

Introducción al estudio de los precios en la economía peruano-colonial

Carlos Lazo García
Carlos Morales Cerón

RESUMEN

Durante los siglos XVI-XVII, a diferencia de las economías productoras de los países capitalistas de Europa, en el virreinato peruano se constituyó una economía de consumo. Cobró plena vigencia el principio aristotélico de "Ser la vida uso y no producción". En este contexto, tomó cuerpo una teoría de precios de carácter moralista y nominalista, cuyos rasgos más significativos se expresaron en el concepto del "justo precio". Siguiéndose esta teoría, los precios de las mercancías eran establecidos de acuerdo con los criterios de "necesidad" y "estimación", dejándose de esta manera de lado los costos de producción y el trabajo invertido. El presente estudio pergeña esta teoría de precios y subraya algunas de sus implicancias y contradicciones con la realidad de la economía colonial.

PRESENTACIÓN

El comercio, el intercambio monetario y el crédito fueron actividades esenciales del orden económico feudal-colonial. Estas actividades constituyeron el marco operativo para que los valores de uso, contenidos tanto en las diversas modalidades de servidumbre como en los productos de manufactura local e internacional (efectos europeos) logaran, en el mercado interno, su transformación en valores de cambio (precios), en el primer caso como "dinero-salario", y en el segundo como "dinero-precio" (que incluía el logro empresarial).

Estos dineros, luego de pasar por sendos procesos de distribución rentera (con participación del fisco real), proveían a los empresarios de la economía y a los señores de la tierra de un poder liberatorio efectivo para comprar los artículos propios de su consumo indirecto, el que al margen de

las costosas mercancías europeas exigía la adquisición de barras de plata, rentas censales, vales de real hacienda y monedas, todos, ingredientes necesarios para la constitución del fondo “dinerario-doméstico” destinado a cubrir las fluctuaciones del costo estamental de la familia señorial. Este fondo era importante no sólo por lo dicho, sino porque además servía para financiar las dos terceras partes del capital comercial remitido a la feria de Portobelo, mercado internacional donde los diputados de los comercios de Lima y Sevilla “concertaban” los precios de los productos importados destinados a abastecer el mercado peruano.

En este marco de cambios y precios, para entender la racionalidad de estos últimos hay que tener presente que la sociedad colonial estuvo sujeta a un orden feudal, donde existía la convicción de la participación activa de la providencia en la vida económica. De allí el papel económico rector de los teólogos morales y de sus voceros menores. Teólogos como Machado, Echarri, Concina y Larraga, por no citar a otros, no sólo eran escuchados, sino acatados en sus dictámenes. El teólogo moral regulaba la licitud de las acciones económicas y ofrecía a la legislación económica los fundamentos mayores para sus leyes.

El feudalismo reinante también se manifestaba sobre los precios a través de la influencia de una ideología señorial, que tenía siempre presente las reglas de un comercio ahidalgado que consistía más “en el crédito que en lo real y efectivo de los caudales”, lo que se ponía de manifiesto mediante el ejercicio de acciones liberales que traslucían “que el honor de la palabra valía más que el interés” (AGNP. CM-16-53).

En la comprensión de la lógica de los precios tampoco puede olvidarse que en el virreinato se dio una economía de consumo, dependiente de los centros de producción y distribución comercial europeos. Este consumo, auspiciado desde el interior por el señorialismo de las élites sociales y desde el exterior por España y los países manufactureros de Europa, convertían la “necesidad” de los consumidores en el fundamento más importante de los precios, y entendía que el dinero únicamente podía usarse como un “medio” para adquirir los bienes que Dios había colocado en la tierra para satisfacer las necesidades propias del bienestar de los hombres¹.

¹ En Lima, como corte del virreinato, esta necesidad era mayor por las exigencias de la vida señorial y cortesana, hecho que daba lugar a que los precios de los efectos europeos fueran muy subidos. El consumismo limeño embargaba la vida de los miembros de todos los estratos sociales, tal como lo anotaba el Padre Bernabé Cobo al escribir que en Lima “todos, nobles y los que no lo son visten costosa y ricamente, ropas de seda y toda suerte de galas, que no se puede conocer por el pelo quien es cada uno” (Cobo, *Fundación de Lima*, 1639).

En lo factual, la fijación del “valor nominal” de los precios, en los plazos estacional, corto, mediano y largo, dependía de las presiones ejercidas por la estructura económica feudal vigente, y las fluctuaciones coyunturales de los mercados internos local y regional, y de los externos continental y oceánico. También concurrían las medidas antiinflacionarias y antideflacionarias que el gobierno aplicaba para regular la paridad cambiaria del peso ensayado y de los pesos de ocho reales.

De otra parte este precio nominal no siempre era la expresión de un “precio real” por las alteraciones que sufrían la fineza y el peso de las monedas acuñadas y en pasta.

Los precios coloniales tuvieron una estructura de base amplia y nomenclatura compleja, como lo acreditan los términos siguientes puestos a manera de ejemplos: “precio de efectos de la tierra y europeos”, “precios del peso ensayado”, “precios para la tributación fiscal”, “precios de mercados libres y cautivos”, “precios huecos”, “precios legales y naturales”, “precios áulicos”, “precios de tasa”, “precios de monopodio”, “precios rigurosos”, “precios corrientes o acomodados”, “precios justos o de igualdad estimativa”, “precios de arancel”, “precios de convenio”, “precios de alhóndiga”, “precio de correduría de lonja”, “precios de quinto y veinteavo”, etc.

I. LOS PRECIOS EN LA HISTORIOGRAFÍA ESPECIALIZADA

La historiografía especializada en los temas peruano colonial prácticamente dejó al margen el estudio de los precios de esta época. Pocos historiadores han aceptado la responsabilidad de estudiar este aspecto de la economía colonial y cuando lo han hecho han insistido más en la casuística y en la interpretación coyuntural, dejando para otra oportunidad el señalamiento de la racionalidad estructural de los precios, no obstante que éstos constituyeron, en el proceso de la economía, un aspecto muy visible y sensible de la vida del coloniaje, toda vez que los señores de entonces ponderaban la magnitud de su consumo estamental a vista de los precios corrientes en el comercio. A pesar de ser pocos y de haberse manejado el tema en la forma que se ha señalado, los escasos historiadores que han investigado los precios de la colonia, en su conjunto, han construido una red informativa sobre la materia que abre un abanico de interrogaciones para continuar el estudio de los mismos.

Sobre este mismo tema el padre Calancha aseguraba que en Lima “comía un plebeyo en una semana, lo que en España comía el más liberal en un mes” (Calancha, *Crónica moralizada*, 1636). Lima consumía las dos terceras partes del total de los artículos importados de Europa.

a) Recordando a quienes han contribuido en la tarea, debemos comenzar por citar el libro de Earl. J. Hamilton *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1650*², obra pionera editada en 1934, que si bien no abordó los precios del virreinato peruano, sino los vigentes en España al interior de una coyuntura signada por la inflación, la pérdida del poder liberatorio de la moneda y la presencia de las ingentes remesas americanas, nos ofrece un claro testimonio del origen de lo que puede ser llamado “la resaca indiana de la revolución de los precios europeos”, resaca que sin duda se constituyó en la causa primaria de los altísimos precios que alcanzaron en el mercado americano los productos de Europa.

En la explicación de este fenómeno, por cierto, a la causal referida tendríamos que sumarse la inflación dineraria interna por ser el mercado peruano el lugar de producción de la plata, y asimismo el efecto antiinflacionario que acompañó la puesta en marcha en 1550 del programa económico gubernamental destinado a sentar las bases estructurales del mercado de producción y consumo peruano colonial.

b) En lo que respecta al Perú y a los historiadores peruanos, Lohmann Villena con justa razón puede ser considerado el investigador pionero de los precios del coloniaje, específicamente referidos a los artículos de producción local.

Sobre este punto, el año 1966, Lohmann publicó en la *Revista de la Academia de la Historia* un artículo intitulado “Apuntaciones sobre el curso de los precios de los artículos de primera necesidad en Lima durante el siglo XVI”, estudio en el que por vez primera se intenta reconstruir la estructura y el proceso de los precios de un número representativo de productos de consumo cotidiano, y el peso que todos éstos tuvieron en el curso del costo de vida.

Los aportes de Lohmann sin embargo se vieron limitados por el uso casi exclusivo de precios de “tarifa”, impuestos por el ayuntamiento limeño para enfrentar coyunturas de abastecimiento crítico³.

² Del mismo autor véase también *El tesoro americano y el florecimiento del capitalismo, 1500-1700* (1929, 1942), trabajo donde plantea la tesis de que las remisiones indianas consolidaron la capitalización de Europa y desmedraron los salarios de los trabajadores.

³ Sobre la regulación de los precios por parte del cabildo colonial puede verse la obra de C. Bayle *Los cabildos seculares en América española* (Madrid, 1952). Para el caso específico de Lima los testimonios más reveladores de este intervencionismo y de sus razones los ofrecen los libros de actas del cabildo limeño.

Como se sabe los precios de tasa municipal no eran los representativos de los corrientes o convencionales que regían en el mercado libre de la capital, sujetos a la ley de la oferta y la demanda y a un régimen de fijación natural sin forzamiento alguno.

En el mercado colonial, según los entendidos de la época, era posible reconocer tres tipos de precio: altos, medios y bajos, en correspondencia con tres situaciones de mercadeo: extraordinaria, ordinaria y asistencial. Los precios tasados por el cabildo, como bien lo advierte el historiador mencionado, eran "oficiales", "represivos", "en muchos casos puramente nominales", "expresivos de situaciones extremas" y en no pocas ocasiones "abstractos por su falta de apoyo en la realidad mercantil". En otras palabras, no eran precios "naturales" sino forzados.

Los precios naturales podían ser altos por efecto de la influencia temporal de ciertas variables coyunturales. Podían también ser medios o acomodados a satisfacción de vendedores y compradores. Y asimismo podían ser bajos en aplicación de dos virtudes: la caridad y la liberalidad. Frente a este contexto de precios naturales, los referidos por el cabildo sin duda se encuadraban en el concepto teológico-teórico de precios legales, con las limitaciones que el propio Lohmann se encarga de señalar. Precios "legales" sobre los cuales nuestro autor evita pronunciarse si eran "justos" o no.

c) El año 1974 el historiador Javier Tord Nicolini publicó en la revista *Historia y Cultura* del Museo Nacional de Historia su estudio "El corregidor de indios del Perú: comercio y tributo", obra que en la historia de los precios del virreinato peruano no puede dejar de ser mencionada porque en ella se descubren detalles reveladores sobre el tráfico comercial que sostenían los corregidores con los naturales (reparto forzoso de mercancías) y el régimen de precios de este intercambio.

En lo particular, los precios del reparto de los corregidores reafirman el encarecimiento de las manufacturas europeas en el dependiente mercado de consumo peruano, y asimismo la existencia de un submercado de consumo andino colonial, en donde los precios eran muchísimos más altos, tal y como lo confirma el cuadro adjunto que da cuenta de la evolución de los precios de los productos europeos en los mercados de España, Lima y el andino al que hemos hecho referencia.

d) El tema de los precios también ha interesado a los historiadores Luis Miguel Glave y María Isabel Remy, quienes en su libro *Estructura agraria y vida rural en una región andina. Ollantaytambo entre los siglos XVI y XIX* dedican todo un capítulo al estudio del proceso secular del precio del maíz en el mercado cuzqueño durante el siglo XVIII.

PRECIOS DE REPARTOS DE LOS CORREGIDORES
 PARIDAD CAMBIARIA DE 1P = 20 RLS. DE VELLÓN

GÉNEROS	ESPAÑA	LIMA	CORREGIDOR	NORTE	CENTRO	COSTA SUR	SIERRA SUR
Breña Angosta *	2,4	3,4 1/2	7,1	10,4	14	8,4 10,4	21 y 24
Breñas anchas *	3,4	4,7	9,6	16	22	24,18 24	21 y 24
Calamaco angosto **	0,2	0,4	1	1,4	2	2,4	—
Calamaco ancho **	0,2 1/2	0,5	1,2	2,2	3	2,2	—
Camellones *	0,1/2	0,1	0,2	1,4 y 1,6	2,2	1,4	—
Creas **	0,2	0,4	0,6	1 1/2	8,5	—	—

Unidades en peso de 8 reales y fracciones en reales:

* Piezas

** Varas

Fuentes: Carta del visitador Escobedo (5 de septiembre de 1787. Arancel de Libre Comercio de 1778.

A diferencia de los investigadores citados en los párrafos precedentes, estos autores estudian el caso del maíz en un listado de datos de precios continuos, en un plazo largo (1708-1822) y en plazos estacionales anualizados (enero-diciembre). Hecho que sin duda le da un sólido soporte a la reconstrucción de la serie que publican y a la descripción estadística en la que apoyan sus observaciones.

Glave y Remy en lo tocante al proceso secular del precio del maíz (1722-1795) comprueban una tendencia central de precios descendentes, con la sola dispersión hacia un alza desmesurada durante el trienio 1781-1783 correspondiente al levantamiento de Túpac Amaru.

En lo que atañe a la fluctuación estacional los citados autores revelan un ciclo anual reiterativo compuesto de tres fases: precios altos (enero-abril), precios bajos (mayo-septiembre) y precios altos (octubre-diciembre).

Sin duda el estudio de los historiadores Glave y Remy constituye un trabajo de precios pionero por la modalidad de su análisis, pero también presenta el gran inconveniente de no manejar "precios reales" sino "precios

nominales" por no haberse deflactado estos últimos, al no haberse tenido en cuenta las devaluaciones monetarias acaecidas en los años 1729 y 1772.

e) 1992 resulta una fecha trascendental en la historia de los precios del virreinato, pues fue este el año de la publicación de la monumental obra del historiador Pablo Macera *Los precios del Perú, siglos XVI-XIX. Fuentes*.

En lo sustantivo el libro de Macera es una presentación ordenada de los precios de 347 artículos mayoritariamente de producción local, ilustrados con gráficos que dan cuenta de su tren secular. Esta información corresponde a precios de la ciudad de Lima (1560-1824), a precios de las ciudades del interior (1651-1767) y a los pertenecientes a 39 haciendas coloniales (1683-1803).

Se trata de precios anuales que no son ni nominales ni reales, sino precios promedios aritméticos (precios estadísticos), elaborados, al parecer, sin desviaciones estándar, las que por cierto hubieran sido necesarias de realizar para morigerar la dispersión estacional de los precios, rasgo frecuente de la estacionalidad de los precios coloniales.

La debilidad estadística apuntada, sin embargo, no anula la trascendencia de la información ofrecida por Macera, pues los precios en medias aritméticas nos permiten visualizar las tendencias seculares. Este hecho es importante porque permite contrastar las tendencias de los precios peruano virreinales con los cursos de los precios europeos⁴.

Una observación crítica de mayor cuidado al trabajo de Macera, en nuestra opinión, recaería en el hecho de haberse utilizado como principal fuente primaria los libros de cuentas de hospitales y conventos, los que sólo nos brindan testimonios de precios de beneficencia, cuya valúa estaba muy por debajo de los precios corrientes del comercio cotidiano, en donde los precios eran abonados con un 10% y 20 % de recargo.

f) Pasando a otro autor, el historiador italiano Ruggiero Romano ocupa también un lugar relevante en el estudio de los precios hispanoamericanos. Su obra aunque no se refiere específicamente al virreinato peruano ofrece a la historia de esta colonia española, datos y puntos de reflexión útiles para entender sus precios en un marco de cambio interregional y de contrastes con las líneas de los precios europeos.

Romano ha expuesto sus reflexiones sobre los precios del coloniaje español en sus trabajos: *Una economía colonial. Chile en el siglo XVIII*

⁴ Respecto a las tendencias de los precios europeos todavía resulta de suma autoridad la obra de Gastón Imbert *Des mouvements de longue durée Kondratieff* (Provence 1959). En esta obra la curva de precios incluye los siglos XVI, XVII y XVIII.

(1962), "Algunas consideraciones sobre la historia de los precios en América colonial" (revista *Hisla*, 1986), y *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica* (1993), trabajos que le sirvieron para dar definitiva redondez a la hipótesis de que los movimientos de los precios de América española y Europa estaban sujetos a tendencias con direcciones opuestas. Así, mientras durante el lapso 1620-1740 los precios europeos se contrajeron, los de Hispanoamérica se alzaron; y de igual manera de 1740 a 1815 mientras los precios de Europa subieron, los americanos bajaron.

La razón de estas tendencias contrapuestas no era otra que la concurrencia en ambos casos de variables económicas propias de cada espacio. Variables que para Romano revelan la presencia de coyunturas económicas contrapuestas, por estar sujeta la americana a un régimen cuasi monetario y la europea a un régimen de producción y comercio totalmente monetizado⁵.

g) En este balance historiográfico es oportuno citar la obra de los historiadores E. Tandeter y N. Wachtel *Precios y producción agraria. Potosí y Charcas en el siglo XVIII* (1990).

En ella los autores confirman en líneas generales la tesis de Romano, al asegurar que los precios potosinos revelan "Lo que transcurre en una situación de dependencia colonial que da lugar, en Europa y en América andina, a coyunturas inversas, unidas por mecanismos que aseguran el funcionamiento del sistema, y cuyo modelo detallado queda aún por construir".

Tandeter y Wachtel no sólo hicieron una constatación del acierto de Romano, sino que además llamaron la atención sobre la complejidad del mercado colonial por entrecruzarse en él cuatro niveles de precios, expresión de cuatro coyunturas distintas: la oceánica (importados de Europa), la americana (comercio interregional), la regional (áreas de aprovisionamiento) y la coyuntura local (la de la villa imperial de Potosí, por ejemplo). Cuatro niveles de precios y cuatro coyunturas económicas que dieron al mercado colonial un movimiento de precios menos rígido y más flexible, en su tendencia contrapuesta al movimiento de precios europeos.

h) Concluyendo este recuento crítico de la historiografía de los precios coloniales, es preciso mencionar la obra que el primer autor del presente trabajo publicara en 1992 con el título *Economía colonial y régimen monetario. Perú: siglos XVI-XIX*, dando cuenta del encarecimiento de los artículos importados durante el siglo XVI, y asimismo ofreciendo por vez primera cuadros pormenorizados de los precios municipales o convencionales

⁵ Estudios posteriores, como el suscrito por Paúl Gootenberg parecen confirmar las tendencias apuntadas por Romano, por lo menos para fines del siglo XVIII y en lo que respecta al mercado limeño. Cfr. "Niveles de precios en Lima del siglo XIX; algunos datos e interpretaciones" (*Economía*: N° 24, 1989).

del peso ensayado mayor (moneda de cuenta que permitía ponderar el precio de la barra de plata según su contenido de fineza), del precio del marco de plata en pasta, y del precio que regía la paridad cambiaria peso ensayado-peso de ocho reales.

II. FUENTES PARA LA HISTORIA DE LOS PRECIOS DE LA COLONIA

Los precios coloniales, para ser estudiados en su estructura y curso procesal, requieren del registro de series con regularidad en el tiempo y actuando de modo corriente en un espacio o espacios económicos identificables. Estas series son precisas para entender las cifras de precios en sus permanencias, fluctuaciones y tendencias, y asimismo para evaluar en cada una de estas situaciones el papel cumplido por las variables estructurales y coyunturales del orden económico.

En el caso de las mercancías de producción local, no contamos con series como las mercuriales europeas. Como sabemos las mercuriales eran registros municipales de los precios corrientes en el mercado. En la ciudad española de Segovia, por citar un caso aleccionador, la tabulación del ayuntamiento no sólo apuntaba cotizaciones medias sino "Todos los precios en acuerdo con la calidad y la interferencia de los transportes, hasta seis u ocho valores de la fanega de un producto"⁶.

Definitivamente, el ayuntamiento de la ciudad de Lima no elaboró mercurial alguno, pero sí llevó una anotación (en sus acuerdos de concejo) de los precios sujetos a tarifa municipal acordados por la junta de regidores. Estos precios no reproducían los que corrían en el comercio, sino los que el municipio tasaba en situaciones extraordinarias (escasez, encarecimientos, monopodios, calamidades, etc.) teniendo a la vista el "bien del procomún". Este bien, sin embargo, no siempre fue el verdadero objetivo de los regidores, sino el pretexto para dirimir los beneficios de los grupos de poder representados en el cabildo. En general, los precios de tarifa municipal deben ser usados con bastante reserva.

Mucho más ventajoso para la historia de los precios locales resultaría conocer los listados de los precios de alhóndiga, un mercado de productores del cual tenemos noticias aisladas tanto en los libros de actas del cabildo limeño como en la crónica de Bernabé Cobo *La fundación de Lima* (1639).

Todo parece indicar que los precios de alhóndiga eran una suerte de precios corrientes del productor o de una primera reventa⁷.

⁶ Jean Paul Le Flem. *Sociedad y precios en el siglo de oro: la mercurial de Segovia (1540-1705)*.

⁷ En 1558 los cabildantes limeños definían la alhóndiga en los términos siguientes: "un mercado municipal donde los vecinos y particulares de esta ciudad

En la historia de los precios locales, los libros de razón de cuentas de cargos y gastos presentados por los mayordomos de los hospitales de caridad constituyen una fuente de uso común entre los investigadores. Los libros de los hospitales de Santa Ana, San Andrés, San Lázaro, Santa María de la Caridad y San Bartolomé ofrecen una cuenta pormenorizada de las adquisiciones de los mayordomos para el abastecimiento de la institución en lo tocante a remedios, vestuario y alimentos de los enfermos.

La información de estos documentos hospitalarios es continua y de larga duración y abarca casi todos los rubros de un consumo de sobrevivencia. Sin embargo tienen un inconveniente: los precios que ellos figuran no son corrientes, sino de caridad, lo que significa que se trata de valores menores de los que realmente regían en el mercado libre. Sobre este aspecto a manera de ejemplo recordemos que el padre Bernabé Cobo señalaba que en su tiempo (los años '30 del siglo XVII) mientras el precio ordinario de una fanega de trigo marcaba los 36 reales, en el hospital de San Andrés, su mayordomo adquiría esta misma fanega por un precio promedio fluctuante de 32 a 33 reales.

En la reconstrucción de los precios de efectos europeos resultan particularmente importantes los contratos de factoraje comercial presentes en los protocolos notariales de la época. Estas fuentes, abundantes por cierto, ofrecen largas listas de productos con sus precios "ordinarios, de tasa convencional, de valuación ordinaria, de lista y corrientes en la fecha".

De otra parte, para el conocimiento de las variables que se tenían presentes con el fin de establecer los "precios verdaderos", resulta útil el conocimiento de las consideraciones vertidas por parte de funcionarios, cabildantes y comerciantes durante la investigación que mandó levantar Toledo sobre el precio cierto de 3286 artículos importados vigentes durante el quinquenio 1565-1569, documento que forma parte del fondo documental del Seminario de Historia Rural Andina que dirige el historiador Pablo Macera. La misma utilidad tendrían los documentos en donde se dejaba constancia de los

como los caciques, principales e indios meten para su venta pan, trigo y maíz y demás comidas". Los vendedores debían pagar por cada fanega medio tomín para el fiel ejecutor de la alhóndiga y medio tomín para la municipalidad. En la alhóndiga también eran vendidos los productos que el rey obtenía vía tributos. Enemigos de este mercado eran los regatones, que hacían todo lo posible para que ningún trigo o maíz que llegase al Callao se remitiera a él. La alhóndiga era considerada una suerte de estanco, necesario para regular los precios en tiempos de carestía. En épocas de abundancia este mercado dejaba de funcionar, y se reabría cuando por efectos de la escasez o de la intensificación de prácticas monopólicas los precios de los mantenimientos se alzaban irregularmente, tal como ocurrió en 1586, 1587 y 1611.

acuerdos sobre los precios que regirían en la feria de Portobelo, precios convenidos por los diputados de los comercios de Lima y Sevilla.

Para el conocimiento del marco teórico de los precios coloniales no hay mejor fuente que los tratados de teología moral de la época, verbigracia los textos de los teólogos Machado, Echarri, Corella, Concina, Tomás de Mercado, y Francisco Lárraga, entre otros. Todos ellos fuertemente inspirados en la *Summa teológica* de santo Tomás de Aquino.

III. DEFINICIÓN, FILOSOFÍA MORAL Y TEORÍA DEL PRECIO COLONIAL

En el quehacer económico teórico y práctico de la sociedad colonial el precio, en tanto que fenómeno, era definido como “el monto de dinero cierto dado como pago por la compra de una cosa cierta” (dinero y cosa reconocidos) (Hevia Bolaños *Curia philípica*, 1778).

La definición era mucho más profunda y complicada cuando la connotación abrazaba el aspecto intrínseco del precio, pues entonces éste se definía como “la justa medida del *valor vendible* expresado en dinero” (P. de Oñate, 1645-1654).

En la consideración teórica de la época el valor vendible (presente en la cosa) no afincaba en la naturaleza de la cosa misma, ni en el costo de producirla y comercializarla, como tampoco en la cantidad de tiempo y energía laboral destinados a su producción, sino “en la estimación moral” proveniente de la *necesidad* de los hombres y del momento vivido (Bobadilla *Política de corregidores*, 1704).

Criterio que también era compartido por el teólogo Tomás de Mercado quien afirmaba que las cosas que servían a la vida humana no tenían por sí mismos valor, y de tenerlo —acotaba— no era justo ni conveniente que se siguiera “lo que ellas de suyo valen, sino lo que puedan servir y aprovechar al hombre”. Mercado concluía que las cosas se apreciaban en razón de la necesidad y del servicio que ofrecían para allanarla, siendo ésta la razón por la que no se debía seguir en el precio “la dignidad y ser natural de las criaturas, sino el provecho y comodidad que de ellas nos ha de venir”. Fundamentando su doctrina traía a colación las obras de Aristóteles (*Ética*) y San Agustín (*La ciudad de Dios*), recordando que según el primero las cosas “No valían por lo que vale su ser natural” y que para San Agustín, “un ratón” a pesar de tener una naturaleza animal y viviente muy superior a la naturaleza del “trigo”, para los hombres, valía mucho menos que éste, por ser mayor la estimación del trigo en razón de la necesidad que satisfacía (Mercado *Suma de tratos y contratos*, 1559).

De aquí que complementariamente, ciertos teóricos juzgasen que la renta de un mercader dependía de la rueda de la fortuna, al punto que el

riesgo de pérdida era su inseparable compañero. Así lo habría de explicar Matienzo al aseverar que “la regla aquella según la cual siempre haya que vender la cosa por el precio que se pagó para comprarla o al precio del trabajo y peligros que se soportaron para adquirirla, más el agregado del beneficio (era una consideración) falacísima (porque) el arte de los negocios está muy a merced de los acontecimientos fortuitos, razón por la cual los negociantes tienen que asumir, a su riesgo, la fatalidad y aprovechar la buena suerte” (*Comentario a la recopilación de leyes de Castilla*, 1580; Oreste Popescu, *El pensamiento escolástico hispanoamericano*, 1990).

La “buena suerte” no significaba forzar las situaciones con vista a una utilidad mayor, sino aceptar los beneficios que devinieran de un precio “natural”. Todo accionar del mercader en contra de la naturalidad de los precios por forzamiento de la oferta o de la demanda era reputado un hecho ilícito, pecaminoso e injusto.

Mientras los mercaderes “procedan de buena fe y se contenten con alguna honesta ganancia —sentenciaba el jurista Solórzano y Pereira— se les debe permitir la libertad que en estos contratos concede el derecho”. Pero de exceder los términos y justificación de este derecho por el ejercicio de estancos y monopolios por el solo deseo de obtener un mayor logro —puntualizaba el jurista— bien podían las autoridades obligarlos a manifestar sus mercaderías y a ponerles una tasa justa “prefiriendo el bien común, al particular” (Solórzano *Política Indiana*, 1646).

Un precio era “justo” cuando de modo natural se ceñía a las circunstancias de lugar y tiempo y a la concurrencia de los factores estructurales y coyunturales lícitos (Echarri *Directorio Moral*, 1727; Torrecilla *Enciclopedia Canónica*, 1721).

“El justo precio de la cosa —afirmaba Veronense Saravia— es aquel que comúnmente corre en el lugar y tiempo del contrato al contado, consideradas las particulares circunstancias de vender y comprar, la abundancia de las mercaderías, la abundancia del dinero, la muchedumbre de compradores y vendedores, el aparejo que hay para haber las tales cosas, y el provecho que hay del uso de ella a arbitrio de buen varón”. El justo precio —continuaba Saravia— “no nace de las costas, trabajos y peligros de los que tratan las mercaderías, sino de la estimación de ellas” (Saravia *Instrucción de mercaderes*, 1544)⁸.

Mercado, en la obra citada, coincidía con la connotación de Saravia al definir que el justo precio “era el que estaba puesto por la república, o el que

⁸ En el argot comercial de Lima esta “estimación” daba lugar a la existencia de precios llamados “acomodados”. Cfr. J. F. de Valladolid *Sol del nuevo mundo*, 1684; Meléndez *Tesoro verdadero de las Indias*.

corría en el día valiendo hoy mucho y mañana poco”, de modo que el mercader debía adecuarse al tiempo y estar dispuesto “a ganar y a perder, ora pierda por que le costó más, ora gane por que le costó menos”.

El teólogo Echarri, resumiendo el parecer de otros teóricos, dividía el justo precio en “legítimo” (tasado por la autoridad o por la ley), y “vulgar” (“aquel determinado por la estimación moral de hombres inteligentes y peritos”). Este último lo subdividía en “sumo” (aquel supremo en que la cosa se estima), “ínfimo” (lo que menos vale una cosa) y “medio” (“aquel que se encuentra entre los dos”), observando al respecto que si el vendedor sobrepasaba la cantidad del precio sumo incurría en pecado, al igual que el comprador que pagaba una cifra por debajo del precio.

En ambos casos, concluía Echarri, existía la obligación de restituir la diferencia. En teoría era casi una norma que el precio ínfimo fuera un veinte por ciento menor que el supremo y un diez por ciento más bajo que el medio, y que sobre el precio de compra se reconociese al mercader un incremento de 25 por ciento al menudeo y 50 por ciento al por mayor (Echarri *Directorio moral*, 1727).

Del mismo modo eran los teólogos Tomás de Mercado y Francisco Lárraga. Sobre este punto Mercado también reconocía la existencia del precio legal y denominaba al precio vulgar con los nombres “natural” o “accidental” (“precio más variable que el viento”), explicando que este último precio era “el que el uso introducía y lo que ahora valen las cosas en las plazas y en las tiendas”. Además Mercado aclaraba que el precio natural “piadoso” era cinco por ciento menor que el precio mediano (“lo que la cosa valía”), mientras que el precio riguroso era cinco por ciento mayor que el mediano (Mercado, *op. cit.*). Explicitando aún más sus puntos de vista, Mercado señalaba que en la fijación del justo precio legal debía tenerse presente principalmente la necesidad del bien común, y secundariamente la ganancia del mercader (costo comercial, riesgo, tiempo de retención del capital invertido, un moderado interés, y la abundancia o falta de la mercadería)⁹.

El teólogo Lárraga, por su parte, también dividía el precio vulgar en “ínfimo, medio y supremo”, señalando como práctica ilícita la compra o venta

⁹ Sobre este asunto y a propósito de la tasa del precio de los mantenimientos Fray Domingo de Soto (*De Justitia et Jure*), recomendaba ponderar las variables siguientes en el orden que pasamos a exponer: 1. La copia o falta de mantenimientos. De obedecer la carestía a una causa natural los precios podían ser subidos a su nivel más alto. 2. La abundancia o falta de dinero, pues la falta de éste “hace mayor la estimación de las cosas”. 3. La disposición del tiempo no apto (la guerra por ejemplo hace subir los precios). 4. El cuidado, industria, peligro y trabajo de los vendedores. 5. La calidad de la mercancía. 6. Si la gente de la tierra es sobria y moderada en sus gastos e inclinada al trabajo “Lo que no obliga a subir demasiado”.

ajustada a un precio por “encima o por debajo” de esta escala, toda vez que, aseguraba, no debían resultar perjudicados ni el comprador ni el vendedor. El precio para ambos debía resultar estimable (Lárraga, *Prontuario de teología moral*, 1720-1770).

Los teólogos fundamentaban la teoría del precio justo (lícito) recurriendo a los argumentos teológico-morales de Santo Tomás de Aquino, para quien este precio no era rígido sino fluctuante en el tiempo, en la medida que la “estimación moral” se reacomodaba cuando la “necesidad” cambiaba. (*Summa teológica: De la prudencia y justicia*).

El ceñirse a un precio justo era actuar dentro de los mandatos de la ley natural (ley de la razón) que se entroncaba directamente con la ley divina (que no era otra que la voluntad de Dios). Seguir este camino significaba actuar con prudencia (buscar el medio y el tiempo adecuado para ejecutar lo bueno), con fortaleza (no temer las consecuencias del orden natural); y finalmente con templanza (no anteponer el interés de ganancia al amor de lo bueno) (T. de Mercado, 1569).

Así quedaba reafirmada en la práctica comercial la vigencia del espíritu socio-religioso presente en la sociedad virreinal. Espíritu que el religioso José Calixto de Orihuela recalca a su feligresía en los términos siguientes: “En el vasallo cristiano nada es puramente temporal, cívico y político (y) sí todo divino espiritual y religioso” (Orihuela, *Carta pastoral dirigida a los fieles sobre las obligaciones del cristiano*, 1820).

Siguiéndose este criterio, en el plano del acrecentamiento económico (utilidad del mercader) se sostenía que el verdadero cristiano debía aprovechar con puntual equidad los beneficios provenientes de Dios, a quien debía agradecerse toda ganancia, como lo preceptuaba en 1772 el Sexto Concilio Limese, al reiterar la doctrina de que “ni el que planta es algo, ni tampoco el que siega, sino el que da el incremento que es Dios” (Sexto Concilio, título IV).

El derecho positivo español vigente, recogiendo estas consideraciones, establecía la redhibitoria o restitución de los aprovechamientos de un precio injusto (Recopilación de Castilla, Libro V, Tit.11, Ley 1, 1567). A este respecto las leyes de la Recopilación de Castilla de 1567 (aplicable al Perú colonial) sentenciaban que procedía la devolución “cuando se pagaba de más o de menos de la mitad del precio derecho”.

IV. FACTORES DEL PRECIO COLONIAL

1. Factores estructurales

a) La racionalidad económica moralizante

En los años veinte del siglo XIX, M. Ganilh en su *Diccionario analítico de economía política*, luego de puntualizar que el objetivo principal de esta

disciplina era la investigación del fenómeno de la riqueza, remarcó que “riqueza antigua” y “riqueza moderna” eran conceptos que hacían referencia a dos realidades económicas totalmente distintas, pues mientras la primera “consistía en los despojos de los vencidos, en los tributos de los países conquistados y en los productos de la servidumbre”, logrados por la fuerza, la opresión y la degradación; la segunda, se fundaba en el trabajo libre asalariado, la economía de mercado y la ganancia del capital.

Bajo el término “riqueza antigua” Ganilh sin duda se refería a una racionalidad económica como la que había primado en el virreinato. Una racionalidad feudal y colonial, cuyos conceptos y connotaciones encontraban su razón de ser en una visión providencialista del orden económico-social, en un rentismo que había asumido que el fin de la economía se encontraba en el postulado aristotélico de ser la vida **uso y no-producción**, y en una ideología filosófico-teológica que convertía las virtudes teologales y cardinales del catolicismo en sendos principios del pensar y accionar económicos, atribuyendo a los teólogos la rectoría de la vida económica y la decisión de establecer los términos de su licitud.

Por lo demás, esta ideología establecía una distribución de la riqueza según la estamentalidad y entendía que no era el trabajo quien proveía los productos para el mantenimiento de la vida diaria y estamental, sino la voluntad misma de Dios (7 Partidas, I. Bravo de Lagunas y otros).

Sólo ciñéndonos al marco descrito es posible entender las teorías sobre la usura, la inversión tope, la moneda medio de pago, la nominalidad del valor de cambio y de los precios, el disloque de la producción ampliada, el mercado de consumo, el crecimiento hacia afuera por la exportación de capitales, etc.

b) Precio y producción de metales preciosos

El número de barras quintadas producidas anualmente, al actuar en los circuitos comerciales como monedas mayores con un poder liberatorio medio de aproximadamente mil pesos de ocho reales, desencadenaba coyunturas estacionales inflacionarias o deflacionarias, justificando de ese modo un reajuste de los precios.

En los plazos largos y en el curso plurisecular la permanente reevaluación del precio comercial de la plata, que desde 1565 a 1748 subió 8,8%, también incidió sobre los precios coloniales morigerando los efectos de las variables que tendían a elevarlos. Una influencia parecida tuvieron los lapsos de contracción del rendimiento minero (1555-1573, 1660-1695, 1700-1735) al reducir la oferta de dinero.

c) Precio y oferta de dinero

El incremento o la disminución de la oferta dineraria alteraba los precios del mercado, subiéndolos en el primer caso o bajándolos en el segundo. La

razón de este hecho económico no era otra que la variación de la estimación del dinero (Hamilton ha estudiado este fenómeno para España y Europa). En el mercado colonial el dinero era objeto de una baja estimación y por eso los precios eran exageradamente altos (varias veces más altos que los que regían en Europa). La causa era la concurrencia de dos factores: 1) La abundancia de dinero metálico por ser el lugar de producción de la plata, y 2) el efecto "resaca" de la revolución de los precios europeos consecuencia de las ingentes remisiones indianas. Este fenómeno lo señalan muchos testimonios de la época, pero quizás el más relevante es el que en 1549 ofreció Pedro de La Gasca al escribir al rey que con 13 reales no era posible comprar en el Perú lo que costaba 1 real en España. Por cierto que esto no sería el fin de la tragedia, pues si por ejemplo en 1549 un quintal de jabón importado costaba 1700 maravedíes, en 1560 este mismo valía 11250 maravedíes.

Las crisis monetarias del mercado interno por su lado también alteraban los precios. Así ocurrió en las dos grandes crisis de esta naturaleza que se dieron en el Perú. La primera entre los años 1556-1573 a consecuencia de la contracción en casi un 80% del valor intrínseco del peso corriente y la consiguiente baja de su precio frente al peso ensayado; y la segunda, durante el quinquenio 1710-1716, al reducirse la masa dineraria del tráfico comercial legal por efecto del fuerte extravío de plata derivado del contrabando francés de entonces. En este caso la reevaluación de la plata de circulación oficial se expresó en una contracción del precio del trabajo de los servidores del Estado entre un tercio y un 50%.

En la relación precio-masa dineraria hemos citado hasta ahora dos situaciones que por cierto no constituyen las únicas. Importantes en el alza y baja de los precios fueron también las relaciones que se dieron en el marco de la caída del fondo circulante interno (1772-1800), de la alteración secreta de la fineza de las monedas de plata y oro (1772-1787) y del incremento del precio del dinero (interés financiero) por los préstamos a mutuo corrientes en la plaza de Lima, el mismo que podía oscilar de un 6 a un 25%. Variables que al operar creaban coyunturas de precios extraordinarios de plazos fluctuantes.

La alteración de la paridad cambiaria de barras o "monedas mayores" por monedas acuñadas a consecuencia de una variación del precio comercial de las barras, asimismo, influía en los dígitos de los precios (tal cual ocurre ahora con la paridad cambiaria dólar-sol). Por esta circunstancia el gobierno colonial salía al mercado a comprar o a vender barras a través de sus tesorías de quintos, cancelando estas operaciones en monedas acuñadas.

d) *Precios y postulados de política monetaria*

Respecto a los precios el gobierno colonial ajustaba su papel consintiendo en ellos o decidiendo intervenirlos, siguiendo en ambos casos postulados

rígidos. Estos principios concernían a la intangibilidad del ingreso fiscal (gravámenes al comercio), a la política de buen gobierno o asunto de Estado (paz social), y al fomento de las actividades de producción y comercio empresarial.

Ejercitando el primer postulado, la Corona reiteró en diferentes épocas el tenor de la carta orden que suscribió el 25 de junio de 1530 autorizando "que los mercaderes que pasaren a las Indias con sus cargazones y mercaderías las puedan vender de primera venta al precio que pudiesen y quisieran (de modo que) no se les ponga tasa en ello por gobernadores y audiencias" (Solórzano, 1647). En uso de este mismo principio, asimismo, les recordó a los mercaderes "grosarios", cuando fue necesario, que para compensarles de su aporte al real fisco les había concedido el monopolio del abastecimiento indiano a precios subidos, el secreto comercial y asignado a las mercancías precios rebajados para el cobro de los gravámenes fiscales (Actas consulares). A propósito de estos privilegios y de las ganancias que gracias a ellos obtenían los comerciantes, un arbitrista en el siglo XVIII les reconvenía que ellos vendían en el mercado la vara de ruan a 16 reales, no obstante haber pagado los derechos de este artículo sobre un precio de avalúo de sólo 2 reales (F. Montero, *Estado político del reino del Perú*, 1744).

De otra parte, en uso del segundo postulado, la corona autorizó a virreyes y cabildos municipales para que tasaran los precios de los productos de primera necesidad y aunque parezca paradójico avaló la venta de artículos a los indios a crecidos precios con el argumento de que este era un medio eficaz para obligarlos a trabajar en favor de toda la república (Escobedo, 1784).

Por último, el tercer postulado sirvió de argumento para que el Estado en el largo plazo fuera incrementando la inversión estatal en la economía interna. Con este fin, este aporte fue subido gradualmente de un 40 a un 94%, redundando según sus montos sobre las cifras de los precios al incrementar físicamente la masa monetaria disponible, al influir sobre la velocidad de circulación del dinero, pues los pagos eran por tercias (cada 4 meses), y al asegurar y aumentar la demanda. El papel de esta inversión fiscal se comprende mejor si conocemos que el fisco captaba un tercio del producto bruto interno apreciado por el monto total de dinero puesto anualmente en circulación.

e) *Precios y reglas de comercialización*

El ejercicio del comercio seguía reglas cuyo objetivo era la fijación de precios en beneficio de las utilidades de los mercaderes. Estas tenían que ver con el resguardo del secreto comercial para mantener ocultos los montos de la oferta. Hasta los años 1776-1778 la defensa de este secreto fue tan estricta que les era imposible a los oficiales reales el abrir fardos y cajones arpillados. Otras reglas tocaban a la concertación de precios que practicaban

en Portobelo los diputados de los comercios de España y Lima, y a la prohibición de hacer propaganda a las mercaderías vendidas en las tiendas del comercio intermedio de Lima. A estas prácticas legales se aunaban las ilegales como el "atravesamiento de los efectos" para imponer precios de monopolio y monopolio.

En algunos casos los precios de ciertos productos locales, como el azogue o el cigarro, derivaban de las concertaciones a las que arribaban los productores y el gobierno a consecuencia de los monopolios estatales de comercialización de los mismos. Entre otros productos concertados también estaban los precios de la carne y el sebo, pero esta vez por acuerdos que suscribían el municipio con los obligados o asentistas de los mismos. En estos casos la tendencia era a la baja de precios.

f) *Precios y economía productiva interna*

La magnitud de la demanda y consiguientemente las cifras del precio dependían también, en buena parte, de la producción no minera, pues la demanda de dinero de este sector constituía la presión más eficaz sobre la minería, ya que cuanto mayor era esta presión, más subía el precio comercial de la plata y con ello el motivo del minero para producir más. Por esta razón la reactivación de la minería potosina y su gran crecimiento (1575-1595), fue precedida por un gran desarrollo de la producción agraria, manufacturera, agroindustrial y de servicios que hizo subir el valor de la plata en un 6%. Algo similar ocurrió en los años 1729-1761, cuando por idéntica razón, el precio de la plata se alzó en un 3%. Como sabemos la abundancia de plata producía una inflación de los precios de las mercancías.

2. Factores coyunturales del precio colonial

Estos factores eran variables y pueden ser agrupados en cuatro categorías, a saber:

a) *Situación del mercado*: necesidades reguladoras de la demanda, irregularidad en los tiempos de llegada de la flota, carestía, sobreabastecimiento y saturación del mercado, encarecimiento por la concurrencia de "plagas elementales": terremotos, esterilidad de la tierra, inundaciones, lluvias, etc., encarecimiento especulativo por "la malicia y sutileza de los mercaderes", competencia comercial: masificación de la comercialización por la presencia de "llovidos" (comerciantes temporeros), factorías de los cinco gremios mayores de Madrid, regatones del comercio intermediario, y otros. Otro factor lo era la magnitud del capital no comercial remitido a Portobello.

b) *Circunstancias del tráfico comercial*: hundimiento de barcos mercantes por acción de la naturaleza o por obra del vandalismo de corsarios,

piratas o guerras declaradas, comercio de contrabando: feria paralela de Cartagena, desembarcos furtivos en Paita del contrabando que traía la armadilla del mar del sur, internaciones clandestinas por Buenos Aires, Tucumán, Arica, etc.

c) *Presión fiscal*: impuestos al comercio como la alcabala, almojarifazgo, avería, registro de tesoros, impuestos consulares, “servicios gratuitos” y embargos sorpresivos. La presión fiscal a veces asumía formas delictivas como fue el caso del “ingreso extraordinario” que el Rey obtuvo al disponer que se extrajera para su haber, parte del finco de los reales y escudos (1772-1820). En este rubro debe considerarse además, la venta compulsiva de juros de real hacienda, como ocurrió en 1639 por un valor de 6 millones de pesos, y la distribución obligatoria de vales fiscales, como fue el caso de las llamadas “imposiciones de guerra” del lapso 1805-1820.

d) *El factor ideológico*: practicar un “comercio ahidalgado” era un principio de los mercaderes y negociadores nobles y de aquellos que por participar de ese estilo de vida se reputaban como tales. Para éstos el cumplimiento de su palabra era el sustento de su honor y honra, de modo que —dice un testigo de la época— “El dinero y el precio de las mercancías sube cuando insta la precisión de la paga, por que vale más en el comercio el honor de la palabra que el interés” (AGNP CM 16-53).

V. PERÍODOS ECONÓMICOS DEL PRECIO COLONIAL

Los precios coloniales de productos locales e importados de Europa deben ser estudiados en muestras seleccionadas en el marco de dos grandes mundializaciones económicas y siete períodos económicos, a saber:

a) Globalización mercantilista (1532-1760), la que comprende los períodos de “economía tributaria no productora” (1532-1548), de “transición a una economía productora” (1549-1567), de “economía tributaria productora” (fase I de 1567 a 1595 y fase II de 1595 a 1660), de “auge y crisis” (1660-1728) y de “crecimiento económico” en un marco de política económica mercantilista (1729-1760).

b) Globalización liberal, con dos períodos, uno de “crecimiento dentro de un marco de política económica liberal” (1761-1799) y el otro de “colapso, crisis y mantenimiento de la reforma económica liberal” (1800-1820).

En líneas generales es posible asegurar que durante los siglos XVI y XVII la tendencia es a la subida de los precios de los artículos importados, y en lo que respecta a los productos locales, si durante los dos primeros períodos (1532-1548, 1549-1567) se dio una línea alcista, durante el tercer

período (1567-1660) se suceden una estagnación, un alza, y un curso de fluctuaciones de subidas y contracciones.

Durante las dos primeras décadas del siglo XVIII los importados tienden a bajar por la influencia del fuerte contrabando de puertos intermedios de los franceses y la deflación provocada por la crisis económica que entonces asoló al virreinato.

En el período de crecimiento mercantilista (1729-1760) hubo cierta regularidad en los precios de importados, efecto de una contracción de la demanda y de la oferta, y de un proceso de capitalización interna.

Hacia los años 40 del siglo XVIII esta regularidad de los precios es rota por una vertiginosa alza provocada por la guerra de España e Inglaterra. Superado este incidente y ya en la segunda mitad del siglo XVIII, se observa una caída de los precios de los efectos europeos que se prolonga hasta fines del período del crecimiento liberal.

Durante las dos décadas iniciales del siglo XIX se manifiesta una regularidad en el valor de los importados y un crecimiento de los precios de producción local por efecto de la presión fiscal motivada por los gastos de guerra contra la insurrección emancipadora.

Todas estas observaciones corresponden al mercado de la ciudad de Lima¹⁰.

VI. CONCLUSIONES

1. En el virreinato se configuró una economía de mercado de consumo.
2. Esta economía dio cabida a una teoría de precios moralista y nominalista, expresada en el concepto del "justo precio".
3. Esta teoría subjetiva de los precios fue consecuencia de una evaluación que no tuvo presentes los costos de producción ni el trabajo invertido en la fábrica de la mercancía, sino la necesidad y la estimación de las cosas a que daba lugar aquélla.
4. El justo precio fue definido como la magnitud dineraria del valor (estimación moral) de la cosa vendible.

¹⁰ Las observaciones presentadas se apoyan en el banco de datos cuánticos existente en el taller del historiador Carlos Lazo García. Estos datos documentan un estudio mayor en proceso de redacción.

BIBLIOGRAFÍA

- ALFONSO X, EL SABIO
1843 *Las siete partidas*, París, Lecointe y Lasierre Editores, 4 tomos.
- AQUINO, Tomás de
Summa teológica. B.A.C.
- BAYLE, Constantino
1952 *Los cabildos seculares en América española*, Madrid.
- BOBADILLA, Francisco de
1704 *Política de corregidores*, Madrid.
- BRAVO DE LAGUNAS Y CASTILLA Pedro Joseph
1755 *Voto consultivo*. Lima, impreso en la calle del Tigre.
- COBO, Bernabé
1964 *Fundación de Lima*, Madrid.
- CALANCHA, Antonio de la
1639 *Crónica moralizada del orden de San Agustín en el Perú con sucesos ejemplares de esta monarquía*. Barcelona.
- ECHARRI, Francisco de
1727 *Directorio moral*.
- GANILH, M. Charles
1833 (1809) *Diccionario analítico de economía política*. Madrid.
- GLAVE, Luis M. y María Isabel REMY
1983 *Estructura agraria y vida rural en la región andina. Ollantaytambo entre los siglos XVI y XVII*. Cusco: CERA Bartolomé de las Casas.
- GOOTEMBERG, Paúl
1989 "Niveles de precios en línea del siglo XIX; algunos datos e interpretación". *Economía*: 24
- HAMILTON, Earl. J.
1975 *El tesoro americano y la revolución de los precios en España, 1501-1560*: Madrid, Editorial Ariel.
1942 *El tesoro americano y el florecimiento del capitalismo, 1500-1700*.

- HEVIA BOLAÑOS, Juan de
1778 *Curia philípica*. Madrid.
- IMBERT, Gastón
1959 *Des mouvemenst de longue durée Kondratieff*. Provence.
- LÁRRAGA, Francisco
1720-1770 *Prontuario de teología moral*. Lima, 1720-1770.
- LE FLEM, Jean Paúl
Sociedad y precios en el siglo de oro: la mercurial de Segovia (1540-1705).
- LOHMANN VILLENA, Guillermo
1966 "Apuntaciones sobre el curso de los precios". *Revista de la Academia Nacional de la Historia*.
- MACERA, Pablo
1992 *Los precios del Perú siglos XVI-XIX*. Fuentes. Lima: BCRP.
- MELÉNDEZ, Iván de
1640 *Tesoros verdaderos de las Indias*.
- MERCADO, Tomás de
1967 *Suma de tratos y contratos*. Madrid, 2 t.
- ORIHUELA, Calixto de
1820 *Carta pastoral dirigida a los fieles sobre las obligaciones del cristianismo*. Lima.
- POPESCU, Oreste
1990 *El pensamiento escolástico hispanoamericano*.
- RECOPIACIÓN DE LEYES DE CASTILLA
1567 Madrid.
- ROMANO, Ruggiero
1965 *Una economía colonial. Chile en el siglo XVIII*. Buenos Aires: EUDEBA.
1986 "Algunas consideraciones sobre la historia de los precios en América Colonial". *Revista Hisla*, N° 7, Lima.
1993 *Coyunturas opuestas. La crisis del siglo XVII en Europa e Hispanoamérica*.

- SARAVIA, Veronense
1544 *Instrucción en la cual se enseña cómo deben los mercaderes tratar y de qué manera se han de evitar las usuras. Medina del Campo.*
- SOLÓRZANO Y PEREIRA, Juan de
1646 (1948) *Política indiana. Madrid, Diego Díaz de la Carrera.*
- TANDETER, E. y NATHAN WACHTEL
1990 *Precios y producción agraria. Potosí y Charcas en el siglo XVIII.*
- TORD NICOLINI, Javier
1974 "El corregidor de indios en el Perú, Comercio y Tributo".
Revista Historia y Cultura. Lima.
- TORRECILLA, Martín de
1721 *Enciclopedia Canónica. Madrid.*
- VARGAS UGARTE, Rubén
1951 *Concilios limenses. Lima.*