

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)*

Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)

Luisa Consuelo Soler Lizarazo **

Resumen

Este artículo presenta datos empíricos complementarios que ayudan a comprender la dinámica interna alrededor de la comercialización y distribución de la yerba paraguaya. Se reconstruye sobre cartas de orden y documentación comercial de Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo, las cadenas de negociación abarcando amplios circuitos, esto es, desde Paraguay vía Santa Fe-Buenos Aires-Mendoza; y los tramos Córdoba-San Juan-Mendoza, para enlazarlos con Santiago-Valparaíso-Lima e intermedios.

Palabras clave: yerba mate, cargas, redes, circuitos.

Abstract

This article presents complementary empirical data that helps to comprise the intern dynamic around the commercialization and distribution of the Paraguayan yerba. It reconstructs on letters of order and commercial documentation of Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo, the chains of negotiation covering wide circuits, this is, from Paraguay via Santa Fe-Buenos Aires-Mendoza; and the stretches Córdoba-San Juan-Mendoza, to link them with Santiago-Valparaíso-Lima and intervals.

Keywords: yerba mate, loads, networks, circuits.

* Proyecto “Mundo comercial Hispánico. Comerciantes chilenos a fines del siglo XVIII”. Fondecyt Iniciación Nº 11130190 (2013-2015).

** Doctora en Historia. Docente titular del Programa de Doctorado en Historia e investigadora del Instituto de Estudios Sociales y Humanísticos IDESH, Universidad Autónoma de Chile. Correo electrónico: lsolerl@uautonoma.cl

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Introducción

La yerba mate proviene de un arbusto silvestre de Sudamérica cuyo nombre científico es *Ílex paraguariensis* (Giberti, 2011).¹ Esta planta ha despertado especial interés desde los naturalistas del siglo XIX (Bonpland, 1818) hasta los especialistas contemporáneos interesados en los aspectos agroeconómicos (Galarza, 1914: 44; Garín, 1916; Serrailh, 1957; Acuña, 1982); medio ambiente (Furnus, 1930; Bolsi, 1986); salud (Guglielmelli, 1915; Marolda, 1936; Montes, 1964), y cultura y consumo (Molina, 1955; Dupuy, 1948; Giberti, 1995; Jeffs, 2014).

En la actualidad, los estudios están principalmente volcados a los siglos XX y XXI, dada su importancia económica en Argentina, Brasil y Paraguay. Argentina es el país con más superficie cultivada aportando alrededor de 180.000 hectáreas; en tanto que Brasil participa con 85.000 y Paraguay con 35.000 hectáreas, respectivamente.² De hecho, se acentúan los análisis sobre tecnificación y producción (Swier, 1981; Kanzig, 1986), además de la actividad yerbatera regional (Bas, 1990).

En retrospectiva histórica, la yerba mate también ocupaba un peso económico dentro del conjunto de los productos locales manteniendo un rol dinámico en los intercambios coloniales (Garavaglia, 2008: 91-92). De hecho se le considera como un género dinamizador de la vida económica del cono sudamericano, constructor de redes comerciales de grandes distancias, creador de rutas y vínculos económicos, sociales y culturales (Jeffs, 2014: 4).

Historiográficamente se ubica su temprana aparición a finales del XVI (1594) en la villa de Concepción del Bermejo, extendiéndose en la primera década del XVII a las gobernaciones del Paraguay y del Tucumán, y pocos años más tarde a la región alto peruana, hasta alcanzar el punto más al norte, el virreinato de la Nueva España (Garavaglia, 2008: 38-39).

En el caso del reino de Chile, su introducción está asociada a la expedición de don Alonso Soto Mayor y la apertura del comercio trasandino (1558). Con la demanda de la yerba del

¹ Amado Bonpland la denominó *Ílex theaezans* (1818-1820). Sin embargo, al permanecer sus estudios inéditos, la primera descripción válida por la comunidad científica fue la de *Ílex paraguensis* por Auguste de Saint Hilaire, 1823. Al respecto puede seguirse a Amado Bonpland, Hierba del Paraguay o mate, Manuscrito 2044, Archivo Bonpland, 1818-1824.

² Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos. Subsecretaría de Política Agropecuaria y Alimentos. Dirección Nacional de Alimentos. Ministerio de Economía y Producción, Buenos Aires, Argentina. Disponible en: http://www.minagri.gob.ar/site/desarrollo_rural/producciones_regionales/01_origen_vegetal/05_infusiones/_cadenas/yerba_mate.htm (consultado el 28-12-2015).

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

ejército de Arauco a comienzos del siglo XVII comenzó un tráfico sistemático hasta convertirse en un producto de amplio consumo social. Según Pereira Salas en 1664, esta yerba se vendía en Santiago al precio de 8 reales libra (Pereira, 1977: 43-44).

La importancia en su comercialización se advierte al alcanzar un giro anual promedio de 45.000 libras en las últimas décadas del XVII (1680 y 1694) en el circuito Valparaíso-Callao. La aceptación de su consumo supuso enlazar a la región paraguaya con el conjunto regional sudamericano: Asunción, Santa Fe y Buenos Aires; Córdoba, Salta y Potosí; Mendoza, Santiago, Concepción, Lima y Guayaquil (Jeffs, 2014: 8).

Dentro de esa conexión el territorio chileno fue centro receptor y re-distribuidor de la yerba. Demandada por la tropa del ejército de Arauco, centenares de indios guaraníes llevaron consigo el hábito del consumo, difundiéndose muy rápidamente por la Araucanía y el Valle Central de Chile (Lacoste, 2008: 56-57).

El aumento considerable de producción y cargas transportadas, generó un fluido tráfico de carretas que partían principalmente de Asunción a Buenos Aires. Para las dos primeras décadas del siglo XVIII se estima unas 350 carretas fácilmente duplicadas a mediados del siglo (Garavaglia, 2008: 454). En tanto que, de Mendoza a Chile, salían unos 500 carros (Ruggiero, 2004: 308-309). Un estudio reciente sobre su tráfico basado en los manuales de carga y data de aduana, refiere que anualmente de Buenos Aires rumbo a Mendoza partían unas 900 carretas, significando un volumen anual que superaba las 500 toneladas (Lacoste, 2008: 56-57). En términos de relación y redistribución, una investigación en curso con base en Guías de Aduana de Buenos Aires, señala que 8 de cada 10 arrobas eran enviadas para los consumidores del piedemonte cordillerano y el pacífico suramericano (Sovarzo, 2016: 16).

Desde los estudios pioneros que le confirieron a la yerba una enorme importancia como medio dinamizador de intercambio en las economías coloniales, hasta la fecha, la yerba continua siendo un rubro significativo que moviliza sectores productivos y comerciales regionales (Sempat, 1970: 65-109; Sempat, 1972: 155; Garavaglia, 2008; Sagastizabal, 1984; Rau, 2009; Sturm, 2006). Por su larga tradición se constituye en un elemento integrador, poseedora de significados simbólicos con gran valor socio-cultural (Oberti, 1979; Barretto, 1989; Jeffs, 2014).

Una de las peculiaridades de la historiografía contemporánea sobre yerba mate han sido los aportes desde lo cualitativo y cuantitativo, principalmente a partir del siglo XIX. En general, las investigaciones se nutren de fuentes sistemáticas sobre movimientos de comercio exterior, anuarios estadísticos, prensa y diversas fuentes que enriquece el estado del arte. Con todo, para la época del antiguo régimen, las fuentes continúan siendo una de las mayores limitantes. Tanto es así, que se carece de un balance general sobre lo que

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

implicó para el reino chileno circular yerba mate por su territorio, tanto para consumo interno como para la región. Así mismo, se desconocen datos puntuales que permitan referir cuán tan rentable era comercializar yerba mate, qué costos implicaban desplazar el producto hacia diferentes plazas y cuáles eran las principales determinantes para decidir negociaciones relacionadas con yerba.

Este artículo sobre redes de comercialización de yerba mate, realiza estimaciones sobre arrobas comercializadas y cuentas líquidas, además aproxima rentabilidades. El énfasis está puesto en la distribución, siguiendo al producto desde los lugares de primera compra hasta aquellos destinos que cierran una determinada negociación.

El punto de partida lo trazan las operaciones particulares de un comerciante radicado en Santiago, Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo. Este sujeto se dedicó al comercio de importación y exportación de diversas mercaderías entre Valparaíso, Buenos Aires, Lima y Cádiz.

En base a su correspondencia, este artículo analiza ciento veinte cartas de orden no seriadas escritas entre 1758-1798 por corresponsales que operaban en Lima, Trujillo, Arequipa, Serena, Copiapó, Valparaíso, Concepción, Mendoza, San Juan, Córdoba, Santa Fe y Buenos Aires.

Dado su carácter particular, los resultados empíricos son ubicados tomando como referente obras relevantes que nos aportan datos globales. Así, por ejemplo, de *El mercado interno y la economía colonial. Tres siglos de historia de yerba mate* (Garavaglia, 2008), retomamos dos periodos claves que permiten demostrar las transformaciones y evoluciones de la producción y de los centros comercializadores de la yerba paraguaya.

El primer periodo está representado por el papel protagónico de Santa Fe y el significativo ascenso productivo de yerba en Asunción y los pueblos jesuíticos (37%). Según el autor, de 155.974 arrobas (1675-1682) la producción ascendió a 432.423 arrobas (1708 a 1716) (Garavaglia, 2008: 70-75).

El segundo periodo se encuentra marcado por el rol receptor-distribuidor de Buenos Aires, con sub periodos ascendente/descendente afectado por dos momentos coyunturales: la expulsión de los jesuitas y los acontecimientos ligados a la revolución de independencia (Garavaglia, 2008: 85). Los alcances en materia de concentración de yerba en la capital fueron de 1.266.857 arrobas (1781 y 1789) (Garavaglia, 2008: 83).

Los anteriores datos de cierta forma permiten visualizar el comportamiento general para los principales centros distribuidores (por lo menos para los años arriba señalados), los cuales a su vez, nos sirven como punto de referencia en relación con las estimaciones en yerba hacia

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

los múltiples espacios receptores. Lejos estamos de realizar comparaciones seriales o balances consolidados. Con todo, sirve este documento como un llamado para llenar vacíos historiográficos sobre las redes de distribución y comercialización de la yerba paraguaya en los diferentes espacios regionales.

Los circuitos y los tratantes de yerba mate según las cartas de Salvador Trucíos

La red de relaciones establecidas por Trucíos en el tráfico de la yerba mate permite seguir la expansión comercial de diversos productos a nivel regional. De hecho, la naturaleza de sus movi­lidades, de distribución y redistribución espacial, estructura el dinamismo económico entre las regiones y por ende visibiliza las estrategias de control territorial.

Su tráfico constituye cadenas de negociaciones y de intercambios dejando en evidencia redes de actores locales interrelacionados con otros mercados. En el caso de los negocios de Trucíos, este obtenía la yerba gracias a su rol como consignatario, comisionista y agente de compañías con rubros de comercialización amplios, cuyo giro fundamental eran el abastecimiento de productos europeos y la importación de materias primas. Vinculado a la casa comercial Ustáriz San Ginés desde la década del cincuenta, formaba parte de los corresponsales en América al igual que Agustín Casimiro de Aguirre en Buenos Aires, con quien formó compañía durante muchos años (Soler, 2016: 16).

Casimiro de Aguirre mantuvo entre sus contactos a Pedro de Aguirre en Valparaíso, a quien le embarcaban desde Cádiz diversas mercaderías, como fierros, vinos, aguardientes, resmas de papel, botijuelas de aceites, entre otras. Este individuo remitía por Buenos Aires hacia Cádiz todos aquellos caudales producto de los negocios regionales, siendo Trucíos el canal recaudador. Por esta razón, se encargaba de transportarlos vía marítima por el puerto de Valparaíso o vía terrestre, por la cordillera de los Andes hasta Mendoza o Buenos Aires.

Al alero de compañías comerciales europeas, los agentes en América aprovecharon las complejas redes para comercializar regionalmente y por cuenta propia todo aquello que era demandado en los mercados. Las alianzas entre agentes vinculados con compañías gaditanas animaron los negocios y las propuestas de comercialización de la mencionada yerba. Una evidencia a este tipo de alianzas dice al respecto: “[...] Vea vm si le parece giremos en yerba de aquí para esa, y efectos del país de esa para acá, en la inteligencia que las utilidades y quebrantos sean a medias”.³

³ Archivo Nacional de Chile ANC, vol. 5. Buenos Aires, 10 de febrero, 1777 f. 12-12v.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Entre Trucíos y Aguirre manejaban circuitos y caudales tanto de terceros como propios, conformándose una buena fórmula para invertir en productos regionales, como la yerba mate. Al respecto, el siguiente fragmento de carta ilustra las formas de operar entre estos dos correspondientes: “[...] pudiera comprar hoy alguna porción de yerba con equidad, suplico a vm me avise si va bien de cuenta de ambos, y me avise la cantidad específica y darme la partida que le parezca, para un mayor beneficio de este negocillo [...]”.⁴

La yerba del Paraguay fue incluida dentro de los negocios en situaciones concretas; el conocimiento del comportamiento del mercado en Buenos Aires era garantía para decidir invertir en el momento oportuno. Por eso, siempre que encontraba yerba paraguaya de calidad la adquiría enviándola a Mendoza, no sin antes prevenir a los interesados su compra “para buen gobierno”.⁵

Ilustración de yerba mate



Fuente: Ilustrasjon hentet fra Köhler's Medizinal-Pflanze
http://www.rolv.no/urtemedisin/medisinplanter/ilex_par.htm

Una búsqueda retrospectiva sobre los primeros negocios con yerba nos remite a 1758, momento en que se le encuentra a Trucíos actuando como apoderado de Narciso de Echague y Candía, un sujeto que recibía directamente yerba paraguaya a través del clan de

⁴ ANC, vol. 5, Buenos Aires, 10 enero 1777, f. 57.

⁵ ANC, vol. 5. Buenos Aires, 10 de julio de 1777, f. 71.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

los Calderón (Juan Antonio e Ignacio y Cristóbal Rodríguez Calderón).⁶ Los antecedentes de las ventas en Santiago por ese entonces eran de absoluta calma, tanto es así que, en 1758, Narciso de Echague se lamentaba por solo haber recaudado algunos pesos como producto de 50 tercios de yerba caaminí, recibidas a consignación.⁷ No sucedía lo mismo con la yerba enviada a Lima, de la cual recibió 489 pesos 2 reales, a través de Joseph de Ensuecho.⁸

De las diferentes clases de yerba el tipo caaminí fue la más popular, toda vez que era una variedad elaborada, bien molida y sin palillos.⁹ Con gran aceptación tanto para su consumo interno como para la exportación, logró mantener un tráfico sistemático. Ante tanta oferta, los mayoristas buscaban cubrir nichos de mercados desabastecidos, empleando estrategias de intercambios para salir de ellas; por lo menos, así lo devela la carta escrita desde San Juan por un tratante de esta yerba a Trucíos: “siento al mismo tiempo estar caída la yerba camini... que con la mucha que ha ydo no dudo le costara bastante el salir della aunque sea a cambio de alguno otro género que pueda tener salida en esta”.¹⁰

La circulación de la yerba mate mantenía mercados paralelos al compás de sus orientaciones principales, esto es, el Alto Perú y los lugares intermedios del litoral pacífico. Luego de la expulsión de los jesuitas las partidas continuaron aumentando en el mercado regional; de hecho, de 33.071 arrobas de yerba mate que salieron de Santa Fe en 1767, pasaron a 106.673 arrobas en 1768 (Garavaglia, 2008: 81). El vacío dejado por los jesuitas fue ocupado por comerciantes, hacendados y burócratas quienes ya tenían una estructura global de circulación y tráficos de mercaderías operando entre redes plenamente definidas.

Para la red en observación, es posible señalar que el tráfico con yerba mate dependía de las necesidades puntuales de sus tratantes. En otras palabras, era una alternativa de intercambios: de ahí su carácter fluctuante y temporal. Es por eso que en 1766, cuando Joseph de Americans vecindado en San Juan y Francisco Álvarez, en Córdoba, transaron negocios con Trucíos para remitirle 20 cargas de yerba, le solicitaron a cambio ropa de la tierra “buena, barata y rebajada” y su líquido restante “remitirlo en primera ocasión”.¹¹ La urgencia por los pactados retornos (ropa y plata) les llevó a solicitar marchantes para salir

⁶ ANC, vol. 1. Santiago de Chile, abril 28 de 1758, f. 28.

⁷ ANC, vol. 1. Santiago de Chile, abril 28 de 1758, f. 28.

⁸ ANC, vol. 2. Lima, diciembre 8 de 1758, f. 97.

⁹ Según la Real Academia de la Lengua Española, del guaraní *caá*, hierba, y *miri*, pequeña, en polvo. *Caamini*, yerba chica para designar la yerba molida. Este tipo de yerba fue mayormente producida por los pueblos jesuíticos.

¹⁰ ANC, vol. 3. San Juan, diciembre 11 de 1766, f. 37-38.

¹¹ ANC, vol. 3. San Juan, diciembre 11 de 1766, f. 37-38; vol. 3, San Juan, diciembre 29 de 1766, f. 39-40.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

rápido de las mencionadas cargas. Incluso días después adicionaron al envío 4 zurrone de yerba de palos con peso de 327 arrobas.¹²

Pero así aún así se constata que, una vez expulsada la Compañía de Jesús, los integrantes de la red consideraron un buen momento para reavivar este negocio extendiéndolo a diversas plazas. La carta de instrucción de Casimiro de Aguirre fechada en Buenos Aires es ilustrativa a este respecto, al solicitarle al referido comerciante de Santiago recibir 1.300 tercios de yerba caaminí para entregar a don Josep Cano Cortes, quien se encargaría de llevarlos hasta Arequipa con el fin de “beneficiar aquellos parajes”.¹³ Tal como indican los documentos, este terminó tomando bajo su cuidado 500 tercios en yerba para despacharlas a Lima “a sujeto de su entera confianza”.¹⁴ Según el corresponsal en Buenos Aires esta era la mejor oportunidad, no dudando en escribir: “si en esta ocasión no se logra algún fruto nunca se presentará otra más bella”.¹⁵

Efectivamente, por el corredor estratégico del reino chileno se extendería el circuito de la yerba hacia el Pacífico. La extensión estaba mediada por las siguientes conexiones clave: Aguirre en Buenos Aires, Trucíos en Santiago y San Ginés en Lima. De esta forma aseguraban la circularidad de la yerba y los retornos de mercaderías en atención a las necesidades y demandas concretas. Una vez cruzada la cordillera Trucíos, como apoderado de los otros interesados, se encargaba de lo propio, es decir coordinar a cabalidad su circulación, comercialización y venta.

A manera de ilustración puede citarse los envíos de “setenta y cinco zurrone de palos con 593 @ 15 libras”.¹⁶ Dichos zurrone, según carta orden debían ser beneficiados en Lima y de allí retornar con mercadería. En consecuencia, los negocios que incluyeron yerba mate constituyeron una trama de vinculaciones de mercados y de intercambios de todo tipo. Otro ejemplo son las negociaciones con Gabriel de Lazerna, quien en tropas de carreta remitió del centro distribuidor de Santa Fe a Mendoza 300 y más zurrone, para ser recibidos por Juan Martínez de Rosales. En esta plaza, nuevamente fueron fletados dichos zurrone para cruzar la cordillera de los Andes hasta Santiago. Como retorno, en tropas de carretas se enviaron “una carga de chocolate del bueno del que comúnmente trae de Lima [...] otra

¹² Este dato ilustra la capacidad de peso de los zurrone del Paraguay. Cada zurrón tendría una capacidad de 82@ promedio para yerba de palos. Al respecto, una de las limitaciones a la hora de realizar conversiones son los diferentes tamaños de los zurrone. En el caso de las medidas aportadas por Armando de Ramón, para Chile, señala una capacidad de peso para zurrón de 1 fanega, es decir, 6 arrobas.

¹³ ANC, vol. 1. Buenos Aires, 16 de enero de 1767, f. 149.

¹⁴ ANC, vol. 1. Buenos Aires, 16 de enero de 1767, f. 149.

¹⁵ ANC, vol. 1. Buenos Aires, 16 de enero de 1767, f. 149.

¹⁶ En este caso, cada zurrón haría el equivalente a 8@. Si se mantiene la equivalencia de Armando de Ramón (6@), es posible inferir sobrecargas. ANC, vol. 3, Lima, marzo 22 de 1768, f. 198-198v.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

carga de cajetas de ziruelas y gindaes sin otro surtimiento”.¹⁷ Esto, además de los acostumbrados tejos y cordoncillos de oro.

Como puede verse, dichos circuitos estuvieron sostenidos por otros negocios coordinados para su redistribución regional, siendo Chile el corredor que facilitaba la conexión entre los mercados productores y comercializadores. En la práctica, las partidas de largas distancias dirigidas desde Paraguay por Buenos Aires y Mendoza atravesaron territorio chileno para sus múltiples destinos: Arequipa, Trujillo, Callao, Guayaquil, Quito y Panamá, recibiendo a cambio lo de demandado por los interesados.¹⁸

Otras ciudades internas, como Córdoba, se unieron a la cadena de proveedores de yerba, siguiendo el circuito tradicional que la vinculaba con Santiago desde fines del siglo XVI y por el que circulaban cordobanes, paños chilenos y quiteños, cuyos retornos representaban cargas de sebo rioplatense y cordobés (Garavaglia, 2008: 401). Las evidencias en nuestro estudio de caso se materializan con los intercambios de yerba por añil y azúcar comprado en Lima; cobre, arroz, badanas, chocolate y estoraque de la región. Según una carta de orden fechada en 1777, de Córdoba salieron 144 zurrone de yerba “selecta y escogida” para Santiago, solicitando a cambio 20 fardos de azúcar.¹⁹

Para dar cumplimiento a estos intercambios era preciso mantener tratos comerciales en diversas plazas. Trucíos negociaba el azúcar con Domingo Larrea y Ames, en Lima, quien a su vez mantenía contactos con las principales zonas productoras de la región.²⁰ Los fardos de azúcar producido en los valles de Trujillo recorrerían el territorio chileno hasta alcanzar Mendoza. En tropas carreta los fardos tomaron rumbo al norte por San Juan.

Los intercambios sistemáticos de productos entre la villa de San Juan e Illapel también estuvieron dinamizados por los efectos de Castilla, buscándose retornos en oro y plata. De hecho, Juan de Castro surtía con mercaderías importadas a Joaquín Talledo, un comerciante habilitador de minas en Chile. Para cerrar cuentas, Talledo remitía a Trucíos oro para su amonedación y posterior pago de los saldos en contra, quedando en manos de este último el respectivo registro y envío de caudales.²¹

Las conexiones entre San Juan de la Frontera y los minerales chilenos son indudables. Como referencia citamos algunos registros sobre cargas de yerba, según datos del recaudo

¹⁷ ANC, vol. 3. Santa Fe, marzo de 1768, f. 188.

¹⁸ Por ejemplo, con el producto de la yerba Matías de Ensucho en Lima retornó plata por la cordillera para comprar negros en Buenos Aires. ANC, vol. 2. Lima 22 de enero de 1759, f. 74.

¹⁹ ANC, vol. 5, f. 132-133.

²⁰ En el siglo XVIII debido a la alta exportación brasileña, los flujos de azúcar peruana fueron más ocasionales. Véase Sempat, 1972: 144.

²¹ ANC, vol. 5. San Juan, 30 agosto de 1779, f. 186.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

de arbitrios entre 1771 y 1772. La reconstrucción arroja 2.268 arrobas transportadas por Domingo Santiago Torres, Mariano Vera, Toribio Santibáñez, Francisco Alonso y Tadeo de la Rosa.

Tabla N° 1
Cantidades de yerba paraguaya según recaudo del ramo de arbitrios en arrendamiento, salidas de San Juan de la Frontera

TRATANTES	CANTIDADES		DESTINO
	TERCIOS	CARGAS	FINAL
Domingo S. Torres		24	Coquimbo
Mariano Vera		24	Coquimbo
Toribio Santibáñez	86		Copiapó
Francisco Alonso	62		Nd.
Tadeo de la Rosa	80		Nd.
Totales	228	48	

Fuente: elaboración propia a partir de datos del recaudo del ramo de arbitrios en arrendamiento a Juan de la Ora, San Juan de la Frontera, desde 18 de julio de 1771 a diciembre de 1772. Archivo Histórico Nacional Madrid (AHNM), Consejos. Los datos son tomados conforme a los documentos originales. Sin embargo, para facilitar análisis se ha procedido a las siguientes conversiones: 1 Tercio = 7@; 1 carga = 14@ = 2 Tercios.

Nota: para los tercios y las cargas se adoptan las referencias del obispo de Paraguay. Además, se omite las equivalencias de Armando de Ramón de 1 carga = 21@, toda vez que al liquidar las cargas recibidas se aproximan a las primeras.

Por las cartas de correspondencia se conocen los nombres de los sujetos que solicitaron algo de yerba para surtir principalmente a las haciendas y los minerales.²² Según las cartas de orden compulsadas, Trucíos reenvió 3.970 arrobas (1766 y 1796) para dependientes en Santiago, San Felipe, Huamalemu, Valparaíso, Illapel, Copiapó, Higerillas, Choapa Huamalata y Curimón.²³

²² Ramón de Córdoba y Figueroa, yerno y socio de Trucíos surtía a los minerales obteniendo muchas veces como pago tejos de oro.

²³ Por Buenos Aires hacia Copiapó y Coquimbo se registraron 4 guías de aduana con 3.388@ de yerba (1779-1783) (Sovarzo, 2016: 17).

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, N° 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Tabla N° 2
Cantidades de yerba paraguaya reenviadas por Trucíos para dependientes en Chile, según cartas de orden (1766-1798)

AÑO	DEPENDIENTES	CANTIDADES				DESTINO
		TERCIOS	CARGAS	@	ZURRÓN	
1766	Narciso de Echague y Candía	50				Santiago
1778	Felipe Chapa				11	San Felipe
1779	José Benimelis		20			Concepción
1780	Joseph de Las Carreras		1			Copiapó
1780	Francisco de la Cavareda				1	Huamalemu
1780	Joseph Antonio Ortiz				1	Valparaíso
1780	Joaquín Talledo		2			Illapel
1783	Joseph Moya			491	12	Valparaíso
1783	Joseph Moya				30	Valparaíso
1785	Manuel de La Torre	290				Copiapó
1789	Antonio del Campo		1			Higuerillas
1789	Pablo Solar Monardes	1				Higuerillas
1792	Joseph Avaria		2		1	Choapa
1793	Bernardo del Solar		8			Huamalata
1798	Francisco Borja de Fonterilla	40				Curimón
	Totales	381	34	491	56	

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Archivo Histórico Nacional de Chile, Fondo Salvador Trucíos. Los datos son tomados conforme a los originales. Sin embargo, para facilitar análisis se ha procedido a las siguientes conversiones: 1 Tercio = 7@; 1 carga = 14@ = 2 Tercios; 1 zurrón = 6@.

Nota: para los tercios y las cargas se adopta las referencias del obispo de Paraguay. Además, se omiten las equivalencias de Armando de Ramón de 1 carga = 21@, toda vez que al liquidar las cargas recibidas se aproximan a las primeras. Para las equivalencias de los zurrones se adoptan las De Ramón (6@), aunque varias entradas de cargas hacían el equivalente de 8@.

En el fondo, todas estas transacciones se nutrían de los vínculos con Bernardo y Joseph del Solar (Huamalata e Illapel); Estanislao Varas, Juan Bautista de Sierra Alta, Francisco Xavier Urmeneta (Serena); Josep de las Carreras, Julián de la Sierra, Joaquín Talledo, Fernando Mercado, Joseph Valero Varas, Josep Gorostiaga, Manuel de La Torre (Copiapó); Josep Fermín Marín (Coquimbo); Joseph y Pedro Vivanco de Figueroa (Combarbalá).

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Todos ellos vinculados a las tareas extractivas de metales e incluso muchos de ellos alcanzaron puestos burocráticos.²⁴

Santiago centro receptor y redistribuidor: estimaciones de comercialización de la yerba mate

Según un estudio sobre despacho de Guías de Aduana entre 1779 y 1783 hacia Santiago de Chile, se enviaban en promedio anual 37.000 arrobas de yerba (Sovarzo, 2014: 16). Sin lugar a dudas, el reino de Chile representaba un corredor estratégico para su circulación, toda vez que contaba con caminos articulados, aunque difíciles, brindaba la posibilidad de continuar su expansión vía terrestre y marítima. Además de esto, dichos circuitos estaban sustentados por redes activas de comercio con fuertes vínculos mineros y con conexiones regionales que facilitaban su comercialización. Al igual que otros comerciantes, Trucíos operaba en la capital chilena; mantuvo en los minerales chilenos a su socio y yerno Ramón Córdoba de Figueroa, quien a su vez estaba vinculado con una nutrida red de dependientes en el norte y en valle central chileno; y en el puerto de Valparaíso a su dependiente Santiago Moya.

Ante estas condiciones favorables de expansión, comercialización y retornos con mercaderías regionales, comerciantes del virreinato del Río de la Plata colocaron en las manos de Trucíos como mínimo 18.543 arrobas de yerba.²⁵ Al comparar los datos aportados por Lacoste, con base a la discriminación por año de partidas y cargas de yerba mate Mendoza-Chile (1782-1788-1789), dichas cantidades de arrobas recibidas por Trucíos equivalen al 21% de las cargas entradas por la cordillera (Lacoste, 2008: 55).²⁶

²⁴ Juan Bautista de Sierra Alta fue electo alcalde provincial en el partido de Copiapó; Julián de la Sierra corregidor; Manuel de La Torre alguacil Mayor; Alejo Vallejo, alférez real y Salvador Trucíos integrante del Real Tribunal del Consulado de Chile. Véase *Expediente sobre remates de oficios de Cabildo, cartas de Ambrosio O'Higgins a Antonio Porlier, Secretario de Gracia y Justicia*. Archivo General de Indias, AGI, julio 23 de 1789, Chile Nº 196 y 43.

²⁵ Entre los comerciantes figuran: Fernando de las Rosas, José de Americans (San Juan de La Frontera); Francisco Álvarez (Córdoba); Gabriel Lazerna (Santa Fe); Agustín Casimiro de Aguirre, Miguel García Tagle, Francisco Llano de San Ginés, Manuel de Basoaldo, Francisco Javier Oza de Palacios, Juan Antonio e Ignacio Calderón, Narciso de Echague (Buenos Aires); Juan Martínez de Rosales (Mendoza). Los datos originales están consignados en la Tabla Nº 3. Se ha procedido a realizar la conversión con las siguientes equivalencias: 1 zurrón = 6@. Se ha modificado la carga 21@ de Ramón por 14@ que componen 2 tercios, una medida utilizada en los embarques de yerba del Paraguay (en base a De Ramón A. y Larraín J.M., 1979: 5-70).

²⁶ Lacoste ha calculado un total de 18.907 cargas (1782, 1788 y 1789), esto es, promedio anual de 6.300 cargas registradas por el camino principal de la cordillera.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, N° 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Estos resultados parciales para los años señalados dimensionan el plano en que estaba la yerba mate dentro de los negocios de Trucíos y, a su vez, representan el porcentaje descubierto de tratantes de yerba, los cuales aún historiográficamente no han sido estudiados por ausencia de fuentes.

Tabla N° 3
Yerba a consignación de Salvador Trucíos para su redistribución regional,
según cuentas de orden (1758-1798)

AÑO	TRATANTES ORIGEN	CANTIDADES				DESTINO
		TERCIOS	CARGAS	@	ZURRÓN	
1758	Calderón (Juan Antonio e Ignacio) y Cristóbal Rodríguez Calderón	50				Santiago
1760	Narciso de Echague (Francisco García de Torres)		5			Santiago
1762	Agustín Casimiro de Aguirre (Antonio Berrio)		30			Santiago
1766	Joseph de Americans			327	4	Santiago
1766	Joseph de Americans		20			Santiago
1767	Agustín de Aguirre	1.300				Arequipa
1767	Agustín de Aguirre	500				Lima
1768	Gabriel Lazerna Juan Martínez de Rosales				300	Santiago
1768	Francisco Llano de San Ginés			593	75	Lima
1769	Agustín de Aguirre / Llano de San Ginés / Manuel de la Bodega				450	Lima
1777	Agustín Aguirre				144	Santiago
1777	Agustín Aguirre	72				Santiago
1779	Agustín Aguirre				2	Trujillo
1780	Pedro Segura				2	Lima
1782	Fernando de las Rosas	250				
1785	Fernando de las Rosas		75			Santiago
1787	Agustín Aguirre	200				Santiago
1787	Agustín Aguirre		54			Santiago
1787	Agustín de Aguirre / José Ramírez	1.627				Valparaíso
1787	Miguel García Tagle	24		168		Santiago
1787	Miguel García Tagle	39		273		Santiago
1788	Miguel García Tagle	226	44			Santiago
1796	Manuel de Basoaldo	40				Santiago
1798	Manuel de Basoaldo	80				Santiago

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

1798	Manuel de Basoaldo Francisco Javier Oza de Palacios	106				Santiago
1798	Manuel de Basoaldo	50				Santiago
1799	Manuel de Basoaldo	40				
	TOTALES	4.604	228	1.361	977	

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Archivo Histórico Nacional de Chile, Fondo Salvador Trucíos. Los datos son conservados conforme a los originales. Sin embargo, para facilitar el análisis se han efectuado las siguientes conversiones: 1 tercio = 7@; 1 carga = 14@ = 2 tercios; 1 zurrón = 6@.

Nota: para los tercios y las cargas se adoptan las referencias del obispo de Paraguay. Además, se omiten las equivalencias de Armando de Ramón de 1 carga = 21@, toda vez que al liquidar las cargas recibidas se aproximan a las primeras. Para las equivalencia de los zurrones, se adopta las De Ramón (6@), aunque varias entradas de cargas hacían el equivalente de 8@.

Las tablas anteriores consolidan las partidas correspondientes a 23 años comprendidos entre 1758-1799. Las correspondientes estimaciones tienen un carácter provisional, toda vez que, comprenden cartas y documentos no seriados. Según los datos compulsados como mínimo recibió para su redistribución 46.613 arrobas de yerba, esto es, el equivalente a casi 530 toneladas.²⁷ Así, alrededor del considerado “negocillo” circularon mercaderías que fueron trocadas o compradas con el valor que circulaba en diferentes plazas más de 500 toneladas de yerba mate.

Si volvemos a los referentes señalados en la introducción sobre las cantidades de yerba mate en Buenos Aires (1.266.857 arrobas) para ocho años (1781-1789), estimadas en toneladas, es posible ver la brecha de lo que representan los datos compulsados para una sola red. Veamos: 14.936 toneladas frente a 530 toneladas producto de los resultados empíricos (23 años). ¿Qué lectura puede dársele a estos resultados?

Primero, nos alerta sobre el vacío de datos y de los tratantes de yerba que participaron en la distribución y comercialización regional. Segundo, aunque parciales y provisionales, los datos empíricos entregan estimaciones sobre la participación porcentual de una sola red, y con ellos sus lecturas derivadas. Y tercero, invita a sumar estudios de casos particulares manteniendo hilos conductores comunes.

²⁷ Se toma la equivalencia del 1 tonelada = 88 arrobas.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Sobre los precios y las rentabilidades: “Aunque su utilidad es cortísima peor es rotar ociosa...”

Historiográficamente a la fecha no se conocen datos sobre la rentabilidad exacta de este género. Per se, se reconocen sus utilidades al facilitar la circulación de otras mercaderías; sin embargo, al trocarse, se tornan imperceptibles las ganancias brutas. De hecho, en el informe del obispo del Paraguay don Manuel Antonio de Torres se lee lo siguiente: “Supongo señor, que el tráfico y comercio de la yerba paraguaya ha enriquecido a muchos de los comerciantes de este reino, y por lo común, logran utilidad los que vienen a tratar en ellas con sus facturas de ropa” (Whigham, 1992).

Según los documentos compulsados se constató que algunas veces los precios de la yerba desalentaron su comercialización hacia Chile e intermedios.²⁸ En 1788, la yerba del Paraguay había subido en Buenos Aires hasta 20 reales y medio (2 pesos 4 ½ r), situación que, a decir de un tratante de yerba, “desanimaba despachar una partidita”.²⁹

Por transacciones específicas se sabe que estas condiciones momentáneas de corta utilidad de menos de 1 peso en Santiago, no impidieron su continuo tráfico. Para un comerciante que necesitaba dinamizar mercaderías, dichas utilidades significaban mucho más, toda vez que, su circulación implicaba un tráfico compensado con otros productos: “[...] Mui señor mío y todo mi aprecio [...] hecho el pago de su alcance [...] se sirviese reducirme los efectos a zurrones de yerva (sic) [...] como son medias de seda, de algodón, vuelos (sic) bordados u otras menudencias”.³⁰

En otras ocasiones se trataba de recoger caudales para colocarlos en circulación a través del negocio yerbatero. A este respecto puede citarse la siguiente carta orden que indicaba al corresponsal en Buenos Aires proceder a la compra, en estos términos: “[...] si hay tiempo y proporción me remita –la yerba– aunque la utilidad sea muy corta peor fuere la demora del dinero [...]”.³¹ Y no era para menos, porque por ejemplo, una factura de 80 tercios de yerba, liquidados con el principal y fletes hasta Mendoza, alcanzaba un monto de 1.442 pesos (2.03 la arroba), los cuales debían ser abonados en cuentas sin dilación alguna, “por estar escasos los doblones y ser una cosa corta el dinero”.³²

²⁸ Años atrás, en 1737 y 1735, se había manifestado el alza en Buenos Aires a 28 reales y ¼ la arroba, es decir, en la capital rioplatense alcanzó los 3.5 pesos.

²⁹ ANC, vol. 10. Buenos Aires, octubre de 1788, f. 113.

³⁰ ANC, vol. 35. Santiago de Chile, 10 de febrero de 1797, f. 5v.

³¹ ANC, vol. 35. Santiago de Chile, 8 de enero de 1798, 9v.

³² Según la carta cuenta, los tratantes de yerba pagaron por fletes a Aconcagua 10 reales. ANC, Santiago de Chile, marzo 12 de 1798, vol. 35, f. 10. ANC, vol. 35, Santiago de Chile, marzo 10 de 1798, f 10.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, N° 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Aún así, no faltaron quienes invirtieron en dichas yerbas esperanzados en obtener una mejor utilidad. Tal es el caso de doña María Loreto Oza y Palacios. Hasta Mendoza, los tercios de yerbas de palo le habían costado 2 pesos 7 reales arroba. Una inversión sobre 2.000 pesos que le dejaría corta utilidad, toda vez que debía continuar un largo tramo hasta Chuquisaca.³³

A periodos poco favorables como negocio le seguían momentos de oportunidad. Así por ejemplo, en 1787 la yerba fue comprada en Paraguay a 12 pesos tercios (1,5 pesos la arroba); y vendida en Valparaíso al precio de 31 real, es decir 3 pesos arroba.³⁴

En relación a los gastos asociados a la circulación, puede seguirse la siguiente remisión de 200 tercios de yerba paraguaya hacia Chile con sus correspondientes gastos. Obsérvese el engorroso sistema operativo de circulación: múltiples embarques y desembarques, traslados y variados sistemas de transportes, demoras y almacenamientos, además de la intervención de múltiples agentes, pagos de derechos y legalizaciones administrativas en las diferentes postas de aduana.

³³ ANC, Santiago de Chile, diciembre 19 de 1798, vol. 35 f. 12v.

³⁴ ANC, Santiago de Chile, 11 julio de 1787, vol. 8 f. 331.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, N° 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Valores de primera compra y gastos operativos desde Buenos Aires hasta Mendoza, de yerba mate paraguaya

Cantidad	Descripción	Valor Tercios	Total
152 Tercios	Compra Marcados a fuego peso bruto 1.162@ y netas 192@ 19 ½ libras	11 p ½ r	1.570 p 7 r
47 Tercios	Marcados a fuego peso bruto 356@ 24 libras y netas 335@ 13 ½ libras.	11 p ½ r	482 p 2 ½ r
1 Tercio	Marcado a fuego peso 8@ 19 libras.	12 p	12 p 3 r
	Subtotal		2.065 p 4 ½ r
	Gastos		
	Peones, acarreo a bordo por haber embarcado y vuelto a desembarcar.	35 p	
	Dicha lancha por razón de perjuicios y demora.	40 p	
	Flete de casetas hasta Mendoza	850 p	
	Derechos de Sisa a 6 p tercio y el de Santa Fe a 7 p ¾ r tercio.	343 p 6 r	
	Guía	4 r	
	Subtotal		1.269 p 2 r
	Subtotal compra y gastos		3.334 p 6 ½ r
	Fletes a arrieros ruta Mendoza´-Chile	70 p	
200 Tercios	TOTALES		3.404 p 6 ½ r

Fuente: elaboración propia en base a Fondo Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Según esta transacción, los gastos representaron el 39% sobre el valor principal. ¿Sería rentable finalmente esta operación? Liquidada las cuentas seis meses después, quedaron a favor del interesado 816 pesos puestos en Buenos Aires.³⁵

Es una utilidad nada despreciable en esta operación, aunque no siempre fue así. Las rentas líquidas en yerbas, como cualquier otro producto, fueron afectadas por la inestabilidad de los precios de primeras compras y por los consabidos gastos asociados a su circulación.³⁶

Los factores contingentes y coyunturales y su relación con el comportamiento en la dinámica comercial de la yerba mate

Si se examina el contexto del lugar productivo, en este caso la zona paraguaya, se encuentra que entre 1790 y 1799 la región sufrió condiciones climáticas extremas. Los efectos del fenómeno de El Niño causaron una aridez extrema (Gastón y Caviedes, 2012: 179). Tales cambios climáticos estuvieron asociados al calentamiento atmosférico, el cual provocó en 1798 vientos huracanados y granizadas en Asunción del Paraguay.

Es muy probable que estas condiciones hayan afectado la producción de yerbales, porque el *Ílex Paraguariensis* requiere de precipitaciones anuales no inferiores a los 1200 mm, además de una distribución uniforme de las mismas a lo largo del año (Giberti, 2011: 209). Como si fuera poco, al año siguiente otro evento meteorológico extremo devastó la ciudad y la infraestructura de transporte. Según Azara “derribó a la ciudad, mató a mucha gente y llevó muy lejos a muchas carretas” (Gastón y Caviedes, 2012: 180).³⁷

Contingencias como estas quizás contribuyan a explicar en parte el aumento desmedido de su precio en Buenos Aires. Aún así, la yerba mate continuó su curso de manera sistemática. De hecho, en 1790 de Valparaíso hacia Santiago circularon en yerba mate paraguaya 7.000 pesos; se exportaron hacia el Perú desde Santiago 8.608 pesos en yerbas (Cavieres, 1996: 39, 61); y según el ramo Real de Alcabalas, entre octubre de 1796 y septiembre de 1797, entraron al partido del Huasco, 1.346@ (Cavieres, 1996: 31).

³⁵ ANC, vol. 10, Buenos Aires, 10 de enero de 1788, f. 3 y 39.

³⁶ Los costos de fletes y transportes fluctuaban dependiendo de la época. Por ejemplo, de Mendoza a Buenos Aires, variaba entre 70 y 150 pesos.

³⁷ Citando a Félix de Azara, *Descripción e historia del Paraguay y Río de la Plata* (1781). Disponible en: http://www.portalguarani.com/1065_felix_de_azara/9638_descripcion_e_historia_del_paraguay_y_el_rio_de_la_plata__volumen_i_por_felix_de_azara.html. [Fecha de consulta: 16 de diciembre 2015]

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

La ampliación y participación de pequeños comerciantes en el tráfico yerbatero (68%) frente a la concentración de ocho individuos (Cavieres, 1996: 88),³⁸ indica la significación e importancia de la yerba, trascendiendo su consumo a todos los sectores sociales.

Desafortunadamente, a partir de 1789 son muy pocas las partidas que se han logrado reconstruir por cartas cuentas. Se infiere que si bien la yerba mate colocaba en marcha la multiplicación de intercambios básicos suprarregionales, este negocio fue considerado complementario, muchas veces llamado por sus corresponsales como “un negocillo”. El tráfico de la yerba en esta red perdió sistematicidad; quizás se desanimó su comercialización por su corto beneficio, sintiéndose la réplica entre los acostumbrados compradores de Trucíos en los minerales chilenos.³⁹

Luego de la declaración de la guerra contra Francia (1793) aumentó la demanda de cobres para la guerra; los esfuerzos se concentraron en el tráfico de esta materia prima hacia ultramar, motivados inicialmente por los pagos en efectivo y luego por los vales reales. La Corona competía con compradores particulares por el anhelado metal (Soler, 2016). Eran tiempos difíciles y para un comerciante primaba todo aquel negocio que le permitiera especular.

Tabla 4
Precios de primera compra de yerba paraguaya en diferentes plazas,
según cartas de orden de Salvador Trucíos y sus corresponsales (1767-1798)

AÑO	PRECIOS		LUGAR
	ARROBAS	ZURRONES	
1767	12 pesos		Lima
1779	2 pesos 6 reales		Buenos Aires
1780	12 pesos 4 reales		Lima
1783	4 pesos	3 pesos 5 reales	Valparaíso
1787	3 pesos 7 reales		Santiago
1788	2 pesos 4 ½ reales		Buenos Aires
1797	1 peso 7 reales ½		Buenos Aires
1797	3 pesos*		Santiago
1798	2 pesos 3 reales		Mendoza

³⁸ El autor refiere los siguientes sujetos: José Cano Cortes, un sujeto vinculado a los puertos intermedios de Aranta. De menor envergadura estaban Vicente Noriega, Alonso Mirelles, Agustín del Castillo, Joseph Santos Valdés y Diego de Armida.

³⁹ La escasez de la yerba se sintió en Huamalata (Chile) en la carta de 30 de enero de 1793 escrita por Bernardo del Solar a Figueroa.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

* Yerba de palos.

Fuente: elaboración propia a partir de datos del Archivo Histórico Nacional de Chile, Fondo Salvador Trucíos, Vol. 1, f, 149; vol. 6, f. f 154; vol. 8, f 180; vol., 9 f, 331; vol. 10, f. 73, vol. 35.

Consideraciones finales

Este estudio de caso planteó cómo se realizaba la circulación y redistribución de yerba mate al compás de los movimientos particulares de una red. Revela la existencia de un plan de comercialización y de acuerdos entre redes, con base en los productos disponibles. Se trataba entonces de negocios compensados entre compradores de yerba de primera compra actuando en zonas productoras y comercializadoras.

Las estimaciones del estudio de caso, aunque provisionales, revalorizan el significativo tráfico y comercialización de la yerba mate por la cordillera de los Andes. Ante un producto con tanta aceptación y consumo, internamente circuló por intermedio de toda clase de tratantes. En tanto que las cargas de yerba en circulación a largas distancias, prácticamente correspondían a redes comerciales bien estructuradas y diversificadas en los negocios, toda vez que generalmente funcionaban liquidando y cruzando cuentas.

Las evidencias expresan la necesidad de ampliar los análisis a los múltiples destinos, es decir, aquellos lugares intermedios que presentaban un significativo consumo: Arequipa, Trujillo, Guayaquil, Quito y Panamá, entre otros. Como puede advertirse, el estudio de la yerba mate sigue siendo un desafío investigativo, considerando que los datos aquí presentados apenas destellan sobre su verdadero tráfico. Y a propósito de esta problemática analítica, se advierte la importancia de estudiar a las regiones en su complejidad no solo como regiones especializadas en la producción, sino también en su rol como redistribuidoras y consumidoras.

Desde esta óptica la presente investigación se nutrió de enfoques globales, atendiendo la circularidad de los productos. A partir de las lógicas imperantes en este negocio se visibilizaron los lugares funcionales y los múltiples agentes intervinientes. De hecho, los resultados remarcaron zonas productivas, así como también los lugares que contribuyeron a interceptar y estructurar los tráficos con yerba mate, en atención a los principales mercados consumidores. Los ejes estratégicos Mendoza, Santiago y Valparaíso fueron nodos fundamentales para la ampliar la circulación de la yerba extra regionalmente. Como puede verse, la importancia económica en los mercados internos/regionales de la yerba mate, es sin lugar a dudas, un rubro aún por explorar.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Bibliografía

Acuña, Domingo. “Análisis económico preliminar de distintas densidades de plantación en yerba mate”. *Notas técnicas* 32 (Misiones, 1982).

Barretto, Margarita. *El mate. Su historia y cultura*. 2da. edición. Buenos Aires, Ediciones del Sol, Biblioteca de Cultura Popular, 1989.

Cavieres, Eduardo. *El comercio chileno en la economía mundo*. Santiago de Chile, Ediciones Universitarias de Valparaíso, 1996.

De Ramón, Armando; Larraín J.M. “Una metrología colonial para Santiago de Chile: De la medida castellana al sistema métrico decimal”. *Historia* 14 (Santiago de Chile, 1979): 5-70.

Galarza, Juan. “La yerba mate”. *Boletín del Ministerio de Agricultura* 18 (Buenos Aires, 1914): 44-101.

Garavaglia, Juan. *Mercado interno y economía colonial. Tres siglos de historia de la yerba mate*. México, Prohistoria ediciones, 2008.

Garín, Víctor. *Contribución al estudio del cultivo e industria de la yerba mate. Ministerio de Agricultura de la Nación*. Buenos Aires, 1916.

Gastón, Margarita; Caviedes, César. “Clima y sociedad en Argentina y Chile durante el periodo colonial”. *ACHSC* 39(2) (Buenos Aires, 2012): 160-185.

Giberti, Gustavo. “Aspectos oscuros de la corología de *Ílex paraguariensis*”. En Winge, H.; Ferreira, A.; De Araújo, J.; Tarasconi L. (Eds.). *Erva Mate: biología e cultura no Cone Sul*. Porto Alegre, Universidade UFRGS, 1995: 289-300.

----- “La yerba mate (*Ílex Paraguariensis*, aquifoliácea) en tempranos escritos rioplatenses de Bonpland y su real distribución geográfica en Sudamérica austral”. *Bonplandia* 20(2) 2011: 203-212.

Grondona, E. “Historia de la yerba mate”. *Revista Argentina, Agronomía* 21 (Buenos Aires, 1954): 9-24.

Guglielmelli, Luis. “La riqueza en cafeína de la yerba mate”. *Anales de la Asociación Química Argentina* 3, (Buenos Aires, 1915).

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Jeffs Munizaga, José. *La yerba mate como factor en la integración en el Cono Sur y su desplazamiento por el consumo del té en Chile. Un caso de colonialismo consumista*. Tesis de Magister en Estudios Internacionales. Santiago de Chile, Universidad Santiago de Chile, 2014.

Känzig, Rodolfo. “Investigación Tecnológica del procesamiento de la yerba mate elaborada”. *Revista de la Secretaría General de Ciencias y Tecnología* 2(4) (Tucumán, 1986).

Lacoste, Pablo. “El arriero y el transporte terrestre en el cono sur. Mendoza (1780-1800)”. *Revista de Indias*”. LXVIII (24) (Sevilla, 2008): 35-68.

Marolda, C. “Acción de la yerba mate sobre el intestino”. *Revista Asociación Médica argentina* XLIX (363) (Buenos Aires, 1936).

Molina, Raúl. “El mate nuevas aportaciones sobre el uso de la bombilla y del apartador”. *Revista historia 2* (Buenos Aires, 1955).

Montes, Adolfo. “Aceite esencial de yerba mate elaborada”. *Anales de la Sociedad Científica Argentina* T CLXXVIII (Buenos Aires, 1964).

Oberti, Federico. *Historia y folklore del mate*. Buenos Aires, Fondo Nacional de las Artes, 1979.

Pereira, Eugenio. *Apuntes para la Historia de la cocina chilena*. Santiago, Editorial Universitaria, Universidad Santiago de Chile, 1977.

Rau, Víctor. “La yerba mate en Misiones (Argentina). Estructura y significados de una producción localizada”. *Agroalimentaria* 29 (La Plata, 2009): 49-58.

Ruggiero, Romano. *Mecanismos y elementos del sistema económico colonial americano. Siglos XVI-XVIII*. México, El Colegio de México, Fondo de la Cultura Económica, Fideicomiso de Historia de las Américas, 2004.

Sagastizabal, Leandro. *La yerba mate y Misiones*. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1984.

Sempat Assadourian, Carlos. “Chile y el Tucumán en el siglo XVI, una correspondencia de mercaderes”. *Revista historia* 9 (Santiago de Chile, 1970): 65-109.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, Nº 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Sempat Assadourian, Carlos. “Sobre un elemento de la economía colonial: producción y circulación de mercancías al interior de un conjunto regional”. *Revista Eure* 8 (Santiago de Chile, 1972): 135-181.

Serrailh, Efi. *Medio siglo de producción yerbatera*. Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 1957.

Soler, Luisa, “Cádiz desde el reino de Chile. Los negocios intrarregionales y de ultramar de Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo 1745-1805”. En: Iglesias Juan José; Bernal, Jaime (Coords.). *Andalucía en el mundo Atlántico Moderno. Agentes y escenarios*. Sevilla, 2016 (en imprenta).

Sovarzo, José. “La garganta del comercio interoceánico. Río de la plata, Mendoza y Santiago de Chile y sus relaciones comerciales a fines del siglo XVIII”. XIV Jornadas de Historia Económica. Asociación Argentina de Historia Económica. Rosario: 1-3 de octubre 2014. Disponible en: http://www.aahe.fahce.unlp.edu.ar/jornadas-de-historia-economica/xxiv-jornadas-de-historia-economica/ponencias/Sovarzo.pdf/at_download/file. (consultado el 3/1/2016).

Sovarzo, José. “La garganta del comercio interoceánico en la América del sur Hispana. La región Río de la Plata y sus relaciones comerciales con Mendoza y los mercados del Pacífico Sur Americano 1779-1783”. III Congreso de Historia Económica de Chile. Universidad de Santiago de Chile, Santiago, 11 y 12 de agosto de 2016.

Swier, Roberto. “Pulverizadora para el control del psilido de la yerba: especificaciones técnicas”. *Notas técnicas* 27 (Misiones, 1981).

Venegas, Hernán. *El espejismo de la plata. Trabajadores y empresarios mineros en una economía en transición. Atacama 1830-1870*. Santiago, Editorial Usach, 2008.

Villalobos, Sergio. *Chile y su historia*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 2002.

-----, *Comercio y crisis colonial*. 3era. edición. Santiago de Chile, Ediciones Akhilleus, 2009.

Whigham, Thomas. *La yerba mate del Paraguay (1780-1870)*. Asunción, Centro paraguayo de estudios sociológicos, Serie historia social, 1992.

Luisa Consuelo Soler Lizarazo. “Redes de comercialización de la yerba mate a partir de las operaciones mercantiles de Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)” / “Network Merchandising of Yerba Mate from Commercial Operations of Salvador Trucíos, Chile (1758-1798)”. *RIVAR* Vol. 3, N° 9, ISSN 0719-4994, IDEA-USACH, Santiago de Chile, septiembre 2016, pp. 26-49.

Manuscritos

Archivo Nacional de Chile (ANC). Documentos de Salvador Trucíos Ruiz de Alcedo. Volúmenes 74 (1730-1891).

Archivo General de Indias, (AGI).

* * *

RECIBIDO: 06/01/2016

APROBADO: 14/03/2016