comercial en términos de su repercusión en el volumen de comercio y los precios de las importaciones de las colonias.

A las rentas monopólicas extraídas del sistema de flotas se sumaron la carga fiscal directa sobre importaciones y exportaciones, las confiscaciones y los préstamos obligatorios. Además, la piratería elevó los gastos de defensa y con ello aumentaron los precios de las mercancías consumidas en el Nuevo Mundo. El comercio contribuyó a las finanzas reales de España y Portugal a través de varios impuestos sobre importaciones y exportaciones. España utilizó el almorifazgo, un arancel *ad valorem*, para gravar a las importaciones y las exportaciones. Hasta 1548, la Corona española gravó bienes europeos embarcados hacia el Nuevo Mundo con una tasa de almorifazgo de 7.5 por ciento, recabada por los oficiales reales en los puertos de América. Entre 1548 y 1565, el almorifazgo sobre las exportaciones hacia Nuevo Mundo fue de 2.5 por ciento en Sevilla y 5 por ciento a su llegada al Nuevo Mundo. En 1566, se aumentaron los porcentajes a 5 y 10 por ciento en Sevilla y el Nuevo Mundo, respectivamente. A partir de 1548 las exportaciones coloniales a España pagaron por almorifazgo 15 por ciento sobre su valor, igualando así las tasas de importación y exportación de almorifazgo. En 1568, el almorifazgo sobre las exportaciones recaudado en los puertos del Nuevo Mundo se elevó a 7.5 por ciento. El almorifazgo sobre las importaciones españolas desapareció en 1660 cuando la Corona abolió todos los impuestos *ad valorem* sobre las importaciones. Además del almorifazgo, existieron otros impuestos basados en el tonelaje, generalmente conocidos como derecho de toneladas. Diversas tasas se aplicaron para los embarques que navegaban a puertos

distintos a los establecidos en la Carrera. El derecho de toneladas que gravaba a los bienes exportados de Cartagena a Veracruz sirvió para financiar la escuela de navegación en Sevilla, mientras que el derecho de extranjería era pagado por las embarcaciones extranjeras utilizadas en las flotas.

La piratería fue una amenaza constante para el transporte de mercancías en los siglos XVI y XVII. El riesgo de sufrir un ataque durante la ruta marítima aumentó el incentivo a proteger los cargamentos con un sistema de convoyes conformado por navíos mercantes y barcos de guerra con pertrechos militares. El financiamiento de los gastos de protección formaba parte de los costos de transporte de la carga de mercancías, la cual se cubría con un derecho conocido en España como avería (avaría en Portugal). La avería también era un impuesto *ad valorem* que variaba de acuerdo a la carga transportada y el costo de protección de cada flota individual. La tasa de avería era muy sensible a la guerra y a la piratería. En 1596, la tasa de avería en la flota a Veracruz llegó a un 14 por ciento *ad valorem*, mientras que en 1631, cuando los riesgos de navegación se habían incrementado como resultado de la Guerra de los Treinta Años, la tasa de avería para la flota de Veracruz aumentó a 35 por ciento.¹¹ En 1660, un decreto real sustituyó las tasas *ad valorem* de la avería por un monto fijo para cada flota de 790,000 ducados. Otros derechos cobrados temporalmente y la variación en las tasas de la avería y cargos sobre toneladas hacen muy difícil calcular con precisión el peso de los impuestos sobre los bienes transportados en la Carrera. Antonio García Baquero ha calculado una cota inferior de 35 por ciento *ad valorem*

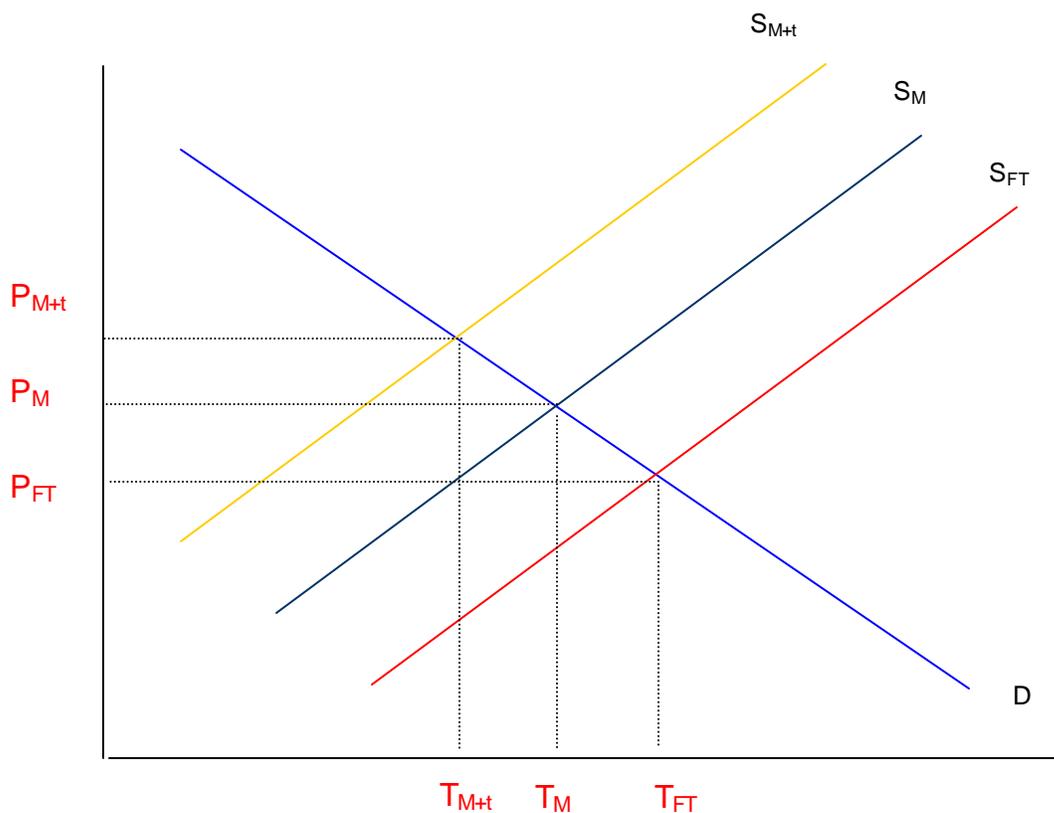
¹¹ Francisco R. Calderón, *Historia económica de la Nueva España en tiempos de los Austrias* (México: Fondo de Cultura Económica, 1988), 549-556.

para la carga fiscal que recaía sobre las mercancías que cruzaban el Atlántico en los siglos XVI y XVII.¹² Sin embargo, como en el ejemplo mencionado antes, en 1631 sólo la tasa de avería llegó a 36 por ciento. Por lo tanto, al menos un tercio del precio pagado por los habitantes de las colonias tenía su origen en las exacciones fiscales y gastos de protección.

Los impuestos al comercio exterior y los gastos de protección frente a amenazas externas tuvieron un efecto en la misma dirección que las restricciones impuestas por el monopolio comercial. En la gráfica 2 se muestra que la carga fiscal y los costos de protección producían una disminución adicional en el volumen de comercio y un nuevo aumento en el precio de las importaciones con respecto a la situación de monopolio. Bajo esta circunstancia, el volumen de comercio es T_{M+t} y el precio pagado por los importadores en la colonias es P_{M+t} . Nótese que entre más se elevaban las exacciones fiscales y las amenazas externas a la navegación, la divergencia entre el precio de libre comercio (P_{FT}) y internacional y el precio realmente pagado por las colonias (P_M) aumentaba.

¹² Antonio García-Baquero González, *La Carrera de Indias. Suma de la contratación y océano de negocios* (Sevilla, España: Algaida, 1992).

Gráfica 2



La crisis del monopolio comercial en lo que se refiere al incumplimiento de las fechas establecidas para los viajes de ida y vuelta de las flotas no fue suficiente para eliminar los costos de transacción para el Nuevo Mundo. El relajamiento de las reglas del monopolio comercial podía aumentar en vez de disminuir el precio de las importaciones coloniales. Todos aquellos fenómenos que reducían el abasto de bienes europeos a puertos americanos repercutían en un aumento de precios. Tal fue el caso de la irregularidad en las fechas de salida y retorno de las flotas.

A pesar de las regulaciones precisas sobre las fechas de salidas de las flotas, las regularidades que se encuentran en los primeros años de la Carrera tendieron a desaparecer al avanzar el siglo XVII. Como documentaron Pierre y

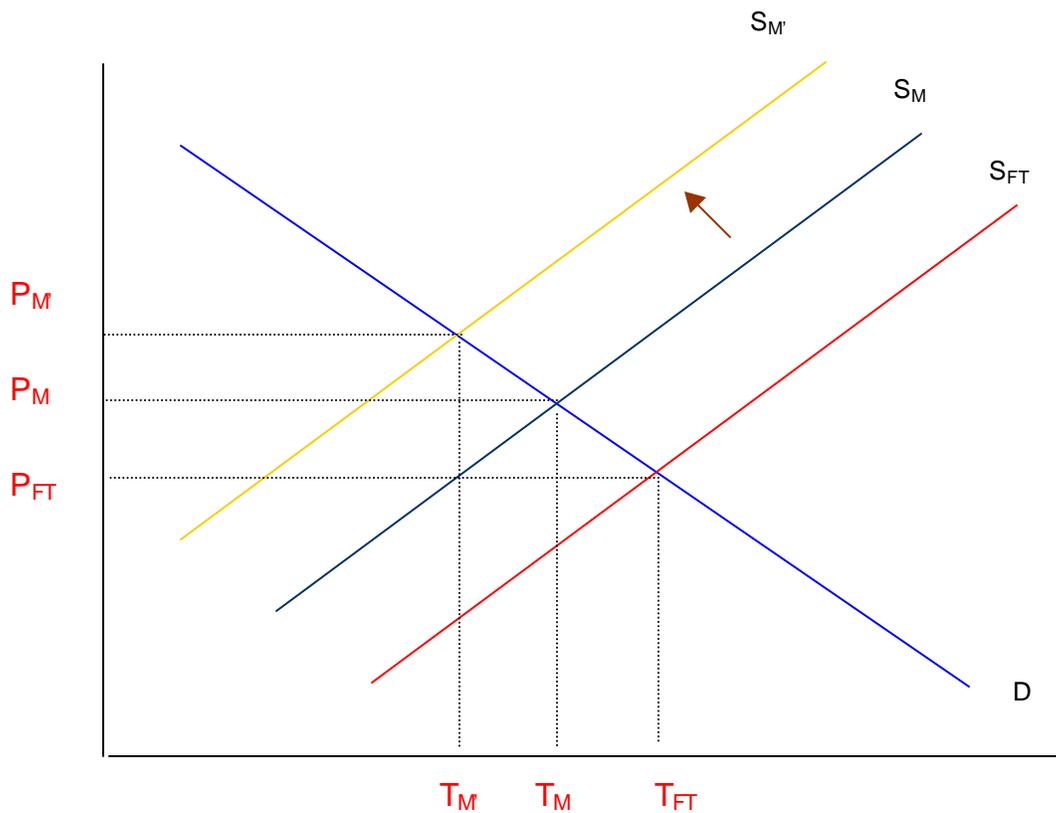
Huguette Chaunu, sólo un pequeño porcentaje de las flotas navegaron en las fechas preestablecidas. Por ejemplo, entre 1560 y 1650 sólo 14 por ciento de las flotas a Nueva España partieron en Mayo como estaba prescrito por las regulaciones de la Casa de Contratación.¹³ Más aún, ya en 1565 los Galeones a Portobelo navegaron cada dos años, mientras que la flota hacia la Nueva España comenzó con un itinerario irregular de 1620 en adelante. En los últimos cincuenta años del siglo XVII, el número de flotas que cruzaron el Atlántico cayó considerablemente. Solamente 25 flotas llegaron a Veracruz y 16 a Portobelo. Guerras y noticias de posibles ataques piratas desalentaron las preparaciones de las flotas hacia el Nuevo Mundo. Estos dos factores fueron especialmente importantes entre finales del siglo XVI y la primera mitad del siglo XVII. No sólo la piratería vivió su periodo de mayor auge, sino que también España se vio involucrada en largos e intensos conflictos bélicos con sus rivales europeos.

Los comerciantes del Consulado de Sevilla también jugaron un papel destacado en el itinerario de las flotas. En muchas ocasiones el Consulado forzó a retrasos en la partida de las flotas en un intento por incrementar sus ganancias. La escasez de bienes europeos en las colonias incrementaría los precios y por tanto las ganancias, particularmente en bienes de precios bajos cuyos márgenes de ganancia eran reducidos. En el largo plazo, sin embargo, esta era una estrategia contraproducente pues los contrabandistas tendrían un incentivo económico para abastecer la demanda insatisfecha a precios más altos.

¹³ Pierre y Huguette Chaunu, *Seville et l'Atlantique* (Paris, Francia: Institut des Hautes Etudes de l'Amerique Latine, 1959), vol. VIII.

La irregularidad de las flotas hacia el Nuevo Mundo produjo un aumento en los precios y una consecuente caída en los volúmenes de comercio. En la Gráfica 3 se observa que, dadas las restricciones del monopolio comercial, el desplazamiento de la curva de oferta de bienes europeos hacia la izquierda por la irregularidad de la partida de las flotas reducía los volúmenes de comercio de T_M a T_M , mientras que el precio aumentaba de P_M a P_M .

Gráfica 3



El desarrollo del comercio interregional como alternativa a las políticas mercantilistas resolvió algunos de las deficiencias del monopolio, pero al mismo tiempo generó nuevos costos de transacción, con lo cual las trabas al comercio

persistieron. En otras palabras, el comercio interregional fue en efecto una solución para algunas de las ineficiencias creadas por las políticas mercantilistas de España y Portugal, pero los consumidores en las colonias continuaron pagando precios más altos que bajo un esquema de libre comercio.

La expansión y conquista territorial del siglo XVI incrementó la demanda de productos europeos en el Nuevo Mundo. Al principio, las economías Ibéricas respondieron satisfactoriamente al desplazamiento de la demanda, abasteciendo de telas finas y ropa, papel, hierro, herramientas, azogue, aceite, vino, vinagre, y armas a las colonias. En el caso español, la industria doméstica se rezagó respecto a los incrementos en la demanda, situación agravada por las consecuencias monetarias del flujo de metales preciosos del Nuevo Mundo. La inflación que se desencadenó con el flujo de plata de las minas americanas hizo más atractivos a los bienes de otros países. Eventualmente, productos extranjeros dominaron las remesas al Nuevo Mundo al ser introducidas de contrabando en Sevilla o simplemente adquiridas por los comerciantes del Consulado para su re-exportación hacia las colonias. En el largo plazo, España fue incapaz de compensar el flujo de metales preciosos con la exportación de bienes producidos internamente. El objetivo de acumular metales preciosos a través de un superávit en las cuentas de comercio exterior llegó a ser inalcanzable para la economía española cuyas debilidades institucionales impidieron una expansión de las industrias internas.

La baja capacidad de respuesta de la industria y agricultura españolas, esto es, la inelasticidad de la oferta, indujo una sustitución de importaciones en las colonias del Nuevo Mundo, lo cual eventualmente provocaría una reducción en la

demanda de productos tales como textiles, vinos, aceite, y harina de trigo. Durante el siglo XVI, la propia Corona impulsó en las colonias un proceso de sustitución de importaciones de los principales bienes de consumo de las comunidades españolas asentadas en el Nuevo Mundo. Fue así como se inició la producción local de trigo, vino, aceite de oliva, y textiles en la Nueva España y Perú. Aunque se alcanzaron distintos grados de eficiencia, la producción de algunas regiones logró competir satisfactoriamente con los productos europeos al punto de hacer redituable el comercio intercolonial. Tal fue el caso de la producción de vino, aceite peruanos y trigo chileno cuyo comercio con la Nueva España a cambio de re-exportaciones de productos del Lejano Oriente creció significativamente entre finales del siglo XVI y principios del XVII. Los temores de perder los mercados coloniales y de aumentar el desvío de plata hacia el Oriente empujaron a la Corona a desalentar las ligas directas entre los distintos espacios coloniales. Este intercambio regional se diversificó aún más al avanzar el siglo XVII, pese a los reiterados intentos de la Corona por prohibirlos. En efecto, la serie de prohibiciones parciales que habían comenzado desde finales del siglo XVI culminaron en 1631 con la prohibición del comercio entre los virreinos de Perú y la Nueva España.

Esta prohibición, lejos de hacer desaparecer los intercambios entre las colonias, simplemente abrió un nuevo espacio para el contrabando. Sin importar las restricciones formales, las ligas comerciales en las colonias americanas continuaron a lo largo del siglo XVII. En la segunda mitad de ese siglo, productos del Lejano Oriente y textiles de la Nueva España se intercambiaban por cacao de Caracas, mientras que el vino, el aceite de oliva, y el trigo peruano abastecían los

mercados de la Nueva España y de Tierra Firme. Nicaragua proveía de víveres a Panamá y de maderas a los astilleros de Guayaquil, mientras que en el extremo sur la región de Río de la Plata tenía a Buenos Aires como el centro de una red de intercambios ilegales locales y regionales. Brasil también desarrolló un comercio intercolonial con los territorios portugueses en África y con los barcos provenientes de la India que en ruta hacia Lisboa se detenían en las costas brasileñas.

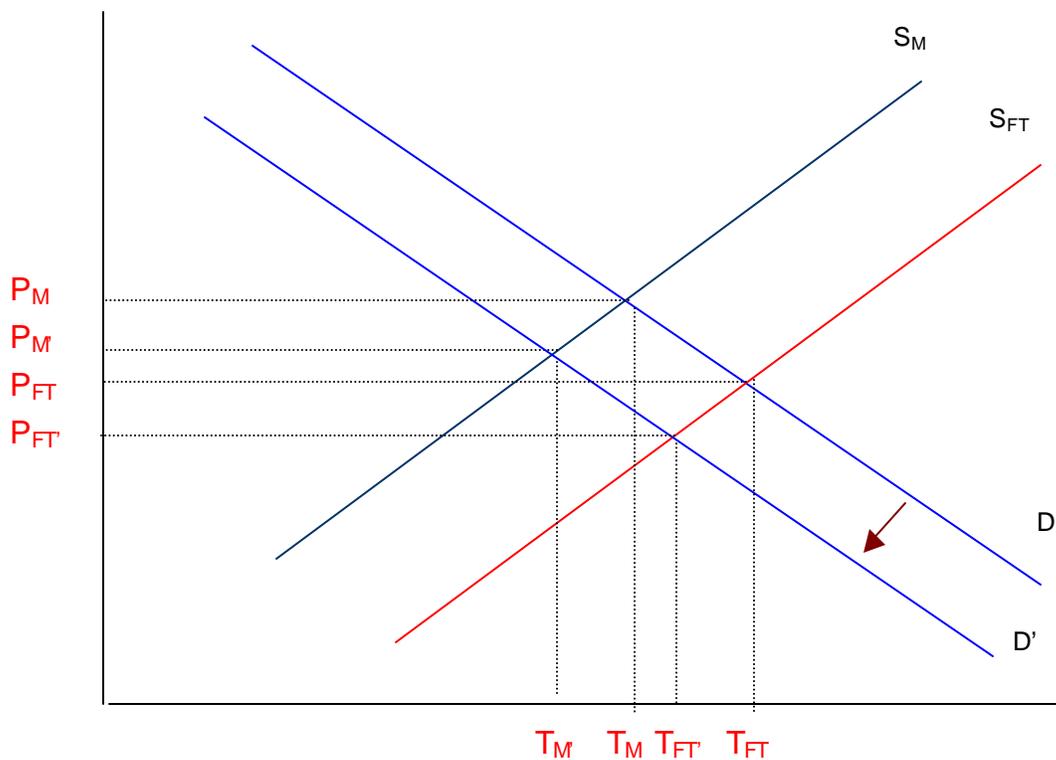
El comercio ilegal tendría lugar con el sólo hecho de que sus costos fueran menores a los que imponían las largas esperas y los altos precios de los productos transportados por las flotas. Incluso aún cuando el comercio entre los espacios coloniales tuvo que replegarse a rutas terrestres por las amenazas de la piratería o la escasez monetaria, la permanencia de intercambios fue signo de la pesada carga que implicaba el sistema de flotas.¹⁴ En un esquema de oferta y demanda, las restricciones al abasto de bienes europeos y la sustitución de éstos por producción local implicó un desplazamiento de la curva de demanda hacia la izquierda (ver Gráfica 4). Las prohibiciones al comercio Intercolonial, junto con la piratería y la escasez de medios de pago impusieron nuevos costos al intercambio ilegal de mercancías. Sin embargo, para que las prohibiciones fueran efectivas, los costos del contrabando entre los distintos espacios coloniales tuvieron que ser al menos tan altos como para compensar los costos de los bienes importados a través del sistema de flotas. La persistencia del comercio intercolonial indica que el aumento de costos no rebasó los límites de los costos impuestos por el monopolio comercial. Como se muestra en la Gráfica 4, el

¹⁴ Ver Murdo MacLeod, "Spain and America: the Atlantic trade 1492-1720," Bethell Leslie (ed.) *The Cambridge History of Latin America*, vol. I, cap., 10; Pedro Pérez Herrero, *Comercio y Mercados en América Latina Colonial* (Madrid, España: MAPFRE, 1992).

volumen de comercio con la metrópoli se reduce de T_M a T'_M por la contracción de la curva de demanda por bienes europeos. Nótese que el precio pagado en el Nuevo Mundo es aún mas alto que el precio que prevalecería en ausencia de restricciones de comercio.

También puede concluirse que los costos adicionales alentaron la diversificación productiva intracolonia, en particular en la Nueva España, en perjuicio del comercio con España y con el resto de las colonias. Asimismo, los altos precios de los insumos pudieron haber frenado el avance en la sustitución de importaciones a una escala mayor.

Gráfica 4



Además del comercio interregional, el contrabando se desarrolló como una alternativa al monopolio comercial. El comercio ilegal en las colonias españolas tuvo varias vertientes, cuya importancia varió a lo largo de los siglos XVI y XVII. Al inicio de la Carrera de Indias, comerciantes de distintos puntos de Europa introducían ilegalmente mercancía a Sevilla para ser transportada al Nuevo Mundo. Este comercio ilegal continuó durante todo el siglo XVII, pero seguramente disminuyó al aumentar la intervención directa de comerciantes extranjeros en las transacciones que realizaba el Consulado de Sevilla. Otra forma de contrabando surgió como una forma de protección frente a la actitud predatoria de la Corona española con los comerciantes. A lo largo de los siglos XVI y XVII, los conflictos militares en Europa ejercieron una grave presión sobre las finanzas reales en España. Ninguna reforma fiscal parecía servir por los siempre crecientes gastos. A punto de la bancarrota en varias ocasiones, la Corona tomó medidas desesperadas tales como las confiscaciones y los préstamos forzados. Con el deterioro de las finanzas públicas, los comerciantes prefirieron desviar su comercio de los circuitos legales como una medida protectora contra exacciones fiscales no anticipadas.

El contrabando a través del mar Caribe, tal vez el más importante en términos del volumen e impacto económico en las colonias, se consolidó cuando los rivales europeos de España y Portugal adquirieron derechos territoriales en las Antillas. A mediados del siglo XVII, Curacao estaba bajo dominio holandés, mientras que Martinique y Guadalupe eran ya territorios controlados por Francia. Un grupo más extenso de islas que comprendía Barbados, St. Christopher, Antigua, y Jamaica eran gobernados por Gran Bretaña. El control territorial permitió

establecer puestos de abasto y ligas comerciales más estrechas con las colonias españolas y el Brasil.

La mayor apertura de Brasil al comercio de exportación también fue una condición propicia para una expansión del contrabando. La presencia extranjera en el comercio colonial se incrementó a partir de los tratados de paz de 1642 y 1654, que concedieron a Gran Bretaña privilegios en el sistema de flotas dirigido por la Companhia Geral.

El comercio de contrabando, la piratería, y la conquista territorial no fueron las únicas formas de intervención extranjera en los circuitos comerciales. A través de contratos, las potencias extranjeras lograron el control de segmentos del circuito comercial entre las economías Ibéricas y el Nuevo Mundo. En particular, la Corona española cedió el comercio de esclavos a extranjeros a través de un contrato conocido como *Asiento de Negros*. Los Tratados de Tordesillas impidieron a España iniciar la conquista o exploración de territorios en el continente africano, con lo cual dependió de potencias extranjeras para el abasto de esclavos. En el siglo XVI, el desplome demográfico y las leyes que prohibieron la esclavitud de los indígenas en las colonias americanas crearon una demanda por esclavos africanos. Se estableció entonces el llamado Asiento de Negros, que no era sino un contrato entre la Corona española y compañías extranjeras para la introducción de esclavos a los territorios bajo dominio español. A las compañías extranjeras a cargo de dicho comercio se les permitía la llegada directa a los puertos americanos para la venta de los esclavos, sin ninguna obligación de registro o salida de Sevilla. Los comerciantes portugueses dominaron el comercio esclavo en América española durante la unión temporal de las coronas, aunque no

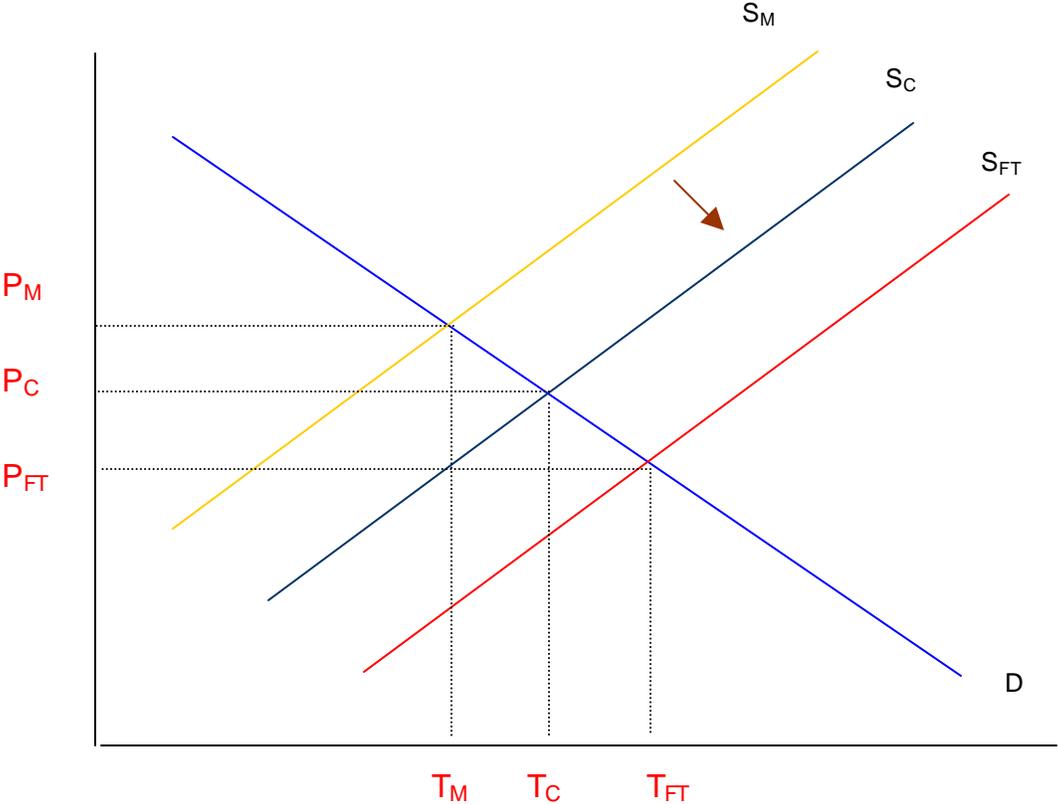
siempre tuvieron el derecho exclusivo. En realidad, los portugueses compitieron fuertemente con holandeses e ingleses por el Asiento de Negros, pues este representaba no sólo ganancias directas sino también la posibilidad de acceder a los mercados americanos sin las restricciones impuestas por el monopolio. Como era de esperar, las compañías extranjeras a cargo del *Asiento de Negros* aprovecharon la oportunidad para comerciar no sólo con los esclavos africanos sino con mercancías de todo tipo. El comercio de esclavos revelaba una de las fisuras del monopolio comercial español, que además de liberar a todo un segmento del comercio de las rígidas leyes comerciales abría un flanco más para el contrabando.

No obstante que a finales del siglo XVII regiones enteras del Nuevo Mundo dependían del contrabando para su abasto regular de bienes extranjeros, el comercio ilegal carecía de mecanismos formales y su irregularidad sólo era superada por el decadente sistema de flotas. El pago a oficiales reales quienes permitían a los contrabandistas violar o simplemente ignorar las leyes y disposiciones comerciales, así como la utilización de puertos y rutas terrestres alejadas de los centros de consumo o sin mantenimiento fueron algunos de los factores que impidieron que el contrabando eliminara los costos asociados al comercio monopólico.

Como se ilustra en la gráfica 5, para los consumidores de las colonias, el contrabando fue una alternativa a la política mercantilista seguida por España y Portugal al reducir la divergencia entre los precios realmente pagados y los precios de libre comercio. Esto se debe a que la curva de oferta se desplaza hacia la derecha como resultado de la presencia de nuevos oferentes. En consecuencia,

el precio disminuye y el volumen de comercio aumenta, aunque el precio pagado está aún por encima del precio de libre comercio debido a que siempre existen costos de transacción asociados al contrabando.

Gráfica 5



Comentarios finales

Desde el punto de vista de las ideas mercantilistas las regulaciones a las que se sujetaron los vínculos comerciales entre España y Portugal y sus respectivas colonias en el Nuevo Mundo podían garantizar cuentas externas superávitarias, y por lo tanto, una acumulación de metales preciosos. Sin embargo, las debilidades estructurales de las economías ibéricas impidieron compensar al flujo de metales preciosos y de otros productos coloniales como el azúcar y el palo de Brasil con bienes agrícolas y manufacturas producidos en las metrópolis. Las amenazas de potencias extranjeras y la reacción de los mercados coloniales también contribuyeron a la crisis del sistema comercial colonial a tal punto que hacia finales del siglo XVII el monopolio sólo existía en teoría.

Para las colonias, el monopolio era un obstáculo al comercio con el resto del mundo. Las ganancias del comercio se concentraban en aquellos agentes con posiciones privilegiadas dentro del sistema de intercambio regulado desde Sevilla y Lisboa. La carga fiscal sobre las importaciones y exportaciones así como los costos de protección derivados de la piratería se sumaron a las restricciones comerciales, elevando aún más los costos de transacción para las colonias.

La irregularidad de las flotas lejos de favorecer a las colonias aumentó los precios a los que adquirirían mercancías europeas mediante el comercio legal. El comercio interregional redujo la demanda de bienes importados con lo cual se incrementaron los precios al interior del circuito comercial formal. El contrabando, al actuar sobre la oferta de bienes disponibles para la colonia reducía los precios por debajo de los del monopolio. Pero incluso el precio ofrecido por los

contrabandistas era más alto que el del caso del comercio sin restricciones por los costos asociados al comercio ilegal.

El sobrepeso de las importaciones pagadas por las colonias debido al monopolio comercial no se eliminó del todo al debilitarse el monopolio comercial. Aunque a principios del siglo XVIII, el monopolio comercial de España y Portugal era más teórico que práctico, en el Nuevo Mundo aún prevalecía una brecha entre los precios pagados por los importadores y los precios de un comercio sin restricciones.