

LA CASCARILLA

Alba Moya Torres

**AUGE Y CRISIS DE LA CASCARILLA
EN LA AUDIENCIA DE QUITO, SIGLO
XVIII**

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES
SEDE ECUADOR

SERIE TESIS - HISTORIA
1994

**AUGE Y CRISIS DE LA CASCARILLA EN LA AUDIENCIA DE QUITO,
siglo XVIII**

Primera edición, FLACSO sede Ecuador, 1994

© Alba Moya Torres

© FLACSO, sede Ecuador

Ulpiano Páez 118 y Av. Patria

Casilla 17-11-06362

Telfs.: (593-2) 231-806/ (593-2) 542-714

Fax: (593-2) 566-139

Quito-Ecuador.

Derechos reservados conforme a la ley

ISBN: 9978-67-001-7 (Serie)

ISBN: 9978-67-030-0 (Título)

Serie: Tesis

Edición de 1000 ejemplares

Las opiniones vertidas en el libro son de exclusiva responsabilidad de la autora y no reflejan necesariamente el criterio institucional de FLACSO.

Composición: Marta Hurtado, Impreseñal.

Impresión: Impreseñal

INDICE

	Pág.
INTRODUCCION	9
CAPITULO I	
EL AUGE DE LA CASCARILLA Y SU CONTEXTO HISTORICO.	15
CAPITULO II	
FACTORES DEL AUGE	29
1. La expansión del mercado mundial y el comercio de la cascarilla	30
2. El aumento del consumo mundial de cascarilla	36
3. La circunscripción geográfica de los cascarillos....	41
CAPITULO III	
EL AUGE DE LA CASCARILLA Y EL IMPACTO RURAL	45
1. Las peculiaridades de la quina como producto de exportación	48
2. La extracción de la cascarilla y el impacto en el medio natural y social	58
CAPITULO IV	
LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION.....	71
1. La bonanza de la cascarilla y la estructura de la producción.....	71
2. Las relaciones de producción	74
3. El negocio de la quina y la estructura del poder local	76
4. Los cosecheros. Trabajo libre y trabajo compulsivo.	94

CAPITULO V

LA TENENCIA DE LA TIERRA Y LA EXPANSION DE LA HACIENDA ..

1. La tenencia de la tierra y la conquista de los bosques de cascarilla 113
2. La expansión de la hacienda 120

CAPITULO VI

TECNOLOGIA APLICADA Y LA ARTICULACION REGIONAL.... 131

1. El "monteo", actividad inherente a la extracción 132
2. La tala y el descascaramiento de los árboles en pie. 134
3. La extracción de la corteza y el secado 137
4. El encajonamiento y el problema de los cueros de res 140
5. El transporte: apertura de caminos, arriería y déficit de mulas 144

CAPITULO VII

LA ESTRUCTURA DE LA COMERCIALIZACION 149

1. La cascarilla en el mercado mundial 149
2. El origen del capital y el destino de las ganancias .. 155
3. La dualidad de los comerciantes locales 158
4. Los tratantes de Lima y la ropa inglesa 161
5. Las estrategias de los licitadores piuranos 167
6. La cascarilla en la acumulación del capital y en la crisis del siglo XVIII 175

CAPITULO VIII

POLITICAS ESTATALES Y LA EXPLOTACION DE LA CASCARILLA ... 122

1. El abastecimiento de la Real Botica y el acotamiento de los montes 183
2. El estanco de la quina 206

CONCLUSIONES 233

BIBLIOGRAFIA 245

PRESENTACION

La Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Ecuador, cumple nuevamente con su deber de entregar a la comunidad académica y a la sociedad latinoamericana en su conjunto, uno de los frutos de la segunda versión de la Maestría en Historia Andina, realizada en la Sede entre 1989 y 1991, esto es el resultado de las investigaciones realizadas por sus alumnos de los distintos países del Area Andina, para sus tesis de Maestría.

Ese es el objetivo de la SERIE TESIS, que iniciamos con la publicación de las investigaciones de la primera versión de la Maestría en Historia Andina, continuamos con los presentes textos, y mantendremos para la publicación de los trabajos de la tercera versión de esta Maestría, así como los de aquellas en Ciencias Políticas, Economía, Antropología y Estudios Amazónicos, actualmente en desarrollo.

En esta oportunidad entregamos el libro *Auge y crisis de la cascarilla en la Audiencia de Quito, siglo XVIII*, Alba Moya Torres, investigación realizada en los archivos de Quito y Cuenca, sobre una planta que jugó un papel importante en la medicina humana.

Amparo Menéndez-Carrión
Directora de FLACSO, Sede Ecuador

INTRODUCCION

La cascarilla es una planta medicinal que revolucionó la farmacología y la medicina, por la multiplicidad de sus virtudes terapéuticas y por su especificidad en el tratamiento de las “fiebres intermitentes” o paludismo. La transmisión al resto del mundo del secreto indígena sobre el uso de la planta fue una de las principales contribuciones del continente americano y, concretamente de Loja, a la botánica y a la terapéutica. Los países europeos que controlaron su comercialización conocieron un desarrollo económico inusitado.

Durante el siglo XVII y gran parte del XVIII, el abastecimiento mundial de este “específico” fue sostenido por la Audiencia de Quito, sobre todo por Loja y Cuenca. La explotación de la cascarilla en estas regiones produjo dos ciclos de bonanza: el primero en la segunda mitad del siglo XVIII y el segundo en la segunda mitad del XIX. El presente trabajo tiene el objetivo de analizar el auge en el siglo XVIII.

Delimitar cronológicamente el comienzo y el fin de un auge es más complejo de lo que parece, sobre todo, cuando la diversidad de las rutas de comercialización y la clandestinidad del comercio del producto constituyen los aspectos dominantes de su circulación, como es el caso de la cascarilla. A pesar de los factores que enmarañaron la compleja trama socio-económica en la cual se inscribió el circuito de la cascarilla, podemos afirmar que el primer auge involucró a Cuenca y a

Loja y tuvo dos ondas: la primera que duró de 1750 a 1775, en la que le correspondió a Loja jugar el papel protagónico y la segunda que fue de 1775 a 1787, en la cual Cuenca tomó el lugar de Loja, para entonces ya arruinada, como centro abastecedor de quina.

Entre 1747 y 1778 las entradas de este producto por Cádiz se multiplicaron por diez (Petitjean y Saint-Geours, 1983: 171). En este momento casi la totalidad de las exportaciones procedían de Loja. Entre 1773 y 1778, los “efectos serranos” representaban el 28% de las exportaciones de la Audiencia de Quito por el puerto de Guayaquil y casi la totalidad de este peso le correspondía a la cascarilla. Para 1787, las exportaciones de cascarilla constituían cerca del 50% del total y el 72% de las exportaciones serranas (Contreras, 1990:43).

A pesar de lo expuesto, el tema de la cascarilla no ha despertado el interés de los investigadores. Esto explica el gran vacío que existe en el conocimiento de la historia de la formación económico-social ecuatoriana en los mencionados períodos. Esta ausencia analítica se traduce por ejemplo en la falta de ponderación del comportamiento de otras exportaciones consideradas como más importantes que la cascarilla (sobre todo el cacao y los textiles azuayos), en la formulación de generalizaciones que no rescatan las especificidades del desarrollo regional, en el establecimiento de estereotipos sobre la especialización de la producción de la Costa y la Sierra y sobre el papel de las correspondientes élites en el desarrollo económico, social y político del país. No se escapan de esta simplificación los efectos de una economía extractiva y orientada “hacia afuera”, inscrita en un contexto colonial; la relación entre la Corona y las élites locales en la implementación de las políticas estatales, las relaciones interélite, la naturaleza y el papel del llamado “bloque colonial”, tan ambiguamente caracterizado hasta el presente. Con este estudio se pretende contribuir a llenar algunos de estos vacíos y confrontar los mencionados estereotipos con los datos obtenidos en la investigación.

Una de las preguntas que se hacen permanentemente los investigadores es por qué los auge exportadores en América Latina no han contribuído a una diversificación de las actividades productivas, a un desarrollo del capitalismo y a una transformación más o menos profunda y duradera de las estructuras productivas de las regiones donde han tenido lugar dichos auges. Todos estos cuestionamientos son asumidos como parte de los retos de este trabajo.

Algunas de las razones por las que no se logra responder adecuadamente estas preguntas hay que buscarlas en los enfoques teórico-metodológicos en los que se enmarcan los estudios sobre el sector exportador. Los dependentistas asignan un papel preponderante a los países metropolitanos respecto al desarrollo de los países "periféricos", obviando o minimizando los procesos internos que se dan dentro de la "estructura de intermediación". Los enfoques autonomistas, por el contrario, agotan el análisis en las relaciones internas, con lo que consiguen hacer una buena disección de los antagonismos de clase pero descuidan las relaciones externas que tienen las regiones con otros sistemas y subsistemas en las que aquellas se encuentran inmersas. De este modo, los autores de esta última corriente no logran dimensionar ni siquiera al mismo auge, menos aún su impacto.

Otros problemas de la misma naturaleza son los siguientes: 1) la tendencia que existe en América Latina a estudiar las economías de exportación como un fenómeno que se desarrolla a partir del siglo XIX, como si las exportaciones ocurridas en el período colonial no tuvieran el mismo carácter; 2) la traslación de parámetros y modelos interpretativos del XIX al XVIII, sin tomar en cuenta las profundas diferencias económicas, sociales y políticas del XVIII, y 3) el planteo del problema del mercado como un modo de producción y no como una variable, como señala Barbara Weinstein al analizar el caucho (1983: 3).

Por lo expuesto, en esta investigación se pretende encontrar un punto de equilibrio entre los factores externos e internos del auge, entre las relaciones macroestructurales y las

relaciones internas que delinear la estructura de producción que se convierte en dominante dentro del espacio regional.

El siglo XVIII, como un período de transición del feudalismo al capitalismo y, dentro de este último, de la fase comercial a la industrial; y el contexto colonial en el que se dio el primer auge de la cascarilla son abordados como elementos de la matriz teórica de la cual se extraen las distintas variables e indicadores y no como elementos periféricos del análisis. Esta perspectiva conduce a la relectura de algunos acontecimientos. Tal es el caso del papel de Inglaterra en el tipo de desarrollo y en el comportamiento de las regiones económicas de América a fines del período colonial. Desde la perspectiva propuesta, el rol de Inglaterra deja de ser un factor accesorio -como ha sido tratado desde la historiografía tradicional- para convertirse en el punto de partida del tratamiento del tema.

El presente estudio está basado, fundamentalmente, en el uso de fuentes primarias. La información más abundante e importante ha sido extraída del fondo de "Cascarilla" del Archivo Nacional de Historia de Quito; además de los Volúmenes de la Presidencia de Quito, del fondo "Indígenas" y de algunos documentos notariales. También se recurrió al Archivo Nacional de Historia de Cuenca, donde se revisaron las comunicaciones recibidas y emitidas por la gobernación de Cuenca de la segunda mitad del siglo XVIII; y al Archivo de la Curia de Cuenca, donde se revisaron algunas cédulas reales e informes de funcionarios y comerciantes de Cuenca. En el Fondo Jacinto Jijón y Caamaño, se identificó casi la totalidad de la bibliografía utilizada y, sobre todo, los informes de los botánicos especializados en la cascarilla, Mutis, Caldas, Ruiz, Humboldt, Spruce y otros.

El uso de estas fuentes imponía una crítica interna y externa de las mismas y el uso de métodos de validación de los datos ofrecidos. La comparación, la comprobación y el contraste fueron recursos permanentemente utilizados. Los intereses de los informantes y el papel que cumplían dentro de la estructura colonial sesgaba la información. Mientras los funcionarios

realistas -como Santiesteban- tendían a minimizar la importancia económica del comercio de la cascarilla así como el uso local de la planta para justificar el establecimiento del estanco, los personajes ligados al poder local -autoridades, comerciantes, hacendados- los sobrevaloraban. Pero dentro de este último grupo había posiciones opuestas entre los beneficiarios y los perjudicados por la implementación de las medidas estatales, como el acotamiento de los montes y el estanco de la quina. Aun los cuestionarios diseñados por los funcionarios para aplicarlos a los testigos en las distintas causas legales estaban impregnados de estos matices.

Una de las dificultades de este trabajo fue la de dimensionar la magnitud de las exportaciones, tanto en volumen como en valor. Esto se debió principalmente al gran peso que tuvo el comercio clandestino de este producto y, consecuentemente, a la falta de registro de la mayoría de los flujos, así como también al uso de múltiples puertas de salida. Los datos disponibles sobre los envíos de cascarilla a la Real Botica; las salidas comerciales por los puertos de Paita, Guayaquil y Lima, o las entradas por el puerto de Cádiz, siempre tenían un valor relativo y parcial del movimiento global del producto. Esto obligó a combinar la información cuantitativa con la cualitativa.

Debo reconocer que el desarrollo de esta investigación fue posible gracias al auspicio del Departamento de Cultura del Gobierno Vasco, a las agudas críticas y a las fuertes exigencias de mi director de tesis, el doctor Heraclio Bonilla, a quien está dirigido mi más profundo agradecimiento. La doctora Amparo Menéndez-Carrión, Directora de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), me estimuló frecuentemente a continuar con mi trabajo.

El doctor Diego Mora, director del Archivo Nacional de Historia de Cuenca y la licenciada Martha Ordoñez no sólo que me facilitaron el acceso a la documentación del archivo sino que me hicieron partícipe de una parte de la información recabada por ellos, además me permitieron aclarar muchas interrogantes, en base a la discusión sobre los datos obtenidos.

El doctor Claudio Cordero me proporcionó una información verbal muy importante para la comprensión de la región de Cuenca. El señor José Vera, responsable del Fondo Jacinto Jijón y Caamaño me facilitó el acceso a la documentación existente en la institución y me ayudó a encontrar muchos de los documentos utilizados. A todas estas valiosas personas, gracias.

CAPITULO I

EL AUGE DE LA CASCARILLA Y SU CONTEXTO HISTORICO

La cascarilla, quina o cinchona es una planta que fue conocida por sus “maravillosas” virtudes como “el árbol de la vida” (ANH/Q, Cas, C.1. E.11,f. 61). La utilizaban los indígenas americanos desde tiempos inmemoriales pero el secreto de su uso fue revelado a los europeos en 1630. Diez años más tarde (1640) ya era utilizada en Europa pero su circulación era restringida (Ruiz, 1792, 4). Fue necesario que pasara más de un siglo para que la conjugación de una serie de factores -que serán analizados más adelante- produjera una sensible expansión de la demanda. Como correlato de esto último, la Audiencia de Quito vivió, en la segunda mitad del siglo XVIII, el primer auge de la cascarilla.

A diferencia de la producción textil, que había articulado a la Audiencia de Quito al mercado intercolonial, la cascarilla la insertó en el mercado mundial. En el primer caso fue la Sierra centro-norte la que jugó el papel de eje dinamizador de la economía; en el segundo, la Sierra sur, con las subregiones de Loja y Cuenca.

Una de las peculiaridades que tuvo la cascarilla, como producto de exportación, fue la gran diversidad de tipos y calidades y, por tanto, de propiedades curativas. Dicha diversidad estaba vinculada con las diferencias de los medios geográficos y ecológicos en los cuales crecía, lo cual, a

su vez, supuso que las regiones productoras de cascarilla se articularan al mercado mundial en momentos y condiciones distintas.

Mientras en Loja la época de bonanza se produjo entre 1750 y 1775, en Cuenca ocurrió entre 1775 y 1783. En Loja, la explotación de la cascarilla estaba subsumida por los comerciantes piuranos; en Cuenca, los comerciantes locales tenían un mayor grado de autonomía, frente a aquellos, fundamentalmente por contar con un capital propio bastante importante. Estos hechos marcaron profundas diferencias entre los efectos que produjo la explotación de la cascarilla en estas subregiones. Mientras en Loja los beneficios obtenidos fueron bastante limitados, en Cuenca se produjo un verdadero despegue económico.

Es difícil dimensionar la magnitud de las exportaciones de cascarilla puesto que, desde un principio, el Estado intervino, tanto en la extracción como en la comercialización del producto, lo que determinó que la mayor parte de las exportaciones fueran clandestinas.

Puesto que el Callao monopolizaba todas las exportaciones americanas hasta el último cuarto del siglo XVIII, las salidas por otros puertos sólo tienen un valor parcial y relativo como indicadores de las mismas.

Mientras en el siglo XIX las salidas de un producto por el puerto de Guayaquil pueden considerarse como indicadores válidos de las exportaciones, esto no ocurrió durante el XVIII.

A pesar de que Guayaquil empezó a tener importancia a partir de las reformas de libre comercio, realizadas entre 1774 -1775, el papel que jugó este puerto en las exportaciones de cascarilla fue mucho más modesto, puesto que fue una vía reservada a las exportaciones controladas por el Estado, es decir, para el abastecimiento de la Real Botica. A esto hay que añadir que desde 1773 la Corona prohibió el uso de este puerto para las exportaciones de cascarilla, como una medida orientada a frenar la fuga del producto hacia países extranjeros, particularmente, hacia Inglaterra y Holanda.

A lo expuesto hay que añadir que las rutas terrestres existentes en el circuito Cuenca-Loja-Piura fueron utilizadas por los tratantes de la carrera de Lima, como parte de una estrategia de comercialización que aprovechaba las diferencias productivas regionales.

A pesar de la limitada participación que tuvo Guayaquil en las exportaciones de la cascarilla, su evolución revela, al menos parcialmente, el comportamiento de estas exportaciones. Los datos proporcionados por Contreras nos permiten ver su crecimiento entre 1775 y 1788 (Contreras, 1990: 142).

Efectivamente, hasta 1773 el valor de las exportaciones de cascarilla por el puerto de Guayaquil eran de 1.024 pesos, mientras que en 1775 alcanzaron a 8.531 pesos. Los picos más altos se encuentran entre 1786 y 1787, años en los que las exportaciones alcanzaron los 137.831 y los 232.131 pesos, respectivamente. En realidad las cifras más altas se registraron en la segunda mitad de la década del 80. Aunque en 1788 estas exportaciones experimentaron una drástica caída, todavía eran 13 veces más altas que en 1773 (Idem). Ver el siguiente cuadro.

Exportaciones de Cascarilla por el Puerto de Guayaquil. 1773-1788	
Año	Pesos
1773	1.024
1775	8.531
1784	55.350
1785	85.575
1786	137.831
1787	232.031
1788	13.088

FUENTE: Contreras, 1990: 142

Elaboración propia.

Vale insistir en el hecho que, durante la colonia, las salidas por el puerto de Guayaquil sólo revelaban parcialmente las exportaciones de la cascarilla. Si bien es cierto que en el

siglo XVIII casi todas las exportaciones ecuatorianas salieron por vía marítima, las de origen serrano, como es el caso de la cascarilla, siguieron rutas terrestres (Contreras, 1990: 30). Más aún, era precisamente la cascarilla el producto que circulaba por la ruta Loja-Piura, como si fuera su cause natural (González Suárez, apud Deler, 1987: 112).

Como anota Deler, el hecho de que Loja fuera la única región que realizaba intercambios directos con la región litoral de Piura, le permitió escapar “del haz de itinerarios convergentes hacia Guayaquil” (Deler, 1987: 68).

Por otro lado, desde que el Estado intervino en la Administración del comercio de la quina, se establecieron rutas y circuitos propios de la circulación lícita e ilícita. Mientras la primera seguía la ruta **Guayaquil-Callao-Cádiz**, el comercio ilegal tenía como puertas de salida: al sur el puerto de **Paita** y al norte el de **Cartagena**.

Las rutas terrestres que se utilizaban para evadir Guayaquil no sólo servían para el comercio clandestino sino que, en determinadas coyunturas, como la de la intensificación de la piratería, fueron preferidas por el comercio legal.

Efectivamente, la amenaza de la piratería a la flota colonial determinó que la ruta Guayaquil-Cartagena fuera desplazada por la ruta terrestre Popayán-Quito-Cuenca-Loja (antiguo “camino real”) la cual, hasta el siglo XVIII había servido, fundamentalmente, para la circulación de personas (Deler, 1987: 85).

Si bien es cierto que el Callao monopolizó el comercio sudamericano durante la colonia y que la Audiencia de Quito estaba ligada a dicho puerto configurando la carrera Quito-Lima, es también cierto que habían circuitos que funcionaban desde épocas prehispánicas que obviaban la mediación del puerto de Guayaquil para establecer dicho nexo. Este es el caso del circuito Cuenca-Loja-Piura para la sierra sur de la Audiencia. El dinamismo de esta ruta convertía a Guayaquil en una puerta más para la salida de sus productos de exportación. El itinerario

terrestre Piura-Lima resultaba más rápido que la navegación (Deler, 1987, 110).

Como se dijera anteriormente, Cartagena era otra puerta importante para la salida de la cascarilla, sobre todo una vez que la Audiencia de Quito fuera incorporada al virreinato de Nueva Granada desde 1717 a 1722 y de 1740 hasta fines de la colonia. Este hecho político dinamizó los nexos económicos ya existentes. En un cuadro elaborado por Jijón y León sobre las salidas de cascarilla por el puerto de Cartagena se ilustra lo expuesto (Jijón y León, 1776, 45).

Aún tomando en cuenta las mencionadas circunstancias, en 1787 las exportaciones de cascarilla por el puerto de Guayaquil eran ligeramente superiores a las del cacao, 232.021 pesos para el primero y 232.000 para el segundo (Contreras, 1990: 142-143).

Llama la atención la escasa importancia que se ha dado a los estudios sobre la cascarilla, a pesar del rol que jugó en la economía de la Audiencia de Quito, en general, y en la de las regiones abastecedoras, en particular.

Durante el siglo XVII la producción textil fue el eje dinamizador de la Audiencia de Quito. Sin lugar a dudas, ésta se constituyó en el centro preindustrial de este tipo de manufacturas más importante de la época. Sus productos iban a todo el virreinato del Perú, "de Panamá y Cartagena al Norte, hasta Chile y la región de Charcas al sur" (Phelan, apud Deler, 1987: 66).

El desarrollo económico de la Sierra centro-norte se debió al dinamismo de la producción obrajera, la misma que llegó al techo de su productividad en 1690 (Tyrer, 1988: 146-147). A principios del XVIII su tendencia hacia el descenso fue aumentando hasta que, a fines de siglo, virtualmente desapareció.

La falta de dinero fue uno de los problemas más críticos por los que atravesaron las colonias americanas en el siglo XVIII. La Condamine relata que, cuando llegó a América,

pudo constatar que sólo una parte del oro y la plata que llegaban a Lima -provenientes de Potosí y otras minas del Alto Perú- era acuñada para enviarse a todas las provincias del virreinato, mientras que el resto era cargado en forma de piastras, en una fragata que se dirigía del Callao a Panamá, “era el producto restante de la venta de los galeones de 1730, **con lo que casi toda la plata era embarcada**” (La Condamine, 1986: 20).

América vivía, a nivel general, una etapa de desmonetización. Aun en los centros mineros se carecía de circulante. En el caso de la Audiencia de Quito -cuya producción minera había terminado a fines del siglo XVI- los tejidos eran los únicos productos exportables de la sierra y, por tanto, el medio fundamental de acceso al metálico.

Con la crisis de los obrajes, el dinero se fue volviendo, progresivamente más escaso. En la segunda mitad del siglo XVIII, Antonio de Carrión y Vaca, un comerciante de cascarilla, decía: “**el dinero es más objeto de la memoria que de los ojos**” (1776) (ANH/Q, Cas. C1, E.11, f.57).

Eugenio Espejo al abordar el problema de la escasez de dinero en la Audiencia de Quito, a más de atribuirlo a la crisis de los obrajes y, en consecuencia, al decaimiento de las actividades comerciales, identificaba otros mecanismos de desmonetización:

...son cuatro los estancos establecidos en esta provincia: naipes, pólvora, agua ardiente y tabaco, y todos estos ramos extraen fuera de esta provincia todo el dinero.

...además de la extracción de dinero que experimenta esta provincia para Europa, los negociantes quiteños le llevan en oro y plata para Lima, á traer ropas, vinos y todo lo que se llama mercería. De acá no pueden llevar más que algunos sayales, algunos tejidos de hilo, que dicen trespallas, y tal o cual baratija muy menuda de las que no resulta ventaja alguna al común. **En semejantes coyunturas ha quedado la provincia sin dinero y en breve se verá absolutamente exhausta de él** (Espejo en González Suárez, 1912, 168, 171).

De acuerdo con Tyrer, las mejores oportunidades para la expansión de la industria textil se dieron en el siglo XVII, cuando el monopolio de Sevilla restringía el flujo de artículos europeos hacia Sud América y los precios de ropa europea de segunda clase eran todavía bastante altos en comparación con los que alcanzaron en el siglo XVIII. Este período de apogeo se vio acompañado de un crecimiento de la población. Los desastres demográficos de la Audiencia de Quito en la década de 1690 coincidieron con la reducción de los textiles en Lima, su principal mercado y centro de redistribución (Tyrer, 1988: 78).

La entrada de grandes cantidades de textiles ingleses y franceses a principios del siglo XVIII fue el primer golpe para la producción obrajera local (Tyrer, 1988: 87).

La apertura del Cabo de Hornos en 1737 intensificó el contrabando y precipitó la caída de los textiles quiteños. Esto explica la grave crisis de los años 40 (Contreras, 1990: 32).

A la crisis de los obrajes se sumó una serie de problemas que produjeron un despoblamiento en la Sierra, desde fines del XVII hasta fines del XVIII, tales como la hambruna de 1693, las múltiples epidemias y pestes y los desastres naturales. Los oficiales de la Corona estimaron que en solo tres años (1690-1693) murió un tercio de la población tributaria (Tyrer, 1988: 48).

La desindustrialización de la Sierra y su consecuente desactivación económica produjo un desplazamiento de la población que, al principio, se circunscribió a la Sierra y tuvo una dirección norte-sur pero que, más tarde, y gracias a las exportaciones del cacao, se orientó de la Sierra a la Costa.

La implementación de las reformas borbónicas constituyó el segundo golpe para la producción textil. Estas, según Tyrer, coincidieron con el punto más bajo de la economía quiteña durante el período colonial (Tyrer, 1988: 212).

Para el siglo XVIII el esquema comercial de América se había alterado. La expansión del mercado mundial bajo la hegemonía de Inglaterra era el motor fundamental del cada vez más imperante modelo de libre cambio.

La Corona española, obligada a adaptarse a las nuevas circunstancias y con el fin de obtener los beneficios que, al menos, le fueran factibles, emitió, en la década del 70, leyes de liberalización del tráfico intercolonial (Contreras, 1990: 25). Sin embargo, las nuevas reglas del juego estaban orientadas a suprimir la competencia de la producción colonial, no sólo con la de la metrópoli sino con la de Europa en general.

Los borbones restringieron la producción de viñedos y la obrajera de paños para evitar que compitieran con los vinos y ropas salidos de la península.

Las reformas borbónicas constituyeron un duro golpe para la economía de la Audiencia de Quito, particularmente para la Sierra. Espejo da cuenta de la “extremada pobreza” en que quedó sumida la Audiencia debido, fundamentalmente, a la “falta de frutos comerciados. En tiempos anteriores le fue fácil sostenerse medianamente con los obrajes y el consumo de sus paños, bayetas y sayales” pero éstos no pudieron competir con los géneros de Europa (Espejo, en Gonzales Suárez: 1912, 168).

El mismo autor describe el estado de las manufacturas en el último cuarto del siglo XVIII y refiere que habían

...veinte o treinta obrajes dentro de toda la región de Quito, entre los que apenas llegarán a diez los mayores y de fama, constituyen la manufactura de lana, servidas por los indios. No hay otras de otros géneros.

Las producciones son paños, bayetas, sayales y jergas, de una calidad muy grosera y apta para muy poca duración, que no tiene despendio ventajoso, y solo sirve para el vestido del más ínfimo populacho.

En tiempos anteriores, es verdad que lograban todos su aprecio y estimación. Eran los que sostenían y aún enriquecían a todos estos pueblos, sirviendo al comercio activo con Lima, Popayán, Cali, Buga y las tierras firmes del alto Perú.

Luego que los registros y navíos mercantes, procedentes de Europa, aportaban con más frecuencia, la mayor cargazón de ropas a los puertos de las Américas, cayeron de precio

y consumo los paños y bayetas de los dichos obrajes. Y la misma causa abolió hasta la memoria de muchísimos otros que se habían establecido en todo este Distrito y sus alrededores (Espejo, En: González Suárez, 1923:164).

Sin negar el impacto que tuvo la crisis obrajera en la Audiencia de Quito, especialmente en la Sierra, no se puede tratar a esta región como si fuera un todo monolítico. Esta es una simplificación muy grande, que no toma en cuenta las especificidades de cada una de las regiones económicas que existían al interior de esta macroregión geográfica. Ni siquiera los corregimientos ubicados dentro de las subregiones centro, norte y sur de la Sierra habían corrido la misma suerte, dadas las particularidades geográficas, ecológicas e históricas.

En efecto, la Sierra centro-norte -aunque respetando las diferencias subregionales- vivió un período de depresión económica y demográfica, en el siglo XVIII, mientras que la Sierra sur, particularmente Cuenca, dinamizaba su economía, a partir de la segunda mitad de la centuria, gracias a la explotación de la cascarilla y a la comercialización de tocuyos.

Entre 1747 y 1778 las entradas de cascarilla por el puerto de Cádiz se multiplicaron por diez (Contreras, 1990: 43). Si entre 1773 y 1787 las exportaciones de "efectos" serranos representaban el 28% del total de exportaciones de Guayaquil, para 1787 constituyeron, aproximadamente, el 50% (Idem). Estas exportaciones estaban representadas en un 72% por la cascarilla. Vale decir que el peso de la Sierra en estas exportaciones se establecía a expensas de la Sierra sur y, más concretamente, de la cascarilla (Idem).

Es que aún las reformas borbónicas afectaron en forma diferenciada a las regiones económicas de América. Mientras se restringía la producción, no sólo manufacturera sino también la agrícola, siempre que fuera competitiva con la de la metrópoli, se estimulaba la no competitiva, particularmente la procedente de zonas tropicales o subtropicales.

Fue así como, mientras se deprimían las regiones templadas o frías de América, las tropicales experimentaron una

explosión de sus exportaciones de bienes primarios agrícolas. El desplazamiento del centro económico y político del interior al litoral fue el correlato de estas transformaciones. Dentro del nuevo esquema económico sólo podían desarrollarse aquellas regiones geográficas y ecológicas que respondían a las también nuevas oportunidades del mercado.

Mientras se fomentaba el cultivo del añil, el algodón, el cacao, la caña de azúcar, se prohibía el de viñedos y se disponía expresamente que no se establecieran fábricas de paños “subordinando el bien de las colonias americanas a la prosperidad de la metrópoli” (González Suárez, 1888: 37). En las instrucciones entregadas al Virrey Gil y Lenos del 27 de octubre de 1788 se decía:

A todos los virreyes se les ha encargado en las instrucciones que se les ha dado, tengan mucho cuidado de no consentir que en aquellas provincias se labren paños ni planten viñedos, por muchas causas de gran consideración que a ello obligan, y principalmente porque habiendo allá provisión bastante de estas cosas, no se enflaquesiese el trato y comercio de estos reynos, y con ser este negocio que se puede ofrecer, pues, en efecto, es medio por donde se provee a todo lo tocante a la predicación evangélica, defensa y conservación en ella de los naturales os encargo, **no dels licencia alguna para plantar viñas ni para que se hagan de nuevo obrajes de paños, sin consultármelo primero con las causas y fundamentos con que se pidiere ...** (Citado por González Suárez, 1788: 37-38).

La cascarilla, producto intertropical andino que se daba en las estribaciones de la cordillera de los Andes, en un radio aproximado de 1.800 Kms, a partir de la línea equinoccial- se convirtió en un producto privilegiado de exportación.

Jameson explicaba que:

Las verdaderas **cinchonas** son exclusivamente naturales de la Nueva Granada, Ecuador, Perú y Bolivia. No crece en los llanos sino en los declives de la cordillera que se extiende desde La Paz en los 22° Lat. Sur, hasta Santa Marta

en los 10° Lat. Norte. Una línea tirada desde estos dos puntos, i pasando por encima de la cordillera oriental, i otra línea de igual extensión tirada por la costa del Pacífico incluirán **la pequeña parte del mundo habitada por las Cinchonas** (Jameson, 1865: 308).

A lo expuesto hay que añadir que durante el siglo XVII se había pensado que la quina era una planta que crecía exclusivamente en Loja. En el XVIII se fueron incorporando nuevas regiones. A mediados de siglo, según informes de Santiesteban, debido a la ruina de los montes lojanos de Cajanuma y Uritusinga y a los Peruanos de Ayabaca y Guancabamba, se habían explorado y descubierto nuevas zonas quineras en Jaén y Riobamba, en las montañas de los pueblecitos de Angas y Chillanes en la Provincia de Chimbo, en las de Alausí, Paute y Gualaceo, y se habían localizado los de Popayán (Santiesteban, 1752, ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.5). Pero como informara el comisionado de la cascarilla, Miguel de Santiesteban, sólo eran reconocidas “por su virtud” las cascarillas de Loja (Idem).

En 1772 Mutis encontró los árboles de quina en Tena. En 1776 Francisco Rengifo descubrió los de Huánuco en Perú (Humboldt, 1805: 33). Sin embargo, la cascarilla fina o “**Cinchona Condaminea**” -como la denominara Humboldt- sólo se encontraba cerca de Loja, en las montañas de Cajanuma, Uritusinga, en las de Boquerón, de Villanco y de Monje, así como también cerca de Guancabamba y de Ayabaca en el Perú, ocupando una zona de 975 toesas (1.900 metros) (Humboldt, 1805:60-62).

La propia cascarilla de Cuenca, que empezara a ser explotada desde 1730, sólo dejó de ser “infamada” en la década del 70 del siglo XVIII hasta entonces se la había considerado “bastarda” (ANH/Q, Cas,C.1, E.11, f.45). Esto se debió a los cambios coyunturales del comportamiento del mercado, al estado de aniquilamiento de los bosques de Loja y al casual examen que hicieran los ingleses de la quina cuencana, quienes, después de aprobar y reconocer sus virtudes, le abrieron las

puertas del mercado, para entonces, bajo la denominación de "la Nueva Quina" (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.46).

Si el mercado peruano se contrajo para los paños quiteños, no ocurrió lo mismo con los tocuyos cuencanos, por el contrario se dinamizó su comercio y, junto con el comercio de la cascarilla se convirtieron en el motor del crecimiento económico de la región de Cuenca.

La producción de tocuyos alcanzó su máxima productividad en 1787. En dicho año se exportaron 879.946 varas (Cordero, et.al, 1985: 20). Pero, aún en los años 90, el peso relativo de las exportaciones de tejidos de Cuenca frente a las de Quito seguía siendo muy grande. En 1791 desde Cuenca se exportaron 320.000 varas de tocuyos, por un valor de 70.000 pesos, mientras que Quito exportó 12.750 varas de paño por un valor de 19.125 pesos (Espinosa, et. al, 1982: 55).

Estos cambios tuvieron su correlato en el comportamiento demográfico de la región. En oposición a lo que ocurrió en la Sierra centro-norte, el siglo XVIII constituyó un período de expansión demográfica para Cuenca, provocada, precisamente, por los flujos migratorios norte-sur que se dieron en el callejón interandino, como consecuencia de la contracción del mercado para los textiles quiteños y de la expansión para los de Cuenca. A esto se añade el auge de la cascarilla que experimentó la Sierra sur de la Audiencia de Quito, cuyos principales efectos fueron la monetización de la región y la activación del comercio.

El proceso migratorio involucró a todos los grupos sociales y étnicos de la población y se intensificó en la segunda mitad de la centuria. **Para 1779/80 Cuenca se convirtió en la división administrativa más poblada de la Audiencia de Quito**, con un total que sobrepasaba los 82.000 habitantes (Espinosa, et. al, 1982: 42).

La migración indígena, que era la más importante, fue el resultado de la conjugación de dos fuerzas: 1. la de expulsión, producida en Quito y provocada por el aumento de la presión

tributaria ejercida en un contexto de crisis y, 2. la de atracción que ejercía Cuenca, estimulada por una floreciente producción agrícola, artesanal, comercial y por la explotación de la cascarilla.

Ya desde 1735 los padrones de tributarios revelaron un sensible incremento de los “forasteros” en Cuenca. En 1792 el Libro de tributos de Cuenca daba cuenta de la existencia de un 75% de indios residentes que habían venido de otras provincias (Tyrer, 1988: 69).

De acuerdo con Mora, la creación de la Gobernación de Cuenca en 1777 se debió a la importancia económica que adquirió la Sierra sur, gracias a la intensa actividad mercantil y a la significativa presencia de la población indígena tributaria. La creación del Obispado de Cuenca en 1779 corroboraría estos cambios. Su jurisdicción incluía las actuales provincias de El Oro, Loja y Zamora, hasta los límites de la provincia de Piura en el Perú.

Vale la pena aclarar que la misma explotación de la cascarilla no tuvo los mismos efectos en las dos subregiones más importantes de la Sierra sur, Cuenca y Loja. Como veremos más adelante, la intervención de una serie de factores económico-sociales definió las diferencias del impacto de esta actividad económica. Entre estos se destacan el momento histórico en el que cada una de estas regiones se articuló al mercado y las peculiaridades de la estructura de la producción, como lo analizaremos más adelante.

Lo llamativo es que a pesar de que Loja fue la “cuna” de la cascarilla y el lugar de origen de la “mejor” quina, no pudo salir de su “extrema pobreza” ni siquiera en los años en que soportó la mayor extracción de este producto. En cambio Cuenca se convirtió en uno de los principales centros económicos y políticos de la Audiencia de Quito, gracias al auge de la cascarilla (a pesar de que producía una variedad que siempre fue considerada de inferior calidad) y a la exportación de los tocuyos.

En general, se piensa que el dinamismo económico que tuvo Cuenca en la segunda mitad del siglo XVIII se debió a la exportación de textiles. Sin embargo, la magnitud de la acumulación que se logró en esta región así como la falta de correspondencia entre el ciclo económico que se vivió en dicho período y el de las exportaciones de textiles inducen a plantear que fue la cascarilla la que activó la economía azuaya. Más aún, que las exportaciones de tocuyos dependieron, en gran parte, de la suerte que corrió la cascarilla cuencana en el mercado mundial.

La cascarilla, como producto orientado al mercado mundial, era el único que monetizaba a la región y, como veremos en los capítulos posteriores, los intercambios, incluso de textiles, se hacían con cascarilla, puesto que era el producto con mayores posibilidades de ser comprado con dinero.

Cuando se analizan los efectos de una economía extractiva en un contexto colonial, a menudo se pregunta si dicha actividad tuvo efectos únicamente expoliativos o si por el contrario aquella contribuyó a generar un desarrollo regional sostenido. El caso de la explotación de la cascarilla en la Sierra sur de la Audiencia de Quito da cuenta de que no se trata de una disyuntiva.

El estudio de la exportación de la cascarilla en el siglo XVIII contribuye a tener una mejor comprensión del funcionamiento de estos tipos de economía, en un contexto económico y político distinto al del siglo XIX, cuyo legado teórico ha entrampado los estudios del período colonial.

Las diferentes condiciones de movilidad del capital, de disposición de fuerza de trabajo, de utilización de medidas extraeconómicas de sujeción de la misma fuerza de trabajo o la aplicación de políticas monopólicas que distorsionaban el comportamiento natural del mercado, son algunos de los factores que estuvieron presentes en el siglo XVIII, y que vuelven necesaria la utilización de indicadores específicos que den cuenta de las peculiaridades de una una fase de la historia económica -economía mercantil- y política de nuestra realidad.

CAPITULO II

FACTORES DEL AUGE

Una serie de factores, exógenos y endógenos, tuvieron que ver con el auge de la cascarilla en el siglo XVIII. Quizá los más importantes fueron las transformaciones de la geopolítica mundial, ocurridas como resultado del paso de la fase mercantil del capitalismo a la industrial; la expansión del mercado mundial, dinamizado por la hegemonía del modelo de libre comercio; la adopción de este último por parte de la Corona española; la implementación de las medidas borbónicas, orientadas, en última instancia, a asignar a las colonias americanas el papel de consumidoras de manufacturas y de abastecedoras de materias primas, particularmente de productos agrícolas tropicales.

La propagación del paludismo en los lugares tropicales y cálidos del mundo, dada la imposición de una economía agroexportadora en las colonias por parte de los países hegemónicos, jugó un papel importante en el aumento del consumo mundial de cascarilla.

También fue determinante la circunscripción de los árboles de quina en reducidos nichos ecológicos ubicados en el área subtropical andina, particularmente la circunscripción de las mejores especies en la Sierra sur de la Audiencia de Quito. Todo esto permitió que las exportaciones regionales se hicieran sin competencia, al menos, hasta la década de 1770.

1. LA EXPANSION DEL MERCADO MUNDIAL Y EL COMERCIO DE LA CASCARILLA

En el siglo XVIII se dio un inusitado crecimiento de las actividades comerciales a nivel mundial. La incapacidad que tenía España para responder a las crecientes necesidades de consumo de sus colonias americanas, más el notable incremento del comercio ilícito obligaron a la Corona a adoptar una serie de medidas proteccionistas, tales como la creación de unidades administrativas más pequeñas, el resguardo de los puertos y mares, etc.

La propia creación del virreinato de Nueva Granada (1717) tenía como propósito fundamental la administración y el control directo de las provincias costaneras del norte y la defensa de sus plazas marítimas, constantemente asediadas por las potencias extranjeras en pugna con España, particularmente las plazas de Cartagena y Santa Marta (Terán, 1988: 15, 20).

El desarrollo del comercio ilícito era favorecido por la vastedad de las costas americanas, pero, la apertura del Cabo de Hornos (1737) y la introducción de navíos de registro intensificaron el contrabando. Los comerciantes extranjeros, particularmente ingleses y holandeses, hacían sus transacciones desde sus embarcaciones aún a la vista de los navíos guardacostas (Terán, 1988: 31).

Las reformas de libre comercio no tenían otro propósito que el de legalizar una actividad ampliamente difundida, para acceder, vía impuestos, al menos a una parte del beneficio que generaba el comercio. Las reformas de 1774 y 1778 fueron quizá las más importantes. Al permitirse el tráfico interamericano, se rompieron los vínculos de dependencia que tenía Guayaquil respecto al Callao.

La pérdida del control monopólico del comercio sudamericano por parte del Callao permitió el pase de Guayaquil de una condición de puerto de tránsito a una de puerto de exportación. Como consecuencia de esto, la Audiencia de Quito diversificó sus mercados y se articuló directamente al

mercado mundial. Es preciso recordar que para la segunda mitad del siglo XVIII la Audiencia de Quito contaba con dos productos importantes de exportación: el cacao y la cascarilla.

Las actividades comerciales del puerto de Guayaquil se habían acelerado desde los inicios del siglo XVIII, pero sólo fueron advertidas, por los funcionarios neogranadinos, en la década del treinta (Terán, 1988: 50), y se legalizaron en la década del 70.

El comercio de las plantas exóticas y medicinales fue uno de los más importantes en el siglo XVIII. Las principales potencias luchaban por lograr el control monopólico de las mismas, valiéndose incluso de procedimientos poco ortodoxos.

Los ingleses impidieron la entrada a sus mercados de la "Hierba del Paraguay" para evitar que se desplazara al té (Jijón y León, 1776: 143). Los holandeses que tenían el control monopólico de la canela de Ceilán, cortaron y arruinaron los árboles de canela de las cercanías de Cochin, entonces bajo el dominio de los portugueses (Jijón y León [1776], 1985, 130, 134).

La cascarilla, de acuerdo con Petitjean y Saint-Geours, era "la planta de ultramar más importante (y) una fuente de enriquecimiento no desdeñable" (1983: 171) y se la conjeturaba como una planta preciosa. A pesar de ser un producto exclusivamente americano -que por tanto podía ser controlado solamente por España-, desde principios del siglo XVIII, tenía como principales beneficiarios de su comercio a los ingleses y a los holandeses, en este orden.

Antonio López, gobernador de Jaén de Bracamoros, en un informe emitido al Virrey de Santa Fé (1776) decía que en los años cuarenta, cuando llegó por primera vez a América y estuvo en compañía del Presidente de la Plaza de Portobelo, pudo comprobar cómo "a pesar del rigor con que se celaba el comercio ilícito ... y de la fuerza de la guerra (de España) con Inglaterra", los "bodoqueros" vendían la quina a ingleses y holandeses a tres reales la libra. Señalaba que, tanto las embar-

caciones inglesas de Jamaica como las holandesas de Curaçao, se abastecían por la boca del río Chagre, Puerto de Garrote y Coclé (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.96).

El Marqués de Villa Orellana -vecino de Cuenca y tratante de cascarilla- afirmaba que los ingleses habían difundido el uso de la quina en todo el mundo, lo que les había reportado “muchos millones” y les había convertido en los principales beneficiarios de su comercio (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.52).

En el siglo XVII los extranjeros podían abastecerse de la quina únicamente en España, tomándola de segunda o tercera mano

...pero desde que la Compañía Real de Guinea hizo su asiento de negros el año de 1702, y que los ingleses los subdieron desde el año de 1713 hasta 1743, apenas se cogía quina en el Perú que no viniese a sus manos embarcadas desde Payta hasta Panamá, porque con la facultad de sacar además del oro y plata por razón del producido por sus negros, frutos de todas las Indias Occidentales, para transportarlas de su cuenta a Europa, extendieron este comercio a todos los puertos de Levante y especialmente a Smirna, ciudad famosa donde se consume y desde donde se derrama en toda Turquía Asiática en muy gruesas cantidades (Jijón y León [1776], 1986, 131).

En la primera mitad del XVIII los españoles habían sido “espectadores pacíficos del gran tráfico que se hacía de esta preciosa corteza ... y apenas se traía a España la que los negociantes más avizados remitía de su cuenta, sin entregarla a los extranjeros” (Idem).

Es que durante este período el grueso de la cascarilla era remitida a **Panamá**, donde los ingleses tenían una factoría, y a **Portobelo** donde había un navío de permiso, que constituía el otro punto importante de drenaje de la cascarilla (ANH/Q, Cas. C.1, E11, f.52).

Según Alcedo la feria de Portobelo -que se realizaba una vez por año- “era el mayor acontecimiento comercial de

América". El primer navío de permiso inglés, que fue el "Real Jorge", había portado 650 toneladas de mercadería (Alcedo, 1915, VIII).

Esto último explica la gran decadencia del comercio español con América Central, desde los años veinte. Según Alcedo, dicho comercio, que había alcanzado hasta los 12 millones de pesos anuales, en 1727 se había reducido a 100.000 pesos (Alcedo, 1912, XI). Lo dicho permite inferir que, durante la primera mitad de la centuria, fueron los ingleses los que estimularon la explotación de la cascarilla.

El extravío de la cascarilla por la costa del norte alcanzó niveles tan alarmantes que en 1776 se prohibió la exportación de la quina de la Audiencia de Quito por los puertos del norte, y sólo se dejó franco al puerto del Callao. Hasta entonces, dicho específico se lo había conducido, libremente, por **Paita, Panamá y Cruces, para pasarlo luego a Portobelo y Cartagena**. Comparativamente era escaso el producto que, escapando del comercio ilícito con los extranjeros, llegaba a Cádiz (Mutis, 1828: 25).

La intensidad de su extracción en el mencionado período se refleja en los signos de agotamiento que empezaron a experimentar los bosques de la mejor cascarilla en Loja, así como también, en los mecanismos de extorsión que se utilizaron con los indígenas en el saque del producto.

En un Auto planteado por los indios de Colambo - jurisdicción de Loja- en 1745, éstos se quejaban de

... los continuos y exesivos perjuicios, daños y agravios que desde el año doce hasta el presente en el exsesivo y (...) de la casa de la cascarilla el los altos montes cuyo trabajo se ha Instltuido y entablado desde el referido año doce [1712] ... (ANH/Q, Indígenas, 1745).

El beneficio que obtuvieron los ingleses de este comercio fue múltiple. En primer lugar, absorvieron la quina más fina de Loja. En segundo lugar, se aprovecharon de las ventajosas diferencias de precio que se daban entre los lugares

de producción, los de tránsito y los mercados terminales. Mientras en Loja se pagaba a los cosecheros a menos de real la libra (a ocho reales la arroba); en Piura los comerciantes lograban venderla a real y cuartillo o máximo a real y medio; en Portobelo a medio peso la libra y, en tiempos de gran escasez, a un peso (Santiesteban 1752, en ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.4,7,8). En España costaba entre doce, catorce y dieciocho reales de plata la libra (Jijón y León (1776),1986: 132). Cabe señalar que, hasta mediados del siglo XVIII la cascarilla no se vendía por arrobas sino por petacas (cada petaca tenía seis arrobas y media) (Petitjean, Saint-Geours, 1983: 186).

En segundo lugar, como señalaba Santiesteban, los derechos que el comercio particular de la quina pagaba al rey eran muy bajos. Según el mismo Santiesteban, no rebasaban los dos pesos por petaca (Santiesteban, 1752, en ANH/Q, Cas., C.1, E11, f.6). Esto se abordará más detenidamente cuando se analice el estanco.

En tercer lugar, al comprar la quina en América, los ingleses absorbían las jugosas ganancias que ofrecía el comercio transatlántico.

Desde 1751, año en el que la Corona española decidió intervenir en la explotación y comercio de la quina, esta actividad económica experimentó un nuevo empuje. El acotamiento de los mejores bosques de Loja y la regulación de los procedimientos de extracción, selección, limpieza, secado, acopio y transporte de cascarilla produjeron un efecto positivo en el mercado. El mejoramiento de la calidad del producto repercutió favorablemente en el precio, anteriormente venido a menos por las mezclas y estado de putrefacción en que, debido a la humedad, llegaba a Europa. Este manejo más adecuado estimuló la extracción y comercialización del producto.

Para los años 50 ya había desaparecido de Panamá la factoría inglesa así como también el navío de permiso de Portobelo, pero al mismo tiempo, estaban casi agotados los bosques de Caxanuma, Uritusinga y Vilcabamba, donde se

daba la mejor quina (Santiesteban, 1752, en ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.4-5).

En 1776, cuando la imposibilidad de seguir explotando dichos montes se volvió irreversible, la Corona aplicó medidas más rigurosas de control de la extracción y del comercio del específico, estimuló el descubrimiento de nuevos bosques y acotó los de Loja, Jaén y Cuenca. Entonces se intensificó el tráfico de la quina no sólo en la Sierra sur sino en algunas provincias de la Sierra centro-norte, Guaranda, Chimbo, Riobamba.

A pesar de estas precauciones el comercio ilícito había aumentado considerablemente, en gran parte, por la diferencia entre los precios que pagaba la Corona y el comercio. De todos modos, para entonces, Inglaterra seguía siendo la gran beneficiaria de este comercio, gracias a la mediación de los tratantes españoles que hacían las transacciones de los ingleses a su nombre. Así lo afirmaba Antonio de Carrión y Vaca (1775), comerciante de cascarilla y oriundo de Loja, quien retomando un anónimo francés sobre el comercio de Holanda - traducido por Francisco Goyaoneche- decía:

... se debe observar como cosa muy importante, que solamente los Españoles, son los que pueden hacer el tráfico de las Indias Occidentales, **siendo prohibido con pena de la vida a otra Nación hacerlo directa o indirectamente**, con todo eso por medio de los mismos Españoles han hallado el secreto (los Olandeses) de enbiar todo genero de mercaderías por su cuenta confiandoles secretamente a españoles, cuja integridad es conocida (Anónimo citado por Carrión [1775] en: ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.56).

Más tarde, Mutis analizaba al respecto:

los ingleses no tuvieron jamás otro conducto para surtirse de Quina que la vía del comercio clandestino, del que igualmente aprovechaban los holandeses: ni había otro camino por donde saliese toda la Quina del Perú... **Panamá, Portobelo y Cartagena** eran los puertos inevitables de

estos depósitos y sabemos positivamente que **aquellas dos naciones se llevaban la mayor parte de los acoplos anuales, dejando una pequeña porción para el comercio de Cádiz** (Mutis, 1828: 67).

2. EL AUMENTO DEL CONSUMO MUNDIAL DE LA CASCARILLA

El secreto del uso indígena de la cascarilla fue revelado por el cacique Pedro Leiva a un sacerdote jesuíta en 1630. Este se lo transmitió al corregidor de Loja y, más tarde, después de haber sido probado en los hospitales de Lima, le aplicaron éxitosamente a la esposa del virrey del Perú, la condesa de Cinchón, quien había caído presa de las tan temidas “fiebres intermitentes”. Estas experiencias generaron una creciente demanda del producto en el comercio interamericano (Ruiz, 1792: 4).

La quina se introdujo a Europa en 1640. Al principio su consumo era restringido debido no sólo a su alto costo sino a las concepciones de la época, que frenaban su uso.

La Condamine refiere que el propio Dr. Juan de Vega, médico de la Condesa de Cinchón vendía en España, en los años 40, a cien reales la libra de cascarilla (La Condamine, apud Ruiz, 1792: 4). Por su parte, Jijón y León señala que en el tiempo que siguió a su descubrimiento, por una cantidad equivalente a la que se coje en una tomadura de tabaco se pagaba un escudo de oro (Jijón y León [1776], 1986: 4).

Según Hernández -médico de la Real Botica- a más de lo inalcanzable que resultaba por su precio, “las gentes sencillas” rehusaban utilizarla por que se decía que “se requiere de un régimen dietético y prohibitivo de cuarenta días” pero, sobre todo, porque se creía que, al usarlo no se podía mojar las manos ni los pies, lo cual era factible sólo para los ricos (Hernández, 1828: I).

El escaso conocimiento que se tuvo en la época sobre las propiedades de la planta y su aplicación terapéutica hizo que se

cometieran grandes errores médicos, razón por la cual la contracción de la demanda se presentaba en forma recurrente. Sin embargo, la difusión de métodos para un uso más seguro de la planta, como el del inglés Roberto Talbot (1679) incidían en su recuperación en el mercado (Alcedo, 1789: 161).

La cascarilla fue una planta de múltiple uso. Sin embargo la razón fundamental de su difusión en el mundo fue su efecto febrífugo, particularmente el hecho de ser el único medicamento específico para las “fiebres intermitentes” -paludismo-, tan frecuentes en las tierras bajas y cálidas de América, Africa, Asia (Jijón y León [1777], 1986: 143, 169) y aún Europa. Según Ocampo, “la malaria no estaba confinada entonces a las regiones tropicales como ocurre en la actualidad sino que, por el contrario, estaba muy difundida en Europa y Estados Unidos” (Ocampo, 1984: 255).

En los años 70 el consumo de la quina era tan grande que los comerciantes locales tenían grandes inquietudes sobre el tipo de uso que se le daba en Europa. Algunos rumoreaban que era utilizada hasta en los abrevaderos de bestias y enjebes de tinturas (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.50).

En un diccionario de la época la quina fue definida como

“febrifuga, astringente, tónica ... tambien tiene virtud antiespasmódica, aperitiva y sudorífica, y seda en los efectos vaporosos e hipocondríacos, especialmente cuando el enfermo es caquético, restablece las reglas y hemorragias suprimidas, contiene las internas, el vómito de sangre, y los lochios abundantes: da fuerza y toma a las fibras del estómago que lo han perdido en alguna enfermedad, y es eficaz en las disenterías obstinadas que dimanan de fiebres agudas. Stahl la recomienda en las enfermedades pituitosas del pecho, como pleuresía, peripneumonía, llamandola capaz de destruir los infartos inflamatorios: tambien hace muy buen efecto en la tos catarral y convulsiva ... Federico Hofman dice que curó a una mujer un violento dolor de cabeza rebelde a todos los remedios ... (Alcedo, 1789,46-47)

Rushwort la aplicó en "las calenturas malignas con bubones pestilenciales" en 1694 y habló sobre su descubrimiento en la Real Sociedad de Londres en 1721 - con motivo de la peste que desolaba Provenza-. En 1715, este mismo cirujano "descubrió" el efecto antiséptico de la cascarilla. Pero antes de Rushwort ya había una infinidad de "quinistas" (Mutis, 1828, 61).

Según el Marqués de Villa Orellana el consumo de quina en Europa era tan difundido que superaba al que se hacía en América, África y Asia.

...despues que los Ingleces han dado a conocer este exelente Febrifugo, ademas de la Europa, Ala Acia yala Africa, mediante la celebre feria de Esmirna donde la conducian: Por grande que fuese el numero de libras de Quina que se lleva aun es mucho mayor el de las Boticas que debe gastarlas, y que por consiguiente siempre sera escasa quedando mucha parte de ellas sin que la puedan alcanzar (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.50v).

Morton la usó para las viruelas. El propio Mutis la aplicó en pacientes hipocondríacos, epilépticos y escorbúticos; también la apreció por sus efectos catárticos (Mutis, 1828, 65, 68, 69, 77). Eugenio Espejo decía que es indispensable para curar la hidropesía, las gangrenas y el cáncer "y en fin para muchísimos y más faciles usos" (Espejo, En: González Suárez, 1912, 144).

La amplitud de su uso era el resultado de las múltiples contribuciones de los "quinistas" de la época, muchos de ellos de gran prestigio, como Van-Swieten (1725), Mr.Tillay y el propio Rushwort. En 1759 se hacía un recuento de los abusos de la quina en 30 años (Ramazzini, aput Mutis, 1828: 62).

De acuerdo con Mutis cada especie de quina tenía un uso específico, "solo 'la selecta' se podía aplicar a todas las enfermedades, calenturas intermitentes, gangrenas supuraciones y todo el catálogo de enfermedades que nos refieren los autores" (Mutis, 1828, 16). La cascarilla roja solo servía para las calenturas pútridas. Sin embargo, como se dijera

anteriormente, en primer lugar, los comerciantes mezclaban las diferentes especies; en segundo lugar, había una preferencia cíclica por determinadas variedades y especies de cascarilla; en tercer lugar, se confundió a la cascarilla selecta -que era la anaranjada- con la amarilla.

El agotamiento de la mejor quina de Loja, en los años 70, permitió que se bajaran las exigencias en Europa y que se aceptaran cascarillas que hasta entonces habían sido rechazadas. El Corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso, en su informe al Virrey de Nueva Granada y al Presidente Diguja (1776), decía que las quininas tanto la de Cuenca como la de Guancabamba -provincia de Piura- habían sido explotadas desde hacía cuarenta años. Que durante ese tiempo la quina de Cuenca fue desechada hasta que el comercio acabó con la de Loja, pero que, "desde entonces se vendió con bastante utilidad" (ANH/Q, Cas, C.1. E.11, f.26).

Hipólito Ruiz -jefe de la expedición botánica del Perú de 1777- decía:

... ha llegado a ser tal el consumo de ella (la Quina) que en pocos años comenzó ya a escasear en las inmediaciones de Loja, cuyos naturales nada prácticos en el registro de los montes, no hallando de las cascarillas finas suficientes cantidades para completar las remesas pedidas y encargadas por sus correspondientes se vieron precisados a suplir la falta y llenar número de cajones con las cortezas de otras especies de cascarillas de inferior calidad, y según el sentir de algunos con la de otros árboles muy diversos, aún que algo afines al género Cinchona o Quina (Ruiz, 1792, 6).

Es difícil cuantificar la cantidad de cascarilla consumida en el mundo, por lo que sólo se pueden tomar algunas cifras y datos como indicadores del aludido consumo.

El Comisionado Santiesteban decía que, entre 1740 y 1750, los almacenes y boticas de Europa se hallaban "repletos" de quina amarilla y con crecidas proporciones de la roja. Cuando comparó los quinquenios anteriores a 1750, fijó las

sacas anuales de Loja en 75.000 libras (Santiesteban, 1752, En: ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.8).

En 1776, Pedro Xavier Valdivieso, Corregidor de Loja y Comisionado del abastecimiento de la Real Botica calculó una extracción de 60 quintales (6.000 libras) de la cascarilla fina en Loja, más de 200 quintales (20.000 libras) de la blanca y crespilla, también de Loja; 400 quintales (40.000 libras) de la cascarilla de Cuenca; 400 quintales de Jaén y 400 de Guancabamba (Lo que daba un total de 146.000 libras anuales) (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.12).

Don Miguel García Cáceres, gobernador de Jaén de Bracamoros y encargado de extender el proyecto de la Real Administración de la quina en la Audiencia de Quito consideró que era factible extraer de los montes de la Audiencia de Quito 400.000 libras anuales de cascarilla para satisfacer una demanda de 16.000 arrobas anuales de Europa, Asia y Africa y calculando un 12.5% de desperdicio que tenía el fruto hasta encajonarlo (Cáceres 1785 en: ANH/Q, Cas. C.3, E.7, f.12-13) (Mutis, 1828, 68, 77).

Según Ocampo "el hallazgo de nuevas zonas quínicas en la década de 1770 reflejaba una expansión del consumo mundial. Las exportaciones de Loja a través de Guayaquil estaban aumentando rápidamente en la década del 80". En 1784, dichas exportaciones habían sido de 36,9 toneladas -73.800 libras- y en 1787 de 154.7 toneladas -309.400 libras (Restrepo, Vargas, aput, Ocampo, 1984: 267).

Humboldt calculaba que Loja, antes de 1779 sacaba 4.000 quintales -400.000 libras- pero que para la época en la que el autor hizo la evaluación (1805) solo alcanzaba a los 110 quintales -11.000 libras- (Humboldt, 1805: 33-34).

Pero quizá las cifras más reveladoras de la intensidad de la extracción de cascarilla fueron las declaradas por los propios comerciantes cuencanos en 1776. Una vez que se estableciera el acotamiento de la quina, según la cédula real del 20 de enero de 1776, la Junta de Tribunales de Sante Fé concedió a los tratantes el plazo de dos meses para que pudieran vender

a los extranjeros “sin fraude ni renta”. Para obtener el permiso de hacerlo debían, sin embargo, declarar la cantidad de quina que tenían **rezagada**.

Treinta y ocho comerciantes cuencanos -los más importantes- declararon la suma de **53.736 arrobas de cascarilla, es decir, 1'343.400 libras. Esta cantidad correspondía, exclusivamente a la quina rezagada de Cuenca (ANH/Q, Cas.C.1, E.II, f.87)**. No incluía ni los envíos hechos por estos mismos comerciantes, ni las cantidades correspondientes a comerciantes de menor rango de la misma provincia y menos aún a la quina extraída en las otras provincias de la Audiencia.

Otro indicador del consumo es la cantidad de cascarilla que entraban a España. Aunque, como se dijera anteriormente, tales volúmenes sólo tienen un valor relativo, debido a que el grueso de las exportaciones eran captadas por ingleses y holandeses, en primero y en segundo término, respectivamente.

Según Jijón y León, en 1755 entraron en el puerto de Cádiz 682.000 libras de cascarilla pero, como el mismo autor advertía, tal cantidad no reflejaba el comercio general de la cascarilla, ya que “por una libra que entraba a España se llevaban dos o tres los extranjeros (Jijón y León [1777] 1986: 133).

3. LA CIRCUNSCRIPCIÓN GEOGRÁFICA DE LA CASCARILLA

Cascarilla o quina eran los nombres comerciales de la corteza de los árboles que pertenecían al género botánico **Cinchonae**. Esta denominación científica fue usada por vez primera en 1742 por Linneo, en la segunda edición de su “*Genera plantarum*”.

Existían muchas especies y variedades de esta planta. Estas se hallaban distribuidas en diferentes áreas de los actuales países de Ecuador, Perú, Colombia y Bolivia. Sin embargo la más apreciada, era la “**Cinchona condaminea**” -así denominada por Humboldt- y que crecía en Loja. Esta era la cin-

chona que fuera examinada por Jessieu (1738) y descrita por La Condamine; la que Linneo la llamó “*officinalis*” y Caldas “*la bella Quina*” (Humboldt, 1805: 32). Era la mejor quina que quedaba en Loja, una vez que se agotara la quina primitiva o quinquina, a principios del siglo XVIII -pero con la que la confundieron aún los grandes conocedores, como La Condamine, Santiesteban y una serie de científicos, hasta cuando el hijo de Linneo enmendó el error en la tercera edición del “*Supplement*”. Esta era la quina conocida en el comercio como la “*cascarilla fina*” (Ibid, 33).

La cinchona Condaminea se daba cerca de la ciudad de Loja, en las montañas de Cajanuma, Uturusinga, Boquerón, Villanaco y de Monje. También se la encontró cerca de Guancabamba y Ayabaca. Crecía en el pie de monte, desde los 1900 hasta los 2500 msnm, ocupando una zona de 597 metros (Humboldt, 1805: 34).

Como decía Caldas, esta clase de quina no se daba ni siquiera en lugares con condiciones geográficas y ecológicas similares, ubicadas aún en la propia Audiencia de Quito, como Saraguro, Cuenca, Simba y otros (Caldas, 1907: 7).

Si bien las cinchonas se hallaban desde el Cabo de Hornos hasta Santa Fé, ocupando más de ochocientas o mil leguas de largo (Espejo, 1912, 151-152), en el siglo XVII se creía que se daba exclusivamente en Loja y durante el siglo XVIII y gran parte del XIX fue la más apreciada para el comercio. A tal punto, que muchas de las veces los tratantes no hacían otra distinción que la de su origen, sin tomar en cuenta que aún en Loja habían quinas de distintas calidades. La referencia que hace Jijón y León (1777) a la quina de Loja ilustra la percepción de la época:

El árbol del que se saca esta corteza, solo se cría en los montes de la provincia de Loxa, en el Distrito de la Audiencia de Quito; y aunque hay bastante en la provincia de Cuenca y en la de Cajabamba, que están confinantes, son de inferior calidad, de tal modo que sólo sirven para mezclarla con la más fina que se recoge en dichos

montes de Loxa, y especialmente con la que se saca de la falda oriental del cerro de Cajanuma (Jijón y León [1777], 1986, 134).

Desde una perspectiva científica, Caldas daba cuenta de la circuncripción de esta especie al decir:

La quina de Loja no se halla sino desde los 3° 44' de Lat. austral, faltando del todo en otra latitud más que la asignada. Puedo lisonjearme de conocer si no todas las especies propias de la provincia de Quito, al menos la mayor parte ... y ninguna se parece a las que se producen en las cercanías de Loja. Este límite puesto por las manos de la naturaleza y que llamo **término boreal de la cinchona officinalis**, comienza en el ramo que divide las aguas entre el río Saraguro y el de Loja, que tomó después el del Zamora, y entra en el Marañón, bajo del Santiago. Desde Ayabaca, desde los 4° 4' de Lat. austral hacia el sur, ya no se vuelve a encontrar esta especie.

De Ayabaca hacia el sur falta esta especie por el espacio de muchas leguas que **en toda la extensión de la Provincia de Quito solo Loja produce la Cinchona officinalis de Linneo** (Caldas, 1907:7)

Según el mismo autor serían 200 leguas cuadradas las que constituirían "el domicilio de esta quina" (Caldas, 1907: 8-9).

Esta apreciación persistió aún hasta después de que los ingleses descubrieran la **quinina** (1820) y, como consecuencia, se reorientara la demanda hacia las quinas de Bolivia (Markham y Kerbosh, aput Ocampo, 1984: 269).

Ya en la segunda mitad del XIX, Jameson señalaba que las mejores quinas eran las de Ecuador y Bolivia y analizaba entre las "más preciosas" a la **cinchona succirubra** de Limón -provincia de Los Ríos, en Ecuador- y a la **cinchona condaminea de Loja** o **quina pálida** - como se le conocía en el comercio, o "**casarilla fina de Uturusinga**" (Jameson, 1865: 310).

Hasta 1730 el consumo mundial de quina fue satisfecho con las quinas de Loja. Si bien desde esta época Jaén y

Cuenca ya se incorporaron a la explotación de la quina, sus productos fueron considerados de "segunda" y de "inferior" calidad, respectivamente. Fue el agotamiento de los montes de Loja lo que abrió las puertas del mercado a las quinas de otra procedencia. Eugenio Espejo, al referirse a este hecho decía que "la falta de la quina de más noble constitución y saludables efectos", es decir, "de la de Cajanuma y los acreditados alrededores de Loja, hacen indispensable el uso de las de Cuenca y de otras partes o territorios infamados" (Espejo, 1912: 159).

Efectivamente, en Cuenca se daba en abundancia la "cinchona ovalifolia" o "cascarilla peluda" que, a decir de Humboldt, no era muy estimada (Humboldt, 1805: 62). Sin embargo, desde 1770, Cuenca se convirtió en una de las principales regiones abastecedoras de cascarilla, junto con Jaén. Más tarde se incorporaron las provincias de la Sierra centro-norte (Guaranda, Chimbo y Riobamba).

El agotamiento de los bosques de Loja incentivó las expediciones científicas en busca de nuevas zonas quínicas. En 1752 Santiesteban descubrió los bosques de quina cerca de Popayán, pero este hecho no tuvo trascendencia inmediata en el mercado y fue necesario que Mutis y Sebastián López la redescubieran a fines de la década del 70 -Sebastián López Ruiz llevó a la corte, por primera vez, 300 Kg.- para que dicha zona se articulara al mercado. Sin embargo, las quinas colombianas sólo causaron revuelo en las dos últimas décadas del siglo XVIII. Como declara Ocampo, "la brecha que dejó la reducción de la cascarilla de Loja fue, sin duda alguna uno de los factores de la expansión neogranadina" (Ocampo, 1984: 268).

Algo similar ocurrió con la quina de Huánuco -Perú-, descubierta en la década de 1770 (Suppan, apud, Ocampo, 1984: 266). Sólo que la quina peruana nunca alcanzó un puesto importante en el mercado.

La circunscripción de las mejores quinas en la Sierra sur del Ecuador determinó que, hasta fines del siglo XVIII, dicha región fuera la principal abastecedora de quina en el mundo.

CAPITULO III

EL AUGE DE LA CASCARILLA Y EL IMPACTO REGIONAL

Para determinar si las exportaciones de la cascarilla en el siglo XVIII produjeron o no un período de bonanza en la Sierra sur de la Audiencia de Quito es importante hacer un seguimiento no sólo del volumen de dichas exportaciones sino, sobre todo, del valor de las mismas. Habría sido ideal hacer un estudio serial de los dos indicadores, pero desafortunadamente, no fue posible conseguir esta información para todos los años.

Si se quiere evaluar el impacto regional de las exportaciones de cascarilla en Cuenca y Loja, sin caer en un análisis "lugareño" -como lo diría Assadourian-, es necesario comparar los precios que tenía el producto en los centros de producción, en los lugares de tránsito, en los de redistribución y en los mercados terminales, y ponderar tales datos. Se requiere, además, identificar las articulaciones que tenían tales regiones económicas con otras más amplias; ubicar jerárquicamente a los distintos eslabones de la comercialización que, de hecho, rebasaban el ámbito regional; identificar a los verdaderos beneficiarios del auge, a los mecanismos de apropiación del excedente utilizados por distintos actores ajenos a la región y a los puntos de drenaje de la ganancia.

En definitiva, es necesario conocer la estructura de la producción y de la comercialización de la cascarilla, para poder identificar las relaciones **inmediatas** y **mediatas** que se

establecieron en torno a esta actividad económica. Se requiere también dar cuenta de las relaciones entre los subsistemas y sistemas del mercado de la cascarilla. Pero, a más de esto, es importante rescatar las características que tenía la cascarilla como producto de exportación para entender las particularidades de su comportamiento en el mercado y las peculiaridades de su auge.

No existe un concepto unánime sobre "región económica" y no es la intención de este trabajo entrar en el debate. La amplitud de sentido que se ha otorgado a esta noción es de tal magnitud que ha dejado de tener validez operativa.

Consideramos que para delimitar una región económica se deben tomar en cuenta dos elementos básicos: 1. el medio ambiente físico, con sus componentes geográfico y ecológico y 2. los circuitos comerciales.

Si bien es cierto que las regiones económicas en tanto son "macroregiones ecológicas", se mantienen definidas, no es menos cierto que, debido a su componente dinámico, dado por la configuración de los circuitos comerciales, tienen una movilidad que depende de la dirección e intensidad de los intercambios. Las apariciones y desapariciones, los cambios de orientación e intensidad de los flujos determinan que estas regiones no se definan de una vez para siempre sino que, por el contrario, se transformen permanentemente, aunque sus movimientos sean lentos.

De acuerdo con Assadourian, para el siglo XVIII, el espacio colonial estaba fracturado en varias regiones especializadas en la producción de determinadas mercancías orientadas al espacio intercolonial. Esta división de trabajo estaría dominada por uno o más productos de exportación pero, básicamente, por la producción de plata, y giraría en torno a dos "polos de crecimiento", el administrativo de Lima y el minero de Potosí, los cuales ejercerían un efecto de "arrastre" sobre las demás regiones, previamente polarizadas (Assadourian, 1982: 111-113).

Siguiendo esta línea de análisis, tanto Loja como Cuenca pueden ser consideradas como regiones económicas. Para el período al que se remite este estudio, habrían estado dinamizadas por la exportación de la cascarilla. La primera desde mediados del siglo XVIII y la segunda en el último cuarto del mismo siglo.

Como se dijera anteriormente, la cascarilla era un producto de exportación y, como tal, permitía la monetización regional y dinamizaba las demás actividades productivas y comerciales. Si bien para su realización en el mercado no atravesaba por las vinculaciones impuestas por la dinámica del mercado interno colonial, es innegable que para su circulación se establecían complejos nexos entre las regiones productoras de Cuenca y Loja y las intermediarias de Piura y Lima, formando las conocidas “carrera de Lima” y “carrera de valles”.

El abastecimiento de lienzos, cueros, madera, clavos y betún, utilizados para el embalaje, así como la producción mular para el transporte suponía la existencia de unidades de producción y de una cadena de intermediación engarzadas por la comercialización de la cascarilla. Esto significa que la articulación de Cuenca y Loja con Piura y Lima estaba configurada en base a su propia polarización y a la existencia de sus propios circuitos comerciales.

El interés por trabajar sobre el impacto de la exportación de la cascarilla, obedece a la necesidad de contribuir a la comprensión del funcionamiento del sector exportador en la dinámica regional. El caso de la cascarilla es uno más de los que ilustra las relaciones de dependencia que tuvieron las colonias respecto a la metrópoli, así como también sobre los efectos que se produjeron en el espacio regional, como resultado de la avidez de los mercados europeos por el producto. Además, permite explicar los procesos internos que generó la transferencia de excedentes a la metrópoli por parte de los “socios capitalistas” locales; da razón del papel moldeador que jugaron las motivaciones lucrativas de la Corona respecto a las regiones abastecedoras de materias primas. Finalmente, revela

los lazos inmediatos que se establecieron en el espacio colonial a nivel intra e interregional.

1. LAS PECULIARIDADES DE LA QUINA COMO PRODUCTO DE EXPORTACION Y EL ERRATICO COMPORTAMIENTO DEL MERCADO

A diferencia de otros productos primarios que dinamizaron las exportaciones de América del Sur en los siglos XVIII y XIX - tales como el café, el cacao, el algodón, la caña de azúcar, etc.-, la cascarilla fue un **producto silvestre**, que sólo fue cultivado en la segunda mitad del XIX.

Una de las peculiaridades más significativas de la cascarilla es "el carácter absolutamente heterogéneo de la planta" (Ocampo, 1987: 274). A más de existir una gran cantidad de especies y variedades de quina, hay una gran diferencia entre las plantas de un mismo tipo -de acuerdo a las condiciones ambientales- y, aún, entre las partes de una misma planta. Por otro lado, las cortezas extraídas del árbol cambiaban sus características físicas -como color, quiebre y aún el amargo- de acuerdo a la técnica de extracción utilizada.

Este hecho influyó, de manera determinante, en el comportamiento absolutamente errático y aleatorio del mercado. También incidió en la configuración de los circuitos de comercialización, puesto que las mejores variedades estuvieron destinadas al abastecimiento de la Real Botica. Finalmente, contribuyó de manera importante al establecimiento de un marco de conflictividad y desconfianza en el que se desarrollaron las relaciones no solo entre productores y comerciantes sino entre los distintos eslabones de comercialización. Los comerciantes se quejaban de que los cosecheros mezclaban y falsificaban el producto mientras que estos últimos consideraban que tales apreciaciones no eran sino una argucia de los comerciantes, para descalificar al producto y beneficiarse de la caída de su precio.

Sin negar la existencia de innumerables tipos de fraudes en el comercio de la cascarilla, la principal causa de conflicto social fue la aplicación de procedimientos subjetivos y erróneos en la evaluación del producto.

A pesar de la multitud de estudios botánicos, farmacológicos y médicos que se hicieron sobre la planta, el siglo XVIII se caracterizó por los errores y confusiones en los que estuvieron inmersos no sólo el comercio sino el pensamiento científico.

Si bien el magnesio y el antimonio se encontraban entre los medicamentos más estudiados de la época, ninguno de estos alcanzó los niveles de la quina. Enrico Von Bergen en su **Monografía de la quinas** (Hamburgo, 1926) citaba a 632 autores que habían hecho trabajos y observaciones médicas sobre la quina, en más de mil volúmenes, sin contar con los escritores españoles (Hernández, 1828: VIII)

Hasta 1850 no existía una base sólida que permitiera clasificar a las diferentes quinas comerciales (Ocampo, 1984: 262). Si bien, desde la segunda mitad del XVIII hasta principios del XIX se hicieron grandes contribuciones científicas, por parte de figuras descollantes como la de Linneo, Ruiz, Pavón, Mutis, Caldas, Tafalla, Triana y Humboldt, sus descubrimientos e investigaciones no representaban sino la otra cara del limitado conocimiento que se tuvo sobre la planta en el mencionado período. Ellos mismos estuvieron involucrados en las mencionadas confusiones.

Idénticas especies de cascarilla recibieron distintas denominaciones por parte de los científicos que las estudiaban y aún por parte de un mismo autor. La *Cinchona* clasificada por Linneo como "Condaminea" (1742), más tarde fue llamada por el mismo autor "officinalis"; es la "macrocarpa" de Vahel y la "nítida" de Ruiz y Pavón. Humboldt, como vimos, adoptó el nombre de "Condaminea".

Hipólito Ruiz juzgaba que dar una misma designación a distintas variedades producía una confusión que perjudicaba tanto al comercio como a la medicina.

Linneo creyó que su *Cinchona officinalis* era la misma que examinó Jussieu en 1738 (Humboldt, 1805: 33). Santiesteban describió a la cascarilla conocida en el comercio como "selecta" pero no era la "quina-quina" -que significaba "cascarilla de cascarillas"- o cascarilla "primitiva". Los estudios de Linneo fueron perfeccionados por su hijo, pero no pudieron completarse hasta que se incorporaran nuevas zonas quiníferas, se identificaran nuevos alcaloides y, con ello, se distinguieran nuevas variedades.

La misma confusión se daba en el comercio, sólo que en este ámbito se les reconocía, básicamente, por el color: la anaranjada, la roja, la amarilla, la crespilla blanca, la negra. Como se dijera anteriormente, la cascarilla anaranjada o primitiva fue confundida con la amarilla (Mutis, 1828: 26).

En la historia de la comercialización de la cascarilla pueden reconocerse varios ciclos, marcados por la preferencia por una variedad determinada y hasta por la forma y técnica utilizadas en su extracción y acopio.

La quina-quina, era rescatada en Loja para el consumo de personas particulares o para el comercio. Esta circuló en Europa únicamente en los tiempos inmediatos a su descubrimiento. Según Mutis no fue conocida ni siquiera por La Condamine y menos aún por Santiesteban. Era la verdadera quina "selecta", "por la que todos suspiran sin conocerla" (Mutis, 1828: 26).

Inutilizada la quina primitiva se empezó a echar mano de la roja. Así se marcó la segunda etapa extractiva. Esta se inició a principios del siglo XVIII y terminó en 1740. Entonces, la quina roja fue conjeturada como "la mejor". Esta etapa se caracterizó además por la predilección por los cortezones o cortezas gruesas. Se extraía la corteza del árbol "hasta donde llegaba la mano del operador", porque se creía que sólo allí se hallaba toda la eficacia (Mutis, 1828: 23). Luego se la secaba al sol y se la guardaba por muchos años, con ciertas precauciones, antes de remitirla a Europa.

La quina roja era la más apreciada por la gente anciana de Loja. Fue sobre la que Santiesteban describiera sus virtudes, en base a las instrucciones que le entregara el Dr. Fernando Vega, en Loja (Mutis, 1828: 28,31).

La tercera etapa corresponde a la explotación de la **quina amarilla**. En esta se prefirieron las ramas tiernas y delgadas y se desplazaron a los viejos cortezones. Al principio este cambio tenía como objetivos responder rápidamente a la demanda del mercado, cada vez más apremiante y, así, ahorrar tiempo y dinero en las fases de extracción y acopio. Este procedimiento se convirtió, más tarde, en la pauta de selección.

A la llegada de Santiesteban (1751) éste era el criterio que prevalecía y él mismo lo utilizó al preparar la primera remesa destinada para la Real Botica. En su informe sobre la visita a Loja explicaba que, después de haber seleccionado personalmente los árboles, comparando sus hojas, flores y frutos con el diseño que le habían entregado, dio la orden “para que en cada uno de estos parajes, se hiciesen de la corteza de los ramos más delgados...” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f2).

En 1780 se inicia una nueva etapa, en ella se vuelve a apreciar a los cortezones de la cascarilla roja, pero tal criterio no dura más que una década (hasta 1789).

El reconocimiento de la quina amarilla, por parte de los ingleses, inició la quinta etapa, la misma que estuvo dominada por la “Nueva Quina” (Mutis, 1828: 25-33).

El aniquilamiento de los bosques de quina roja y amarilla de Cajanuma, Uritusinga y Vilcabamba permitió que, desde 1785, se abrieran las puertas a la cascarilla blanca y a la crespilla negra, hasta entonces despreciadas.

En el ámbito comercial las cascarillas no sólo eran valoradas por sus características físicas sino por el lugar de origen y aún por el puerto de embarque. Mutis decía que la preferencia por la quina de Loja no hacía más distinción que su procedencia, sin tomar en cuenta que “de los mismos montes salen diversas suertes y especies” (Mutis, 1828: 2).

Miguel García Cáceres -gobernador de Jaén- en su informe sobre la cascarilla decía:

El mismo Corregidor de Loxa, escaseando en los montes de su provincia hace porciones considerables de ella en la de Cuenca; y por solo el accidente de haber sido remitida por dicho Corregidor, goza sin duda de las preeminencias de la mas electa; quando otras partidas; tal vez de mejor calidad, cosechadas en los mismos montes de Cuenca y extraídas por la vía de Guayaquil se miran con esquivéz, considerándoles un precio muy inferior (ANH/Q, Cas.C.3. E.7, f.4v).

Con respecto a los puertos de embarque, el mismo Cáceres decía:

De las mismas circunstancias locales se aprovecha el corregidor de Piura D. Matías Joseph de Valdivieso, por cuyo puerto de Paita sale la Quina, que producen aquella provincia, la de Loxa, Guancabamba, y Jaen, estimadas por de superior calidad á la de Cuenca, donde tiene destinado á su yerno D. Juan Antonio Martinez para el acopio de la que allí se da con abundancia: le hace considerables remesas de ella anualmente, y como sale de Piura para Lima, basta este accidente para calificarla como electa (ANH/Q, Cas.C.3, E.7, f.4v).

Pero como ya se dijo antes, la calidad de las quinas era juzgada, básicamente, por sus características físicas, color, olor, sabor, quiebre, textura. Sólo los cosecheros y los botánicos tenían la oportunidad de fijarse en la morfología de la planta y en la de sus flores y frutos.

Mutis decía que hay tanta “diversidad de dictámenes tan encontrados y opuestos entre facultativos y negociantes, que no sabe a que atenerse la ilustración del Ministerio” de Hacienda (Mutis, 1828: 2). Los criterios de selección del específico eran tan variables que, según Mutis, “hoy prevalece uno y mañana otro”.

En un mismo día, la quina que ofrecía un comerciante era calificada como “electa”, mientras que la ofrecida por otro, a

pesar de ser la misma, era **descartada y condenada a la hoguera**. Fue así como se crearon o derrumbaron grandes fortunas.

El mismo Cáceres -antes citado- refería cómo Andrés Garzón, vecino de Guayaquil, vendió “de una misma partida” de cascarilla de Cuenca y de igual calidad a Dn. Domingo de Larrea y a Dn. Joachin de Lavena, y que cuando estos la llevaron a Cádiz, el primero la expendió a diez y medio reales de plata la libra, mientras que la del segundo fue sentenciada al fuego. Añadía que este último logró salvar algunos cajones y que, más tarde, la misma cascarilla, pudo venderla a siete y medio reales y, lo que es más, que posteriormente le hicieron pedidos desde España para que les remitiera la misma cascarilla (1785) (ANH/Q, Cas, C3, E.7, f.6).

Hay una multitud de casos que ilustran lo expuesto, como el de Joseph de Rada y Alvear, cuya cascarilla fue despreciada como añeja, mientras la de Francisco Sánchez Navarrete fue bien cotizada y, en 1776, pudo hacer una remisión de 118 cajones, aunque al año siguiente, cuando se disponía a enviar los residuos, que eran de la misma calidad, “le evaluaron por nada” (Idem).

Algunos comerciantes supieron sacar provecho de la situación cambiante del mercado, como ocurrió con Andrés Garzón, quien habiendo acopiado abundante quina añeja, despreciada por inútil, pudo enviarle a España, debido a que “conservaba su amargo en forma inalterada”. Al mismo tiempo que era aceptada esta cascarilla, se descartaba una cascarilla acabada de extraer, por considerarla como añeja (Cáceres, 1785 en: ANH/Q, Cas. C. 3, E.7, f.2).

El limitado conocimiento que se tuvo en el siglo XVIII sobre la cascarilla no sólo que tuvo repercusiones negativas en el comercio sino que contribuyó al exterminio de los bosques. Los errados criterios de selección del producto tuvieron que ver con las técnicas de extracción de la cascarilla. En la época de los cortezones se talaban los árboles para aprovechar únicamente la corteza del tronco y de las raíces, descartando

la de las ramas. En el tiempo de los canutillos se cortaban las ramas delgadas dejando de lado la del tronco.

Cáceres calculaba que de un árbol robusto y de regular estatura sólo se podía extraer cinco libras de cascarilla delgada, unos daban más y otros menos. Esto significaba que era **“necesario derribar cien mil árboles corpulentos para acopiar veinte mil arrobas de cascarilla delgada”**. De utilizarse los cortezones sólo se hubieran requerido treinta y cuatro mil árboles y **“no se destrozarían miserablemente sesenta y seis mil ... para satisfacer el capricho de los comerciantes de Europa”** (Cáceres, 1785, en ANH/Q, Cas. C.3, E.7, f.9).

El apremio por responder a los requerimientos del mercado inducía a los comerciantes a abreviar los procedimientos de secado. La cascarilla húmeda era colocada en unos hoyos de tierra, donde era pisoneada, hasta reducirla a polvo y astillas, antes de encajonarla. Luego se la colocaba dentro de cueros de res también húmedos. Los maltratados zurroneos permanecían rezagados dentro de las bodegas y puertos de Paita, Panamá y Cruces, por tiempo ilimitado, antes de llegar a Cartagena o Portobelo. Cuando entraba a Cádiz, la cascarilla estaba parcial o totalmente podrida (Mutis, 1828: 77-78).

En la esfera de la circulación, la cascarilla sufría otro embate. Si no era descartada desde el principio estaba sujeta a serlo en cualquiera de los eslabones de comercialización pero, por lo regular, su suerte se definía en España. Claro que no estaba libre de la sentencia hasta después de su aplicación que, como veremos más adelante, era frecuentemente errónea.

El propio Mutis declaraba:

Yo mismo he quemado en la Real Botica porciones grandes de unas cortezas arrolladas y lustrosas que se guardaban en los sótanos del Palacio, con el nombre de Quina que por inútil se condenó por los boticarios de S.M. a ser empleada por leña en los alambiques (Mutis, 1828: 9).

Si bien es posible reconocer grandes ciclos en las preferencias por determinadas características de la cascarilla,

en la práctica, las arbitrariedades y los cambios de comportamiento del mercado eran mucho mas frecuentes.

Como se puede ver por lo expuesto, era corriente que se rechazara parte de la corteza no sólo de un mismo bosque sino de un mismo árbol. Cuando se apreciaba la del tronco, se despreciaba la de las ramas y viceversa. También se rechazaba la corteza de las mismas partes del árbol cuando, por efectos de su exposición a los rayos solares, el color del envés de la corteza adquiría mayor o menor intensidad.

Según Zaldumbide, uno de los “inteligentes en el comercio de la quina” (1776), la corteza extraída de los troncos “es despreciable”, “es la que llaman mala ...(y) en España no apetecen absolutamente” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.73v).

También Cáceres señalaba que en Europa eran reprobados los cortezones y decía que “... a ningún precio pagan, suponiendo que es inútil, o que carece de virtud ... sin otra razón que la de que así lo perciben los aforadores destinados en Cádiz para su reconocimiento”(ANH/Q, Cas. C.3, E.7).

Los métodos de evaluación de la cascarilla que se usaban en el comercio eran de lo más insólitos. Se aconsejaba raspar con la uña “la dureza de la cutícula de la corteza” y se advertía que “la mejor” era aquella que más resistía a la prueba (Informe de Antonio Carrión, 1776, ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.65). Otro “método” consistía en poner los canutillos sobre una vasija de agua “... el que menos se rebalsa, ó umedecido se precipita al fondo, es de mas ventajosa calidad” (Idem).

Unos consideraban que la cascarilla de la cordillera occidental era de mejor calidad que la de la oriental, pero que era mejor “la que nace azia el punto contrapuesto” y, más aún, “la que recibe el sol de la tarde” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.65).

Miguel Sánchez Muñoz, un tratante cuencano de la cascarilla (1776) decía:

...solo dan buena Quina; aquellos (montes) que logran el que les bañe el sol de oriente á poniente; y lo mismo susede con una u otra rama que goza de este beneficio; y por este motivo **en un mismo Arbol, hay Quina de la fina, y otra malísima, y de esta suerte hay Arboles en abundancia, que en todo el cuerpo y rama de ellos, no se halla, ni una onza de Quina buena, por no haberles dado el sol ...** (ANH/Q, Cas, C.1,E.11, f.84).

Siguiendo en su análisis, el mismo comerciante decía que, de este modo, una misma planta, al ser bañada por el sol, podía dar quina de la fina después de haber dado de la mala.

... como el Peon que trabaja entra desmontando Arboles de distintas especies deja desembrada la Montaña, y los de cascarilla mala que deja para despues y les llega á bañar el sol, en menos de tiempo de un año tienen la citada Quina de Superior calidad (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.84v).

Según Cáceres las características físicas de un mismo tipo de cascarilla cambiaban de acuerdo al medio en que crecían. Las de los lugares altos y húmedos “son de mal color, mal envés, mal quiebro y poco amargo”, mientras que las de las lomas templadas y pajonales son “de exterior negro, envés fuerte, quiebro vidriosos y de mucho amargo” (ANH/Q, Cas, C.3, E.7,f.3).

Para minimizar los riesgos que tenían los comerciantes americanos al someter su producto a los aforadores españoles, los primeros idearon diferentes mecanismos. Así, se desfiguraban las cortezas hasta convertirlas en rajadas delgadas que se mezclaban en los cajones “sin que se conozca que fue cortezón” (Cáceres, 1785, en: ANH/Q, Cas. C.3, E.7,f.5).

El propio Pedro Xavier Valdivieso -Corregidor de Loja y Comisionado de la cascarilla:

encontró un medio muy discreto para vender en España estos desechos y confirmar al mismo tiempo la vana ciencia

de aquellos maestros, y fue así: Hizo, moler en menudo polvo estas cascarillas: acomodandolas como tabaco en canutos de caña brava, o Guayaquiles: cerroles muy bien con cierto betun, y los acomodó en caxones con bastante curiosidad y aseo: despachandolos a España, y de allá retornaron repetidos agradecimientos, y le suplicaron todos los años de esta misma cascarilla por haber experimentado superior” (Cáceres, 1785, En: ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.4v).

La excesiva oferta de cascarilla fue una de las principales causas de su desperdicio. Era en vista de la abundancia que se exageraba la selección del producto. En épocas de escasez se admitían hasta las variedades más desestimadas.

Dichas variedades eran reconocidas por las características físicas de la planta, aunque, según Humboldt, ni siquiera los botanistas estaban en condiciones de determinar las especies de quinas en base a las aludidas características, ya que éstas no sólo se definían por aquellas sino por sus “principios constitutivos” (Humboldt, 1805: 62). El análisis químico, no era un procedimiento utilizado por los comerciantes americanos en el siglo XVIII pero, aunque lo hubiera sido, éste tenía un valor tan dudoso como el de las características físicas (Mutis, 1828: 9).

Otro de los factores que tuvo que ver con el comportamiento errático del mercado de la cascarilla fue el estado experimental por el que atravesó la planta, dentro de la medicina occidental del siglo XVIII. La calificación de las quinas dependía del éxito o fracaso de su aplicación y, en ella, jugaban un papel importante tanto la elección de la especie adecuada para una determinada enfermedad como la posología.

Según lo revelan los numerosos informes de los comerciantes, la razón fundamental por la que se difundió su consumo era el hecho de ser el único medicamento específico para las fiebres intermitentes. Sin embargo, como se ha dicho antes, su uso fue múltiple.

Si bien la cascarilla fue conocida en Europa desde 1640, para 1740 todos los almacenes y boticas se encontraban re-

pletos de ella. De los resultados de su aplicación dependía el éxito o el fracaso en el mercado de una especie o variedad determinada de la planta. Después del fracaso se la tildaba como “falsificada” o “de mal suelo” (Mutis, 1828: 120).

Boeshave, al referirse a la cascarilla decía:

Hubiera sido más dichosa la humanidad de no haber conocido la medicina un remedio que había sacrificado más vidas que enemigos los ejercitos de Luis XIV (Mutis, Aput. Boeshave, 1828: 33).

Romozzini (1714) la calificaba como “una espada de doble filo ... capaz de quitar o dar la vida a los enfermos” (Ibid: 40).

A pesar de los repetidos fracasos de su errada aplicación, la cascarilla era usada en forma masiva, cada vez que las ciudades españolas o del resto de Europa caían presas de pestes y epidemias. Pero lo más importante para su difusión fue la aplicación como febrífugo. Así ... vindicada y bien probada ... la maravillosa eficacia de la Quina en las fiebres intermitentes ... despertó en el comercio la insaciable codicia de su tráfico (Mutis, 1828: 1).

El agotamiento de los bosques inducía a utilizar los renuevos en su estado más tierno. Esta fue, quizá, la práctica que más destrozos produjo. Como lo anotaba Pedro Xavier Valdivieso en su informe de 1779, el cortar y comerciar plantas tiernas “**causa la mayor ruina de los Montes porque de diez plantas tiernas aprovechan una o dos libras** y al contrario si se deja criar hasta su perfecta sazón, rendirá cada planta una o dos arrobas” (ANH/Q, Cas. C.2, E.4, f.3).

2. LA EXTRACCIÓN DE LA CASCARILLA Y EL IMPACTO EN EL MEDIO NATURAL Y SOCIAL

Algunos autores, al referirse a la explotación de la cascarilla utilizan indiscriminadamente el término “recolección” o “extracción” como si fueran equivalentes. Esto, a más de ser

una falsa sinonimia, es una imprecisión que no refleja las diferencias de los efectos que producen las mencionadas actividades sobre el medio ambiente natural y social.

Mientras la **recolección** es una actividad que consiste en aprovechar los frutos que ofrecen las plantas periódicamente y, por lo tanto, puede repetirse hasta el fin del ciclo vital de las mismas, la **extracción** es una técnica depredadora, mediante la cual se saca alguna sustancia o una parte, generalmente vital de las plantas -como el latex, en el caso del caucho o la corteza del árbol, en el de la cascarilla-, produciendo así un rápido aniquilamiento de la especie y un esplendor económico fugaz en las regiones productoras.

Tanto el descortezamiento "en pie" de los árboles de quina como la tala de los mismos producía la muerte de estas plantas y, con ello, el agotamiento de los bosques.

Por ser un árbol silvestre, la quina se encontraba en los bosques naturales, mezclada con otras plantas. Razón por la cual, los cosecheros, antes de talar estos árboles hacían la "limpieza" o desbroce de las áreas seleccionadas. De esta manera, junto con la quina, se destruía toda la vegetación de su entorno.

El carácter extractivo de la explotación de la cascarilla incidió en el comportamiento peculiar de los factores de la producción.

Efectivamente, la tenencia de la tierra, las relaciones de producción, el movimiento de los capitales, el desplazamiento de la fuerza de trabajo, estaban atravesados por este hecho.

A pesar de que la cascarilla fue considerada como un bien precioso, nunca llegó a cultivarse en la Audiencia de Quito. Miguel García Cáceres, gobernador de Jaén de Bracamoros, al referirse a esta planta decía: "es un producto tan exquisito ... acreedor a mayor precio que el oro" (Cáceres, 1776, en ANH/Q, Cas. C.3, E.7, f.6).

Reiteradamente la Corona española disponía que se hicieran plantíos de quina, sobre todo, en aquellas regiones de

Loja donde crecía la selecta -como Cajanuma-, aprovechando los nichos ecológicos de la planta. Las misiones científicas de Mutis y Caldas, por el contrario, proponían aclimatar las mejores variedades lojanas en las zonas quínicas de Santa Fé. Sin embargo estos proyectos e instrucciones nunca llegaron a concretarse.

En 1776 la Contaduría de Cuenca en su informe sobre la explotación de la cascarilla, señalaba los perjuicios económicos de la extracción, únicamente porque se aprovechaban pequeñas porciones del árbol -las que eran bañadas por el sol- sino por los problemas del acceso y transporte, dado que las distancias y la "fragocidad de los caminos" eran cada vez mayores:

... de que resulta que cultivadas estas plantas, aseando su terreno y estableciendo el orden conveniente para su corte, rindieran los montes porciones incomparablemente mayores de las que ahora se cosechan (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.32).

A principios del XIX Caldas señalaba con preocupación la virtual desaparición de la especie: "lo cierto es que no tenemos un solo árbol de Quina de Loja en toda la extensión del virreinato" (Caldas, 1907: 4).

Los españoles, a pesar de tener bajo su exclusivo control el territorio americano, cuna natural del específico, nunca llegaron a cultivarla, mientras que holandeses, franceses e ingleses lograron hacerlo en el Lejano Oriente, después de largos y tortuosos experimentos de selección y aclimatación de la planta.

Estas lamentaciones persistieron hasta principios del siglo XX. González Suárez ante la siembra de quina por parte de europeos no españoles comentaba

... la empresa fue coronada de feliz éxito (y) la quina prosperó en la India, en Australia y en otras posesiones europeas de Asia y el Africa.

Preguntémosnos ahora: ¿No será posible hacer en el Ecuador lo que se ha llevado a cabo en otras regiones? No se

podrá cultivar aquí la quina, como se cultivó en la India?. En estas comarcas que son la tierra natural de la Quina ... Quisiéramos que nuestros compatriotas sacudieran la desidia y formen sociedades y compañías para la plantación y cultivo de la Quina (González Suárez, 1907, XXVII-XXVIII).

Una serie de factores explican este hecho. Quizá entre los más importantes figuran: 1. la adopción de una lógica derivada de la propia actividad extractiva, tanto por parte de la burocracia estatal como por parte de los explotadores particulares, esto es, la obtención rápida de la ganancia, y 2. la falta de correspondencia entre la avidez del mercado y el largo período que requería la planta para llegar a su madurez y "sazón".

Según algunos "inteligentes", en la explotación de la quina se necesitaba entre veinte y treinta años para que la planta alcanzara su estado óptimo, aunque el Corregidor de Loja y Comisionado de la administración del ramo de la cascarilla, Pedro Xavier Valdivieso señalaba que se requería entre cuarenta y cincuenta años para que engrosara la cáscara del árbol y ésto en "montaña alta" ya que en lugares bajos aún ese lapso resultaba insuficiente (ANH/Q, Cas. C2, E.5, f.10).

Estos hechos impulsaban tanto a los comerciantes como a los funcionarios del Estado a perseguir a los cosecheros para que cumplieran con sus compromisos, castigándolos con cárcel, cepo, azotes y "secuestro" de sus bienes.

Una vez detenido el deudor, tanto los funcionarios del Estado como los acreedores particulares se disputaban la primacía en la cobranza. Como ocurrió con el cosechero Aniseto Cano. En general eran los funcionarios los que tenían ventaja, puesto que alegaban que "lo primero es la deuda con Su Majestad" (ANH/Q, Cas, C2, E.6, f.11).

Por otro lado, como la extracción de la cascarilla sólo podía realizarse durante el verano, los trabajadores eran reclutados por períodos muy cortos y los "habilitadores" tendían a obtener la máxima rentabilidad en el menor tiempo posible.

Como los cosecheros no eran remunerados por jornal sino por la cantidad de cascarilla que entregaban, también a éstos les interesaba que la extracción fuera lo más rápida posible. Esto se lograba descascarando a los árboles maduros. De allí que sólo cuando los bosques se agotaban recurrían a los retoños.

A pesar de que, como hemos visto, la Corona emitía disposiciones sobre el cultivo de la quina, en la práctica, estimulaba el descubrimiento de nuevas zonas quínicas. Las expediciones botánicas de Ruiz y Pavón (1777), las de Mutis (1783-1808) y Caldas (1803) (Mendoza 1909, 18) (Mendoza: 1909: 65) en realidad, tenían como principal propósito el identificar nuevos bosques de cascarilla (Ruiz, 1877, Introducción: 13).

Santiesteban, Comisionado de la cascarilla, reconoció por primera vez (1752) en los bosques de Popayán, la variedad denominada popularmente "Quinquina la tunita" (Triana, 1870: 4,6). Más tarde, Mutis y Sebastián López Ruiz se disputaron la autoría del descubrimiento.

Las inversiones del Estado en el ramo de la cascarilla se orientaban en primer lugar, al abastecimiento de la Real Botica; en segundo lugar, a la toma, cotejamiento y análisis de las muestras de cascarilla recolectadas en los bosques que se seguían descubriendo.

La toma de muestras de cascarilla de las zonas recién denunciadas se encargaba a equipos de "peones diestros", generalmente compuestos por ocho personas que se internaban a los bosques por ocho o diez días (ANH/C, 158, f.190). Cuando se retardaba la emisión de las muestras, el propio Presidente de la Audiencia reclamaba y presionaba para que se realizara el envío (ANH/C, 258, f.217).

Antes de iniciar la explotación en una nueva zona quínic, los empresarios particulares precisaban del aval de los comerciantes de Guayaquil y Lima. Cuando se trataba de abastecer a la Real Botica el proceso era más complejo. Primero

se extraían las muestras de cada uno de los sitios descubiertos y luego se enviaban a España -perfectamente identificadas y rotuladas- para que se las cotejara con la cascarilla de Loja.

Así se hizo en Cuenca. Una vez que el corregidor de Loja pidió que se dejara de explotar la cascarilla en dicha provincia, debido al agotamiento de sus bosques, algunos empresarios cuencanos ofertaron las quinás de Azuay y Cañar. A pesar de que en abril de 1785 la cascarilla de Cuenca fue rechazada por la corona y se ordenó que se suspendieran los envíos a la Real Botica, el muestreo prosiguió hasta diciembre del mismo año. En septiembre, las autoridades cuencanas informaban que se habían tomado todas las muestras de la cordillera oriental de la región y que faltaba poco para terminar con el muestreo de la cordillera occidental. En diciembre se enviaron las muestras de los valles cálidos de las dos cordilleras, entre éstas las de la cascarilla "colorada" y las de la "estoposa"- (ANH/C, L.58, f.217-239).

A pesar del papel protagónico que jugara el Estado en la expansión de las áreas de explotación de cascarilla, eran los propios cosecheros los que, al realizar el "monteo", se internaban en bosques y selvas e incorporaban nuevas zonas. El Marqués de Villa Orellana describía así la penetración de los cosecheros (los cosecheros se introducen)

... (Los cosecheros se introducen a veces por solas conjeturas y a la ventura como dicen, y otras guiados por alguna noticia antecedente. En grandes espacios suelen no poder encontrar con Arbol alguno de esta especie. En otras tan dispersos y cepearados, que hallandose cituados, á notable distancia, uno de otro, no tiene quenta trabajaren aquella parte con dispendio de tiempo y muy poca utilidad. **En fin ellos andan vagando por el bosque hasta que llegan a encontrar algun paraje en que se ocupe algun terreno con abundancia de bastantes Arboles juntos, o poco exparcidos, y esto es lo que llaman Mancha, ya mayor ya menor, y donde a proporción se puede sacar cantidad coniderable de arrobas** (ANH/Q, Cas.C.1, E11, f.44)

Loja era el eje a partir del cual se irradió la conquista de nuevos bosques. Primero, se incorporaron las regiones que producían las mejores especies de la planta, luego las que producían las de inferior calidad. Esta expansión comenzó en la región de Loja pero luego se extendió a las otras provincias de la Audiencia de Quito - desde las contiguas hacia las distantes- y más tarde a las de Santa Fé y a las de Perú.

Vemos, por ejemplo, que los cosecheros que vivían en las faldas de Uritusinga -tanto blancos como indios- en la medida que escaseaban los árboles, se fueron internando hasta llegar a Guaicopamba y San Miguel de la Tuna (ANH/Q, Cas, C2, E.6, f.10).

El Marqués de Villa Orellana, en su aludido informe, nos dice que es así como se descubrieron en Cuenca los montes de Gualaceo y Paute, Cuyes, Sigsig, Callaig, El Pan, Naste y Zuray; hacia la parte oriental hasta los linderos con el Alto Mainas. En el distrito del pueblo de Azoguez en : Upar, Bucay, Today y Pindilig. En el Distrito del Cañar se hallaron montes de cascarilla en los bajíos de Galleturo, San Vicente, Yacan, Fortes y Chilchil, “hasta los deslindes del gobierno de Guayaquil”. Los pertenecientes a los pueblos de Cañaribamba y Girón y el Pueblo de San Bartolomé, en Gima y La Moya. En la provincia de Alausí -que pertenecía a Cuenca- se encontró una cascarilla “de excelente calidad”.

El Marqués termina señalando que “actualmente se ha encontrado (cascarilla) en los montes tocantes a los corregimientos de Otavalo, Chimbo y Pasto, y hay en los de Perucho” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.46v).

En 1776, la Contaduría de Cuenca al dar cuenta sobre la expansión de la zona de explotación en el Azuay decía:

...hay montes que todavía no se han descubiertos, ya por la distancia en que están situadas y ya a causa, de que por este mismo motivo y su fragocidad se hace más costoso el corte de la cascarilla, abriendo caminos para buscarla, y poderla sacar, de modo que no sufraga su beneficio para

el precio que oy tiene, sin embargo de que **cada día van internando más los que se ejercitan en este tráfico ANH/Q**, (Cas, C.1, E.11, f.39v).

El único límite del desplazamiento o penetración a las zonas montañosas parece haber sido la falta de rentabilidad de las "cosechas". El mismo Marqués de Villa Orellana decía:

...todos aquellos Arboles, (que) por estar muy retirados, tierra adentro, se concluderan inútiles, respecto de que la distancia, fragocidad de los caminos hace impracticable la conducción, y trancito de mulas; y aún que llegara a ser dable su tragin fueran tantos los costos que no se pudiera remplazar ni la mitad de ellos aun que se llegara a vender la cascarilla al más subido precio (ANH/Q, Cas. C1, E.11, f.53).

Hipólito Ruiz Primer Botánico y jefe de la expedición científica del Perú, de 1777, refería que, una vez que aumentara la demanda de cascarilla en Europa, Africa, Asia y en la propia América

...los naturales de Loxa, como más versados e instruídos en el registro de los Montes y bosques de aquellas fertilísimas Montañas, han ldo internandose y descubriendo otras nuevas manchas o manchones, como ellos llaman, de cascarillas de la primera y superior especie que denominara Linneo Cinchona officinalis, de las cuales han sacado y sacan considerables porciones de corteza.

En las provincias de Quito, Cuenca, Jaén de Bracamoros, Caxamarca y Caxamarquilla se halla descubierta la cascarilla fina o Qulna oficial, hace algunos años, principalmente por los montes y bosques de Riobamba, Zaruma, Caxanuma, Huaranda, Uturusínga, Alausí, etc. (Ruiz, 1792: 6).

Lo mismo ocurrió en el Perú. Según el mismo Hipólito Ruiz en 1776, Francisco Rengifo dio parte a los vecinos de Huánuco del hallazgo de cascarillos en las inmediaciones de

Cuchero. Estos sacaron algunas muestras de corteza y bajaron a Lima ...

a informarse de los Tratantes e Inteligentes en este género de comercio, de si la calidad era o no apreciada para poder dedicarse á la recolección de ella, y enterados de su superior bondad, solicitaron en el año de 1777 permiso del gobierno para poder emprender el corte de los árboles y extracción de la corteza (Ruiz, 1792: 12).

Como se puede apreciar, los cosecheros se constituyeron en la punta de lanza de la expansión de la zona de explotación. Los propios botánicos no hacían sino reconocer las áreas descubiertas por aquellos. El Estado, por su parte, en un primer momento, legalizaba la explotación de los particulares, concediendo licencias para hacerlo, a quienes solicitaban. Luego acotaban las regiones productoras de las mejores especies, reservándolas para su propio beneficio.

Triana, botánico granadino, a fines del siglo XVIII nos da cuenta de la destreza de los cosecheros de cascarilla cuando dice:

Los cascarilleros o colectores de corteza acampan en medio de esos bosques y procuran determinar el punto en que han de encontrar aquellos árboles. **La sagacidad y paciencia que en esta exploración despliegan los indios son verdaderamente admirables. Se asegura que tienen su pericia a tal punto, que reconocen las Quinas a mucha distancia, por un movimiento peculiar de las hojas y por el color de las flores ...** (Triana, 1877: V).

En los siglos XVIII y XIX, tanto en Europa como en América, se culpaba a los "indios ignorantes" por el exterminio de los bosques. Como se ha visto éstos no eran sino los ejecutores de un sistema de explotación en el que coparticipaban el Estado y los tratantes europeos y americanos.

Como se ha señalado ya, había ocasiones en las que aún después de haber sido desechada la cascarilla de una región, se continuaba con el corte, solamente para devengar el "avío" que

se les había adelantado a los peones. Así ocurrió en Cuenca cuando, en 1785, se comunicó que la cascarilla procedente de esta región había sido rechazada por la Real Botica, por considerarla como ineficaz. Como se habían repartido víveres para alimentar a los peones, las autoridades locales sugirieron que se continuara con la empresa hasta “devengar el gasto”, y así se hizo. (ANH/C, L. 58, f.218).

El propio Caldas, que compartía la idea de que eran los métodos “rústicos” y “bárbaros” de extracción, implementados por los indios los que causaban el aniquilamiento de los bosques de quina, no pudo dejar de señalar el papel que jugó el propio Estado en este proceso.

Cada año se dificulta más la extracción y acoplo de la Quina que se remite a España ... El cascarillero tiene ya que internar muchas leguas para recoger y día llegará en que sea necesario duplicar y aún triplicar la cantidad que hoy paga el rey por cada arroba.

Es de admirar, que una planta de este interés se halle abandonada a solo la fecundidad natural de los bosques de Loja, y es aún más admirable que se haya dejado por tantos años a la mano destructora del cascarillero.

No se puede oír sin dolor, que no existe un solo árbol de la planta en todo el Distrito del Corregimiento de Loja (Caldas, 1907: 14-15).

Como se ha reiterado ya, a pesar de que se elaboraron muchos proyectos de conservación de los bosque y de que hubieron intentos de hacer plantíos de quina, ninguno de estos se plasmó en la realidad.

Santiesteban fue el primero en elaborar un plan de regulación del comercio y de “conservación” de los bosques pero, en última instancia, éste se circunscribía a prohibir el corte a los particulares, reservando este privilegio al Estado. Argumentaba que así se racionalizaría la extracción; en otras palabras, proponía el establecimiento del estanco de la Quina.

Hipólito Ruiz aconsejaba cultivar el árbol, aislándolo de otras plantas. Diseñó un método más conservador sobre el corte

de sus ramas. Pero, también para él, era más importante enseñar sobre la manera de evitar aquellos cortes que daban como resultado cascarillas “avereadas e inservibles para la medicina” y el comercio que la preservación de la especie (Ruiz, 1792: 26-37, 41).

Mutis diseñó un proyecto de régimen y preservación de la planta, siguiendo la línea de Santiesteban. Le preocupaba: 1. la “libre explotación de los montes”, en tanto los árboles eran derribados “sin elección, hasta talar los montes, sin alguna relación con el consumo de géneros”; 2. la forma desordenada y precipitada en que se hacían los acopios de Quina, que provocaba un gran desperdicio del específico, por el amontonamiento que se producían en Cádiz y por la magnitud de los rezagos en América; 3. la falta de control del mercado, por las razones antes expuestas, y 4. las grandes pérdidas económicas que ocasionaba el desperdicio del producto y los altos costos de la explotación. Mutis, al igual que Santiesteban, proponía la administración de la quina por cuenta de la Real Hacienda (Mendoza, 1909: 57).

La Corona, por su parte, elaboraba instructivos para lograr un manejo adecuado del ramo de la cascarilla, pero, se ponía énfasis en el acopio y remisión del producto a la Real Botica y no en la preservación de los Montes (Ver Instructivo de 1790 en: ANH/Q, Cas, C.3, E.12).

Si bien es cierto que se emitían disposiciones tendientes a lograr la conservación de los montes de Loja, paradójicamente, los funcionarios estatales del más alto nivel -los virreyes de Lima y Santa Fé y los presidentes de la Audiencia de Quito- presionaban a las autoridades locales de las regiones abastecedoras para que remitieran a España la mejor quina, aún a costa de extraerla de los retoños más tiernos, como lo hemos sugerido ya y se insistirá más adelante. En última instancia, el Estado tuvo un comportamiento tan depredador como el de los comerciantes particulares.

Las razones por las cuales la quina nunca llegó a cultivarse en la Audiencia de Quito hay que buscarlas en las propias

políticas estatales. En realidad, la Corona nunca asumió este reto en forma directa, debido -como se ha dicho-, al constante deseo de absorber los mayores réditos posibles y al menor costo.

Los comisionados de la cascarilla -el Corregidor de Loja y el Botánico- tenían la obligación fundamental de abastecer del específico a la Real Botica, con la mayor "economía, fidelidad y pureza", estableciendo ventajosos contratos tanto con los productores y comerciantes como con los navieros. Otra de sus responsabilidades era la de "estimular" el fomento y conservación de los árboles, entre "las personas pudientes" (ANH/Q, Cas, C.3, E.12, f.2).

Las plantaciones de Quina debían realizarse "vía ensayo", "para ver y saber por experiencia si esta quina cultivada (tiene) tenía más o menos virtud que la del monte". Los cultivos debían hacerse "entre los interesados y **sin coste del Erario**" (ANH/Q, Cas, C.3, E.12, f.3).

En el siglo XIX, otras potencias europeas, como lo hemos anotado ya, hicieron esfuerzos serios por cultivar la quina. En 1839, el Dr. Forbes Royle, propuso, por primera vez, al gobierno británico la aclimatación de las quininas en el Himalaya (Triana, 1877: 4), pero fue en la segunda mitad del siglo cuando tales experiencias alcanzaron el éxito, gracias al minucioso trabajo de los ingleses Marham y Spruce (Ibid: 7). Los ensayos de los holandeses en la isla de Java (1852) y los de los franceses en Argel no lograron los resultados propuestos, al menos en forma inmediata.

El éxito de la empresa de los británicos se debió, en primer lugar, a que fue una tarea asumida por el Estado, en segundo lugar, a la metodología utilizada y, en tercero, a que la ejecución del proyecto estuvo en manos de científicos y técnicos especializados.

CAPITULO IV

LA ESTRUCTURA DE LA PRODUCCION

1. LA BONANZA DE LA CASCARILLA Y LA ESTRUCTUA DE LA PRODUCCION.

La explotación de la cascarilla produjo efectos económicos y sociales distintos en Cuenca y en Loja. A pesar de que Loja fue la única abastecedora del mundo de la mejor cascarilla, por más de ciento treinta años, esta provincia no pudo salir del estado de extrema pobreza, ni siquiera en los momentos en los que la extracción del específico alcanzó los niveles más altos (1750- 1775). En cambio Cuenca, logró convertirse en la región más dinámica de la Audiencia de Quito en las décadas 70-80 y que coinciden con el período en el que se produjo el primer auge de la cascarilla. Esto, a pesar de que su "boom" no duró más de 15 años (1773-1788) y de que la cascarilla que produjo siempre fue considerada de inferior calidad.

Si la explicación de este contraste no está en la calidad del producto ni tampoco en los volúmenes de exportación, hay que buscarla en el destino que tuvieron las ganancias. Esto nos remite a analizar realidades más complejas, que dan cuenta del por qué de las diferencias de estos flujos, y que se encuentran en la propia estructura de la producción y de la comercialización.

Son cuatro los factores de la producción considerados como fundamentales: 1. el origen del capital, 2. la tenencia de la tierra, 3. las relaciones de producción y 4. la tecnología

aplicada. El análisis de éstos nos permitirá desentrañar el carácter de la relaciones mediatas e inmediatas que se establecieron en torno a la explotación de la cascarilla. Sin embargo, consideramos que fue el primero el que jugó un papel determinante en el desarrollo regional.

Uno de los indicadores de la situación de bonanza que vivió Cuenca, en el mencionado período, fue el crecimiento de la población. Su relevancia es más grande si se toma en cuenta la crisis demográfica por la que atravesaba la Audiencia de Quito en ese mismo momento. Este hecho no hubiera sido posible si, de alguna manera, no se hubiera dado una distribución relativamente amplia del beneficio.

Efectivamente, la explotación de la cascarilla involucró a un amplio sector de la población, tanto rural como urbana. Los campesinos en calidad de cosecheros y los habitantes urbanos en la de comerciantes.

La difusión de esta actividad se revela a través de los informes de comerciantes y funcionarios públicos; por la magnitud de los repartos de dinero y de mercancías que hacían los licitadores de la cascarilla a cosecheros y comerciantes de la región y por la crisis económica que desencadenó el acotamiento de los montes es decir, la delimitación de los bosques de quina en los que estaba prohibida la explotación para personas particulares.

En 1776 -año en el que se prohibió, por primera vez el saque de la cascarilla de Cuenca y Jaén-, solo Miguel de Armestar, el ya mencionado tratante piurano de la carrera de Lima, había repartido 40.000 pesos en ropa (ANH/Q, Cas, C.3, E.13, f.54) y, el licitador piurano Francisco Navarrete, 30.000 (ANH/Q, Cas, C.1,E.11,f.37). Si tomamos en cuenta que la cascarilla de Cuenca se compraba a un real la libra, significa que con tales cantidades se podían adquirir 1.600 arrobas (400 quintales) y 1.200 arrobas (300 quintales) respectivamente. Para tener un parámetro de estas cantidades, mencionaremos que, en ese mismo año, la remesa para la Real Botica alcanzó, con dificultad, a los 70 quintales (280 arrobas) y que se requirió

de 200 trabajadores (ANH/Q, Cas, C.1, E.11,f.26), sin contar con las personas que vendieron su producto. A esto hay que añadir que había otros comerciantes de similar importancia, como Matías López y Escudero, Feliciano Vilela, Vicente Fernandez de Otero -también de la carrera de Lima- que debieron hacer similares repartos.

La crisis provocada por el acotamiento de los bosques de Cuenca fue un revelador más de la importancia económica de la explotación de la cascarilla en Cuenca. En 1791 Miguel Armestar solicitaba que se dejara en libertad al comercio de la quina en Cuenca para que pudieran pagarle lo que le adeudaban, numerosas personas de la localidad, las mismas que estaban impedidas de hacerlo, debido a la prohibición de explotar el específico, la misma que regía desde 1784 y que provocaba una aguda falta de liquidez. Ante esta petición el Presidente de la Audiencia solicitó la opinión de algunos funcionarios.

El procurador síndico de Cuenca en su informe sobre el estado de pobreza en que quedó la provincia una vez que se prohibió el saque de la cascarilla decía:

... la ciudad se halla en bastante miseria y pobreza, porque los vecinos y abitantes de ella no tienen a que echar mano para su trabajo, a causa de haverse acotado los montes de cascarilla, de cuenta de Su Majestad, en que unicamente buscaban, y trabajaban para sostener y fomentar sus familias por lo que el antepasado Procurador General Dn. Josef Neyra y Velez, tuvo conveniente informar sobre **la misma pobreza y miseria de esta dicha ciudad, también se hallan en suma pobreza y miseria a causa del acotamiento de dichos montes de cascarilla**, en donde trabajan así mestizos como indios, y que estos tenían comodidad en pagar sus tributos, por que todos los que comerciaban con este específico les socorrían y adelantavan su trabajo y se ayudaban para el pago de dicho real ramo (ANH/Q, Cas, C3, E.13, f.47).

Los escribanos de Cuenca en su informe, solicitado por las mismas razones que el anterior, decían:

... antes que este vecindario cortava y veneficiaba la Quina se hallaban sin renglon alguno con que poder aliviar las urgencias, y sumas necesidades que experimentavan: mas haviendose descubierto el auxilio de este específico se ocuparon en su negociación todos los individuos, no solo del comercio sino aún los Indios vagos que con los jornales que les pagaban tenían para satisfacer sobradamente los Reales tributos y mantenerse con sus familias. Por este medio los hacendados experimentavan el mismo veneficio y todos en comun sin eximirse de contratar la Quina, y veneficiaria, hasta las mujeres: De modo que en esta continua agitación se hallaban todos ocupados por la combeniencia que les resultaba: los comerciantes tenían feliz progreso con sus contrataciones; por el contrario desde que se acotaron los montes que producen la Quina, sea experimentado en este vecindario una lamentable miseria: Los mercaderes han quebrado de sus caudales y se hallan descubiertos en la mayor parte, y los mas en el todo, porque no tienen de donde satisfacer sus créditos, de que resulta allarse ocupando las cárceles de esta ciudad y de sus inmediaciones, tomando como unico arbitrio instaurar el plazo quinquenario en perjuicio de sus acreedores. Los indios igualmente se hallan con sus familias pereciendo en las prisiones por que no tienen de donde pagar sus tributos ni hallar medio alguno para satisfacerlos; y toda la demás gente sin tener cosa y en que ocuparse se hallan reducidos a un perjudicial ocio y ladrocinio, con otros vicios que inquietan gravemente la paz y sociedad de esta ciudad (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.47).

2. LAS RELACIONES DE PRODUCCIÓN

Poco se sabe sobre las relaciones de producción que se dieron en el siglo XVIII. Decir únicamente que había una estructura colonial es una simplificación que no explica los procesos económicos que se dieron durante cuatro siglos y, menos aún los acontecimientos que, específicamente, ocurrie-

ron en el XVIII, un siglo que se lo considera, no de reproducción, en lo que al modo de producción se refiere, sino de transición.

Si bien es insoslayable ubicarnos en el contexto colonial para abordar las relaciones inmediatas que se establecieron en torno a la explotación de la cascarilla, lo importante es rescatar sus especificidades. Identificar, por un lado, cuál fue la forma de producción dominante entre las tantas que coexistieron; por otro, saber si es que hubo un sector o fracción de la élite que jugara un papel hegemónico o si, por el contrario, ésta se comportó como un todo monolítico, dada la incipiente división social del trabajo que se daba en la época.

Es importante saber cuál fue el rol que cumplieron las élites frente al Estado y frente a la fuerza laboral, pues si bien la clase dominante fue instrumentalizada por el régimen, aquella tenía sus propios intereses, a menudo antagónicos con los de la Corona. Más allá de las mutuas concesiones que debían hacerse, el Estado y la clase dominante, para evitar las situaciones explosivas que amenazaban el funcionamiento y reproducción del orden colonial, estaban las fuerzas desestabilizadoras, generadas por sus propias racionalidades económicas, que terminaron por romper el frágil equilibrio que se había mantenido.

Por razones de exposición, para abordar el tema de las relaciones de producción haremos una caracterización, por separado, de las élites involucradas en la explotación de la cascarilla y de la fuerza laboral.

Como veremos más adelante, el grueso de las ganancias provenientes de la explotación de la cascarilla fue absorbido no sólo por los tratantes de Piura y Lima sino, y sobre todo, por ingleses y holandeses, lo cual no impidió que quienes se dedicaron al negocio de la cascarilla, a nivel local, pudieran obtener ganancias extraordinarias gracias a dos razones fundamentales: 1. a que la cascarilla era un producto de extracción y no de cultivo y 2. al empleo de diversos mecanismos de explotación que se utilizaron con los cosecheros.

Como bien anotaba Jijón y León (1776):

... todos los que van a recoger , y sacar la quina son los vecinos de la circunferencia, que quieren aplicarse a este tráfico, sin más costo que el jornal que les pagan a los indios que emplean en descascarar las ramas de dichos árboles” (1986: 135).

Como detallaremos más adelante, “los dueños de haciendas montuosas” pudieron aprovechar aquellos terrenos que eran incapaces de dar otro fruto (C.1, E.11, f. 72).

El carácter extractivo de la explotación de la cascarilla fue además la condición para que se convirtiera en una actividad generalizada, pues, “como fruto silvestre que era y común a todos los vecinos (,) lo cortaban siempre y cuando lo necesitaban” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.25-26).

El hecho que la tenencia de la tierra no fuera un requisito para la extracción de la cascarilla permitió, por otro lado, que un numeroso contingente de trabajadores por cuenta propia, pudiera cosechar el mencionado específico, penetrando a los montes realengos o particulares, en forma lícita o clandestina.

Esto último redundó en beneficio de los comerciantes, puesto que podían abastecerse de los cosecheros sueltos y de los “piqueros” -pequeños comerciantes- a precios ínfimos.

Si bien el concertaje y la mita fueron instituciones utilizados en la explotación de la cascarilla, las modalidades de trabajo predominantes fueron el peonaje y el trabajo por cuenta propia.

3. EL NEGOCIO DE LA QUINA Y LA ESTRUCTURA DEL PODER LOCAL

Los comerciantes de la cascarilla, por lo general, se abastecían del producto contratando a trabajadores ocasionales y comprando a los cosecheros libres, de modo que, los productores estaban subsumidos por el capital comercial, de

manera “formal” si se trata de los cosecheros libres (extracción del excedente a través del mercado) y de manera “real” los peones o asalariados (extracción del excedente durante el proceso productivo).

En el caso de la explotación de la cascarilla, la subordinación que tenían los productores respecto al capital comercial, no sólo significaba que la ganancia era absorbida por los comerciantes, en perjuicio de los productores, sino que la extracción misma del producto era organizada por aquellos.

Como fuera anotado por algunos observadores de la época, quienes se dedicaban al negocio de la quina “no podían ser sino personas con recursos, porque requerían de dinero para dotar de herramientas a los trabajadores pero, sobre todo, porque debían adelantar el dinero para las provisiones de peones y arrieros. A más del “havía” debían pagarles por adelantado, en dinero o en mercancías.

Según el informe de la Contaduría de Cuenca “... la inopia de caudales en que se hallan estos países ha inducido a que toda la gente se dedique al saque de la cascarilla en los montes realengos” por el trueque que se hace de ropa fiada por cascarilla (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.31).

El pago por adelantado proporcionaba a los comerciantes múltiples beneficios. Por un lado, podían enganchar a los trabajadores, en una región donde el concertaje, como mecanismo de sujeción de los mismos, no tenía el éxito que había alcanzado en la Sierra centro-norte. Por otro lado, les permitía maximizar las ganancias puesto que cuando entregaban **ropas al fío** lo hacían a precios recargados -por lo general al doble de su valor- y cuando pagaban **en plata** lo hacían a precios ínfimos (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.37).

Por lo expuesto, quienes se dedicaban al comercio de la cascarilla debían ser personas con poder económico, social y político. No sólo se requería de capital para hacer los repartos ya anotados sino de capacidad de captación de mano de obra y coerción sobre los trabajadores.

Para algunos autores, el llamado "bloque colonial" que mediatizaba la dominación española en América estaba conformado por distintas fracciones que detentaban el poder local: comerciantes, hacendados, autoridades y clero. El seguimiento de los principales actores de la explotación de la cascarilla revela más bien que, lejos de haber sectores económicos y sociales diferenciados, en alianza o en pugna, lo que existía eran familias que acaparaban todas las formas de poder y que, al disputarse los mismos espacios, formaban bandos que luchaban por salvaguardar sus intereses.

De allí que los comerciantes de la cascarilla eran, al mismo tiempo, hacendados; ocupaban cargos públicos estratégicos y tenían estrechas relaciones de parentesco con el alto clero.

Todos los comerciantes identificados en este estudio poseían varias haciendas que pasaban de una a otra familia de notables, por venta, dote o parte de pago de una deuda (ver: Anda Aguirre, 1987).

El hecho que los piuranos aparecieran como comerciantes puros en Cuenca y Loja se debe a que, mientras se domiciliaban temporalmente en dichas ciudades, lo hacían para ocuparse exclusivamente de las transacciones comerciales. En Piura tenían condiciones similares a las de los comerciantes cuencanos y lojanos, es decir, eran hacendados. En la esfera del comercio, acaparaban las exportaciones e importaciones regionales más diversas y en el ámbito de la administración pública ocupaban los cargos más altos.

Cuando hablamos de los "comerciantes de la cascarilla" estamos haciendo una abstracción, impuesta por las constricciones de este estudio. En realidad los comerciantes de la cascarilla eran miembros de las familias que concentraban el poder económico y político de la región, se dedicaban a múltiples actividades económicas para reproducir y perpetuar su posición de privilegio. A más de ser hacendados traficaban con distintos tipos de productos: eran importadores y exportadores y canalizaban casi el total de la producción regional

exportable, conformando una estructura bastante concentrada. En Cuenca, el 31.4% (38 comerciantes) de los comerciantes concentraba el 80.6% de la producción exportable, mientras que el 68.5% de los comerciantes (83 personas controlaba el 19.3% de dicha producción (Vega, 1986: 17).

Por ejemplo, José Cárdenas quien era el importador más grande de Cuenca, era al mismo tiempo exportador. Su capital en giro llegaba a los 98.164 pesos. A más de tener muchas casas en Cuenca, varias quintas en las afueras, era propietario de los fundos en Sanjuanpamba, Zhumir, Guagal, Las Juntas y Llamacón (Borrero, aput Vega, 1986: 18).

Manuel Isidoro Crespo era un comerciante cuencano de la cascarilla cuya oferta de abastecer a la Real Botica fue favorablemente acogida, entre otras razones, por ser un hombre "de notorio caudal" (ANH/Q, Cas. C.2, È.11, f.109, 132). El propio Miguel de Jijón y León declaraba tener "gruesas haciendas" en la Audiencia de Quito. Igual situación tenían Pedro Sánchez Guillén, Manuel Perfecto de San Andrés, el Marqués de Villa Orellana y todos los grandes comerciantes de la región.

Manuel Isidoro Crespo, Ignacio Lino Crespo, Francisco y Joaquín Astudillo, Pedro y Juan Rivera, Matías López Escudero, comerciantes de cascarilla, constituyeron, con otros tres personas, una compañía de accionistas para explotar las minas de oro de Sarapullo (Ver: Achig, 1980: 41). José Neyra, Miguel Neyra, Matías López Escudero, Ignacio Lino Crespo, Miguel Crespo y el piurano Miguel de Armestar, entre otras personas, constaban en la lista de compradores de esclavos para la explotación de las mencionadas minas (Ibid: 41-42).

Obviamente estos comerciantes, como miembros de las familias notables, eran los que detentaban el poder político no sólo a nivel regional sino aún en la estructura central de la Audiencia de Quito. El remate de los cargos públicos, que fue practicado en el siglo XVIII, facilitó la concentración del poder político y económico.

Muchos de los comerciantes a más de haber sido elegidos para cumplir algún cargo público, remataba por su cuenta uno o más cargos adicionales. Al encontrarse en tan ventajosas posiciones podían acceder a ocupar algunos puestos que les prodigaban jugosas ganancias. Podían practicar el contrabando sin mayor riesgo y, adicionalmente, tenían la ventaja de poder coercionar a los trabajadores valiéndose de su autoridad.

El desempeño de dos o más funciones públicas les permitía potenciar los réditos que producían tales cargos. Innumerables ejemplos ilustran lo expuesto: el corregidor de Loja José Gabriel de Piedrahita y Saavedra tenía arrendado el estanco de aguardiente (Anda Aguirre, 1987: 118).

Francisco Palacios, alcalde ordinario de Loja, compró la hacienda en San Miguel de la Tuna, lugar donde se daba la cascarilla más fina, mucho después del acotamiento de tales montes. El y su hijo, Zenón Palacios, hacían repartos adelantados de dinero a los cosecheros de cascarilla de la localidad (ANH/Q, Cas, C.2, E.6, f.2, 10). Joaquín Jaramillo, Procurador General de Loja, hacía repartos de ropa en Vilcabamba a cambio de cascarilla (ANH/Q, Cas, C.3, E.5, f.18). En Cuenca, el Gobernador, Antonio Vallejo estaba implicado en el negocio clandestino de la cascarilla (ANH/Q, Cas. C.3,E.13,f.18). Manuel Perfecto de San Andrés, uno de los comerciantes más fuertes de la provincia, era abogado de la Audiencia y, más tarde, Comisionado del abastecimiento de cascarilla a la Real Botica y tenía a su cargo el ramo del aguardiente (ANH/Q, C.3, E.4, f.1). Ignacio Rendón estaba encargado del ramo de naipes (ANH/CC. 1806) y era Alcalde Ordinario en Loja (Anda Aguirre, 1987: 114). Eugenio Arteaga era Alguacil Mayor en Cuenca (Achig, 1980: 84). Francisco Rada y Alvear era Teniente de Alférez Real, Alcalde Segundo Voto en Cuenca y diputado. Estuvo encargado de la gobernación de Cuenca una vez que Vallejo fuera apresado por haber sido acusado de realizar actos de fraude al fisco y a algunos ciudadanos de la región. Este puesto le sirvió para conseguir el rentable cargo de "Cobrador de Difuntos" (Achig, 1980: 44)(ANH/CC. 17.661); (ANH/CC 44.587).

Esta situación no constituía una particularidad de la Sierra-sur. Lo mismo ocurría en las demás regiones abastecedoras de cascarilla. Efectivamente, entre los comerciantes de cascarilla se contaban: Juan Zaldumbide, Gobernador de Jaén de Bracamoros (ANH/Q, Cas, C.1, E.1, f.74); el gran mercader piurano Miguel de Armestar, era Regidor, Alférez Real y Alcalde Ordinario de dicha provincia (Aldana, 1989: 117); Don Juan Camacho, alcalde provincial de Guaranda y Chimbo (ANH/Q, C.2, E. 8) (ANH/Q, Cas. C.2, E.1).

La familia funcionaba como una empresa económica. Si no veamos el caso de Miguel de Armestar. Mientras este comerciante se movilizaba a la Sierra sur de la Audiencia de Quito para controlar directamente las redes comerciales que había desarrollado, su esposa permanecía en Piura para recibir la mercadería y organizar su exportación por el puerto de Paita. Un allegado suyo (posiblemente su cuñado) cubría sus actividades comerciales en Loja. Así, el radio de acción de la empresa familiar abarcaba Cuenca-Loja-Piura y llegaba hasta Lima (Aldana, 1989: 117).

Todos estos personajes pertenecían a familias de abo-lengo, muchos de ellos tenían nobleza blasonada, como Miguel de Jijón y León, el Marqués de Villa Orellana, Sánchez Carrera, Marqués de Solanda, Ignacio Checa (Anda Aguirre, 1987, 128).

Las redes de parentesco eran importantes para la reproducción del poder y para la expansión del área de influencia. Las alianzas matrimoniales no sólo permitían la fusión de fortunas sino la ampliación de las redes de poder. Para la comercialización de la cascarilla, las vinculaciones familiares hacían parte del engranaje y quizá lo más importante era, precisamente, tener distribuidos a los parientes en los lugares más estratégicos del circuito Cuenca-Loja-Piura.

La dote de Rosa Burneo y Valdivieso al casarse con el corregidor de Loja Tomás Ruiz de Quevedo -este último de procedencia española- fue de más de cinco mil pesos (Anda Aguirre, 1987: 140) pero lo más importante es que éste pudo

articularse a dos de las familias más poderosas de Loja: la Burneo y la Valdivieso.

Este tipo de vinculaciones les permitía extender, a la manera de tentáculos, la situación de privilegio, tanto en el espacio como en el tiempo.

Don Bernardo Santayo de Aguirre, vecino de Loja, tenía el encargo de su cuñado, Gregorio Espinosa de los Monteros, vecino de Piura, de colocar "cantidades de ropa de castilla" en Loja "para reducirle a la especie de cascarilla" (ANH/Q, C.1, E.3, f.1).

La hija del corregidor de Loja, Manuel Daza Fominaya - este último de procedencia española- se casó con Manuel Riofrío y Valdivieso, alcalde ordinario de Loja (Anda Aguirre, 1987: 128). Existen varias pruebas de la participación del Corregidor en el negocio de las cascarilla como las causas que sostuvo con cortadores y comerciantes de cascarilla: 19 petacas (más de treinta quintales) del específico que le fueron confiscadas, entre uno de sus bienes, etc. (Ibid, 128) (ANH/Q, Cas. C1. E.3)-. Los Riofrío y los Valdivieso figuran entre los principales comerciantes de quina de la región.

El caso de la familia Valdivieso de Loja, ilustra con mayor claridad lo expuesto. Pedro Xavier Valdivieso, Corregidor de Loja y Comisionado del ramo de la cascarilla por cuenta del rey, tenía una experiencia de más de 40 años en el comercio de la quina (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.18). Tanto sus antecesores como sus descendientes habían ocupado los cargos públicos más altos, no sólo en Loja sino Jaén, Piura y Cuenca. Muchos de sus hermanos, hijos y parientes políticos estaban involucrados en este negocio. Tenemos por ejemplo a Vicente Valdivieso, su hijo, Gobernador de Jaén y vecino de Piura, dedicado al comercio de la cascarilla, lo mismo a su otro hijo Matías Joseph Valdivieso, Corregidor de Piura, que explotaba la cascarilla de Guancabamba, Jaén y Loja. Este último, tenía "destinado a su yerno" Juan Antonio Martínez para el acopio de la cascarilla, con la ventaja de que su quina, por el hecho de

salir de Piura, era cotizada como "electa" en Europa (ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.4).

Hubo otros miembros de la familia Valdivieso dedicados al comercio de la cascarilla, como Pedro y Manuel Valdivieso, que también estuvieron insertados en las principales esferas del poder. Este último estaba a cargo del ramo de aguardiente (ANH/CC.30.827) (ANH/CC, 31,.632). Don Pío de Valdivieso ocupaba la alcaldía de Loja en 1820 y reemplazó al Corregidor Tomás Ruiz de Quevedo, cuando éste renunció ante la presión de los movimientos independentistas (Carrión, 1985: 67). En el mismo año, a más del mencionado alcade, otro miembro de la familia, Francisco Valdivieso, formaba parte del Cabildo de Loja (Ibid: 88).

La familia también estuvo representada en la Iglesia. Don Miguel Ignacio Valdivieso era cura vicario y José Miguel Carrión y Valdivieso era obispo de Cuenca (Carrión, 1985:88). Tómese en cuenta la amplitud de la jurisdicción de este obispado.

Incluso la medida proteccionista, implementada por la Corona, de poner a funcionarios españoles en los altos cargos públicos para garantizar su fidelidad al régimen, fracasó ante el poder local cada vez más fortalecido. Hemos visto cómo el Corregidor Tomás Ruiz de Quevedo se casó con la lojana Rosa María Burneo y Valdivieso; la hija de Manuel Dasa Fominaya se casó con el alcalde de Loja, Manuel Riofrío y Valdivieso; el español Vicente Olmedo, que tenía el nombramiento de Botánico-Químico del Rey y Comisionado de la Cascarilla, también estaba casado con una lojana. Fue así como estos personajes terminaron absorbidos por el parentesco de las familias más notables de la región, y como protagonistas de sus pugnas y alianzas internas.

El control de los altos cargos públicos les permitía cometer una serie de arbitrariedades con otros hacendados y comerciantes así como con la población indígena y facilitaba sus actividades fraudulentas para con el Fisco, acrecentando rápidamente sus fortunas.

El mencionado corregidor de Loja Manuel Dasa Fominaya por ejemplo embargó a Bernardo Santayo 52 petacas de cascarilla. Según este último, con la finalidad de enriquecerse, aunque bajo el argumento de proteger los intereses del rey (ANH/Q, Cas. C.1, E.3, f.1-2).

Este mismo Corregidor había hecho un contrato con Manuel Mora, vecino de Loja, según el cual Mora debía entregarle 400 arrobas (10.000 libras) de cascarilla, cosechada en la hacienda de Mora -ubicada en el valle de Malacatos- al "ínfimo" precio de un peso cada arroba (0.4 reales la libra). En vista de los beneficios obtenidos y de la solicitud con que Mora cumplió el contrato, el Corregidor le había delegado la cobranza de trece petacas de cascarilla (2.112,5 libras) que debían pagar como tributo los caciques de los pueblos de Chancaymina, Hambacolo y Colambo, extrayéndola de su propia hacienda. Como sólo pudo recuperar diez petacas, el corregidor Dasa Fominaya empezó a presionar a Mora, amenazándole con cárcel y cepo si no le pagaba por las trece petacas a cuatro reales la libra (ANH/Q, Cas. C.1, E.5, f.1-5), lo cual significa que por las 10.000 libras que compraba, el corregidor pagaba a Mora 4.000 reales mientras que por las 2.112, 5 libras, que supuestamente le debía Mora, cobraba 8.450 reales!

De acuerdo con Jorge Juan y Antonio de Ulloa, los corregidores eran pobres antes de desempeñar este cargo. El sueldo era relativamente bajo, sin embargo, en poco tiempo lograban acaudalar grandes fortunas, por los numerosos fraudes y arbitrariedades que cometían, arguyendo que defendían los intereses del rey. Una de las fuentes de sus ilícitos ingresos era el tributo que cobraban a los indios (Juan, J., Ulloa, A., 1828: 229-265).

El Gobernador de Cuenca, Joseph Antonio Vallejo, fue acusado de muchos fraudes, tildado de "ladrón de la Ciudad" por el alcalde Provincial Juan Chica Sánchez (Achig, 1980: 24). El Director de Rentas, A. Martín de Blas, le encontró culpable de varias acusaciones: de recibir una coima de dos mil pesos de los más grandes comerciantes piuranos de la cascarilla, Miguel Armestar y Feliciano Vilela, le acusó de proteger a

Manuel Perfecto de San Andrés, uno de sus “abrigados”, y de disimular los excesivos fraudes que éste cometía con la Real Hacienda a través del comercio ilícito de la cascarilla; también se le imputó de amenazar a los subalternos que colaboraron con el Director de Rentas, con ponerles grillos y sacarles del empleo. El mismo Director de Rentas comprobó que en la hacienda de Chalguabamba - de José Avilés- se descargaban 68 tercios de cuatro arrobas y media (7.650 libras), las mismas que estaban destinadas para Manuel Perfecto de San Andrés y que todo esto ocurría con la tolerancia del gobernador. Finalmente, Vilela le acusaba al propio gobernador de estar implicado en el contrabando de la cascarilla (ANH/Q, Cas. C.3, E.12, f.44, 59, 83-84).

El hijo del alcalde ordinario de Loja fue acusado de abuso de poder por algunos cosecheros de cascarilla, que eran objeto de sus persecuciones, maltratos, encarcelamiento y arrebato de sus bienes (ANH/Q, Cas, C.2, E.6, f.2).

El padrino de bautizo del hijo de corregidor Ignacio Checa, era Fernando Sánchez de Orellana, Marqués de Solanda y Deán de la Catedral de Quito (Anda Aguirre, 1987: 121). Los testigos del bautizo de un nieto del corregidor Manuel Dasa Fominaya eran Manuel Riofrío y Peralta, Alférez Real y Regidor Perpetuo y Casimiro de Castillo, escribano del rey, entre otros (Ibid: 129).

A más de los nexos ya mencionados, estas familias contraían mutuamente compromisos, claramente económicos - otorgaban fianzas, préstamos, etc.-. Cada vez que remataban un cargo público o que hacían una transacción importante, recurrían a la ayuda de los miembros de esta restringida red. Los grandes comerciantes de cascarilla participaban con sus propios caudales en el remate de los cargos públicos del más alto rango, estableciendo, de este modo, relaciones de incondicionalidad por parte de las principales autoridades de la región.

Por ejemplo Miguel Armestar -el tantas veces mencionado comerciante piurano de cascarilla- era el apoderado de Baltazar

Carrión, para rematar, a su nombre, el cargo de Alcalde de la provincia de Loja (1790) (ANH/CC 31.009). Este mismo comerciante dio una fianza de mil pesos -cantidad que se equiparaba a la que la Corona asignaba anualmente al Gobernador de Jaén para el acopio de cascarilla en su provincia- a **Vicente Olmedo Rodríguez, para desempeñar el cargo de Botánico - Químico y Comisionado para el reconocimiento de la cascarilla** (ANH/CC. 30.752). También dio una fianza de 4.500 pesos a Dn. Fernando Valdivieso (ANH/CC. 30.799).

Antonio Carrión y Vaca le debía 150 pesos al corregidor de Loja por el remate del cargo de alcalde ordinario de Loja. El primero señalaba que le había encargado al Marqués de Villa Orellana que hiciera la entrega a la Real Hacienda (Anda Aguirre, 1987: 118).

Entre los fiadores del cargo de corregidor de Tomás Costa Uribe tenemos a Joseph Antonio de Palacio y Valencia, Joseph Chica de Mora, Joseph Antonio Palacio y Vallejo y, el que aportaba con mayor cuantía, Ignacio Rendón (Ibid: 115), todos comerciantes de cascarilla. Casimiro de Castilla, escribano del rey, también estaba en esta lista.

A menudo estas relaciones terminaban erosionando la amistad y devenían en confrontamientos personales. La magnitud de los caudales que estaban comprometidos en este tipo de inversiones y los intereses que se jugaban en ellas determinaban que muchos se fueran a la quiebra dado el fracaso de una de las partes o la poca honestidad con la que respondían a sus compromisos algunos de los contrayentes.

Esto significa que, lejos de haber fracciones definidas en pugna, lo que se daba era una cambiante red de relaciones, cuyo dinamismo dependía del éxito o fracaso de los compromisos económicos que contraían en un momento dado.

Miguel Armestar planteaba que si Fernando Valdivieso no le pagaba la fianza de 4.500 pesos, pasaría a rematar algunas de sus haciendas (ANH/CC, 30.799).

Cuando estas confrontaciones involucraban a personajes con mucho poder, las adhesiones llegaban a tener un carácter colectivo y a provocar olas de violencia en todos los estratos de la sociedad. Es el caso de la pugna entre el Corregidor Pedro Javier Valdivieso y el Alcalde Ordinario Francisco Palacios y el procurador Joaquín Jaramillo.

Palacios -que había comprado una hacienda en uno de los lugares donde se daba la mejor quina de Loja- había desatado una campaña de desprestigio en contra del Corregidor Valdivieso, acusándolo de no dar paso a la orden de libre comercio de la quina en la región. Esta labor era apoyada por el Procurador Jaramillo quien, como hemos visto anteriormente, había repartido ropa a los cosecheros de cascarilla en Vilcabamba. El Corregidor Valdivieso se vio obligado a formular un cuestionario que fue aplicado a numerosos testigos, para defenderse de las acusaciones (ANH/Q, Cas, C.2, E.5, f1-18). Mientras, Palacios y Jaramillo incitaban a otros comerciantes de cascarilla a que presionaran para que se llevara a cabo un Cabildo abierto, para solicitar el restablecimiento del libre comercio de la quina.

Son más ilustrativos aún los enfrentamientos entre José Antonio Vallejo, Gobernador de Cuenca, y el Director de Rentas de Quito, Don Agustín Martín de Blas. El primero, al verse convertido en objeto de investigación por parte de Martín de Blas, por estar involucrado en el corte y comercialización de la cascarilla después del acotamiento, lo acusó de conmocionar al vecindario y de formar "parcialidad" o bandos en la región, logrando finalmente que el Presidente de la Audiencia retirara al Director de rentas de Quito de su misión en Cuenca.

Los grandes comerciantes de cascarilla del circuito Cuenca-Loja-Piura, tomaron partido: los licitadores piuranos de la cascarilla, Feliciano Vilela y Miguel Armestar; el español Matías López Escudero, los grandes comerciantes cuencanos Manuel Perfecto de San Andres, Carlos de la Encina, Domingo Coello, Eugenio Arteaga y Manuel Pasmíño estaban del lado del gobernador. Miguel Rada, Ignacio Rendón y José Vásquez

Rengifo, del lado del director de rentas (ANH/Q, Cas, C.3, E.12, f.1-19).

Dada la importancia de los cargos que tenían estos tres últimos -administrador de alcabalas, administrador de tabacos y administrador de correos, respectivamente-, tales declarantes también lograron sus propias adhesiones, las de Fernando Mosco, Joaquín Tobar y Pedro García, “todos los dependientes de las mencionadas rentas y “malcontentos con el gobernador”, según el decir de Miguel Armestar (Ibid: 19-21).

El hecho de que Rada y Rendón fueran acusados por la parte contraria de provocar “una sublevación” en Paute y Gualaceo, por registrar todas las casas del pueblo, da cuenta del poder de cada uno de estos actores.

Del mismo modo, los partidarios del gobernador ganaron el respaldo de José Neyra y Vélez, comerciante de cascarilla y Procurador General del Cabildo de Cuenca; de los hermanos Eugenio Arteaga, alguacil mayor y Diego Arteaga, comerciantes de cascarilla; de Don Buenaventura Moreno, teniente del Regimiento; de Doña Rosa de la Condamine y Cotes; el regidor Fermín Izquierdo; de Fernando Escobar, Teniente Guarda Mayor de las Rentas Reales; de Juan Antonio Pontón, Contador Interventor de Cuenca; de Francisco Perez Barahona, protector de Naturales; de Diego Córdova, Ramón Ibarra, Mariana Regalado, Toribio Encalada, Gaspar Neira y Tomás Montes de Oca (ANH/Q, Cas, C.3, E.12, f.20-91).

A más de los enfrentamientos que se dieron con los guardas, se menciona la existencia de muchos heridos a puñaladas, con sables y pistolas entre la gente de los dos bandos (Ibid, f.41).

El Corregidor de Loja Manuel Dasa Fominaya acusó al ex- Corregidor Ignacio Checa de estar dedicado al corte de la cascarilla después de su prohibición y de ser “mentiroso y pícaro”. El clérigo Vicente Ramírez -prior del convento de Santo Domingo en Loja- se quejó de que el corregidor mantenía presos a algunos peones de la comunidad (cosecheros de quina). El Procurador de causas, Vicente Rivera, se quejó ante

el Presidente de la Audiencia de Quito de que el Corregidor Dasa Fominaya había vilipendiado a 70 familias nobles de Loja y de “haber arruinado el negocio de la cascarilla en el que lucraban pobres y ricos”, de ofender a las congregaciones religiosas y de haber rechazado la elección de alcaldes y regidores. Esto condujo a la destitución del corregidor y al enajenamiento de sus bienes (Jaramillo Alvarado, 1982: 191-197). El entonces gobernador de armas y alcalde ordinario Pedro Xavier Valdivieso - más tarde corregidor de Loja-, junto con otras autoridades, secuestraron todos los bienes de General Manuel Dasa Fominaya, incluyendo los baúles de ropa y otros objetos personales (Anda Aguirre, 1987: 129-130).

Si bien, como hemos visto, habían diferentes funcionarios del Estado involucrados en el negocio de la cascarilla, eran los corregidores de Loja los que habían jugado un papel preponderante.

Hasta 1750 la explotación del específico fue un ramo que estaba en manos de los corregidores de Loja. Manuel Hernández de Gregorio, boticario del rey, decía: “los corregidores de Loja eran los únicos que empezaron a especular como ramo peculiar suyo, y a remitir a Europa algunos partidos por su cuenta. Después ya se unieron a este negocio algunas casas de comercio de Piura y posteriormente varios particulares de Cuenca y Loja” (Hernández, 1828: I). Esto no significa que el negocio de la cascarilla era exclusivo de los corregidores sino que eran éstos los que negociaban “en mayores proporciones”,

porque valiéndose de las facultades del empleo destina (ban) el mayor número de indios para que bajo del gobierno de un Capataz, entren a las montañas a sacar dichas cortezas, pagándoles como regularmente les paga cualquier otro vecino sus jornales (Jijón y León [1776], 1986: 135).

Cuando la Corona decidió instaurar la remisión de cascarilla, la Real Botica tuvo que delegar esta actividad al Corregidor de Loja.

El desempeño de esta función le rindió múltiples beneficios. Muchos de los corregidores remitían la cascarilla

como forma de pago total o parcial de la media annata de corregidor- como lo hizo Manuel Dasa Fominaya, por ejemplo (ANH/CC 10.777) (ANHCC, 36.434). A veces echaban mano de la masa de tributos a su cargo para cubrir los gastos de la remesa de cascarilla a la Real Botica. Si tomamos en cuenta las arbitrariedades que cometían en el manejo del tributo y el hecho de que intervenían directa o indirectamente en este comercio se puede entender mejor las confusas cuentas que presentaban a la Real Hacienda (Ver: ANH/CC. 671).

Los grandes comerciantes de Cuenca y Loja se quejaban de los abusos cometidos por los tratantes piuranos con los cosecheros y pequeños comerciantes locales. Sin embargo, el hecho de que estos últimos preferían vender su cascarilla a los comerciantes de Piura revela que pagaban mejor que los comerciantes locales. Los informes de algunos comerciantes de Cuenca y Loja que denunciaban a los piuranos por captar la mayor parte de la producción al penetrar a los mismos sitios de producción y comprar a mayor precio corroboran lo expuesto. También los cosecheros presentaron su testimonio en el mismo sentido. Aniseto Cano, un cosechero lojano informaba en 1785 -cuando estaba prohibido el saque de la cascarilla- que eran muchos los que compraban dicho efecto pero que supo de un comerciante, procedente de Ayabaca, que pagaba hasta cinco pesos la arroba cuando los lojanos pagaba a dos y medio pesos (ANH/Q, Cas. C.1, E.2, f. 3).

Si bien la naturaleza de los comerciantes de cascarilla en Cuenca y Loja era la misma, había profundas diferencias en el grado de concentración o monopolización de la actividad, en la magnitud del capital en giro y en el radio de acción que alcanzaban las transacciones.

Mientras en Loja era una actividad monopolizada por cinco o seis comerciantes que vendían casi toda la producción en la propia provincia en Cuenca había más de treinta grandes comerciantes de cascarilla algunos de los cuales llevaban su producto no sólo a Lima, Panamá o Portobelo, sino a España. Tal es el caso de Miguel de Jijón y León, quien condujo, personalmente, hasta Cádiz 101.922 libras de cascarilla. Sus

transacciones eran a gran escala, por lo tanto, para su abastecimiento requerían de la intervención de pequeños y medianos comerciantes que se articulaban, por cuenta propia, con los cosecheros.

Así, en contraste con la polarización que había en Loja, entre comerciantes y cosecheros, en Cuenca se daba una estructura de intermediación más amplia y estratificada.

Santiesteban, en su informe sobre el corte y comercialización de la cascarilla en Loja (1752) decía:

El comercio que hace de la Quina ese corto vesindario es puramente pasivo, pues rara vez se vende a Panamá y muy pocas veces a Piura, reduciendose todo a sinco o seis vecinos que compran a la gente del campo pagandoles a ocho reales la arroba (0,32 reales la libra) para venderla en Piura a un real y medio quando mas la libra, o en el mismo Loja a un real o real y quartillo, recibiendo el precio por mitad en plata y generos de Castilla, a tan buen precio que a los compradores les sale a menos de un real (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.3).

En el mismo año (1752), cinco vecinos de Loja proponían que se estableciera el estanco de la Quina, en dicha provincia, **en vista de que el beneficio de dicho comercio lo recibían solamente los comerciantes de Piura**, (ANH/Q, Cas.C.1, E.2, f.1). Claro que para ese entonces -según el mismo Santiesteban- el número de vecinos españoles no llegaba a cuarenta, "compuestos los más de seis o siete cabezas de familia" (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.3)-.

Santiesteban calificó al comercio de quina en Loja como un "comercio pasivo". Pues las transacciones eran de pequeña escala y los comerciantes no manejaban sino las primeras fases de la circulación, perdiendo el control de las que daban los mayores réditos. Mientras en 1776 el piurano Navarrete compraba a 10 o 12 reales la arroba de cascarilla en Loja (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f. 37), esto es a 0,4 reales la libra, en Cádiz se vendía a 16 reales la onza de cascarilla en polvo (Jijón y León, [1776], 1986, 142), esto es, a 128 reales la libra.

En cambio en Cuenca, para la década del 70, que es cuando se articuló activamente a la exportación de la quina, había una considerable cantidad de comerciantes de cascarilla a gran escala. Vemos por ejemplo que mientras la Real Botica en raras ocasiones pudo tener una remesa anual de 100 quintales de cascarilla, como se había instituido, había comerciantes que negociaban hasta más de tres mil quintales cada año (Ver: ANH/C, L.49, f.1).

Este aspecto veremos con más detalle cuando se aborde la fase de circulación de la cascarilla-.

En el listado de comerciantes de Cuenca que solicitaba guías para comercializar su cascarilla, en 1776, -ante la orden de acotar los montes de Cuenca-, pone en evidencia, por un lado, la heterogeneidad de los comerciantes y, por otro, el grado de difusión de esta actividad económica en la provincia.

Lista de los comerciantes que solicitaron guías para comercializar la cascarilla acopiada. 1776

Pedro Rivera.....	1.500 arrobas
Francisco Trelles.....	2.000
Felipe Nieto Polo.....	3.800
Pedro Ydrovo.....	1.000
Francisco Astudillo y H.	1.400
Andrés Gómez.....	930
Francisco Barreto.....	700
Juan A. Martínez.....	4.000
Marcos Vasquez.....	472
Fernando Niño.....	1.500
Gregorio Cordero.....	756
Marianao Alvear.....	304
Martín Coello.....	5.200
Eugenio Arteaga.....	900
Josef Seminario.....	3.600
Manuel Isidoro Crespo.....	500
Manuel Moreno.....	1.400
Matías Polo.....	1.000

Luis Melgarejo Bermero.....	500
Antonio Palacios.....	1.500
Juan Sanchez Cubillos.....	1.200
Bernardino Alvear.....	1.000
Juan Samaniego.....	700
Josefa Zavala.....	900
Romualdo Marín.....	136
Mariano Ruiloba.....	344
Francisco Beinte.....	200
Francisco de la Parra.....	360
Pedro Sempértégui.....	900
Marcos Hermida	500
Juan Illescas y Miguel Bolaños.....	780
Andrés Falconí.....	500
Florentín Ernandez.....	750
Miguel Sánchez Muños por	
Francisco Sanchez Navarrete.....	4.216
Josef Apolino de Torres.....	240
Francisco Rada.....	1.000
Vicente Gómez	600
Bonifacio Maldonado.....	450
Juan Vicente Millan.....	1.100
Francisco Rojas.....	960
Eugenio A. Maldonado.....	560
Marqués de Villa Orellana.....	1.238
Magdalena Beltrán y Mora.....	158
Antonio Ladivar	200
Josef Ordoñez.....	300
Manuel Antonio de la Piedra.....	724
TOTAL.....	53.756 @
	(2.114) qq.

(ANH/Q, Cas. C.1, E.11,f.82, 85-86v).

Cabe anotar que en esta lista no constan dos grandes comerciantes cuencanos: Sánchez Guillén y Manuel Perfecto de San Andrés.

Tanto en Loja como en Cuenca, la explotación de la cascarilla involucró a un sector amplio de la población pero,

como bien lo anotaba Santiesteban, **eran unos pocos vecinos de Loja los que compraban la cascarilla a la gente del campo**. Esto significa que la gran mayoría fue articulada en calidad de cosecheros o “productores” y, como veremos a continuación, éstos sólo transferían la ganancia a los comerciantes.

4. LOS COSECHEROS. TRABAJO LIBRE Y TRABAJO COMPULSIVO

Como se ha señalado antes, hubieron distintas relaciones de producción en torno a la explotación de la cascarilla, pero las predominantes fueron: en primer lugar, la compra del producto a los cosecheros sueltos, que fue la más antigua y generalizada; en segundo lugar, el peonaje o contratación de trabajadores “libres”.

El **concertaje**, el pago del **tributo** y la **mita**, fueron otras formas de trabajo que se utilizaron pero que tuvieron un peso relativo muy inferior a las antes mencionadas. Sea cual sea la modalidad que se analice, se puede constatar que los productores nunca pudieron salir de la extrema pobreza, ni siquiera los más grandes.

Como hemos visto anteriormente, Santiesteban hizo una síntesis de la relación predominante de producción cuando, al referirse a Loja, decía que **“los del campo venden a los de la ciudad”**. Aunque esta apreciación fue hecha en 1751, la situación persistió hasta el siglo XIX y era válida para todas las regiones abastecedoras del actual Ecuador.

Como lo explica Pedro Xavier Valdivieso, dicha modalidad fue adoptada en vista de la dificultad que había en la región para conseguir trabajadores libres, aún por temporadas cortas y, como se dijera anteriormente, por la poca incidencia que tuvo el concertaje en las haciendas de la Sierra sur, particularmente en algunos sitios, como Malacatos y Vilcabamba. Esto indujo, según Valdivieso, a adelantar dinero a los “indios volantes aventureros” (ANH/Q, Cas, C.2, E,5, f. 2-3, 20-21).

Según el Alcalde Ordinario de Loja, Francisco Palacios, y el Procurador Joaquín Jaramillo, en 1779, cuando se extraía la cascarilla de las haciendas acotadas para el abastecimiento de la Real Botica se utilizaba a los indios concertados de las mismas, causando grandes perjuicios a los hacendados, puesto que dicha extracción se hacía durante el verano, época en la cual las haciendas cañicultoras requieran de la mayor cantidad de trabajadores. El Corregidor Valdivieso alegaba que en Vilcabamba y Malacatos no tienen concertados, que con mucha suerte consiguen vaqueros y regadores de plantas, que a los peones les pagaban un real por día, pero que éstos trabajaban unos pocos días y luego le dejaban al hacendado solo en la molienda, razón por la cual, para el abastecimiento de la Real Botica, sólo utilizaban a los vaqueros, que eran los más “ociosos” (ANH/Q, C.2, E.5, f.15).

Si bien las cosechas de cascarilla se realizaban durante el verano -agosto, septiembre-, tanto los compradores particulares como los funcionarios de la Corona hacían los “repartos” con varios meses de anticipación, en los meses de octubre y noviembre, según el corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso. Si se retardaban éste ya no podía asegurar el tiempo de la remisión. Esto le ocurrió al corregidor Valdivieso en 1779, año en el que hicieron los repartos en el mes de mayo (ANH/Q, Cas. C.2. E.4, f.5).

Los repartos se hacían en efectos de castilla o “de la tierra” o en dinero, pero eran más usuales en ropa. Eugenio Espejo, al referirse al comercio de la cascarilla a fines del siglo XVIII decía:

Las gentes de Cuenca, Loja, Alaus, ..., ya hacían su pequeño comercio, cogían dineros, y con ellos se estimulaba a' más copioso beneficio. Tomban a cambio ropas, de las que dicen de castilla, y entraban en el gusto de vestir y de cultivar este ramo de policía acerca del adorno del cuerpo que parecen cosa de no nada, y trae muchas utilidades, entre ellas, la de domesticar los ánimos feroces, traerlos a la sociedad, animar el comercio, engrandecer el espíritu, sujetar a la obediencia y conocimiento del soberano (...), obligar a los indios a vestirse a la moda española y que

hablasen nuestro idioma, sería bastante para que ellos fuesen conquistados y se formasen vasallos fieles y hombres de conocida religión... (Espejo, 1912: 182)

Pedro Xavier Valdivieso declaraba que, por los años cincuenta, -antes de ser corregidor de Loja- pagó a 8 pesos la petaca - era el mejor precio- **“todo en dinero”** (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.20). En cambio el procurador Jaramillo, en 1779, pagaba a tres pesos la arroba, **en ropa** (ANH/Q, Cas. C.2, E.6, f.3). Los pequeños comerciantes también pagaban en cualquiera de estas formas, por ejemplo, Juan de la Peña entregó a Antonieta Alarcón una mantilla a cambio de cascarilla (ANH/Q, Cas. C.2, E.6, f.3); y a María Cano “algunos trastecitos”, como un rebozo azul de bayeta, un rosario con cruz de plata y un collar de perlas falsas. En cambio, Vicente Solorzano pagó diez pesos a Fernando Ocampo por cuatro arrobas de cascarilla en 1779 (Idem).

Cuando se pagaba en efectos de Castilla, estos eran entregados a precios muy recargados -hasta al doble- mientras que cuando se pagaba en dinero, se lo hacía a precios ínfimos (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.37). Como afirmaba Antonio Carrión y Vaca -comerciante lojano de cascarilla-, en un período caracterizado por la escasez de circulante, “los comerciantes de paños, bayetas y otras manufacturas cambiaban sus productos por Quina” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 56). Igualmente, los cosecheros aceptaban ser pagados en especie, aunque para convertirla en dinero tenían que hacer varias operaciones y al final terminaban perdiendo.

Los cosecheros se contrataban simultáneamente con varios compradores, incluyendo el Estado, de manera que cuando llegaba el momento del acopio difícilmente podían cumplir con sus compromisos por lo que eran perseguidos, vejados y encarcelados. Para evitar las retaliaciones, muchos de los cosecheros huían de sus comunidades. Por ejemplo, el cortador y comerciante Teodoro Piñarreta se había contratado con Narcisa Ercilla por veinticinco pesos por diez arrobas de cascarilla, con Melancio Figueroa por seis pesos dos reales por dos arrobas y media, con Juan Pío de la Peña por cinco pesos

por dos arrobas, con Juan Rojas por catorce pesos y medio por cinco arrobas y media, con Modesto Matute por veinte y cinco pesos por diez arrobas y con el rey por seis arrobas -no indica el precio- (ANH/Q, Cas. C.2, E.6. f.1).

A pesar de estar vigente el acotamiento de los bosques de cascarilla, el Estado debía competir, permanentemente con los compradores particulares. Desde fines de la década del 70, el corte y beneficio de la quina se había generalizado tanto, que muchas de las autoridades que estaban involucradas en este negocio habían llegado "al exceso" -según el Corregidor Valdivieso- "de admitir demandas de los compradores" en contra de los vendedores.

El cortador Teodoro Piñarreta -1779- fue apresado por tres ocasiones consecutivas, por cuatro de sus acreedores particulares, entre ellos, por el hijo del alcade ordinario Francisco Palacios. En una de ellas, fue sorprendido durmiendo con su esposa en el cerro Uzuchi, donde fue atado, sin que se le diera la oportunidad de vestirse, y conducido a la cárcel de la hacienda de uno de los cobradores. Más tarde fue rescatado y conducido a una cárcel pública por Aniseto Cano, su fiador a nombre del rey, quien reclamó la prioridad en el pago (ANH/Q, Cas, C.2, E.6, f.2).

El rápido aniquilamiento de los bosques aumentaba, progresivamente, las dificultades que tenían los cosecheros para cumplir con sus compromisos. Para 1782, según Valdivieso, muchos cortadores contratados para abastecer a la Real Botica, entraban a los montes **"más por la fuerza que por utilidad, por los muchos días que pierden en encontrar tal o qual árbol"**, a pesar de que tenían la ventaja de sacar cascarilla por su cuenta, "con el pretexto de sacarla para el rey" (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.2-3).

En el mismo año, el mencionado Corregidor, solicitaba al Cabildo de Loja "se les instruya, por que los indios y blancos de Vilcabamba no entregaban la cascarilla que se les había encargado en 1781, después de haberles perseguido casi un año, con la presencia del protector de naturales" y, daba cuenta

de que muchos estaban presos y otros se hallaban fugitivos por no hallar cascarilla en los cerros; que apenas podían encontrar algo "en lo más retirado" de los cerros de San Miguel de la Tuna (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f17).

Tanto los cortadores como los pequeños comerciantes de cascarilla estaban expuestos a las mismas sanciones. Estas eran aplicadas aún por las deudas en cascarilla más ínfimas, tanto por los funcionarios del Estado como por los comerciantes particulares, éstos últimos eran apoyados por las autoridades locales.

El Corregidor Valdivieso había apresado -en 1782- a Aniseto Cano -fiador a nombre del rey- por dos arrobas de cascarilla; a Fernando Ocampo por cuatro arrobas; a Melchor Vera por una arroba, a pesar de que este último aseguraba que había buscado en los bosques por tres meses-; a Joseph Enrique por una arroba -que también aseguraba lo mismo-; a los indios: Tomás Sapo por una arroba, Mariano Alexo por una arroba, Manuel Quispi por una arroba, Merenciano Caigua por tres arrobas, al cacique de Malacatos y Vilcabamba, Joseph Acaro, por dos arrobas, a Mariano Villa por un quintal, a Luis Yaguano por un quintal (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.17) ANH/Q, Cas, C.2, E.6,f.4v).

El Procurador Joaquín Jaramillo le quitó al cortador Fernando Ocampo su caballo ensillado, hasta que le devolviera los diez pesos que le había adelantado Vicente Solórzano, en su nombre, por cascarilla (ANH/Q, Cas.C.2,. E.6, f.4V).

El Corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso, como hemos visto, comisionado de abastecer de cascarilla a la Real Botica, tenía una lista de deudores, muchos de ellos inco-brables, ya por que habían huído o porque habían muerto. Ver el siguiente cuadro:

Lista de Deudores de cascarilla de la Real Botica de los años: 1779 -1781 (en libras)

Vilcabamba		Merenciano Caygua.	50,0
1779		* José P. Cano	79,0
Aniceto Cano	10,0		
* Isidro Piarreta	27,0	Malacatos	
* Victoria Barrera	6,0	1779 - 1780	
* Manuel Quispi	72,5	+ Juan José Sandoval	100,0
Salvador Barrera	25,0	+ Igancio Villus	50,0
Melchor Carrillo	25,0	* Remigio Ocampo	89,0
María Cano	12,5	Pedro Caranqui	50,0
* Tomás Lapa	25,0	Sebastian Celi	25,0
* Merenciano Caygua	25,0	Narcisa Sacaras	25,0
Ignacio Sanchez.	25,0	* Ignacio Trujillo	6,0
Pedro Zunga	27,0	Mariana Saona	25,0
		Luis Pinta	25,0
1871			
Luis Yaguana	100,0	1981	
Aniceto Cano	69,0	Joaquín Obando	100,0
Juan Gallejo	29,0	Mariana Abarca	50,0
* Melchor Vera	26,0	Hiplito Espinosa	25,0
Salvador Barrera	37,0	* Dionisio Longo	12,5
		Eugenio Checa	25,0
1780		Gaspar Abrigo	50,0
* Isidro Piarreta	27,0	Tomás Piziano	100,0
* Manuel Quispi	72,5	Abundo Condor	25,0
* Mariana Vill	29,0	Marcial Abrigo	25,0
* Tomás Lapa	25,0	* Josef Longo	25,0
* Mariano Alexo	25,0	* Bonifacio Centeno	25,0
Sino Tenesaca	25,0	* Dionisio Balareso	90,0
* Enrique Solampa	75,0		

Total 1.969.5 lbs.

a 20 reales la arroba 196 pesos, 4 reales

* Muertos

+ Ausentes (ANH/Q, Cas. C.2,E.10, f.17)

A diferencia de los hacendados y tratantes, lo hemos señalado ya, el Estado siempre pagaba en dinero pero a precios

mucho más bajos que los particulares, de allí que los cosecheros preferían vender a los comerciantes antes que a la Corona (ANH/Q, Cas. C.2, E.4, f.5), ya que aquellos pagaban mejor y no ponían reparos a la cascarilla tierna, que era considerada como de inferior calidad (ANH/Q, Cas. C.2, E.3, f.3). Los cosecheros decían que, por la poca paga que les daban a nombre del rey, tenían que excederse en la tala de los retoños, para vender a sus acreedores, quienes no reparaban en su calidad (ANH/Q, Cas. C.2,E.7, f.13).

En general, los cosecheros acopiaban el producto en sus chozas o ranchos antes de entregarlo. Cuando la cascarilla era muy cotizada en el mercado o cuando empezaba a escasear, por agotamiento de los bosques, los cosecheros eran buscados por los compradores hasta en los mismos lugares de extracción.

Sólo los cosecheros más grandes se reunían entre cuatro o cinco individuos, hasta juntar unas 50 o 100 petacas (81 o 162 quintales), acumuladas en 8 o 10 años, y llevaban su producto directamente a Piura. Hasta la década del 70, el precio más alto al que, los lojanos, habían logrado vender su cascarilla, puesta en Paita o en Piura, fue a un real la libra, y eran pagados parte en ropa y parte en dinero (ANH/Q, Cas.C.2,E.5,f.18-19).

Según el mismo Pedro Xavier Valdivieso, Corregidor de Loja, ninguno de los cosecheros había logrado “formar caudal”. Decía que conoció a algunos como: Xavier de la Carrera, Melchor Carrión, Joseph Torres y a algunos difuntos, que después de años de trabajo, dejaron a su familias en suma pobreza (ANH/Q, Cas. C.2, E.6, f.10). Cita el caso de un cosechero que, en menos de seis meses, le entregó a Valdivieso más de 50 petacas (8.125 libras). A pesar de ésto, después de cincuenta años de trabajo, la suma de todos sus bienes no rebasaba los mil pesos (ANH/Q, Cas, C.2, E.6, f.20).

Esta situación se debió a que siempre fueron mal remunerados, tanto por los comerciantes como por el Estado. De acuerdo con el testimonio de algunos cosecheros, hasta 1730 se conseguía cascarilla en grandes proporciones. De un solo tronco grueso se extraía hasta 2 y 3 arrobas -en esa época se

descartaban las ramas delgadas- pero, para entonces, se pagaba a cuatro pesos la petaca, es decir a menos de un cuarto de real la libra (a 0,24 reales). Para 1750 se pagaba a seis pesos la petaca (0,37 reales la libra). El propio Corregidor de Loja, Manuel Carreo, compró en dicha época 200 petacas a ese precio.

Desde 1769 se empezó a comprar la cascarilla en nombre del rey. Esto produjo una repentina alza del precio en el mercado local. Hasta ese entonces se había pagado a 8 pesos la petaca (0,49 reales la libra). El hecho de que la Corona pagara a los abastecedores de la Real Botica a 16 pesos dos reales la petaca (es decir a un real la libra) obligó a los comerciantes, a competir con el Estado. Más aún, tuvieron que ofrecer mejores precios que el propio Estado para poder captar el producto clandestinamente, es decir confrontando a los cosecheros con la Corona y colocándolos ante el riesgo de ser sancionados (ANH/Q, C.2, E.5, f.13).

Desde inicios de la década de 1770, con la expansión del mercado mundial de la cascarilla, las regiones abastecedoras se vieron presionadas por la demanda. Para entonces, como hemos señalado reiteradamente, los bosques de cascarilla fina - Cajanuma, Uritusinga y Vilcabamba- estaban virtualmente agotados, y los cosecheros no sólo que echaban mano de los más tiernos retoños sino que estaban obligados a “rebuscar los montes” y a trabajar en los lugares más distantes e inaccesibles.

Cuenca por su parte empezó a incorporarse al comercio de la cascarilla, en forma agresiva, a partir de la segunda mitad de la década del 70. Hasta 1773 la cascarilla de Cuenca era considerada como “inservible” y, por lo regular se la había utilizado para mezclarla con la de Loja. Justamente la introducción al mercado de la cascarilla de Cuenca, como lo veremos con mayor detalle más adelante, coincide con la apertura del mercado a la quina amarilla, denominada por los ingleses “la nueva quina”.

Las diferencias del grado de explotación de los bosques determinaban las diferencias de las relaciones de producción

en las zonas abastecedoras de cascarilla, en un mismo corte temporal.

Para los años 70 la cascarilla había llegado a costar entre 3,5 y 6 pesos la arroba (1.2, 2 y 2.4 reales la libra), según su calidad, pero en Loja, dadas las dificultades de encontrar los árboles y puesto que, en general, debían hacer un “resaque” de la corteza de los árboles aún tiernos, tanto el tiempo de exploración como el de extracción se había prolongado de tal manera que el aumento del precio no compensaba la cantidad e intensidad del trabajo.

En Loja, hasta los años treinta (1730) se podían extraer dos o tres arrobas por árbol, en 1776, según el corregidor Valdivieso, se requerían cien árboles para reunir una arroba de cascarilla (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 16). En Cuenca, en 1785, diez años más tarde de que se iniciara el “boom” de la cascarilla, los cosecheros pasaban entre diez y quince días sin encontrar nada (ANH/C. L.58, f.164).

A principios del siglo XVIII y, para algunas zonas, aún hasta los años cincuenta, los cosecheros lojanos aceptaban voluntariamente los repartos para sacar cascarilla. En 1782, Pablo Manuel Larreátegui, dueño de la hacienda de Vilcabamba, informaba que los indios se rehusaban a comprometerse por dos o tres arrobas y que, cuando más, aceptaban media arroba, ya que consideraban que con lo que les pagaban, era mayor el gasto que la utilidad (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.14). Esta declaración fue corroborada por Micaela de Castillo, dueña de la Hacienda “El Atillo” (Ibid, f.15).

Los dos hacendados en mención y Agustín Villacís -vecino de Vilcabamba-, decían que “no se les puede condenar a los peones”, puesto que requieren entre cinco y seis meses para “rebuscar en los cerros” (ANH/Q, Cas., C.2, E.11, f.13).

La dificultad de conseguir cascarilla debía ser tan grande que había cosecheros que se dispensaban de cumplir con los contratos y solicitaban otras formas de pago. Tenemos el caso de Xavier León, quien había recibido sesenta pesos de adelanto y solicitaba que se le permitiere pagar en dinero o en

cualquier otro efecto, menos en cascarilla (ANH/Q, Cas, C.2, E.6, f.4). Otros querían comprar la cascarilla que se les había “repartido”, como el cacique Joseph Acaro, que debía dos arrobas a la Real Botica, pero terminó siendo apresado porque no encontró quien se la vendiera (Ibid, f. 17).

En 1778 Tadeo Celi, cura de Vilcabamba y Malacatos, ante la exigencia del Rey de abastecer a la Real Botica únicamente de la cascarilla fina de Loja, presentó su testimonio sobre el estado de aniquilamiento de los montes, así como también sobre la resistencia de los trabajadores a recibir los repartos de dinero. Señalaba:

...en término de uno o dos meses no han podido encontrar una tercera parte de la cantidad que necesitan para la satisfacción del dinero que se dió el cual no sufraga, no sólo a pagarles su trabajo y compensarles los peligros a que se exponen en el descubrimiento de tal o qual árbol de Quina que se produce en lo más encumbrado de los cerros, y al borde de muchos peñascos inaccesibles pero aun a merar el diario sustento que corresponde al dilatado tiempo, que por lo regular se mantienen, en medio de las maiores incomodidades, de lluvias, páramos y un ejercicio violento de a pie, caminando tres o cuatro leguas (18 o 24 Km.) cada día en solicitud de este famoso específico... (ANH/Q, Cas.C.3, E.9, f.3).

Señalaba además que si antes los cortadores de cascarilla pedían voluntariamente dinero para trabajarla “oy lo hacen forzados y tiene que aplicar la autoridad para conseguirlo”, puesto que, al principio habían varias “manchas” de cascarilla pero que, una vez descubiertos los árboles y sacada su cáscara no volvía a servir más, porque “el resaque o repetición del corte era de inferior calidad respecto al primero y como tal se desechaba en el acopio para la Real Botica” -que exigía que fuera “de una sola calidad y no de otra”, es decir, de iguales características físicas-, razón por la cual, de cien arrobas copiadas, apenas se podía escoger media arroba con el mismo quiebro, grueso y color solicitados pese a que toda tenía la misma virtud y eficacia. A lo expuesto añadía que “por no

verse reducidos a prisión se precipitan las más de las veces asidos de unas maromas o cuerdas que fixan en la parte superior de los peñascos, en que gastan la mayor parte del día” (ANH/Q, Cas. C.3, E.9, f.3).

Como hemos visto los comerciantes se beneficiaban de los productores doblemente: 1) pagando precios ínfimos por la cascarilla, los que, relativamente, resultaban cada vez más bajos, en tanto guardaban una relación inversa con el aumento de las dificultades de extracción del producto y 2) pagando en mercancías fijadas al doble de su valor. Pero, a más de ésto, el comerciante extraía más ganancias al vender la cascarilla por encima de su valor. Cuanto mayores eran las exigencias del mercado, la situación de los cosecheros se volvía más precaria, puesto que los precios, a pesar de que nominalmente eran mayores, realmente decrecían. Esto último se acentuaba en la medida en que aumentaba el exterminio de los bosques.

Parecería que la forma predominante de producción correspondía a la “producción simple de mercancías”, puesto que los cosecheros vendían libremente su producto a los comerciantes pero no su fuerza de trabajo, de manera que esta última no tenía **valor de cambio** y, por lo tanto, no generaba plusvalor. Sin embargo el hecho de que los comerciantes pagaran por adelantado, significaba que los trabajadores no producían por su cuenta, sino por cuenta de los comerciantes y, por lo tanto, que no vivían de la venta del producto sino de la venta de su fuerza de trabajo. Además, los cosecheros estaban separados del medio de trabajo (la tierra) y de los instrumentos de producción (herramientas).

Los comerciantes a más de adelantarles el dinero entregaban a los cosecheros las herramientas de trabajo; por otro lado, raras veces extraían la cascarilla de las tierras de comunidad, en general la sacaban de los montes realengos o de las haciendas particulares. Estas condiciones tipifican al cosechero como un **“asalariado”** y no como un productor libre, a pesar de las apariencias.

Esto significa que los cosecheros por cuenta propia hacían una especie de trabajo a destajo, por lo tanto su fuerza de trabajo tenía **valor** aunque este valor ni siquiera era suficiente como para lograr su conservación y reproducción y que el excedente que producían ya era **plusvalor**.

Visto desde otro ángulo, el de los inversores, la ganancia obtenida era producto del capital invertido, aunque en realidad era el producto de la plusvalía arrancada a los cosecheros. Claro que las tasas de ganancia de estos comerciantes variaban según el momento y la zona en la que invertían, así como también según el tipo de cascarilla del que se abastecían y de la magnitud de los salarios que pagaban, en proporción al grado de riesgo que enfrentaban los trabajadores.

No era lo mismo sacar una arroba de cascarilla en Loja, en 1775, cuando los bosques estaban agotados, que una arroba en Cuenca, en el mismo año, puesto que Cuenca apenas empezaba a articularse competitivamente al mercado mundial y, por lo tanto, se podía extraer miles de quintales de cascarilla sin dificultad.

Se ha dicho que, a más de la compra-venta del producto, también se utilizaron otras formas de trabajo, como el **peonaje** o trabajo asalariado, **la mita** y el **pago del tributo**. Para entender mejor estos tipos de relaciones de trabajo es preciso diferenciar las que se dieron en el sector público -es decir las que mantuvo el Estado con los abastecedores de la Real Botica- y el sector privado.

El Estado se relacionaba con los productores de dos maneras: la una de corte precapitalista, mediante el cobro del tributo y la organización de la mita, utilizando mecanismos extra económicos de coerción y obtención de la ganancia, y otra, de corte capitalista, utilizando los mismos mecanismos que los comerciantes particulares, comprando el producto a los trabajadores por cuenta propia o contratando a los "arrendones" o peones ocasionales.

Si bien teóricamente los "arrendones" eran trabajadores libres, en la práctica, tanto los comerciantes particulares, sobre

todo los hacendados de la localidad, como el Estado usaban mecanismos de coerción para obligarlos a contratarse, sobre todo si eran indígenas.

Como los trabajadores eran remunerados por obra -es decir por cantidad de cascarilla cosechada- y no por tiempo de trabajo, la explotación se realizaba tanto por usar este mecanismo como por cometer fraudes con el peso del producto.

En 1779 se les pagaba a uno o dos reales el jornal, pero se les forzaba a sacar una arroba por jornal (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.19v), de manera que el pago no resultaba ser por la cantidad de tiempo invertido sino por cantidad de producto entregado. Esta modalidad en rigor era más asimilable a la de compra-venta que a la de trabajo asalariado.

En 1754, los indios de Colombo se quejaban de que los hacendados que contrataban sus servicios les exigían a llenar un saco (costal) "más grande que el que se usaba en Riobamba".

No era raro que los cosecheros indígenas estuvieran sujetos a los peores mecanismos de extorsión y coerción. Incluso las sanciones aplicadas a los contraventores del acotamiento eran discriminatorias: a los blancos se los castigaba con veinte y cinco pesos de multa y dos meses de cárcel y a los indios y mulatos con cien azotes y un mes de cárcel (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.35).

Cuando el agotamiento de los bosques de quina se convirtió en una verdadera traba para la consecución de trabajadores en forma voluntaria, se recurrió a las comunidades indígenas y se las forzó a trabajar, tanto para los comerciantes particulares como para el Estado. Los hacendados, como veremos a continuación, utilizaban argucias jurídicas para obligarlos a contratarse y el Estado, por su parte, endurecía los mecanismos de presión.

En 1782, Pedro Sánchez Guillén, que se había ofrecido hacer las remisiones de cascarilla a la Real Botica, solicitó que le adjudiquen unos indios del anexo de Juncal para cumplir con su cometido ante lo cual el gobernador de Cuenca, José Antonio

Vallejo, se remitió al corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso, para que satisficiera este requerimiento (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f.31, 41).

Un año más tarde, el Presidente de la Audiencia de Quito pidió al Gobernador de Cuenca que intercediera ante Manuel Perfecto de San Andrés para que este último **“le preste auxilio de mulas e indios”** para el acopio de la cascarilla destinada a la Real Botica (ANH/C, L.58, f.8).

Desde 1782 el Corregidor Valdivieso ya presionaba para que **“se pongan peones y mayordomos por cuenta de S.M.”** para el saque de la cascarilla.

En 1790, el rey creó un **mita “para coleccionar cascarilla”**, debido a que los montes aledaños a la ciudad estaban aniquilados. Según Mutis, esto se debía a que

... los indios mestizos cosecheros de Quina son perezosos, flojos y tímidos, poco adictos al trabajo, pues con un poco de maíz y algún otro alimento frugal tienen bastante para vivir y por todas estas causas no quieren coleccionar Quinas, sino alrededor de la ciudad, cuyos montes son de propietarios particulares a distancia de ocho ó diez leguas alrededor (cerca de 48 - 60 km.) y de ningún modo en los montes reales, que son los más estensos y retirados, pues tienen mas de ochenta leguas (480 km) de fragosidades y malezas, y habitados de bestias y animales dañinos. Por esta poderosa causa tuvo S.M. necesidad de crear una **Mita** de cincuenta peones con exención de tributos para coleccionar Quinas finas fuera de la provincia de Loja y en los montes interiores de ésta, **a donde no querían antes ir sino los mestizos forzados, y por turno como si fueran a la guerra.** Desde esta época, que fue el año de 1.790, se hizo metódica y sin violencia la recolección de Quinas finas, se extendió el círculo de su cosecha hasta el punto de poder asegurar la cantidad suficiente para toda Europa por muchos siglos, con solo los montes de la presidencia de Quito... (Mutis, 1828: 19-20).

El pago del tributo en cascarilla, era una “concesión” otorgada por la Corona a las comunidades más pobres que no tenían otra forma de cumplir con dicha obligación.

En algunos casos los bosques de cascarilla se encontraban dentro de las propias tierras de comunidad, pero era más frecuente que la Corona les permitiera explotar el específico en los montes realengos o en las haciendas particulares.

En 1771 los indios de Chaguarmina por ejemplo cosechaban la cascarilla en la hacienda de Manuel Mora, ubicada en el valle de Malacatos. Los indios de Colambo en cambio extraían la cascarilla de los montes realengos (ANH/Q, Cas. Indgenas, 1745).

Cuando había cascarilla fina dentro de las parcialidades indígenas, los hacendados solicitaban al cacique principal que se les concediera el permiso para “laborar y beneficiar la cascarilla” asumiendo, a cambio, el pago del correspondiente tributo. Este fue el caso de Juan Camacho, alcalde de la provincia de Chimbo, en relación con los indios del pueblo de San Miguel, que le concedieron el permiso de explotar la cascarilla en los montes de Iluvi y Cachiurco (ANH/Q, Cas. C.2, E.8, f.1-2).

De manera similar, cuando se quería explotar la cascarilla dentro de las haciendas particulares para abastecer a la Real Botica y se les obligaba a los propietarios a ceder los montes a favor del rey, **la persona que solicitaba el permiso de explotar dichos bosques -a nombre del Rey-, se comprometía a pagar los tributos de los indios que servían en dichas haciendas, por el tiempo que se le concedía el permiso de explotar el específico.**

Vemos por ejemplo que, Juan de la Guardia adquirió el compromiso descrito, por el plazo de seis años, para trabajar en los montes de Chalcal, cedidos al rey y ubicados en la hacienda de Antonieta Barsallo (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.146).

De esta manera, la explotación de la cascarilla le sirvió a la Corona para asegurarse del pago del tributo, incluso por parte de las comunidades más pobres.

Si bien es cierto que en el siglo XVIII la Corona había aumentado las presiones tributarias al punto de provocar grandes desplazamientos poblacionales para evadir su pago, es necesario matizar este hecho tomando en cuenta que gran parte de estos ingresos eran aprovechados por los corregidores.

Según Jorge Juan y Antonio de Ulloa “la tiranía que padecen los Indios nace de la insaciable hambre de riqueza que llevan a las Indias los que van a gobernarlos” (1826: 231). El sueldo de los corregidores era muy corto, pero uno de los principales arbitrios que utilizaban para enriquecerse a costa de los indios era, precisamente, la cobranza del tributo.

Inducidos por la codicia, los corregidores realizaban distintos tipos de fraudes al fisco, pero uno de los más importantes era el de la enumeración de los indios. Si bien el rey establecía como límites de edad de los tributarios los 18 y 50 años, los corregidores, transgredían esta norma y, por otro lado, cobraban a quienes estaban exonerados de este pago: impedidos, hijos primogénitos de los caciques, herederos del cacicazgo, alcaldes mayores, gobernadores, sacristanes, cantantes del coro de la iglesia (Ibid: 234).

...si por desgracia de ellos -los indios- llega el caso de que el corregidor tiene hacienda propia ó arrendada, viene a ser esta el paradero de todos los indios, que no han podido pagar los tributos con puntualidad: y así por todos caminos, no tiene aquella gente mas libertad, de la que el Corregidor les permite, ni más provecho de su trabajo de aquel que como cosa gratuita les quiere conceder (Juan, J. Ulloa, A: 1826, 239).

Esta situación explica, en gran medida, el que los corregidores de Loja hubieran monopolizado el negocio de la cascarilla. Como se dijera anteriormente, las posibilidades de captación de mano de obra los situaba en una posición privilegiada frente a los demás hacendados y comerciantes.

Como hemos visto antes, la red de relaciones que existían entre las pocas familias que captaban el poder regional daba

pocas oportunidades a los productores para evadir la explotación a la que eran sometidos: hacendados, comerciantes y autoridades formaban la urdimbre del tejido del poder de Cuenca y Loja.

La querrela planteada en 1745 por los indios de San Pedro de Colambo al Corregidor de Loja, Tomás Costa y Uribe, refleja gráficamente lo expuesto. Los indios: Don Jacinto Chambo Roque Quichimbo y Marcelino Calva, quienes hablaban en nombre de los indios del común del mencionado pueblo, se lamentaban del “quebranto de la justicia tan relajada en que todo nos falta en la administración de esta”; señalaban que siempre les negaban todo lo que solicitaban y que ni siquiera el Protector General de Indios asumía su defensa, por lo que se veían obligados a acudir, directamente, al Presidente de la Audiencia para que hiciera justicia en torno a los abusos contra ellos cometidos:

los continuos y exsesivos perjuicios, daños y agravios de que hemos padecido ... en la caza de la cascarilla en las altas montañas, cuyo trabajo se ha instituido y entablado desde el referido año doce (1712) en dicha ciudad (Loja) y sus provincias; Causando esto los corregidores que han sido y el que al presente hay y demas vecinos Interesados quienes sin pagar el trabajo de los indios y el flete de las mulas ejecutan violentos enjuiciamientos por servirles de muchisima utilidad y provecho como para los negocios y pedimentos ... (ANH/Q, Indígenas, 1 de Octubre, 1745).

Se quejaban de que el Corregidor “y demás personas poderosas de esta ciudad” (Loja) cometían demasiados abusos, vejaciones y maltratos no sólo con los indios de Colambo sino con los de otras parcialidades: Amari, Cerro de Ymbo Changa, Anganuma, etc.. Dicho corregidor, junto con sus hermanos, primos y “copia de parientes” interesados por los mitayos, perjudicaban y hostilizaban a las comunidades de distintas maneras (Idem).

Señalaban los querellantes indígenas de Colambo que se les solicitaba un excesivo número de mulas para la conducción

de la cascarilla y que al no poder ajustar la cantidad demandada “por la falta de mulas que hay en el pueblo, por haber muerto y consumido por los continuos pedimentos y fletamentos que se hace de esta cascarilla desde el año doce hasta el presente”- los azotaban y les cortaban el pelo a sus autoridades y que el propio corregidor los castigaba con “inhumanidad” y “rabia” y amenazaba con ir a su pueblo “a pasar armas” (Idem).

Utilizaban -añaden los quejosos- indios mitayos y “alquilones” o peones para trabajar en lugares calientes -como los valles de Catamayo y Guangocalla, exponiéndolos no sólo a ellos sino a sus mujeres e hijos a enfermarse de “fríos y calenturas” (paludismo); también eran llevados a lo más alto, áspero y helado de las montañas” -contraviniendo las disposiciones reales de no llevar a los indios a lugares de distinto “temple” de aquel en que habitaban normalmente.

Los demandantes indicaban que se les hacía trabajar en lugares inaccesibles, con el riesgo de perder la vida puesto que, al hallarse “aniquilada y consumida” la cascarilla los cosecheros debían bajar al fondo de las quebradas, para lo cual era “preciso que personas y bestias resvalen hasta el lugar del cargadero y cuando la suerte no les acompaña a estos miserables indios, es preciso que vayan por el mismo camino por betas y sogas hasta el fondo de la quebrada”.

Se les perjudicaba doblemente, añaden los indígenas de Colambo, puesto que les pagaban un real por un costal grande de cascarilla, que llenaban en dos o tres días, cuando en realidad debían pagarles seis reales por un costal corriente, como los que utilizaban en Riobamba.

Abusan -sigue la queja- en el flete de las mulas al pagarles cinco pesos por mula de Loja a Paita, cuando deberían pagarles diez pesos, puesto que se hacía 12 días de camino, atravesando doce tambos “bien tirados”... los seis de serranía y tierra fría de laderas y camellones peligrosos y los otros seis de despoblado”; cuatro ríos caudalosos, donde morían ahogadas las mulas. Cuando esto último sucedía, tampoco les pagaban los 25 pesos que costaba cada mula. Los obligan a usar las “mulas chúcaras

y de edad” -lo que aumentaba su mortandad-, causándoles grandes perjuicios.

En esta ilustrativa querrela los indígenas señalaban que los hacendados de las inmediaciones de las tierras de comunidad del pueblo de Colambo “con prevenida malicia” pedían indios alquilones y mulas “con grandes aprietos por mirar la imposibilidad de uno y otro” con el fin de que los indios “fatigados y acosados dejen desposeídas sus tierras y se vayan a diferentes lugares y así poder quedarse con sus tierras ... quienes están con la mira de apropiarseles con el tiempo...” (Idem).

Como puede apreciarse, la racionalidad económica que sustentaba la relación de la Corona con los trabajadores era distinta de la que tenía aquellos que detentaban el poder local. Mientras a la primera le interesaba la conservación y reproducción de las comunidades indígenas y de los trabajadores para asegurarse la contribución tributaria, a las élites locales les convenía la desestructuración de las comunidades, como condición para asegurar las relaciones serviles y - como veremos a continuación, cuando abordemos el problema de la tierra- la expansión de la hacienda. En cuanto a los trabajadores, a los hacendados no les interesaba tanto su reproducción social cuanto la extracción máxima del beneficio obtenible por medio de aquellos.

CAPITULO V

LA TENENCIA DE LA TIERRA Y LA EXPANSION DE LA HACIENDA

1. LA TENENCIA DE LA TIERRA Y LA EXPANSIÓN DE LOS BOSQUES DE CASCARILLA

Dado el carácter extractivo de la explotación de la cascarilla, la tenencia de la tierra no fue una condición indispensable para acceder al producto. Más aún, la intervención del Estado, mediante el **acotamiento** de los bosques de quina, significó para ciertos hacendados una pérdida de los derechos de propiedad sobre dichos bosques. Los dueños de los mismos no sólo que estuvieron expuestos a la penetración furtiva de los cosecheros sueltos sino que se vieron obligados a ceder -por vía judicial- sus derechos de explotación al Estado. De este modo, muchos hacendados estuvieron impedidos de explotar sus bosques, mientras otras personas conseguían permisos para hacerlo, en tanto se convertían en acopiadores de la Real Botica.

Como se ha dicho antes, hasta 1768, la cascarilla podía ser explotada libremente. Los cosecheros se introducían tanto a los montes realengos como a las propiedades particulares. A los primeros, penetraban libremente y, a los segundos, con permiso o en forma clandestina.

Como los árboles de quina crecían en las zonas montuosas, hasta 1768, “el común de las gentes se introducían libremente sin que sobre ellos pesara ninguna inhibición”. Las

tierras realengas eran consideradas "tierras baldías" (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 36,54). Antonio Carrión y Vaca -hacendado y comerciante de cascarilla- decía:

Los citios en que se enqentra (la cascarilla), en la **mayoría tienen propios dueños**, porque hallandose las poblaciones de esta Provincia todas metidas dentro del pequeño espacio de las cordilleras de los Andes, que de oriente a poniente las contienen **son sus inmediaciones compradas o compuestas con su Majestad por los vecinos de los tres corregimientos. Ay algunos sitios de los que llaman comunes por el igual Derecho que tienen todos a sus salidas para el pasto de sus ganados mayores y desahogo de las heredades.** No faltan especialmente en la jurisdicción del gobierno de Jaén, por ser esta más inculta, y menos habitada, **muchas tierras valdías o realengas** donde se encuentran los árboles de Quina. A causa de ésto y de que es difícil poner puertas al campo, sacaban este específico las gentes que querían, y traficaban con él; menos en estos últimos años en que el tal qual aprecio de éste género, y su excazes, ya reconocida ha hecho que muchos Asendados defiendan los montes como propios (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.54).

Los informes de algunos funcionarios del Estado y de comerciantes de cascarilla dan cuenta del libre acceso que había inicialmente, tanto a los montes realengos, como a las tierras que, a pesar de pertenecer a propietarios particulares, eran consideradas como "comunes". En relación con los montes realengos, señalan que la gente se introducía a sacar las cortezas del árbol y que lo hacían "a su Arbitrio y libertad, sin que embarace contradicción alguna, **porque una imbeturada costumbre los ha hecho comunes**" y que "cuando llega el caso de estar en territorio de alguna propiedad, es menester que lo hagan furtivamente, ó habiendo conseguido antes, permiso gratuito, ó alguna otra convención estipulada por el dueño" (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.44).

Según Santiesteban, la mayor parte de la cascarilla crecía en los montes realengos, pero añadía:

Aunque haya en las inmediaciones de Loxa, algunos Montes enagenados, y tengan algunos particulares el dominio: **El uso de los Montes, Aguas, etc. es común por disposición de las Leyes de estas Indias** (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.7).

La Contaduría de Cuenca, en su informe de 1776, señalaba que en las leyes municipales 5, 7 y 8, título 17, Libro Cuarto, estaba previsto que fuesen de beneficio público el pasto y las maderas de los montes realengos pero que no había prevención sobre el uso de "frutos tan preciosos" como la cascarilla y que, en vista del exterminio que estaban sufriendo los bosques de esta planta, se cortó la libertad de "beneficiarlos libremente". Algo similar ocurría con las tierras de comunidad, cuando tenían bosques de quina, si no eran explotadas directamente por los indígenas para pagar el tributo, sus caciques otorgaban licencias para hacerlo a quienes les solicitaban -generalmente, a los dueños de haciendas vecinas a las tierras de comunidad. Naturalmente, estas concesiones no se hacían pacíficamente sino en medio de pugnas y agresiones, utilizando distintas formas de coerción, incluyendo las legales.

Una vez que el comercio de la cascarilla cobró importancia, los derechos de propiedad sobre los bosques de quina fueron reclamados, tanto por el Estado como por los hacendados y los comuneros indígenas. Desde entonces, la explotación legal de los mismos sólo podía hacerse mediante la concesión de licencias. Los mismos hacendados debían solicitar permisos para hacer la extracción de la corteza de árboles de quina de sus propios montes aunque no estuvieran acotados.

Los indios de Chancaymina, Huambacola y Colambo -Loja- tenían permiso para explotar los bosques de quina de la hacienda de Manuel Mora -ubicada en el valle de Malacatos-, para pagar el real tributo (1771) (ANH/Q, Cas. C.1, E.5, f.1-3).

A los indios de Chillanes -jurisdicción de Guaranda-, el Presidente de Quito les otorgó la licencia de explotar los montes realengos...

a fin de que podamos trabajar y sacar el específico de la cascarilla de los montes realengos de esta jurisdicción **para que con ello tengamos el alivio y consuelo de pagar el real tributo ... y juntamente para mantener a nuestras personas y familia** (ANH/Q, Indígenas, 1793).

Por el hecho de ser una actividad extractiva, las personas dedicadas a la explotación y comercialización de la cascarilla iban "conquistando" los espacios donde se descubría la planta. Cosecheros, hacendados y comerciantes se internaban en las tierras realengas o penetraban a las propiedades particulares, sean haciendas o tierras de comunidad, para explotar el específico. De allí el alto grado de conflictividad en el que se vio envuelta esta actividad.

Luis Andrade, dueño de la hacienda "El Zagal", se quejaba de que algunos intrusos penetraban a sus bosques y que con este propósito, dichos intrusos, habían arrendado a los indios unos sitios pertenecientes a Molleturo, con lo cual aprovechaban para internarse en los suyos y extraer la cascarilla (ANH/Q, Cas. C.5, E.7, f.1).

El mismo Luis Andrade señalaba haber obtenido un permiso de dos años para poder trabajar y extraer el específico de la cascarilla de los montes y sitios de su hacienda "El Zagal", y que puso la condición de que éstos no fueran los señalados para la Real Botica "**ni menos en los repartidos anteriormente a otras personas** (Ibid, f.2).

Juan Martínez dueño de la hacienda "El Sinchi" -en Chimbo-, después de haber "descubierto" cascarilla en los sitios de Apaguay, cerro de Pitiambe, Piedras, Sibimbe, Camarón y San Antonio, ubicados en su hacienda, y estando libres de acotamiento, solicitó una licencia de dos años para extraer la cascarilla en los mencionados sitios.

... sin que ningún otro pueda introducirse en sus montes sin su expresa licencia y especialmente Don Pedro Tobar

que con pretexto de tener licencia de trabajar en los montes realengos quiere introducirse en su propiedad (ANH/Q, Cas. C.5, E.1, f.1).

El alcade de Guaranda, Juan Camacho, consiguió permiso del cacique Alejandro Guapudelma "para que pudiese libremente labrar y beneficiar" la cascarilla de los montes Ilvi y Cachiurcu, pertenecientes a su parcialidad. También explotaba "en las tierras de real patrimonio" de Lupivi, Aturrumi, Achupalla, Guancapamba, Conduri, Cacha y Salado de Alpa que "como vasallo tuvo lugar para descubrir. Además, con el pretexto de cosechar en los citados montes **penetraba a la contigua hacienda de Atandagna**, que pertenecía a Teresa Valdivieso (ANH/Q, Cas. C.2, E.8, f.2-15).

Pedro Sánchez Guillén, uno de los más grandes comerciantes de cascarilla en Cuenca, ante el agotamiento de los bosques de Loja, ofreció abastecer a la Real Botica (1782) de la cascarilla que había "encontrado" en sus propias tierras y en los montes de Gabin y Papayal, en la jurisdicción de Cañar.

En 1783, Dn. Manuel Perfecto de San Andrés y Don Manuel Isidoro Crespo que, según sus propias declaraciones, eran comerciantes de cascarilla con más de veinte años de práctica, también ofrecieron abastecer de cascarilla a la Real Botica. Con este propósito solicitaban "se les señale los Montes" para explotarlos. La propuesta más audaz fue la de Crespo puesto que sustentaba que la delimitación en cuestión abarcara desde los altos de Molleturo hasta el encuentro con el río Jubones "**sin que los distintos dueños de las selbas pudieran poner embarazo en este deslinde a la labor y beneficio del específico, por ser este el más apropiado**" (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f. 113-114).

En su propuesta, Crespo planteaba, además, que requería sacar mucho más de las 400 arrobas que había ofrecido a la Real Botica, "para tener porción considerable en que escoger la mejor para encajonarla, pero que **de aquella que quedare de segunda suerte, se le permita el comerciar y tratar de su spendio con cualquier individuo**" (Ibid, 129).

El Presidente Pizarro encontró “muy gravosa su solicitud” y señaló que:

pretender sean suyos los sobrantes de la porción que acopie para la real botica, es lo mismo que querer constituirse **dueño de todos los montes**; y no puede menos que causar mucho clamor este perjuicio de los legítimos poseedores de ellos, a quienes les ha costado su dinero: por lo qual me parece más conveniente que a los mismos dueños se les mandase trabajar en la extracción de la cascarilla (ANH/Q, Cas. C.2, E. 11, f.133).

La situación de los hacendados era más crítica cuando el Estado tenía interés en sus bosques. En ese caso, como hemos visto, los propietarios eran forzados a cederlos a favor del rey. Así ocurrió con la hacienda de Chalcaló de Antonieta de Barsallo. Juan de la Guardia, tesorero de las Cajas Reales, había hecho un pedimento verbal de trabajarla para abastecer a la Real Botica.

El solicitante señalaba:

que tenía noticia de que en los Montes del citio de Chalcaló pertenecientes a la Hacienda, Ato y Cría de Mulas que poseía la dicha otorgante ... estaban impuestas a favor de distintas capellanías y obras pías y que se le hiciese cargo de dichos Montes dandosele permiso para el beneficio de dicha cascarilla, con tal de que se cobrasen por este medio los tributos de los indios que sirven las dichas Haciendas por el tiempo de seis años y en esta conformidad ... otorgan un instrumento simple **haciendo cesión y traspaso de dichos montes, para que en ellos libremente pudiesen beneficiar dicha cascarilla bajo del seguro de dicho abono, sin que en la dicha sección y traspaso se entendiese renunciar a su propiedad en quanto al tenasgo, Aguas, Pasto y Abrevaderos que le tocan y pertenecen** (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f. 146-147).

Cuando este tipo de haciendas eran vendidas, el remate debía hacerse en una escribanía pública, señalando que, el nuevo dueño no tenía derecho alguno sobre la cascarilla y que,

por lo tanto, no podía extraerla ni permitir a terceros que lo hicieran (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f. 153). Las personas que conseguían la licencia de explotar los bosques cedidos al Rey podían tener una renovación del contrato, una vez que éste caducaba. Las licencias podían concederse en términos de tiempo o de cantidad de cascarilla. Por ejemplo, en el caso de la hacienda de Chalcaló, después de que a Juan de la Guardia se le cumplieron los nueve años y medio que le concedieron de permiso para explotar la cascarilla, Manuel Perfecto de San Andrés (1783) solicitó permiso para extraer los 17 quintales que le faltaban para completar la remesa para la Real Botica.

Por lo regular el Estado otorgaba los permisos de explotación de la cascarilla en las haciendas acotadas a grandes acopiadores que se ofrecían como abastecedores de la Real Botica.

Los cuencanos Pedro Rivera, Martín Coello y Manuel Perfecto de San Andrés, que, como vimos, se autodenominaron “los descubridores” del específico de la cascarilla en la provincia de Cuenca, denunciaron y solicitaron licencia para acopiar cascarilla para la Real Botica en los lugares donde se daba la más fina de la provincia, esto es, en la jurisdicción del pueblo de Cañaribamba y sus anejos, hasta las costas de Balao; los montes del pueblo de Sayausí y sus anejos, entendiéndose en ellos los montes de Gum, los de los Caballeros Cobos, de Potrerillos y Tubal; en el pueblo de Paute, los montes de Bulam, de Naste y de Juncay “los quales y todos los demás (árboles) que en lo subsecivo fueren descubriéndose de buen quiebro en la jurisdicción de Gualaceo” (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.109).

En suma, el uso efectivo de estos mecanismos explica el que fuera mucho más dinámico el desplazamiento de la zona de explotación de la cascarilla que el de la expansión de la hacienda.

2. LA EXPANSIÓN DE LA HACIENDA

A pesar de que la explotación de la cascarilla se realizaba en base a una violación permanente de los derechos de los propietarios de la tierra, ésto no desestimuló la expansión de la hacienda en la Sierra sur. Hemos sugerido ya que, a diferencia de la Sierra centro-norte, donde se desarrolló la gran propiedad, en la Sierra sur -excepto en el Cañar- predominó el minifundio y las haciendas de poca extensión.

Las diferencias regionales en la constitución de la hacienda han sido explicadas de distintas maneras. Para algunos autores, la explotación minera y la extracción de la cascarilla, que se desarrolló en la sierra sur, habrían desalentado el interés por la tierra, impidiendo, consecuentemente, la consolidación de los terratenientes como clase hegemónica (Vega, 1986: 15). Otros atribuyen el fenómeno a la concentración relativamente baja de población indígena en la región sur -excepto en Cañaribamba-, lo que a su vez explicaría la poca posibilidad de disponer de mano de obra indígena. De allí que las haciendas de mayor extensión estuvieran orientadas a la ganadería y no a la agricultura, puesto que la actividad pecuaria hace un uso extensivo y no intensivo del suelo y, por lo tanto, requiere de pocos trabajadores (Espinoza, et. al., 1982: 31-117); (Cordero, et.al., 1985: 13-18).

Como quiera que sean explicadas las peculiaridades de la estructura agraria en la Sierra sur, lo cierto es que, en el siglo XVIII, tanto en esta región, como en la Sierra centro-norte, se dieron una serie de cambios en la tenencia de la tierra: la gran movilidad de la propiedad y la expansión de la hacienda constituyeron el común denominador de este período.

De acuerdo con Silvia Palomeque, la producción agrícola de Cuenca tenía poca realización en el mercado interno, dada la competencia de otras regiones ecológicamente similares (Palomeque, 1982: 20). Por otro lado, este tipo de producción demanda gran cantidad de mano de obra, requerimiento que, como hemos venido sosteniendo, no tenía respuesta en la

región. Resulta difícil, por tanto, pensar que fuera la producción agrícola la que estimulara la expansión de la hacienda.

Según Silvia Vega U. “la extracción de la cascarilla fue una de las actividades más lucrativas del austro ecuatoriano”, entre fines del siglo XVIII y principios del XIX. La misma autora decía que, si bien, en 1784-85 empezaron a “acotarse” algunos montes del distrito de Cuenca, para proveer de cascarilla a la Real Botica, “quedaban también montes libres que eran explotados con los dineros de hacendados y comerciantes, fundamentalmente en las estribaciones de la cordillera occidental” (Vega, 1986: 16).

El hecho de que la cascarilla creciera en zonas “montuosas”, no aptas para la explotación agropecuaria, valorizaba tierras hasta entonces no productivas. Su explotación requería únicamente de trabajadores ocasionales que podían contratarse en calidad de peones y, por lo tanto, no implicaba más costo que “el jornal que pagaban a los indios para descascarar las ramas de los árboles” (Jijón y León, (1776), 1786: 135).

La explotación de la cascarilla no se detuvo ante la prohibición de la Corona. Por el contrario, se fue intensificando hasta que, a fines del siglo XVIII, el contrabando se convirtió en una actividad incontrolable. Los movimientos independentistas agudizaron el problema. En 1814, Vicente Olmedo, Botánico y Comisionado de la cascarilla, comunicaba al Presidente de Quito que, en los últimos tres años no se había podido hacer ninguna remisión a la Real Botica, debido a que

... no se ha podido sujetar a los muchos contrabandos ... desde que se pusieron en movimiento estas provincias con la Insurrección, protestando los contrabandistas para extraer la Quina, que no hay Rey, que no existe España, y otras veces que la tienen franqueada a los cortes para todos los que la quieren sacar y al tenor otra inmensidad de cosas feas, ... no habiendo sido tampoco posible, que los cascarilleros, deudores de este específico al Rey, cumplan con sus deberes, entregando a su debido tiempo al Almacén, aquellas porciones que se reparten según costumbre, y no obstante de ser perseguidos al

pago continuamente, se burlan de los que mandan porque no hay como poner en este tiempo en razon a gran parte de hombres que siguen el camino de sus torcidas pasiones... (ANH/Q, Cas, C.5, E.13, f.1).

Dentro de la lógica de una actividad extractiva, como es el caso, lo que importaba, en última instancia, era el acceso al producto antes que a la tierra. Sin embargo, el acceso a la tierra era la condición para penetrar a los bosques realengos o de propietarios particulares y a las tierras de comunidad. La hacienda se convirtió, de este modo, en el eje a partir del cual se podía ampliar el control de los bosques de cascarilla, mediante la penetración clandestina o el reclamo de tierras. Esto último se hacía -como se ha señalado reiteradamente- apelando a la legalidad, mediante el uso de una serie de artimañas jurídicas que encontraban asidero en la ambigüedad de los límites de los predios rurales.

Justamente, a partir de la hacienda, sus propietarios explotaban en las tierras colindantes, sean estas realengas o de comunidad, consiguiendo licencias para hacerlo.

El control de estas nuevas tierras ampliaba el horizonte de los litigios. Aquellas se convertían en una especie de puente que les permitía a los hacendados acceder a los bosques de otras haciendas que estaban alejadas de las de los invasores pero contiguas a las tierras arrendadas o entregadas bajo licencia. De esta manera se podían invadir los bosques ajenos y se arrebatava la casca-rilla ya extraída, alegando que había sido sacada de las tierras que estaban bajo el control del querellante. Las numerosas demandas de los indios y de los hacendados perjudicados corroboran lo expuesto. En muchos de los casos, los litigios por la tierra resultaban secundarios, en relación con los que se daban en torno a la cascarilla extraída.

Mateo Juan Fajardo y Bernardo Fajardo, propietarios de la hacienda Pataguasi -Cuenca-, acusaban a Diego Ojeda de haber extraído de su propiedad sesenta y ocho mulas de cascarilla. En represalia, los Fajardo tomaron los troncos de Quina, trozados por Ojeda en Cachaguaico, un sitio que, según

los Fajardo, se encontraba dentro de los linderos de su hacienda (ANH/Q, Cas. C.5, E.9, f. 17-36).

Los hacendados ligados a la burocracia estatal, instrumentalizaban la estructura administrativa para perjudicar a los propietarios de montes quineros, sobre todo, cuando éstos tenían alguna desventaja en el campo jurídico, como era el caso de los pobres de solemnidad y el de los que tenían acusaciones por algún delito.

Manuel Muñoz de Ayala, Procurador de Causas, solicitaba protección para “los vasallos aflijidos por los poderosos”; señalaba que Don Pedro Crespo, como Juez Comisionado y, por tanto, conocedor de causas en su jurisdicción, estaba usurpando y perjudicando “a todos los del vecindario del Cañar que extraen cascarilla de sus montes” (ANH/Q, Cas. C5, E.11, f.7).

Cristóbal Garcés, Procurador de Pobres, acusaba al Gobernador de Cuenca de permitir la penetración de extraños a los montes de Juan Gavilanes, en complicidad con el Teniente del Cañar, Luis Cobos, para favorecer a su yerno, quien compraba la cascarilla a los intrusos. Decía que el Gobernador se había aprovechado de la condición de “pobre de solemnidad” que tenía Juan Gavilanes y que había activado la acusación de homicidio -del indígena Mariano Carabajo- que pesaba sobre Gavilanes. El fin era el de mantenerlo en la cárcel y así impedir la devolución de la cascarilla usurpada y el agilamiento del pleito sobre la cascarilla entablado por Gavilanes (ANH/Q, Cas. C.5, E.11, f.1-5).

La situación de los indios frente a los hacendados, como puede suponerse, era mucho más crítica. En 1793, los indios de Chillanes -jurisdicción de Guaranda- decían que:

... con la pura codicia que tienen al presente de dicho específico ... con el pretexto de que los montes y sitios de aquellos territorios son sus haciendas, se hallan ... espíandoles a estos miserables a que entren al trabajo y luego que les miran con la cosecha definida les quitan quanto han cosechado... amedrentandoles con malos tratos con azotes y quitandoles las prendas... (ANH/Q, Indígenas, 1745).

Las tensiones entre hacendados eran comunes en todas las zonas cascarilleras. En Guaranda, la ya mencionada terrateniente Teresa Valdivieso acusaba al alcalde Juan Camacho de haber extraído 102 tareas de cascarilla de su hacienda. Camacho alegaba haberlas cosechado en sus montes de Llullunganga y en los realengos de Lupivi, Aturrumi, Achupallas, Guancapamba, Cunduri, Cacha y Salado de Alpi, que eran contiguos a la hacienda de Atondaga (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f. 7-10).

El ya mentado Juan Gavilanes, que como vimos era pobre de solemnidad, se quejaba de que “abusando de su pobreza e indefensión”, habían entrado en sus montes el regidor Dn. José Seminario y Dn. Antonio Ramirez y extraído una considerable cantidad de quina (ANH/Q, Cas. C.5, E.11, f.2).

La movilidad general que durante el siglo XVIII se produjo en la tenencia de la tierra fue uno de los efectos de la crisis económica que vivió la Audiencia de Quito, pero golpeó en diferentes momentos y por causas distintas a la subregión centro-norte y a la austral.

Como hemos visto, la Sierra sur logró reactivarse económicamente desde inicios de la segunda mitad del XVIII, gracias a la explotación de la cascarilla y a la producción de tocuyos, lo que la convirtió en un polo de desarrollo y de atracción poblacional, al tiempo que la Sierra centro-norte seguía sumida en la más profunda crisis y se comportaba como un centro de expulsión demográfica. Si la Sierra norte trataba de salir de la crisis mediante la reorientación de los flujos de textiles hacia la Nueva Granada y la activación de la producción agropecuaria, la Sierra sur dinamizaba los circuitos de comercialización que le ligaban a Lima e intensificaba la actividad extractiva y comercial de la cascarilla así como también la producción y exportación de tocuyos.

La diferencia de estas vías de desarrollo imprimió características diferentes en la modificación del paisaje agrario en las mencionadas subregiones. Mientras en la Sierra centro-norte la expansión de la hacienda se producía en torno

a la apetencia por las tierras fértiles y aptas para el cultivo, en la Sierra sur, sin descartar esta motivación, dicha expansión se daba, fundamentalmente, por el interés de acceder a las zonas boscosas donde crecía la cascarilla.

De todas maneras, las luchas de los hacendados por ampliar su dominio por la tierra afectaron a toda la región interandina y el resultado de ellas fue la expansión de las haciendas y, en gran medida, a consecuencia del desmembramiento de las tierras de comunidad. Esto no significa -como lo hemos documentado previamente- que la expansión de la hacienda se diera exclusivamente a costa de las tierras de comunidad. La recomposición de la tenencia de la tierra afectó a los diferentes sectores agrarios y se debió tanto a acciones expansivas de algunos hacendados -generalmente ligados a la burocracia estatal- como a la quiebra económica en la que cayeron numerosos hacendados, tanto por las deudas adquiridas por razones estrictamente económicas como por las contraídas con la Iglesia, a través de censos, capellanías y orientación de recursos a la ejecución de las llamadas obras pías.

Si bien es cierto que la región sur se había caracterizado por el predominio de la propiedad minifundiaria, Cuenca tenía, en el siglo XVIII, 931 haciendas entre grandes y chicas, según el informe de Merizalde y el del Corregidor (de Cuenca) Santiesteban, (Espinose, Et. Al., 1982: 70). Las mejores y el mayor número estaba en manos de la Iglesia. El acaparamiento de la tierra por parte de esta institución se había realizado a través de distintos mecanismos: donaciones, mercedes reales, composición de tierras, censos y capellanías. También se verificó mediante la compra coercitiva, sobre todo, de las tierras de comunidad. Entre 1771 y 1841, de 44 propiedades gravadas, 34 tenían deudas con la Iglesia (curas, monjas, cofradías, conventos y órdenes religiosas (Espinoza, et. al., 1982: 102). La antes mencionada hacienda de Chalcaló, de Antonieta Barsallo de Quiroga, fue vendida en 1777 por los réditos vencidos de una capellanía (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f. 153).

De acuerdo a los informes de algunos comerciantes de la cascarilla, la explotación de este específico desató una serie de expropiaciones violentas a los más pobres, por parte de los más poderosos de la región. El acotamiento de los bosques, primero, y la prohibición del corte y comercialización de cascarilla en toda la provincia después, catalizaron los procesos arriba mencionados.

El agotamiento de los bosques de Cuenca desencadenó un agresivo proceso de colonización de las tierras "baldías" del Cañar, liderado por hacendados cuencanos. Esta fue la forma inicial de acceder a nuevas tierras, pero, inmediatamente ésta fue seguida de mecanismos violentos de expropiación dirimidos, finalmente, en forma legal.

Los cambios políticos de principios del XIX se sumaron al proceso. Muchas de las haciendas fueron confiscadas para el sostenimiento de las tropas realistas (Espinosa, Et. Al., 1982: 80). Diversos hacendados, acosados por los prestamistas particulares y por la Iglesia, se vieron obligados a rematar sus bienes y a declararse pobres de solemnidad. Esto último facilitó el despojo de sus tierras. La situación fue aprovechada, particularmente, por los hacendados que tenían una cuota del poder político en la región.

Un ejemplo ilustrativo es el caso de Joaquin Vallejo Bravo, alcalde ordinario del Cañar, quien remató el fundo denominado "El Tambo", de Apolinario Espinosa, pobre de solemnidad, por el importe de cuarenta y dos arrobas de cascarilla (10.5 quintales) (ANH/Q, Cas. C.5, E. 16, f.1-2). El Procurador de Pobres, a nombre de Apolinario Espinosa, señaló que el 7 de septiembre de 1820 se libró la Real Provisión Compulsatoria

... más como desde aquella fecha ha padecido el Departamento de Cuenca alteraciones en el orden con motivo de las opiniones políticas, en tanto unas veces las tropas de la Nación española que han expatriado a los hombres, unos por temor y otros por la fuerza, y a sus veces las de Colombia, no sabemos si estas vicisitu-

des han ocasionado el que Espinosa haya sido objeto de estos padecimientos ... (ANH/Q, Cas. C.5, E.16, f.9).

Los despojos de las tierras de comunidad fueron practicados tanto por la Iglesia como por los hacendados particulares. Aunque, a lo largo del período colonial fuera prohibida la venta de estas tierras, a finales del mismo, los "blancos" lograron acceder a ellas, a través de distintos mecanismos: muchos se casaron con cacicas y luego se las arrendaron a terceros.

Tenemos el caso de Tomás Lara, en Guaranda, casado con una cacica. Este, como "poseedor de las tierras de comunidad", las dio en arriendo a Juan Camacho para que explotara la cascarilla. La condición de cónyuges de cacicas, no sólo que les permitía acceder a las tierras de comunidad sino que les otorgaba credibilidad en los juicios, como declarantes a nombre de los indios.

En el caso en mención, cuando Tomás Lara se presentó como testigo en un conflicto por tierras entre Juan Camacho y Teresa Valdivieso, las autoridades le consideraron como digno de crédito, "**por ser hombre blanco y de buen vivir**" (ANH/Q, Cas. C.2, E.1, f.33).

Muchos de los litigantes planteaban la nulidad de los testimonios de los indígenas, sobre todo, si al ser examinados no estaban acompañados del Protector de Naturales. Menor credibilidad merecían los testigos que eran conciertos de los litigantes (ANH/Q, Cas. C.3, E.3, f.21).

Como hemos visto antes, en muchos casos, los indígenas fueron inducidos a entregar "voluntariamente" sus bosques de cascarilla a cambio de que los beneficiarios se comprometieran a pagar el tributo o a darles algún tipo de protección.

Esta última fue la modalidad adoptada por José Miguel Valdivieso, hasta llegar a conformar la hacienda de "Guatug", la más grande de Cuenca, pues se extendía desde el Nudo de Buerán hasta la zonas calientes de Galleturo. Esta hacienda fue heredada por su sobrina, Florencia Astudillo (González, et. al,

1982: 195). En la zona donde se ubicaba la hacienda de Guatug se daba la mejor cascarilla de Cuenca y, como hemos visto, tanto la familia Valdivieso como la Astudillo estaban involucradas en el comercio de la quina.

En Loja, el arrebato de las tierras de comunidad se hacía de manera menos camuflada. Los indios se quejaban de los abusos de todos los hacendados y autoridades locales que, en complicidad, los hostilizaban hasta provocar la huída de sus comunidades, para luego poder reclamarlas como “abandonadas”.

En el ya analizado caso de San Pedro de Colombo, los indios de dicha comunidad exponían al Presidente de la Audiencia que los hacendados que estaban en las inmediaciones de las tierras de comunidad del referido pueblo de Colombo **“con prevenida malicia”**:

... piden indios alquilones y mulas de carga con grandes aprietos a fin de que estos indios ... fatigados y acosados dejen desposeídas sus tierras y se vayan a diferentes lugares y así poder quedarse con sus tierras de comunidad que están contiguas a las haciendas ... quienes están con la mira de apropiarse con el tiempo por haberlas dejado los indios (ANH/Q, Indígenas, 1745).

Ya se ha visto que el sistema de denuncia y composición de tierras fue uno de los más importantes tanto para la formación como para la expansión de las haciendas.

Este sistema que se inició en 1591 y que consistió en la legalización de la adquisición de propiedades rurales -antes efectuada en forma ilegal- tuvo el propósito de evitar la excesiva concentración de tierras en pocas manos (Borchart de Moreno, 1983: 164). Gran parte de los propietarios de las haciendas, que tenían en su interior bosques con cascarilla hacían referencia, en sus pleitos a este tipo de origen. En muchos de los casos este hecho se remontaba, cuando más, a la generación anterior. Esto demuestra que el sistema siguió vigente hasta el siglo XVIII.

La hacienda de Juan Camacho -alcalde de Guaranda- había sido **compuesta** por su padre en 1746 (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.32). Francisco Palacio y Vallejo, dueño de la hacienda "El Zagal" - Loja-, tenía un **título de composición** desde 1740 (ANH/Q, Cas. C.5, E.7, f.1).

Diego Ojeda había obtenido en 1792, por composición, cuatro caballerías en el sitio de Pataguasi, después de que las denunciara como "tierras baldías y realengas". La denuncia fue comprobada por Don Diego Crespo, **Subdelegado de Indultos y Composición de tierras de Cuenca y su jurisdicción** (ANH/Q, Cas. C.5, E.3, f.17).

En el alegato por la cascarilla planteado por Ojeda, éste señalaba que la había extraído dentro de las cuatro caballerías otorgadas, en un sitio que se hallaba "en el bajío de Chaucha, **ceparados de la composición de León Fajardo**" (ANH/Q, Cas. C.5, E.3, f.17-36).

El acotamiento de los bosques no detuvo la compra-venta de tierras, ni siquiera en los sitios intervenidos por el Estado. Por el contrario, dado que en los montes acotados se daba la mejor cascarilla, las haciendas que tenían tal ubicación eran las más apetecidas por los terratenientes.

En 1776, Francisco Palacios, alcalde de Loja, compró a Micaela de Castillo las haciendas que estaban en Guaicopamba y San Miguel de la Tuna; sitios donde se daba la cascarilla "fina" de Loja y que estaba destinada al abastecimiento de la Real Botica. De allí que éste reclamaba por que se volviera a dejar en libertad el corte y comercialización de la cascarilla que no estaba destinada para el rey y que alegara que, en los mencionados sitios, solo se daba la "crespilla blanca y amarilla", sabiendo que la "crespilla" era una cascarilla deshechada por la Real Botica (ANH/Q, Cas. C.2, E.3, f.17-36).

El Corregidor Valdivieso aclaró que la cascarilla amarilla no podía ser clasificada como "crespilla", puesto que se trataba de dos variedades distintas y que la cascarilla amarilla era la selecta. Se debe tomar en cuenta que la cascarilla blanca de

Loja empezó a ser aceptada para el abastecimiento de la Real Botica, una vez que la escasez de la amarilla llegó a los niveles más críticos.

El Corregidor Valdivieso acusó al alcalde Palacios de usar tales argumentos porque quería beneficiarse de la cascarilla que se daba en sus haciendas, las mismas que se hallaban acotadas. Además, denunció que la conducta del alcalde Palacios y del Procurador Jaramillo era común a la del resto de hacendados de Loja, afectados por el acotamiento; que todos mostraban una sostenida resistencia a la extracción del producto a favor del rey.

CAPITULO VI

TECNOLOGIA APLICADA Y LA ARTICULACION REGIONAL

Se podría pensar que una actividad extractiva, basada en el uso de herramientas muy rudimentarias, resulta extremadamente simple y barata. Sin embargo, la explotación de la cascarilla demuestra lo contrario.

Efectivamente, la extracción de la cascarilla sólo requería de **hachas** para cortar los troncos y ramas gruesas de los árboles de quina, así como para talar los de otras especies que se hallaban en sus inmediaciones y que impedían el corte y la caída de los primeros; **machetes**, para destrozar las ramas inútiles y facilitar, de este modo, la extracción de la corteza, para “abrir camino, cortar vejucos y plantas volubles, o enredaderas o carrizos”; **cuchillos de hoja delgada** para sacar la corteza en tiras largas; de **mantas**, para conducir la cascarilla del monte al solar; de **tendales** para secar las cortezas y de **costales** o **sacos** para conducir el producto de las montañas a las bodegas o sitios donde sería encajonado (Ruiz, 1792: 34).

A pesar de la simplicidad de los instrumentos de trabajo, la extracción de la cascarilla demandaba una gran pericia de los cosecheros y un alto costo de los habilitadores. En cada una de las fases del proceso se ponían en juego el conocimiento y la experiencia de los peones.

1. EL "MONTEO", ACTIVIDAD INHERENTE A LA EXTRACCIÓN

La extracción de la cascarilla era realizada por cosecheros sueltos o por comerciantes del producto que organizaban la empresa, en forma directa o valiéndose de un "factor".

En el segundo caso, el trabajo empezaba con la organización de las cuadrillas de peones que realizarían el "monteo". Esto implicaba tener la capacidad de reclutar trabajadores en una región que padecía, crónicamente, de su déficit. No era suficiente contar con recursos económicos para habilitar a los trabajadores, sino que se requería de una capacidad de coerción para conseguirlo.

En la Sierra sur, al contrario de lo que ocurría en la Sierra centro-norte, los mecanismos de adscripción de los indios a la hacienda tuvieron el mismo éxito, por lo tanto, cada vez que se iniciaba la empresa, se debía reclutar a trabajadores "libres".

A más de lo expuesto, esta modalidad resultaba congruente con el hecho de que la extracción de la cascarilla sólo podía realizarse en verano, puesto que la lluvia y la humedad eran los peores enemigos de la cascarilla. La situación descrita significaba que sólo se requería de trabajadores temporales.

El primer paso era realizar el "monteo", es decir, la exploración de los bosques. Según el Marqués de Villa Orellana, los cascarilleros no se detenían sino hasta cuando encontraban alguna "mancha" o "manchón" de cascarilla. Así se denominaba a una zona del bosque en la que habían diez o doce árboles de quina, relativamente próximos. Pues, como se trataba de bosques naturales, la quina estaba mezclada con una vegetación de distinta naturaleza (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.44).

Si los árboles estaban muy dispersos, la tarea se volvía más larga y, por tanto, más costosa. Del mismo modo, si la penetración de los trabajadores se hacía hasta sitios demasiado alejados de los poblados o de las vías de comunicación, la extracción no sólo que resultaba poco rentable sino que, muchas veces, los costos de operación podían rebasar el valor

de retorno, aunque, hipotéticamente, el producto fuera vendido al mejor precio posible.

Para 1785, los bosques de Cuenca estaban casi agotados, a tal punto que los comisionados de la cascarilla ni siquiera podían remitir la muestra a la Real Botica. En una comunicación dirigida al Presidente de la Audiencia los funcionarios involucrados en esta tarea le decían:

... porque en estas inmediateces, aunque antes se han sacado millares de arrobas, en el día no se encuentra si no unos débiles retoños, que no pueden servir, hasta que se sazonen. **Para encontrar cascarilla es presiso retirarse de esta ciudad cinco o seis días, caminando la mayor parte a pie, abriendo senda por cerros, laderas y quebradas montuosas, cuya diligencia es trabajosa y muy costosa, y a veces sucede que despues de diez o quince días de trabajo y diligencias, vuelven los peones sin encontrarlas.... (ANH/C, L. 58, f.164).**

El aprecio por los lugares en los que crecía la cascarilla fue cambiando con el tiempo. A principios del siglo XVIII se estimaron más los lugares bajos y cálidos, mientras que en la segunda mitad del mismo las preferencias se polarizaron por los fríos y montañosos.

Así a fines de la década del setenta, Hipólito Ruiz decía que

...los cascarillos de superior calidad **generalmente se producen en las lomadas, falderíos y escarpadas de los cerros elevados, vestidos de arbustos, matas, carrizos, vejucos, hierbas pequeñas, helechos y musgos, sobre un suelo cubierto de riscos y peñascos** en temperamentos algo fríos y lluviosos, ventilados y asoleados ...

La cascarilla de mediana calidad se cría en las lomas y faldas de los cerros más bajos y montes reales y regularmente a las entradas o salidas de estos en suelos pedregosos y peñascosos, donde se siente por la noche algun tanto el frío y en el día calienta demasiado el sol ...

La cascarilla de inferior calidad nace comúnmente en las profundidades y quebradas hondas, por las faldas

escarpadas y márgenes de las vertientes, en cuyos lugares jamás se siente frío y los calores son excesivos todo el año, sobre un suelo cascajoso y pedregoso (Ruiz, 1777: 20-21).

2. LA TALA Y EL DESCASCARAMIENTO DE LOS ÁRBOLES EN PIE

La primera fase de la extracción era realizada en forma grotesca. Ya hemos hablado del efecto depredador que tenían tanto el sistema de descortezar a los árboles “en pie” como el de talarlos.

Al referirse a estos métodos, Caldas señalaba:

...muchos de los acopiadores descortezan el tronco, rompen las ramas de la manera más rústica y grosera, se aprovechan de la corteza e inutilizan para siempre este individuo, pues maltratado de este modo se seca sin recurso. Otros el primer paso que dan es cortar el árbol por su base, práctica insensata pero menos perjudicial que la anterior. El tonco principal arroja dos, tres y a veces cinco renuevos...(Caldas, 1907: 14).

El Marqués de Villa Orellana, al igual que Caldas, condenaba el descortezamiento de los árboles “en pie”, por ser un sistema más nocivo que el de la tala. Señalaba que, “a golpe de hacha” cortaban la corteza más gruesa” y que los árboles se marchitaban y morían irremediabilmente, mientras que, el sistema de roza, daba la oportunidad de que crecieran algunos renuevos (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.61).

Es preciso aclarar que los efectos de la tala de árboles de cascarilla eran más o menos depredadores, según el lugar en el que se hacía el corte. Como hemos visto anteriormente, en algunas provincias -seguramente en aquellas que estaban sujetas a una explotación más intensiva, como Cuenca, Guaranda y Alausí-, se dejaba en pie el tercio inferior del tronco, “para facilitar el retoño” (ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.3). Esta práctica conservacionista nació de la experiencia de los cosecheros y de la necesidad de prolongar la vida útil de los

árboles. Al principio, este manejo se dio en forma indirecta, induciendo al cambio en las “preferencias” del mercado, pues de los “cortezones” se pasó a privilegiar a los “canutillos”. A su vez este cambio era la respuesta a la “falta de árboles regulares”.

La Corona, hemos visto ya, explicitaba con cierta frecuencia, su preocupación por la extinción de los árboles de quina y daba algunas recomendaciones para evitar su destrucción; en la práctica sin embargo, inducía a los propios peones de la Real Botica a transgredir las restricciones impuestas, puesto que lo más importante era cumplir con los compromisos de abastecimiento a la misma.

Hipólito Ruiz, dentro de su proyecto de protección de los bosques, planteaba que se debía castigar **“a todo cascarillero que cortase por el pie a un Arbol de Cascarillo, como igualmente á aquel que totalmente le desmochase sin dejar la guía principal”** (Ruiz, 1792: 14).

En esta misma línea estaba Manuel Pontón, corregidor de Riobamba, quien hizo promulgar en 1776 un auto en forma de bando, instruyendo que no se extrajera la cascarilla sino “... que se corten solo las ramas de los Arboles, **dejando intacto el tronco para que pueda producir renuevos**” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.114).

Las apremiantes necesidades del mercado subordinaron las de preservación de los bosques. La “inteligencia y pericia” de los cosecheros estuvieron casi exclusivamente orientadas a satisfacer sus cambiantes y excesivas demandas.

Como lo reconocían algunos botánicos -Ruiz y Triana- y funcionarios de la época como Cáceres, gobernador de Jaén, los cosecheros eran expertos no sólo en distinguir a los cascarillos de los árboles de otras especies sino en diferenciar sus calidades y en reconocer si el árbol estaba “en sazón” antes de cortarlo.

Ruiz decía que **“los Cascarilleros ó Recolectores inteligentes en este tráfico, distinguen bastante bien las**

cascarillas finas de las inferiores, por el conocimiento práctico que tienen en recogerlas y secarlas...”. Contrastaba con la escasa pericia que tenían los comerciantes, aun “después de un dilatado manejo en el giro de estas cortezas”. Si bien acotaba que los cosecheros tenían limitaciones en distinguir una **variedad de una especie** -esta destreza, con razón, la atribuía exclusivamente a los botánicos. En realidad, hasta los más calificados botánicos, como Ruiz, Mutis y aún Linneo, cometieron equivocaciones-. En todo caso, Ruiz concluía con que “...debemos confesar que estos tienen una inteligencia práctica superior á la de todos los **Comerciantes y Tratantes**” (Ruiz, 1792: 19-20) (Subrayado por el autor).

Como hemos visto, la suerte de la cascarilla en el mercado no solamente dependía de la variedad o especie de la misma, sino de las características que daban a entender “que el **ácido astringente y el xugo gomoso resinoso**, han llegado á su perfecto estado”. Estas eran: “**color más encendido ... la solidez, consistencia, peso y quiebro de ella, como también sabor amargo y olor aromático más o menos agradable**” (Ibid: 22) (Subrayado por el autor). En otras palabras, de que el árbol este en sazón.

Para reconocer si las ramas ó troncos de los **Cascarillos** estan en perfecta sazón, es necesario extraer de cada rama una o dos listas de la corteza, cortándola con un cuchillo y si inmediatamente que las dió el ayre, así la parte interior de ellas, como las de las ramas de donde se sacaron, empiezan a **roxear**, es señal infalible de estar en su perfección; pero si pasados tres o quatro minutos no manifiestan aquel **color roxo ó rublo**, que segun su especie deben tener, es prueba evidente de no estar en sazón. Siempre se debe atender á recoger las cortezas que **roxean** más pronto después de cortadas ... (Ruiz, 1792: 22) (Subrayado por el autor).

3. LA EXTRACCIÓN DE LA CORTEZA Y EL SECADO

En contraste con el poco cuidado que se tenía con los árboles de cascarilla, la extracción de la corteza era la fase en la que se ponía en juego todo el conocimiento y la pericia de los cosecheros. Habían varias formas de hacerlo. Lo importante era lograr que las cortezas tuvieran las características físicas apetecibles en el mercado, y como hemos subrayado previamente, color, consistencia, olor, sabor y quiebre.

Tales características no eran sino “accidentes” -como lo calificara Cáceres-, que variaban de acuerdo al medio natural en el que crecía la planta. Nada tenían que ver con sus “calidades y virtudes” (ANH/Q, Cas, C.3, E.6, f.5). Sin embargo, en el mercado, eran la base sobre la cual se calificaba el producto.

El color de la corteza era quizá el aspecto más relevante. Se lo observaba tanto en la cara interna como en la externa, pero el de la última era el que mayor significado tenía para los comerciantes y tratantes, puesto que les permitía distinguir las calidades de cascarilla. Este color sólo era reconocible si la corteza conservaba el envés o epidermis; se requería, por tanto, de gran pericia para conservarlo.

Las cortezas que carecían de envés eran rechazadas por los comerciantes. Esta era una de las causas de desperdicio de cascarilla, puesto que los cosecheros dejaban de sacar las cortezas que naturalmente carecían de él así como también aquellas que lo perdían, como consecuencia del corte de las tiras que lograban conservarlo: al sacar las listas de cascarilla era inevitable que se extrajera el envés de las listas laterales.

Como veremos a continuación, en la descripción que hacía Cáceres -Gobernador de Jaén y Comisionado de la cascarilla en dicha provincia-, tales características solo dependían de la profundidad y del sentido con que penetraba el cuchillo en la rama o tronco del árbol, de manera que las tiras extraídas de una misma planta podían ser juzgadas como de

superior o inferior calidad, sólo por la mencionada circunstancia.

... derríbense los árboles por el pie, y tendiéndoles en tierra, van los peones cortando las ramas, de cuyos palos con cuchillos velduques raspan las cortezas (que así llaman al descortezar): para esto se necesita también destreza e inteligencia, porque si el cuchillo interna mucho, salen pegadas a la cascarilla las hastillas de madera, circunstancia que varía notablemente el color interior de estos canutillos, declinándose a blanquizo: y si no interna lo bastante, y corre muy superficial, entonces sale la cascarilla demasiado delgada, sin peso ni substancia en la ramazon; y por consiguiente, de poca consistencia, mal quiebro, y fácil a hacerse polvo y tierra; de forma, que una raja de la corteza de envés prieto del propio árbol, sacada de un modo, es a la vista y al quiebro tan diversa de la otra, que varía en el método del corte, que parece de muy distinta calidad, siendo en la substancia una misma cosa y de una propia virtud (Cáceres, 1785 en: ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.3).

Hipólito Ruiz describía la forma en la que debía penetrar el cuchillo para lograr que la cascarilla tuviera el aspecto apetecido.

El método mejor, y puesto en práctica de sacar las cortezas de los cascarillos es el siguiente: Tomarás una rama ó trozo de ella por uno de sus dos extremos, y sujetandola con la una mano, se introducirá transversalmente con la otra el Cuchillo en la corteza hasta tocar en la madera, por encima de la qual se le llevará casi plano ó echado con toda velocidad, á fin de que pueda cortar una lista seguida lo más larga que se pueda; continuarase de este modo cortando listas longitudinales, hasta llegar a juntar una cantidad competente, que se pondrá a tender al sol sobre Tendales o Mantas ... (Ruiz, 1792: 24)

Las precauciones que debían tenerse para poder sacar una corteza cotizabile no se agotaban en la forma de hacer el corte. El mismo Ruiz refiere que, para poder desprender fácilmente las cortezas "sin que salte lo que llaman el envés, o sea la

epidermis o telilla exterior” era indispensable cortar los árboles uno o dos días antes.

“a fin de que se oreen las cortezas ... y se despegue de ellas dicho envés o telilla exterior al tiempo de arrollarse o encañutarse ... (de lo contrario) las cortezas no tendrían aprecio en el Comercio por faltarles aquel principal requisito, ó señal por donde conocen los comerciantes si es buena o mala calidad la cascarilla” (Idem).

Señalaba que sólo se requería un día de espera cuando la cascarilla procedía de lugares altos y fríos y un día medio o dos si venía de lugares bajos y calientes. **Pasado este plazo, advertía, “difícilmente se consigue después la buena extracción, ni el arrollo, o encañutamiento que se requiere”** (Ruiz, 1792: 24).

El color interno de la corteza sólo servía para hacer comparaciones de grado pero no de clase de cascarilla. Las que tenían un color más intenso eran consideradas como más finas.

Erróneamente el grosor de la corteza era utilizado como indicador del segmento y edad del árbol del cual se lo había extraído. Ruiz señalaba que, en general, esperaban que no fuera de más de una pulgada ni de menos del grueso de una pluma de escribir. Si se rebasaba estos límites los comerciantes consideraban que había sido extraída de troncos viejos o de ramas demasiado tiernas, respectivamente (Ruíz, 1792: 33).

El “quiebre” también tenía un significado similar. Si dejaba pocas fibrillas y éstas eran cortas y regulares era señal de que la planta había estado en “buen sazón”. Si las fibrillas eran largas e irregulares significaba que procedían de una planta demasiado tierna. Si por el contrario, eran fuertes y tiasas significaba que habían sido extraídas de troncos gruesos y envejecidos.

La desecación de la corteza era otro paso importante, no sólo porque evitaba su enmohecimiento y putrefacción sino porque de este procedimiento dependía la forma de “arrollarse” de la corteza. Esto último también incidía en la cotización de

la cascarilla en el mercado. Si el secado no era bien realizado o si, accidentalmente, la cascarilla era mojada por la lluvia ésta no lograba enrollarse bien y el color interno de la corteza se oscurecía. Estos cambios desvalorizaban al producto (Ruiz, 1792: 24).

Debido a que tanto la humedad como la exposición directa al sol alteraban el color, olor y sabor de la cascarilla, una vez cortados los árboles eran puestos bajo cubierta para descortezarlos. El producto era colocado sobre mantas y tendales, en forma dispersa, para favorecer la aireación y penetración del sol. Aún después de estar seca, la cascarilla no podía guardarse en sótanos o bodegas porque se podría y se volvía fétida.

4. EL ENCAJONAMIENTO Y EL PROBLEMA DE LOS CUEROS DE RES

Para que la cascarilla llegara en buen estado a Cádiz, ésta debía encajonarse, tomando muchas precauciones. Se debía evitar, sobre todo, que el producto se humedeciera. Los cajones debían ser dobles, con las juntas embetunadas interior y exteriormente. Por dentro, los cajones debían estar forrados de lienzo crudo o tocuyo y, por fuera, de cuero de vaca.

Solo la confección de los cajones implicaba un fuerte eslabonamiento regional, puesto que dependía de un fluido abastecimiento de bienes y servicios. Se requería de: madera, marcas, hierro, lienzos, tocuyos, camisas, tachuelas, ganchos, sogas y cueros de res, previamente desecados (ANH/C, L.58, f.227).

Para la fabricación de los cajones debían participar **carpinteros**, quienes eran trasladados al primer lugar de acopio, donde se verificaba el encajonamiento -en el caso de Loja a Malacatos-; se requería de **costureras**, para la confección de "camisas" o forros internos y de la concurrencia de los **arrieros** y **mulas** para llevar las tablas y demás materiales al sitio.

Muchos de estos elementos eran estratégicos para la comercialización de la cascarilla, particularmente los cueros.

La falta de estos últimos no sólo que producía grandes alteraciones en el envío de las remesas sino que ponía en riesgo las transacciones, a tal punto, que se podían derrumbar grandes fortunas.

La ruina de Miguel de Armestar, uno de los principales tratantes de cascarilla de la carrera de Lima se atribuye a la falta de cueros para empetacar la cascarilla y a la escasez de mulas (Aldana, 1989: 120).

En Loja se podía disponer de cueros sin muchas dificultades, puesto que la ganadería era su principal actividad económica. Así lo indica en su Informe José Romualdo Navarro, Oidor de la Audiencia de Quito (Aput. Aldana, 1989: 110). Sin embargo, aun en esta provincia, se presentaban recurrentes crisis de escasez, debido al papel que tenía de proveedor de Cuenca, Piura y aún Lima. Lo mismo ocurría con la producción mular.

En cambio Cuenca sufría de un desabastecimiento crónico de estos dos elementos y de los problemas obvios de la dependencia que tenía con Loja. Ni siquiera el aparato del Estado, con toda su capacidad de coerción, podía solucionar el problema de la recurrente escasez de cueros. De allí que, aún las remisiones a la Real Botica estaban frecuentemente retrasadas por la mencionada causa.

En 1783, José Antonio Vallejo, Gobernador de Cuenca, se vio imposibilitado de enviar las remesas correspondientes a 1782 "debido a la escasez absoluta de cueros", a pesar de contar con la infraestructura de la administración colonial, que estaba a su disposición. El presidente de la Audiencia de Quito había amonestado al corregidor de Loja por no haber remitido los cueros "que repetidas veces le han pedido (dada) la absoluta escasez que hay de ellos en esta ciudad (Cuenca) (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f. 168). El problema pudo ser superado gracias a las arbitrariedades que se podía cometer desde el Estado para conseguir los apetecidos recursos.

Efectivamente, el mencionado Gobernador, ante las presiones de la Presidencia, respondió "...vamos a dar las más

eficaces providencias para que **extraíendose cuantos cueros sean necesarios de las casas de los vecinos que las tengan**" (se pueda abastecer de estos materiales) (ANH/Q, Cas, C2, E.11, f.169).

La confección de cajones era una actividad relativamente cara y compleja. Las tablas debían ser previamente pintadas y embetunadas y, una vez que estaban armados los cajones, debían sellarse todas las uniones. Eran -como se ha dicho- forrados interiormente con lienzos y exteriormente con cueros.

En 1779 la corona pagaba 24 reales por cada arroba de cascarilla y cuarenta y un reales por cada cajón confeccionado, como podemos apreciar en el siguiente listado:

- un quintal de cascarilla.....	96 reales
- cada cajón en tablas.....	22 "
- por clavazón.....	8 "
- por conducir el carpintero a Malacatos (por cajón)	0,5 "
- por llevar las tablas de la ciudad a Malacatos (por	4 "
- por embetunar y repintar.....	2 "
- por seis varas de lienzo y su confección.....	1,5 "
- por acomodar la cascarilla en el cajón (por cajón)	2 "
- por cueros para forro y tapa.....	1 "
Total "hasta el estado de caminar cada cajón.....	137 reales
de plata"(ANH/Q, Cas, C.2, E.4, f.5)	

En el momento de colocar y acomodar la cascarilla dentro de los cajones, ésta era objeto de una nueva selección. Cuando se trataba de las remesas de la Real Botica el procedimiento estaba en manos del botánico y del corregidor de Loja comisionados del ramo. Según los informes de algunos funcionarios del Estado, en el comercio particular no se tenía tanta sutileza, sin embargo, habían algunos tratantes de renombre que habían logrado la confianza de los compradores europeos precisamente por la prolijidad con que realizaban sus envíos.

Miguel García de Cáceres, Gobernador de Jaén, señalaba la importancia que tenían "la curiosidad y el aseo con que deben acondicionarse (las cascarillas) para que lleguen a España

sin que pierdan nada de su virtud y de su natural textura” (ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.7). Decía que después de la negativa experiencia que tuvieron los comerciantes americanos por empetacar la cascarilla en forma descuidada, muchos de ellos aprendieron a satisfacer las demandas de sus compradores extranjeros hasta convertirse en acreditados abastecedores (Ibid: f.8). Decía que en los tiempos de la abundancia, cuando la cascarilla parecía un bien inagotable y cuando aún eran pocos los comerciantes que arriesgaban su capital en este fruto, los que se dedicaban a este ramo, apenas se limitaban a cortar la cascarilla y a

...encerrarla en un cuero con su pelo y su lana, esto es, con tierra, y toda broza, procurando quando más, libertarla de los desperdicios, y mermas, que ocasionan los tránsitos, y ahorrar al mismo tiempo qualesquier otros gastos que se expondrían a perder en la contingencia de su venta... Abrian en la tierra un caxón de iguales dimensiones á las que debía tener la petaca: allí metian el cuero remojado, y sobre é liban poniendo el cortezón y demas clases de Cascarilla, segun como venia del monte: apretábanla con los pies, y aun á mazo, quebrantándola á propósito para que cupiese mas peso en una petaca: cerrada esta la trataban como carga de poca importancia, de modo, que aporreados estos zurrone en las repetidas cargas y descargas que sufría en los transitos de la Sierra hasta su Puerto de embarque: la mucha tierra con que se empetacaba, aunque no fuese mas que la que se introducía por las costuras del cuero: depositada por otra parte en sitios húmedos, tal vez por muchos años, llegaba á hacerse un zurrón de tierra entre la qual las menudas cortezas, y rajitas de Cascarilla perdian toda su substancia ... (ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.8).

García Cáceres señalaba que cuando se confrontaban en el mercado una cascarilla sucia y maltratada con otra limpia y bien acondicionada, necesariamente la primera se tornaba despreciable. Refiere el caso de Nicolás Salazar, comerciante piurano, que llegó a acreditarse en toda Europa, por el hecho de empetacarla prolijamente. Decía que, a pesar de que dicho comerciante, al igual que los demás, compraba cascarilla de

varias calidades y las mezclaba, su producto era recibido con confianza por los extranjeros, pues, bastaba que llevara la marca "Salazar" para que, inclusive, se omitiera el reconocimiento.

Ningún otro comerciante -señalaba García Cáceres- llegó a ser tan acreditado como Salazar, hasta que Joseph Antonio Lavalle, corregidor de Piura, fue instruído por los compradores extranjeros, en Cádiz, sobre el modo de encajonarla. Desde entonces, añade Cáceres, no sólo que limpiaba y zarandeaba la cascarilla antes de encajonarla, sino que "retobaba" los cajones con cueros enteros de vaca y con estos cambios en la presentación, alcanzó el éxito (Cáceres, 1785, en: ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.8).

5. EL TRANSPORTE: APERTURA DE CAMINOS, ARRIERÍA Y DÉFICIT DE MULAS

El transporte de la cascarilla también era una actividad difícil, larga y costosa. Esto se debía, fundamentalmente, a dos razones: 1) a la falta de vías de comunicación y 2) a la escasez de mulas.

Como ya hemos visto, por ser un producto silvestre que crecía en lugares montañosos y agrestes y por el carácter extractivo de su explotación -dada la permanente necesidad de penetrar a nuevas zonas-, sólo en raras ocasiones se contaba con la proximidad de caminos transitables.

En 1782, Manuel Perfecto de San Andrés, uno de los comerciantes más fuertes de Cuenca, ante las dificultades de cumplir con sus compromisos de abastecer a la Real Botica, decía que él personalmente se había internado en los "montes y quebradas ásperas" y añadía "...he llegado a poner mis pies a lo más incógnito, donde ni las fieras alcanzan a poner los suyos y así conseguí acopiar la cantidad entregada" (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.160). Esto da cuenta de las características de los sitios explorados y potencialmente explotables.

Un año después, ante la prohibición de cortar cascarilla en Cuenca, el mismo San Andrés se quejaba de los perjuicios que le ocasionaba la medida puesto que, para hacer uso del permiso para explotar los montes de Chalcal- y poder abastecer a la Real Botica-, había abierto caminos invirtiendo su propio dinero (ANH/Q, Cas, C2, E.11, f.164).

Raras veces los hacendados participaban en la apertura de caminos en los sitios de explotación de la cascarilla. La principal causa de esta desmotivación debió ser efecto de la concesión que hacía la Corona a personas extrañas para que pudieran explotar el específico en las haciendas particulares. Un factor coadyuvante debió ser el rápido aniquilamiento de los bosques.

Parece que únicamente cuando las haciendas estaban dentro de la ruta de comercialización de la cascarilla sus propietarios tenían interés en la apertura de caminos, por el control que podían tener sobre los flujos del producto. Al convertir a sus fundos en un paso obligatorio de la cascarilla no sólo que podían sacar el producto de su propiedad en forma clandestina -cuando no conseguían los permisos de explotación-, sino que podían obtener otro tipo de beneficios, como denunciar a las personas involucradas en el contrabando de la cascarilla y conseguir, como recompensa, el estratégico nombramiento de celadores de los bosques. Esto último les permitía no solamente explotar sus montes en forma ilegal, sino también, comercializar con la cascarilla, abasteciéndose de pequeños proveedores.

Eran más bien los grandes comerciantes quienes conseguían permisos para explotar, tanto en los montes privados como en los realengos y se veían además en la necesidad de abrir caminos de penetración. Pero esta tarea, en general, se reducía al desbroce de un sendero. De allí el uso de la acertada expresión: "rompí caminos" (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f.164).

Los cosecheros debían llevar en sus espaldas los troncos y ramas de los árboles hasta el campamento levantado; luego, una vez extraída la corteza, debían transportarla, de la misma

manera, al primer puesto de acopio. Los factores o comerciantes se encargaban de llevarlos a las bodegas. Para ésto se necesitaba el concurso de los arrieros y sus mulas.

El transporte terrestre de la cascarilla era difícil y costoso, de allí que en los contratos de compra siempre se especificaba el precio unitario y el lugar de entrega: "a real la libra, puesta en Cuenca", "puesta en Guayaquil", "puesta en Piura", etc..

La coincidencia del auge de la cascarilla con el de los textiles cuencanos, explica la competencia que había por las mulas dentro de la propia región austral. Para evitar los litigios y sanciones derivadas del incumplimiento de los compromisos, los arrieros se veían precisados a forzar a las mulas. Palomeque señala que cada mula cargaba, aproximadamente, 850 varas de tocuyo (Palomeque, 1983: 42). A veces las ponían a trabajar prematuramente, lo que les causaba una gran mortandad. Esto tenía implicaciones graves para la reproducción de la especie, porque las mulas morían aún antes de llegar a la edad fértil. El problema de la escasez mular llegaba a niveles críticos cuando se producían cambios climáticos, como las sequías que afectaron a la Sierra sur a fines de siglo (1788-1789).

Como hemos dicho antes, la producción ganadera, mular y vacuna, era la principal actividad económica de Loja, sin embargo, la demanda era siempre elevada puesto que no sólo satisfacía los requerimientos de Loja sino los de Cuenca, Piura y Lima. Por otro lado, como Piura vivía de la exportación de mulas a Lima -el ganado vacuno y mular ocupaba el tercer renglón de su economía (Aldana, 1989: 113)-, cuando esta provincia afrontaba períodos de escasez de mulas, provocada por los desórdenes climáticos, los productores piuranos importaban ganado de Loja para su engorde (Aldana, 1989: 113). Esto agravaba más el problema de la disponibilidad de medios de transporte en la Sierra sur ecuatoriana.

El déficit de mulas en Cuenca era un problema mucho más crítico, dada la relación de dependencia que tenía respecto a Loja. La arriería local era muy pobre. La Contaduría de Cuenca

en un informe enviado en 1776 da cuenta del problema, cuando nos refiere que:

... a causa de que por la escasez de Requas, y la fragocidad de los caminos cada uno de los interesados procura havilitarse adelantando el importe de los fletes, aque se agrega que siendo aqui los dueños de las mulas por lo común que hacen de Arrieros desnudos de otras facultades que solo sacan su subsistencia de viajar con ellas se contratan con varios tratantes se arriesgan por el invierno a solicitar sus alivios, y se les mueren las bestias de que se originan, no pocos pleytos, y enredos ... (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.24).

Sólo el abastecimiento de medios de transporte da cuenta de la existencia de una serie de actividades ligadas con la cría y el engorde del ganado mular, la confección de monturas, etc. La realización de estas actividades supuso una división de trabajo a nivel interregional y, por lo tanto, del engarce de las mismas.

La arriería era una actividad riesgosa y difícil de cumplir; estaba a cargo de indígenas y mestizos, que eran propietarios o no de las requas. La seguridad de los envíos dependía del conocimiento que tenían los arrieros de las diversas rutas. Esto les permitía evadir los obstáculos de tipo geográfico o climático para llegar a su destino: lluvias, crecimiento de los ríos, movimiento de las dunas, etc.. Los arrieros debían recorrer grandes distancias, atravesando amplias zonas despobladas. Muchos lugares eran conocidos como riesgosos, tales como el bajío del Acho y la pampa del Rodeo, por los continuos asaltos de que éstos eran objeto (Aldana, 1989: 126). “Los arrieros solían ser el dolor de cabeza de los mercaderes”. Estaban acostumbrados a los “rezagos” y a las “confusiones” en el momento de la entrega de la mercadería (Ibid: 124). Por otro lado, como refería el comerciante Miguel de Armestar, quienes requerían de sus servicios no sólo que debían cubrir el costo de sus fletes sino otros gastos adicionales. Señalaba, por ejemplo, que si no encontraban la carga lista, “ganaban el flete de balde”; que, a veces, cobraban al fletador

por algunos de sus gastos -jaquina, sogas de cuerda para las mulas, cargadores, etc.-.

Como puede apreciarse, la explotación de la cascarilla suponía la articulación de una serie de actividades económicas y la configuración de una compleja red de relaciones, dinamizadas, precisamente por su auge.

CAPITULO VII

LA ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACION

1. LA CASCARILLA EN EL MERCADO MUNDIAL

La cascarilla al igual que los textiles de Cuenca eran los productos de exportación que habían reactivado económicamente a la Sierra sur de la Audiencia de Quito en la segunda mitad del siglo XVIII. Sin embargo, debido a las peculiaridades del primero y a que estaba orientado al mercado mundial, su comportamiento, en la fase de circulación, era distinto no sólo al de los textiles y al de los otros productos destinados al mercado interno colonial, sino al de productos, como el cacao, cuyo mercado de consumo era Europa.

Es cierto que los principales flujos de la cascarilla se hacían por los circuitos establecidos dentro de la región económica Cuenca-Loja-Piura, ya que Guayaquil no tuvo un papel significativo en este comercio en el siglo XVIII. Esto no solo es atribuible al monopolio comercial que tenía el Callao sobre las exportaciones americanas hasta el último cuarto del siglo en mención, sino al hecho que la Corona dispuso el uso del circuito Guayaquil-Lima, únicamente para el envío de las remesas de cascarilla a la Real Botica. Más aún, en 1773 se prohibió el embarque de cascarilla por Guayaquil, considerando que era una vía por la que se extraía el producto a las colonias extranjeras (ANH/Q, Cas. C.1. E.11, f.12) y, en 1776, mediante

una cédula real se prohibió la exportación de la quina de las provincias de Quito por los puertos del norte y se señaló al Callao como la única puerta de salida hacia Europa (Mutis, 1828: 25).

Así, las restricciones del uso del puerto de Guayaquil para las exportaciones de la quina se dieron, precisamente, cuando las reformas de libre comercio, adoptadas por la Corona en 1774, permitieron que Guayaquil adquiriera un papel preponderante para las demás exportaciones de la provincia de Quito. Esto explica que el funcionamiento de los circuitos terrestres de la región Cuenca-Loja-Piura siguieran siendo los más importantes para la exportación de la cascarilla.

Se explica de la misma manera la paradoja del fortalecimiento de los vínculos directos entre Guayaquil y los puertos de Panamá y Acapulco para las exportaciones de la Audiencia de Quito, en los momentos en que estas plazas cedían su importancia en las exportaciones de cascarilla, a la del Cabo de Hornos, primero, y a la de Cartagena, después.

Claro que, esto último, también guarda relación con la supresión de la feria de Portobelo y con la desaparición de la "factoría de cascarilla" que habían instalado los ingleses en Panamá -aunque después la seguían captando para el comercio- (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.3,92).

Cuando la Corona consultó a los más grandes comerciantes de Guayaquil, José Gabriel Icaza, José Garzón y Miguel de Cueto, sobre la conveniencia de estancar la quina, ellos respondieron que, al no ser un producto extraído de la provincia, Guayaquil no se vería afectado por la medida pero que, en cambio, si perjudicaría a Francisco Navarrete "vecino de Guayaquil (pero) residente en Piura" y que "participarían del quebranto" los comerciantes de Lima y Cádiz "con los que Navarrete tiene celebrados contratos de esta especie" (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.41).

Es que los comerciantes de Guayaquil no controlaban el comercio marítimo ni siquiera dentro del continente americano. Los flujos de cascarilla a Panamá y Portobelo estaban

mediatizados por Lima y bajo el control de los navieros del Callao. A pesar de que en Guayaquil estaba el mayor astillero del mar del sur, la ciudad-puerto no contaba con una flota propia; sus actividades estaban controladas por los navieros limeños (Clayton. Aput. Contreras, 1990: 70).

Aun la comercialización del cacao, que era un producto monopolizado por los comerciantes guayaquileños a nivel local tenía como grandes beneficiarios a los tratantes de Lima, puesto que eran los que controlaban su circulación ultramarina (Contreras, 1990: 77).

Si bien Lima estaba en el ápice del triángulo de las operaciones mercantiles ocurridas en circuito Cuenca-Loja-Piura, puesto que aportaba con el capital financiero y con la infraestructura de las redes de comercialización existentes en el mencionado circuito, tampoco mediatizaba el comercio de la cascarilla entre América y Europa. Su función se restringía a la de puerto de tránsito. Como dijéramos anteriormente, era en Portobelo y Panamá, al principio y, posteriormente, en el Cabo de Hornos y Cartagena, donde se hacían los embarques para Cádiz y donde se abastecían ingleses, franceses y holandeses (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.121). El papel de estos últimos, en el comercio mundial de la cascarilla, ha sido ya descrito en el segundo capítulo, por lo que nos remitiremos a analizar los eslabones restantes.

A pesar de que los tratantes limeños tenían relaciones mercantiles directas con los de Cádiz, su peso relativo dentro del mercado mundial de la cascarilla era pequeño, sobre todo frente a las cantidades manejadas por ingleses y holandeses.

Los flujos de comercialización y la estructura de intermediación de la cascarilla eran mucho más complejos aún que los que tenía el cacao, principal producto de exportación de la Audiencia de Quito a fines del XVIII. Esto se debía a varios factores, pero básicamente:

1. A que era una **droga** y, por lo tanto su mercado era distinto al de otros bienes primarios de exportación. Además, porque era una droga estratégica, desde el

punto de vista productivo. Su especificidad en el tratamiento de la malaria la convertía en una mercancía “preciosa”, aún más cotizada que el oro; disputada por las potencias emergentes -Inglaterra, Holanda y Francia- no sólo por la aplicación en sus colonias de Africa y Asia sino por los requerimientos de la industria farmacéutica que se desarrollaba con vigor, precisamente, en Inglaterra.

2. A que era un producto no perecible. Almacenado en condiciones adecuadas, podía guardarse por décadas, sin que perdiera sus virtudes, lo que lo volvía altamente especulable.
3. A que era un producto comercialmente “heterogéneo” y, que a nivel médico, su uso atravesaba la fase experimental. Como decía Espejo, puesto que la indagación sobre sus principios constitutivos “andaba a tientas”, la evaluación del producto se basaba en características fortuitas que nada tenía que ver con su aplicación y eficacia (Espejo [1792], 1912: 161). Esta era otra razón para que la cascarilla pudiera ser almacenada por mucho tiempo y sacarse al mercado cuando éste se volvía favorable. De hecho, éste fue el origen de muchas fortunas.

La determinación de la comercialización de la quina rebasaba los linderos de su circulación dentro del mercado colonial, puesto que éste constituía solo **una** de sus fases. Esta situación ya fue advertida por los comerciantes de la época. Jijón y León señalaba, al referirse a la comercialización de la quina que, en comparación con ingleses, franceses y holandeses, los españoles hacían “un comercio miserable”, a pesar de ser un producto que se daba, exclusivamente, en las colonias de estos últimos. Señalaba que la diferencia con los “extranjeros” radicaba en la poca importancia que había dado España a las exportaciones de los frutos de América.

Jijón y León comparaba los 600 bajeles y 12.000 hombres que había puesto Inglaterra al servicio del comercio de sus

pequeñísimas colonias en las Antillas; al igual que los 600 bajeles y los 18.000 hombres que habían destinado los franceses para sus operaciones en las suyas, con los contados navíos de permiso que dedicaba España para el comercio de América -uno o dos hasta mediados del siglo XVIII y, tres, cuatro o cinco hasta 1776-. Jijón y León calculaba que, en proporción con las inversiones que hacían los ingleses y franceses, España habría requerido de 6.000 bajeles para transportar los frutos de sus inmensos territorios.

Jijón y León advertía que la falta de medios de transporte explicaba que se llevaran a España cantidades mínimas, aún de los principales productos, como el cacao y la cascarilla, puesto que, gran parte de las cargas quedaba rezagada en los puertos.

En cuanto al caso concreto de la cascarilla señalaba que, a falta de bajeles que la transportaran directamente a España, ésta era remitida a Panamá y Portobelo, donde se enfrentaba, otra vez, con el mismo problema, de manera que los ingleses se la llevaban a Jamaica y los franceses a Curazao (Jijón y León, (1776), 1985: 138-140).

Para Jijón y León, la circunscripción de los productos americanos dentro del mercado interno colonial explicaba el escaso valor de cambio de los mismos, pues al no poder exportarlos a Europa, decía, se los subutilizaba o se los orientaba a un consumo inadecuado y marginal, impidiéndose, de este modo, que fueran mejor cotizados. Agregaba que la clave del éxito económico de ingleses, holandeses y franceses y de su superioridad, con respecto al resto del mundo, radicaba en la importancia que aquellos habían concedido al **comercio marítimo**.

...En el infeliz comercio de España, no hay otra ciencia, arte ni aplicación que el que **cuatro españoles de Cádiz y otros tantos de Lima, sepan comprar y vender algunas Frangotas de ropas preciosas que caben en tres, cuatro o cinco navíos de permiso ...** (Jijón y León, (1776), 1985: 147-148).

Para Jijón y León el comercio de los “frutos de América” era mucho más rentable que el del oro y la plata, tanto para el comerciante como para el Estado, pero la falta de acceso de los comerciantes a los medios de transporte marítimo hacía que se escaparan de sus manos las jugosas ganancias que eran captadas por los “extranjeros”.

Lo expuesto lo ilustra el relatar las hazañas que él mismo tuvo que realizar para transportar, personalmente, las 101.922 libras de cascarilla que se había propuesto venderlas en España. A través de su propia experiencia, sintetiza las dificultades por las que tenían que pasar los comerciantes para acceder al transporte marítimo.

A pesar de sus influencias y de las recomendaciones que hiciera su amigo el Virrey del Perú, Joseph Mansso, a los navieros para que le permitieran llevar su producto -y del interés que puso éste en hacer tal diligencia, con el fin de agradar a Sebastián de Eslava- y de que el propio Jijón y León estaba dispuesto a ofrecer “exorbitantes fletes”, este último nos relata que no le aceptaron ni un tercio de su carga, de modo que tuvo que transportarla, según las oportunidades que se le presentaban, utilizando las rutas más irracionales, lo que redundó en un gasto aún más inflado del transporte.

Efectivamente, al no poder conseguir un transporte directo a Cádiz, tuvo que llevar su carga de Lima, a Puerto Perico de Tierra, en Panamá, luego, por vía terrestre, a Cruces, donde la embarcó en el río de Chagre y, de allí, a Portobelo. Como no encontró ninguna oportunidad de conducirla directamente a España, utilizó una balandra y un bergantín para ir a Cartagena. Como tampoco pudo hallar en este puerto embarcaciones que le llevaran a España, tuvo que seguir en un grueso paquebot a la Habana y por fin pudo dirigirse a Cadiz (Jijón y León, 1985: 149-150).

El seguir por esta compleja ruta le significó un desperdicio del producto mayor que el usual. La utilización de distintos medios de transporte, los múltiples cargues y descargues, le ocasionaron una pérdida de 18.047 libras -por maltrato de la

carga-. (Una cantidad equivalente a la remisión de dos años a la Real Botica). Sin embargo señala que, después de pagar a multitud de mandaderos que ganaron sus jornales, después de pagar todos los impuestos de rigor, la venta de la cascarilla en España, le compensó “más que si hubiera llevado oro y plata” (Jijón y León, (1776), 1985: 150-151).

Como se puede apreciar, eran muchos los factores que ampliaban el espectro de la estructura de intermediación de la cascarilla, por lo que se puede hacer varios cortes en su análisis. A “grosso modo”, podemos distinguir: primero la diferencia que había entre los tratantes europeos y americanos, luego, la que se daba entre los comerciantes de Lima y los de Piura y, finalmente, la que existía entre estos últimos y los comerciantes locales de Cuenca y Loja. Las diferencias, aparentemente espaciales, que se daban entre comerciantes, reflejan las de tipo estructural, que se daban dentro del circuito de intermediación de la cascarilla.

El interés de hacer esta disección en el análisis es, en última instancia, el de identificar el origen del capital invertido en la explotación de la cascarilla y, consecuentemente, el destino de las ganancias; el grado de capitalización o descapitalización de las regiones productoras. En síntesis, el impacto de su explotación en el desarrollo económico y social de estas últimas.

2. EL ORIGEN DEL CAPITAL Y EL DESTINO DE LAS GANANCIAS

Como hemos visto antes, la explotación de la cascarilla era una actividad muy costosa. A pesar de ser extractiva y de la simplicidad y rusticidad de la herramientas utilizadas, quienes se dedicaban a este negocio debían disponer de un capital inicial importante para “habilitar” a los trabajadores, dotarles de herramientas y absorber los altos costos del embalaje y del transporte.

Se requería de cajones de madera, lienzos de la tierra, para forrarlos interiormente y de cueros de res para revestirlos

por fuera. Santiesteban calculaba que por 750 quintales de cascarilla se utilizaban 334 cueros (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.8).

Puesto que se la transportaba, en una primera fase, en forma de madera trozada y luego en la de corteza o ramas, se utilizaba una gran cantidad de mulas para llevar el producto a los lugares de acopio o hasta donde se había convenido hacer la entrega. Jesieu estimaba que, de sacarse la cascarilla en forma de pasta o sales, solo se requeriría de doce peones para transportar, en sus espaldas, la cantidad que, como corteza, demandaba de cien mulas (Marqués de Villa Orellana, ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.48).

Si bien en tiempos de escasez o cuando se trataba de la cascarilla fina los comerciantes piuranos iban hasta los sitios de extracción, por lo regular, el precio se estipulaba -como lo revelan los contratos- por la cascarilla "puesta" en los principales centros urbanos: Cuenca, Loja o Piura.

Esto explica el alto grado de concentración de esta actividad. Quienes estaban vinculados a este negocio eran las personas más acaudaladas de la región. Así, según Santiesteban, en Loja no había más de cinco o seis comerciantes de cascarilla. Si bien en Cuenca la participación era más amplia, puesto que había cerca de cuarenta grandes comerciantes, eran tres o cuatro los más importantes Manuel Perfecto de San Andrés, Sánchez Guillén y Manuel Isidoro Crespo.

Como hemos visto en el capítulo precedente todos los comerciantes locales eran hacendados. Si bien, muchos de ellos extraían la cascarilla de los montes ubicados en sus propios fundos, el grueso del producto era sacado de los montes realengos o de las propiedades particulares ajenas. Sin embargo, independientemente de los lugares donde hicieran la extracción de la cascarilla, ellos eran los organizadores y "habilitadores" de los peones y de los trabajadores libres.

Su intervención en la extracción era directa. Ellos participaban aún personalmente en el "monteo" o exploración de bosques. De allí que a muchos se les atribuía la incorporación

de nuevas zonas quineras. Tal es el caso de Pedro Rivera y Martín Coello, considerados, como hemos visto, los “descubridores de la cascarilla en Cuenca” (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f.109).

Aún los más grandes comerciantes locales daban cuenta de sus experiencias directas en la búsqueda de cascarilla. Manuel Perfecto de San Andrés declaraba haber explorado hasta los sitios más alejados y agrestes. Textualmente decía “... he llegado a poner mis pies a lo más incógnito, donde ni las fieras alcanzan a poner los suyos y así conseguí acopiar la cantidad entregada...” (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f.160).

De manera que los comerciantes locales tenían un **papel dual**: el de **productores** y el de **comerciantes**. Esta es una característica muy importante, puesto que marca la diferencia con los comerciantes ubicados en los subsiguientes eslabones de la intermediación.

Los comerciantes de Piura, si bien se instalaban en las regiones productoras (Cuenca y Loja), no participaban en la organización de la extracción. Se limitaban a comprar el producto a los grandes comerciantes locales, a los “piqueros” y a los cosecheros sueltos.

Los tratantes de Lima se vinculaban con los licitadores piuranos, interviniendo, exclusivamente, en la esfera de la circulación. Pagaban por adelantado, en dinero o en especie, a los licitadores de Piura y éstos, a su vez, reproducían el esquema frente a los comerciantes de Cuenca y Loja. Es así como se daba una relación eslabonada de dependencia entre los comerciantes de “**la carrera de Lima**”. Pero los piuranos, a diferencia de los limeños, penetraban personalmente a las regiones productoras, por lo que también estaban involucrados en las tareas extractivas.

Esto significa que, a pesar de que los habilitadores de Cuenca y Loja eran los más acaudalados de dichas provincias, necesitaban del aporte de los comerciantes de Piura y éstos, a su vez, del que les entregaban los tratantes limeños. Es decir, el origen último del capital invertido estaba en Lima.

3. LA DUALIDAD DE LOS COMERCIANTES LOCALES

La posición que ocupaban los comerciantes locales dentro de la estructura de intermediación los colocaba en una situación de desventaja. En tanto **productores**, asumían todas las responsabilidades y los riesgos inherentes a la esfera de la producción y, además, los derivados de la implementación de las políticas estatales, relacionadas con la administración de la quina -el acotamiento de los montes y el estanco-, que golpeaban, principalmente, a las regiones productoras. En tanto **comerciantes**, se veían obligados a aceptar condiciones gravosas, que redundaban en la obtención de estrechos márgenes de ganancia, puesto que el fuerte de sus operaciones se hacía con capital foráneo. En realidad, no eran sino meros "factores" de los comerciantes de Piura.

A diferencia de los productores agrícolas, los explotadores de la cascarilla debían absorber los costos de producción además de otros adicionales ligados a esta actividad extractiva, que exigía una permanente conquista de nuevas zonas de explotación, así como la exploración y la apertura de caminos. Manuel Perfecto de San Andrés sintetizaba esta situación al decir: "yo mismo rompí caminos ... invirtiendo mi dinero" (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f. 164).

Proporcionalmente, las ganancias tenían una relación inversa a los riesgos. Vemos, por ejemplo, que en 1776, los comerciantes de Cuenca y Loja vendían a menos de medio real la libra de cascarilla corriente y a menos de real (0,8 reales) la cascarilla fina de Loja, dentro de las regiones productoras. En Piura podían vender, cuando más, a un real o un real y cuartillo. En cambio, los tratantes piuranos entregaban en Lima a tres o cuatro reales la libra (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.35).

Los que tenían vínculos directos con España podían obtener super ganancias, como es el caso de Nicolás Salazar que vendía en Cádiz a 16 reales de plata la libra (ANH/Q, Cas. C.3, E.7, f.6v).

Con frecuencia, la escasez de cueros y de mulas de carga les provocaba catástrofes económicas. Pero, a más de los riesgos, propios de esta actividad, los comerciantes locales tuvieron que soportar los innumerables perjuicios que les ocasionó el Estado con el acotamiento de los montes.

Si bien la prohibición de explotar la cascarilla en las provincias de Loja, Cuenca y Jaén tuvo repercusiones en cadena sobre los comerciantes de Piura, Lima y Cádiz, los comerciantes locales no sólo que soportaron la presión de los acreedores, ante la imposibilidad de cumplir con sus compromisos comerciales, sino que se vieron afectados en otras esferas de su economía, como eran aquellas actividades que no tenían sino una relación indirecta con la explotación de la quina.

Con el acotamiento, los hacendados estuvieron expuestos, por varios años, a la penetración de peones y comerciantes comprometidos con el abastecimiento a la Real Botica. Estos últimos, a más de talar sus bosques, cometían una serie de abusos y atropellos.

Según el Alcalde Palacios y el Procurador Jaramillo - ambos de Loja-, los peones se introducían en sus haciendas, a nombre del rey, y "mataban vacas, toros y torillos", que los utilizaban para su sustento (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.2). A más de esto, la corona se valía de los indios conciertos de las haciendas particulares para la extracción de cascarilla para la Real Botica. Esto ocurría, precisamente, cuando las haciendas cañicultoras presionaban sobre la demanda de trabajadores, esto es, en tiempo de molienda. La falta de trabajadores se tornaba drámatica en la Sierra sur de la Audiencia de Quito, región crónicamente deficitaria en mano de obra.

El hecho que los comerciantes locales no controlaran sino el primer eslabón de la cadena de comercialización de la quina les constreñía a ceder a los comerciantes piuranos la mayor parte del beneficio generado por la circulación de la cascarilla, antes de su llegada a Lima.

Su limitado control en la comercialización de la cascarilla se revela en las declaraciones del propio Corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso, Comisionado de la cascarilla -quien tenía, como hemos visto, una experiencia de más de cuarenta años en dicho comercio- cuando, al ser consultado, a nombre del rey, a qué colonias se vendía el producto, confesó:

No se sabe a que colonias se vende, solo sé que recogida en la ciudad de Piura por los comerciantes, la conducen por el puerto de Payta al del Callao y de este por el Cabo de Hornos o de Magallanes al de Cadiz, y antes que se hiciese traficable por este rumbo se conducía al Puerto de Panamá, y de él por tierra al de Portovelo de donde continuaba al de Cadiz o Puertos extranjeros (ANH/Q, Cas. C1, E.11, f. 27).

El relato que hace Miguel de Jijón y León sobre la vicisitudes por las que atravesó para conducir personalmente la cascarilla hasta Cádiz, revela lo extraordinario del evento. En general, el ámbito de acción de los comerciantes, máximo llegaba hasta Piura. De allí que, en 1752, los comerciantes lojanos solicitaron que se estableciera el estanco de la cascarilla, considerando que hasta la mencionada fecha, el comercio de la quina sólo había servido para enriquecer a los vecinos de Piura.

Si bien había algunos comerciantes de Cuenca que tenían nexos directos con Europa, cuando en 1776, fueron consultados - junto con los de Loja- sobre la conveniencia o no de establecer el Estanco de la Quina, salvo una excepción, los demás se pronunciaron a favor de la medida y señalaron:

Aquel (el comercio de la quina) solo aprovecha a los vecinos de Piura, comprándola a los necesitados en presios muy baxos y vendiendola en sus puertos de Payta a presios subidos (ANH/Q,CAs, c.1, E.2, f.1).

El corregidor Valdivieso opinó que:

De estancarse la cascara quina **resultaría no utilizar los pocos comerciantes gruesos de Piura y Lima**, se seguirá utilidad a muchos de los que trabajan cortandola en los

respectivos Montes donde se cría, vendiéndola a su Majestad al precio de dos reales libra, puesta en la ciudad de Payta, que es el regular que pagan los comerciantes de ella (ANH/Q, Cas.C.1, E.11, f27).

La Contaduría de Cuenca opinó que “la suma pobreza y despoblación” en que se encontraba Loja probaba que el comercio de la quina sólo había beneficiado a los “convecinos piuranos”, quienes habían captado, en calidad de comerciantes, las utilidades. Se decía que éstos se aprovechaban de los pobres y les entregaban ropas al fío que, para reducir las a dinero, tenían que vender perdiendo más o menos la mitad, que es lo que les cargaban, y que, cuando les pagaban en plata, lo hacían a precios ínfimos. Lo mismo -añadía- ocurría en Cuenca y Jaén y señalaba que, de haber un reglamento como el Estanco o Compañía, los comerciantes locales, “tendrían que girarlo de su cuenta a España” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.35).

4. LOS TRATANTES DE LIMA Y LA ROPA INGLESA

Como hemos advertido la comercialización de la casquilla estaba inscrita dentro de redes económicas más amplias. Los comerciantes locales se articulaban con los de Piura, en forma inmediata, configurando el **circuito Cuenca-Loja-Piura**. Este último se insertaba en el **circuito Quito-Lima**, dentro del cual los comerciantes formaban sus propias redes, que les permitía autoreconocerse como “comerciantes de la carrera de Lima” o “comerciantes de la carrera de valles”.

Como era común en el siglo XVIII, el capital comercial subordinaba no sólo a los productores sino a los propios comerciantes relacionados entre sí en forma eslabonada.

A nivel macroeconómico, el desarrollo industrial de Inglaterra y la lucha por ampliar el mercado de consumo para sus manufacturas, jugó un papel preponderante en el funcionamiento del modelo económico antedicho.

Paradójicamente, la misma invasión de mercancías europeas, particularmente de textiles ingleses, que causó la

crisis económica en América, y, más concretamente, la de los textiles en la Audiencia de Quito, jugó un papel dinamizador en las exportaciones no competitivas con las del viejo mundo. Su comercio clandestino permitió que los importadores americanos lograran hacer una importante acumulación de capital el mismo que servía para formar las redes financieras para las exportaciones a Europa de los productos locales, particularmente tropicales o subtropicales.

El papel monopólico que tuviera el Callao en el comercio sudamericano, intra e intercontinental, hizo que en Lima se generara una clase de comerciantes, cuya posición estratégica le permitió manejar los ramos más suculentos del comercio. Fue así como se convirtieron en el “vértice” de las operaciones mercantiles ocurridas en las diversas regiones económicas del continente.

Poseedores de un capital financiero importante pudieron controlar las redes comerciales que se formaron en América y mediatizar los vínculos con los tratantes europeos, tanto españoles como extranjeros. El hecho que Lima fuera el centro administrativo más importante y, por tanto, uno de los mayores polos de desarrollo -junto con el centro minero de Potosí- también favoreció a la emergencia de la clase mercantil limeña. Pero fue el papel de mediadores del comercio clandestino de las manufacturas europeas -dinamizado por ingleses, franceses y holandeses- que jugaron los limeños en el siglo XVIII, el factor que les permitió conservar el papel hegemónico en el funcionamiento de las regiones económicas sudamericanas, hasta fines del período colonial.

Efectivamente, el siglo XVIII se caracterizó por la masiva invasión de los “efectos de Europa”, en su abrumadora mayoría introducidos por vía ilícita. A pesar de las medidas que implementara la Corona española por impedir el contrabando, paradójicamente, algunas de estas, lo favorecieron.

Ya desde la segunda mitad del siglo XVII, con la desorganización de la Armada de la Carrera de Indias, los navíos de guerra pasaron a ser utilizados como mercantes; los generales

y almirantes a dirigir la Flota de Nueva España y los galeones de Tierra Firme. Antes de la segunda década del siglo XVIII había desaparecido la Armada de la Guarda de la Carrera de Indias y la Armada del Mar Océano, para dar paso al surgimiento de la Real Armada. En 1720 se había instruído que los navíos de la Real Armada se cargaran de mercadería americana, es decir de "frutos de la tierra", pero que dicha carga no excediera de un tercio del total del tonelaje. Sin embargo, en la práctica, este volumen era rebasado con creces (Serrano, 1985: 55).

A más del fraude que se realizaba en la Flota de Nueva España y en los galeones de tierra firme, había un contrabando directo, protagonizado por ingleses, franceses y holandeses. Claro que se daban encarnecidas luchas entre contrabandistas y guardacostas. Sin embargo, las mercancías que llevaban los capitanes extranjeros ya estaban colocadas de antemano "gracias a la complicidad de los comerciantes de la tierra" (Serrano, 1985: 56).

Cuando los guardacostas no eran sobornados, los contrabandistas los apresaban. Como señalara Tomás Ortiz de Landázuri (1747), las compañías de contrabandistas cometían los "más excesivos delitos y desórdenes" gracias al auxilio de la flota inglesa (Aput, Serrano, 1985: 58).

A pesar de que en Madrid se preparaban "como si hubiera guerra viva" contra el contrabando, éste se había vuelto incontrolable. Cuando llegaban los navíos de permiso, los mercados ya estaban saturados, especialmente de ropa (Ibid: 59). El contrabando penetraba hasta los lugares más recónditos de América y, una vez que llegaban a los almacenes, era imposible discernir cuáles mercancías habían llegado en el convoy de Cádiz y cuáles en los navíos ligeros de franceses, ingleses y holandeses.

Según Serrano, los grandes beneficiarios de la afluencia de contrabando eran los comerciantes limeños (Ibid: 62). Monopolizaban las importaciones (Aldana, 1989: 115) y lograban acaparar las monedas sencillas de plata, gracias al hábil juego de sus transacciones con los contrabandistas

extranjeros, produciendo una gran escasez de dinero en el Virreynato peruano. Las monedas eran labradas con poco ajuste, de manera que, unas pesaban más y otras menos. Los comerciantes de Lima se reservaban las de mayor peso y dejaban circular las otras. Como los comerciantes limeños pagaban a los contrabandistas en monedas, pero al peso, lograban en estas operaciones un beneficio adicional que iba del 12 al 15% (Serrano, 1985: 63).

Los comerciantes de Lima colocaban la mercadería adquirida recibiendo como valores de retorno: cascarilla, textiles, azúcar, cacao, sombreros de paja toquilla, pita, etc. (Aldana, 1980: 115-116); (Contreras, 1910).

En relación al eje Cuenca-Loja-Piura, los comerciantes limeños se convirtieron en activadores de la producción y el comercio, al aportar con el capital y con el montaje de la red de comercialización. Sin embargo, es preciso resaltar que la dotación del capital se hacía fundamentalmente en mercancía, particularmente en ropa. De allí que la forma de pago predominante en la región fuera en "efectos de Castilla", mercancías europeas canalizadas por España.

Los comerciantes de Piura, como intermediarios de los limeños, recibían cascarilla, tocuyos, azúcar y otros bienes exportables, como **valores de retorno de las mercancías colocadas**. En una época en la que escaseaba el dinero, no tenían más remedio que aceptarlas (Aldana, 1989: 116).

S. Aldana demuestra como el capital limeño intervenía directamente en el eje Cuenca-Loja-Piura, mediante la colocación de sus mercancías importadas desde Europa en toda la región, a través de los comerciantes piuranos. Vemos como los poderosos comerciantes limeños Antonio y José Matías Elizalde y Matías Larreto tenían lazos comerciales con los hacendados y mercaderes piuranos Vicente María Fernández Otero y el ya mencionado Miguel de Armestar, igualmente poderosos, pero menos que los anteriores.

Así se explica el hecho que los principales productos que manejaron los grandes comerciantes de Piura hayan sido la

cascarilla y los tocuyos (Aldana, 1989: 119), mientras que para los comerciantes más fuertes de Cuenca el renglón más importante era el de las manufacturas importadas. El mismo Fernández Otero -a quien acabamos de aludir- actuaba como mediador del mercader limeño Cristóbal Apilcueto, a quien debía abastecerle de 40.000 varas de tocuyos (Aldana, 1989: 116). El limeño Baltazar Martínez controlaba los servicios de Manuel Posadillo, español, para que negocié 29.258 pesos 5 3/4 reales de “ropas de Castilla y géneros de tienda” (Aldana, 1989: 116). Vemos, por ejemplo, que el lojano Dionisio de la Piedra y Astudillo, residente en Piura se obligaba por 3.331 pesos 6 3/4 reales, **en efectos de Castilla**, con el piurano Vicente María Fernández Otero, a pagarle en dinero o en burros (Aldana, 1989: 115). El tantas veces mencionado piurano, Miguel de Armestar accedió al capital limeño trabajando como agente de grandes comerciantes. En 1773 se vinculó a la compañía de Elizalde, para la compra de la cascarilla, extraída, sobre todo, en Loja y Jaén, es decir en los lugares donde se daba la más fina.

En 1790, Armestar al estar atrapado por los efectos del acotamiento de los bosques de Cuenca y al no poder responder a sus acreedores limeños, demostró, con documentos, las presiones de las que era objeto por parte de estos últimos, y presentó una solicitud de permiso para **cobrar en cascarilla** los adelantos que había hecho, en dinero y mercancías, en la región austral de la Presidencia de Quito.

Tales documentos mostraban que Miguel de Armestar, junto con su hermano Gregorio, debían en Lima, al ya difunto Antonio López Escudero un cuantioso caudal y que, su hermano, sólo había pagado una parte, en 600 quintales de jabón. Armestar presentó una carta de Matías Elizalde en la que le advertía que **“de no hacer considerables remesas en cascarilla”** se vería obligado a valerse de “otros medios ejecutorios” (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.42).

Pero la red de comerciantes con la que estaba relacionado M. de Armestar era mucho más amplia, así se explica que los interesados en España, hubieran **reconvenido al Virrey de Lima**

para que interviniera en la cobranza de M. de Armestar en Cuenca (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.42).

Como el flujo de capitales limeños y piuranos se inscribía dentro de la lógica de los tratantes de Lima -esto es, la de colocar las mercancías importadas dentro del espacio colonial, no resulta extraño que las inversiones en dinero hayan sido relativamente escasas, frente a las que se realizaban en efectos de Europa.

M. de Armestar decía:

... ha sido bien notorio como desde mi llegada (a Cuenca) hice algunos repartimientos de ropa y otros efectos para que me paguen en cascarilla (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.43).

Los intermediarios locales, necesariamente, reproducían el esquema. El procurador Jaramillo, de Loja, fue denunciado por el corregidor Valdivieso, de haber hecho repartos de ropa en Vilcabamba a cambio de cascarilla (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.18).

Sin embargo, como hemos anotado, también se compraba la cascarilla en dinero. Si bien eran los grandes comerciantes los que captaban la mayor parte de esta forma de pago, aún los cosecheros eran remunerados de esta manera. Claro que, como ya hemos visto, cuando se adoptaba esta modalidad, se pagaba a precios ínfimos (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.35).

Vale la pena anotar que el pago en mercancías era la forma predominante de la época y que lo raro era, más bien, que se pagara en dinero, como ocurría con la quina. Así se pagaba el cacao, los tejidos, las bestias de carga, la pita, etc. (Palomeque, 1989, 115); (Contreras, 1990: 67).

Mientras los comerciantes de Cuenca, Loja y aun de Piura operaban fundamentalmente en base al trueque, los de Lima vendían los productos de retorno en el Callao, en dinero y al contado. Esto significa que eran los únicos que se monetizaban totalmente al finalizar el ciclo de rotación del capital.

Dicho de otra manera, mientras el circuito del capital de los limeños era M-M-D', el de los comerciantes locales era M-M-M; el de los piuranos podía seguir las dos vías, pero predominaba la segunda. Si los comerciantes locales querían convertir en dinero las mercancías recibidas, debían hacer algunos trueques, esto es, seguir un circuito M-M-M-M-D.

5. LAS ESTRATEGIAS DE LOS LICITADORES PIURANOS

Como los términos del intercambio que realizaban los piuranos, resultaban desventajosos para los comerciantes locales, si bien estos últimos podían lograr una cierta acumulación de capital, la región como tal experimentaba, al mismo tiempo, un proceso de descapitalización pues la mayoría de las ganancias generadas por el comercio de la cascarilla drenaba fundamentalmente a Lima, y a Piura, en segundo término.

Los piuranos, no sólo se beneficiaban de los bajos precios de la compra "in situ" sino de los generados por **la forma en la que se realizaban las transacciones**, puesto que cuando pagaban por adelantado, en mercancías, lo hacían a precios recargados: el **precio real** de la cascarilla bajaba hasta menos de la mitad de lo acordado. Estas ganancias de los piuranos tenían como contrapartida las pérdidas de los pequeños y grandes abastecedores locales quienes sufrían los perjuicios que les ocasionaban los múltiples trueques realizados hasta convertir las mercancías recibidas en dinero.

De todos modos, mientras los cosecheros, en su mayoría indígenas, trabajaban para poder pagar el tributo en dinero, los medianos y grandes comerciantes obtenían una parte del beneficio mediante la extracción de la plusvalía absoluta a los trabajadores.

Como el propio Corregidor Valdivieso anotaba, hasta 1760, los comerciantes lojanos lograban captar parte del beneficio por el hecho de obligar a los cosecheros a sacar una arroba de cascarilla por jornal y de pagarles por el, entre uno y dos reales (ANH/Q, Cas, C.2, E.5.).

Desde inicios de la explotación de la cascarilla, 1640, hasta 1700 los lojanos habían vendido a cuatro pesos la petaca de cascarilla, es decir, a 0,1 reales la libra. Desde entonces, hasta 1756 a seis pesos la petaca, o sea a 0,3 reales la libra. Si los comerciantes lojanos pagaban entre uno y dos reales la arroba significa que los cosecheros recibían 0,04 reales por libra. En el mismo período se vendía en Piura, entre uno y uno y medio reales la libra; en Lima a tres reales y en Cádiz a cuatro pesos, es decir a treinta y dos reales la libra (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.19).

El adelantamiento del capital, en dinero o en mercancías era un mecanismo por el cual los comerciantes piuranos lograban, por un lado maximizar las ganancias, puesto que a más de los beneficios obtenidos al repartir mercancía a precios recargados, cobraban intereses (Astudillo pagó a Otero al 6% anual), y por otro lado, sujetar a los trabajadores por el mecanismo de la deuda. Los trabajadores al aceptar los repartos varios meses antes de "la cosecha", lo que en realidad vendían, era su fuerza de trabajo.

Otra de las estrategias utilizadas por los grandes comerciantes de Piura era la de instalarse en los principales centros de comercialización de las regiones productoras, lo que implicaba un cambio de residencia por períodos prolongados Miguel de Armestar se instaló en Cuenca desde 1783 hasta después del noventa (ANH/Q, Cas, C.3, E.12, f.93). Además, trasladaban a sus representantes a los centros más estratégicos de la región, puestos de acopio o bodegas, como Cañar, Naranjal, Babahoyo y al puerto de Guayaquil. Cabe anotar que el área de influencia de estos comerciantes era mucho más amplia, por ejemplo, los repartos de Sánchez Navarrete llegaban hasta Alausí y Riobamba (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.43).

La penetración de los piuranos a las más importantes regiones abastecedoras de cascarilla de la Audiencia de Quito ocurrió en la época de bonanza que vivió cada una de ellas. La primera oleada de comerciantes piuranos se orientó a Loja, en 1753. Al principio llegaron Manuel Mesones y Gregorio

Espinoza de los Monteros, los mismos que permanecieron en Loja por cinco años. Luego llegaron Francisco Trelles y Juan Antonio Rendón (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.19). La segunda, se dirigió a Cuenca, en 1770, y allí permanecieron hasta principios del XIX. Nicolás Salazar -establecido en Piura y oriundo de Guayaquil-, según los comerciantes guayaquileños Icaza, Grazón y del Cueto, puso en Piura la más antigua casa comercial de cascarilla y, en 1772, instaló a Francisco Sánchez Navarrete en Guayaquil, para que contratara directamente a los cosecheros, entregándoles ropa fiada a cambio de cascarilla (ANH/Q, Cas. C.1. E.11, f.31).

El traslado de los comerciantes piuranos a Loja coincide con el establecimiento de las emisiones regulares de cascarilla a la Real Botica por parte de Santiesteban. Como pronosticara este último, la prolijidad con que se hacía la selección, embalaje y envío del producto, permitió una revaloración de la quina en el mercado mundial y un repunte de su precio, lo que despertó "la codicia de los comerciantes".

Según el Informe de la Contaduría de Cuenca, el flujo de piuranos a Cuenca ocurrió una vez que el agotamiento de los bosques de Loja provocó el desplazamiento de las explotaciones a Cuenca. Este hecho coincidió además con el aumento de la demanda mundial de cascarilla (1770) y con la apertura del mercado mundial a la "Nueva Quina", una variedad, hasta entonces despreciada de quina amarilla, que se daba en Cuenca, y que tomó el lugar de la cascarilla roja.

El cambio de domicilio les reportaba a dichos comerciantes múltiples ventajas. Por un lado, podían articularse en las redes locales de comercialización, puesto que se vinculaban, directamente, con los productores y comerciantes de distinta magnitud, hacendados, cosecheros libres, piqueros, etc. El propio Armestar declaraba que, antes del acotamiento en Cuenca, cuando aún existía el comercio libre de la cascarilla, había repartido más de 40.000 pesos, pero que el cobro estaba diferido por muchos años, como consecuencia de la mencionada medida (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.54).

Manuel Perfecto de San Andrés, uno de los más grandes comerciantes de Cuenca, era uno de los abastecedores de Armestar. Pero también lo eran los campesinos, indígenas y mestizos de distintas localidades. El propio Armestar declaró tener repartidos treinta mil pesos a los indígenas en Ayabaca (Aldana, 1989: 120).

Los piuranos al instalarse en las regiones productoras y convertirse en los nuevos “vecinos” de las ciudades elegidas, podían articularse a las redes del poder local y optimizar sus ganancias, utilizando mecanismos lícitos e ilícitos gracias al tipo de inserción que tenían en estas provincias.

Su ingerencia en la vida cotidiana de las ciudades en las que se introducían no sólo era personal, sino que involucraba a familiares y socios. No se podría establecer en este estudio cuánto tiempo permaneció la esposa de Armestar en Cuenca, pero es evidente que se trató de un período relativamente prolongado, pues, cuando Joaquin Astudillo fue a reclamar la cascarilla que “por composición” le había entregado Diego Ojeda a M. de Armestar, fue la esposa de Armestar, Mercedes Espinosa, la que se resistió a la devolución o pago de la deuda, arguyendo que era muy oneroso y que llevaría a su marido a la ruina (1796) (ANH/Q, Cas. C.3, E.9, f.13-20).

Estos comerciantes entraban a formar parte del tejido social de las ciudades en las que se establecían. El mismo Armestar fue acusado por el Director de Rentas, Don Agustín Martín de Blas, de vivir en concubinato con una “viuda muy conocida” de Cuenca. También le acusó, al igual que a Feliciano Vilela -igualmente piurano- de haber pagado 1.000 pesos al gobernador Vallejo, para que les absolvieran de una causa de comiso y de muchas otras.

Dada la extracción social de estos comerciantes, no era extraño que se articularan a las élites locales y que usufructuaran de los réditos que les proporcionaba el formar parte de las redes de poder. Como hemos visto antes, los comerciantes locales de la cascarilla captaban el poder no sólo económico sino también el político de sus provincias. Muchos de los que se enrolaban

en las altas esferas de la burocracia estatal o que estaban vinculados con ella por la vía del parentesco, eran los socios menores de los comerciantes de Piura o, más concretamente, sus abastecedores.

Joseph de Rada y Alvear, alcalde ordinario de Cuenca y, posteriormente gobernador encargado de la misma provincia, abastecía al piurano Sánchez Navarrete de la mejor cascarilla de la región (ANH/Q, Cas. C.3, E.7, f.6).

En un litigio entre el teniente pedaneo y el teniente general de Azoguez (1807) se revela el hecho que el piurano Antonio Sánchez Navarrete tenía bodegas de cascarilla en Yaguachi y Naranjal y que, por orden del gobernador de Cuenca, Joseph Antonio Vallejo, el teniente pedaneo, Bernardo Rodas -natural de España-, debía "recoger" las mulas de su pueblo y de los circunvecinos, esto es, arrebatarlas a sus dueños, para conducir la cascarilla a las bodegas de Navarrete (ANH/Q, Cas, C.5, E.10, f.1-6)

Diego Ojeda, alcalde ordinario de Loja, en 1796, le entregó a Miguel de Armestar 93 arrobas de cascarilla (ANH/Q, Cas, C.5, E.9, f.1-20). Juan Camacho, alcalde de Chimbo, tenía entregadas más de dos mil arrobas de cascarilla a Francisco Sánchez Navarrete, en 1780 (ANH/Q, Cas, C.2, E.5, f.1-2).

El propio gobernador de Cuenca, Joseph Antonio Vallejo según Agustín Martín de Blas, Director de Rentas de Quito, encubría los excesos de los grandes comerciantes locales y piuranos, particularmente de Manuel Perfecto de San Andrés y de Miguel de Armestar. De manera que no resulta extraño que la lista de los que comparecieron a declarar a favor del gobernador estuviera encabezada por los piuranos Feliciano Vilela y Miguel de Armestar y su socio español, Matías López Escudero.

Seguramente, muchas de las concesiones que obtenían los piuranos debieron conseguirlas ocultándose tras los nombres de sus socios menores, los comerciantes locales. Por ejemplo Manuel Perfecto de San Andrés sacó una guía para conducir a España, vía Callao, setecientos veinte y seis libras de cascarilla

(ANH/Q, Cas. C.3, E.12, f.88). Aunque sabemos que San Andrés no comercializaba directamente con España y que, por el contrario, era abastecedor de M. de Arместar.

Cuando los altos funcionarios locales tenían que emitir informes sobre asuntos que competían a los comerciantes de Piura aquellos resultaban favorables, puesto que en los resultados se jugaban sus propios intereses. Miguel de Arместar ante la prohibición estatal de extraer cascarilla de Cuenca, hizo una solicitud para que se le permitiera cobrar en cascarilla los cuantiosos repartos que había hecho en dinero y en ropa, antes de que rigiera la prohibición. Arместar apeló a la Cédula Real de San Ildefonso, del 7 de Noviembre de 1790, en la que se disponía que se deje de tratar sobre el estanco y sólo se asegure la remisión de la cascarilla de Loja, Callisaya y otras que producen igual y aprobada por de superior calidad "... dejando al comercio la libertad de traer de su cuenta y riesgo y por vía de la negociación que no sea de otros montes de Loxa, u otros que se señalen en adelante para la Casa Real, y Boticas de España" (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.5).

En su pedido, planteaba como premisa que, si la mejor cascarilla de Cuenca, que fue la que se envió a la Real Botica, ya fue rechazada en 1786, no se justificaba que rigiera la prohibición para las que eran de inferior calidad y acotaba que, en cambio, sus cobros en cascarilla estaban diferidos por años. Concluía señalando que, de no otorgarle el señalado permiso, la vigencia del acotamiento, le conduciría a la ruina.

A pesar de que el Fiscal dió un informe negativo, señalando que, en la misma cédula de San Ildefonso se instruía la prohibición de que "en los montes de Loja, Jaén y Cuenca que se hallan inmediatos se extraiga libremente la Quina, por que podran ser estos los que se elijan por el Botánico y que por lo tanto debían ser reservados para Su Majestad" (ANH/Q, Cas, C.3, E.13, f.14)-. Hubo otros informes favorables, como el del propio Botánico y comisionado de la Cascarilla, Vicente Olmedo, el del corregidor de Loja, T. Ruiz Gómez de Quevedo, y el del asesor del gobierno, Antonio Vallejo (ANH/Q,Cas.

C.3, E.13, f.74). Debe recordarse que M. de Armestar pagó la Media Annata del botánico Olmedo.

El 29 de Octubre de 1791, el corregidor de Loja, concedió permiso de cobrar en cascarilla tanto a M. Armestar, como a Matías López Escudero -español- y a Feliciano Vilela -piurano-, “comerciantes de la carrera de Lima”. Excluyó de esta concesión a los demás comerciantes, pero advirtió que se les debía dar “una exacta intrucción del método con que deben recoger estos interesados sus cascarilla”, por lo que debían pagar la visita del Botánico Químico. Se les advirtió además que “de ninguna manera saquen el producto por Guayaquil, “para evitar todo motivo de contrabando” (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.76, 77).

Puesto que los mencionados comerciantes monopolizaban, a nivel regional, el comercio de la cascarilla, en la práctica, la referida disposición invalidaba completamente la Cédula Real de San Ildefonso del 7 de Noviembre de 1790. Dicho de otra manera, contradecía sutilmente la disposición central referida al acotamiento de los montes de Cuenca.

La influencia que tenían los comerciantes de Piura se vuelve más evidente cuando vemos que Armestar, después de haber conseguido una disposición tan extraordinaria, se niega a aceptar todo tipo de condicionamiento.

Ante la disposición del corregidor Ruiz Gómez de Quevedo, de que los comerciantes favorecidos por la concesión debían pagar la visita del Botánico, Armestar respondió que costear dicho viaje le resultaba una “carga” muy perjudicial y que sus instrucciones, que son buenas para el abastecimiento de la Real Botica, no lo eran para el comercio (Ibid, 82). Cuando el botánico, Vicente Olmedo, replicó que él mismo se pagaría el viaje, Armestar respondió que “dicho Caballero Botánico se regrese, como que en nada nos interesa su presencia, para disfrutar los Beneficios que su piedad nos ha franqueado ...” (ANH/Q,Cas, C.3, E.13, f.84).

Con respecto a la restricción de usar, exclusivamente, el puerto de Paita para llevar el producto a Lima, Armestar,

señaló que le resultaba demasiado caro usar esta vía para sacar la cascarilla de los montes de Cañar y Llimvi, que estaban inmediatos a las bodegas de Babahoyo, que era donde residía parte de sus deudores. Por lo tanto, pidió que se le permitiera conducir el producto de Babahoyo a Guayaquil un puerto que, como hemos visto, estaba reservado a las remisiones a la Real Botica. Esta solicitud también le fue concedida (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.91).

Algo similar ocurrió cuando Armestar, al igual que otros declarantes locales, fue citado a Quito a confirmar sus declaraciones en contra del Director de Rentas M. de Blas. Mientras los demás se excusaron señalando que estaban gravemente enfermos, Armestar respondió que el viaje a Quito le ocasionaba grandes perjuicios económicos (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.166).

La superioridad económica de los comerciantes piuranos dejaba a los comerciantes locales fuera de competencia, sobre todo cuando se hacían transacciones importantes. En 1787, cuando se sacó a remate la cascarilla de Cuenca -que fuera rechazada por la Real Botica, por considerarla "inútil"- se aceptó la propuesta de Armestar porque superó a la del cuencano Joaquín Durán. Mientras este último ofreció treinta reales y medio por arroba, Armestar ofertó treinta y tres reales y, además, se comprometió a comprar "todos los demás efectos" destinados a la explotación y acopio de la cascarilla, herramientas, lienzos, cajones y cueros (ANH/Q, Cas, C.3, E.13, f.19, 40, 61).

A pesar de la desventajosa relación que tenían los abastecedores de Cuenca y Loja respecto a los licitadores piuranos, es innegable que la explotación de la cascarilla permitió un flujo de capitales a la región austral. Pero este flujo, lo hemos señalado anteriormente, produjo efectos diferentes en Cuenca y Loja: la excesiva concentración de la actividad en Loja así como el ejercicio de un "comercio pasivo", como se lo calificaba en la época, dio como resultado la descapitalización de esta provincia. En Cuenca, en cambio, la participación en esta actividad de un sector más amplio de la

sociedad, la intervención más activa de los comerciantes locales, con capitales propios de considerable magnitud y su mayor capacidad de autogestión, fueron factores que permitieron que se realizara una acumulación de capital importante en la región, lo que, a su vez, dinamizó otros renglones de la economía.

6. LA CASCARILLA EN LA ACUMULACIÓN DEL CAPITAL Y EN LA CRISIS DEL SIGLO XVIII

Silvia Palomeque refiriéndose a la región de Cuenca reconoce que, a pesar de lo esporádico de las ventas de cascarilla, su explotación generó “flujos mercantiles intensos” que provocaron la “monetarización de la región” (Palomeque, 1983: 120). S. Vega comparte esta opinión y califica a la explotación de la cascarilla como “una de las actividades más lucrativas del austro ecuatoriano (y) la principal fuente de ingresos monetarios” (Vega, 1982: 16).

Muchos autores atribuyen la reactivación económica de Cuenca a la exportación de los tocuyos, al punto que, para caracterizar a la segunda mitad del siglo XVIII como un período económico, hablan de la “fase textil” (Cordero, 1985: 18). Consideran que fue el “apogeo textil”, basado en la sobreexplotación de la fuerza de trabajo, lo que permitió la “acumulación originaria de capital” en la provincia.

Una relectura de los indicadores utilizados por quienes sustentan esta tesis demuestra que, si bien la producción de tocuyos fue una actividad económica importante, no se le puede atribuir la dinamización de los otros renglones de la economía ni se le puede considerar como la principal vía de acumulación de capital en Cuenca.

Si bien permitió a hilanderas y tejedores, en su mayoría indígenas o mestizos pobres, mantener una independencia relativa frente a los terratenientes (Palomeque, 1983: 122) y pagar el tributo no fue un medio para amasar fortuna, ni siquiera para los grandes comerciantes locales.

Los desventajosos términos en que se realizaba el intercambio con los comerciantes del “la carrera de Lima”, y el hecho de que fueran los limeños los mayores distribuidores de los tocuyos y bayetas de Cuenca, incidió en que fueran estos últimos los que captaran la mayor parte del excedente generado (Cordero, 1985: 22).

Joaquín Merizalde, en su informe sobre Cuenca, expresaba su extrañeza al comprobar que las mujeres de la provincia “... hilan todo el año con tesón infatigable y no logran más fruto que la ocupación del tiempo que gastan...” (Aput. Vega, 1982: 55).

Por otro lado los tejidos tampoco lograron monetizar a la región puesto que no eran sino uno de los productos de retorno de los “efectos de Castilla” adquiridos en Lima, y del algodón de Lambayeque (Palomeque, 1983: 36). Por el contrario, la producción de textiles se constituyó en una de las razones del drenaje de circulante de la región hacia Lima. Los “adelantamientos” no sólo involucraban a hilanderas y tejedores, que eran pagados en algodón, sino también a los comerciantes locales, que eran pagados en ropa.

Como sucedía con otros productos, esta forma de pago era un mecanismo de extracción de excedente por parte de los comerciantes peruanos.

Manuel Isidoro Crespo y Francisco Rada y Alvear, como diputados del ramo del comercio, en su informe sobre la depresión económica de Cuenca dijeron que “...el comercio de los tocuyos no ha dejado caudal a los vecinos”, ni a los comerciantes ni a los hacendados y que se ignora “que han tenido alguno en esta ciudad más de cincuenta mil pesos” (Informe de la Gobernación de Cuenca, (1791), 1980, 87). Más aún, señalaron que el comercio de tocuyos “ofrece pérdidas a sus fabricantes en ves de utilidad”, puesto que, mientras los tocuyos se venden a un real y medio la vara, el algodón se compra a dos pesos la arroba (Ibid: 88).

La desigualdad del intercambio se profundizó con la invasión de los "calicós", tejidos de algodón ingleses, que abarataron drásticamente a los tocuyos.

El Procurador General del Cabildo de Cuenca en su informe sobre la depresión económica que vivía la provincia dijo que "el ingreso del algodón de Piura **estenua** las facultades del lugar con su venta" (Informe de la Gobernación de Cuenca (1791), 1980: 79).

Los mismos Manuel Isidoro Crespo y Francisco Rada y Alvear, consideraban que una de las causas de la crisis era "el caudal que gasta esta ciudad en comprar algodón de Piura y valles de provincias extrañas" (Ibid: 87).

La crisis económica que afectara a Cuenca a fines del siglo XVIII no guarda correspondencia con el ciclo de la llamada "fase textil". Los picos más altos de las exportaciones de tocuyos ocurrieron, precisamente, en el período de depresión.

Efectivamente, la crisis de Cuenca ocurre a fines de la década del 80 y llega a su clímax en los años 90. Mientras las exportaciones de cascarilla, por el puerto de Guayaquil, encuentran su punto más alto en 1786 (137.831 pesos) y 1787 (232.031 pesos), para empezar con su tendencia a la baja desde 1788 (13.088 pesos), las exportaciones de textiles seguían siendo fuertes hasta 1802. En 1790 subieron a 93.000 pesos (Contreras, 1990: 142).

En 1791, si bien las exportaciones de tocuyos mostraban una tendencia decreciente, todavía representaban el 39% de las exportaciones de la Audiencia de Quito y producían 70.000 pesos por las 320.000 varas exportadas. Compárese con los 19.125 pesos que producían las exportaciones de las 12.750 varas de paños quiteños (Vega, 1982: 55). Sin embargo, en este mismo año, la gobernación de Cuenca emitía su informe sobre la "asfixia" económica de la provincia.

Como puede apreciarse, ni los valores de exportación y, menos aún, los volúmenes, sirven, por sí solos, como indicadores del auge o de la crisis económica regional. Es necesario

remitirse a otros indicadores, que den cuenta de la situación económica general de la provincia.

Efectivamente, en 1790 el precio de los tocuyos había experimentado una fuerte caída, debido a la invasión de los "calicós", por lo que aquellos llegaron a costar a un real la vara (Informe de M. I. Crespo y F. Rada y Alvear, (1791), 1980: 88).

La época de bonanza y la de crisis de Cuenca más bien parecen ser el correlato del auge de la cascarilla y de la caída de estas exportaciones. En primer lugar vemos que, comparativamente, los valores de exportación de la cascarilla eran superiores a los generados por los tocuyos, como podemos apreciar en el siguiente cuadro.

EXPORTACIONES DE EFECTOS SERRANOS POR GUAYAQUIL.
1773- 1799 (en pesos)

Año	Textiles	Cascarilla	Otros	Total	% de exps.to.
1786	39.061	37.831	3.367	180.259	39.0
1787	45.498	232.031	6.682	284.661	47.5

(FUENTE: Contreras, 1990: 142).

En segundo lugar, la cascarilla era el producto que, comparativamente, tenía mayores oportunidades de monetizarse, tanto por que era la forma de pago más recurrente en la propia provincia -si comparamos con los otros productos- como por el hecho que algunos comerciantes locales de cascarilla lograban hacer sus ventas en Lima, Panamá, Portobelo y aún en Cádiz, donde se pagaba en dinero, al contado y a precios muy superiores a los que tenían dentro de la región.

Era el caso de Jijón y León, del Marqués de Villa Orellana y del propio Joseph Rada y Alvear. Este último, no obstante de ser uno de los abastecedores de Sánchez Navarrete, en 1776 remitió a España, por su cuenta, 118 cajas de cascarilla -conseguidas en Loja- (ANH/Q, Cas, C.3, E.7, f.6).

El papel de la cascarilla en la economía regional se pone de manifiesto en el informe del procurador general de Cuenca de 1791, que dice que el comercio de la quina

... en los años pasados nos dexó la experiencia de que felicitó el lugar en sus progresos y utilidades: De manera que no hubo individuo alguno que no esté descansadamente socorrido con su negocio y preocupado en este Trabajo Y como en esta ciudad no havido otro Comercio, hecharon mano dela Cascarilla, todos con ahinco, no solo los hombres sino hasta las mujeres; Por este renglon ingresaba a este comercio todo género de Viveres, y Ropas de Castilla. Asi mismo se vendia con reputación las de la Tierra, Ganados y Granos y mas bienes conocía la utilidad de la Real Hacienda en la contribucion de Reales Derechos que pagaban los tratantes ... (Informe de la Gobernación (1791), 1980: 79).

El Marqués de Villa Orellana (1776) decía, por su parte, que el comercio de la quina había servido “para Auxiliar a la provincia una vez que se dió la decadencia de los Obrajes” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.52).

Para Antonio Carrión y Vaca, comerciante del específico, la trascendencia de este comercio era más grande. Señala que, en Quito, al no haber dinero para realizar las transacciones, los comerciantes de paños, bayetas y otras manufacturas las intercambiaban con quina, por lo que concluía con que “la cascarilla mantenía el comercio provincial y nacional” (ANH/Q, Cas C.1, E.11, f.56).

El papel de la cascarilla se hizo más evidente una vez que se produjo su crisis. Fueron dos los factores determinantes de la misma: 1) el acotamiento de los bosques de Cuenca, en 1784 (ANH/Q, Cas. C.2, E.6, f.13-14), y 2) la liberalización del comercio de las quininas de Santa Fé, en septiembre de 1790 (Ocampo, 1984: 268).

Ya desde 1782 la Real Botica le compraba la cascarilla a San Andrés a real la libra. Esto incentivó al comercio y aumentó el contrabando del producto, por lo que el Presidente Villalengua

adoptó medidas más estrictas de control. En 1784 se prohibió absolutamente el corte y beneficio de la quina en Cuenca, Jaén y Loja (ANH/Q, Cas. C.2, E.6, f.13-14).

Los efectos del acotamiento de los montes en la economía general de la región no se dejaron esperar. M. de Armestar decía que la medida había afectado al comercio “por haberse suspendido la venta de ropas que antes se hacía a cambio de Cascarilla” y de perjudicar “a los pobres vecinos porque se ha suspendido la habilitación” (ANH/Q, Cas. C.3. E.13, f.54).

El Procurador General de Cuenca, los representantes de los gremios de Agricultura y Minas, así como los del Comercio y del Cabildo Eclesiástico, coincidían en señalar al acotamiento de los montes como la causa principal de la crisis; de allí que solicitaban que, como medida correctiva, se dejara libre el comercio del específico “para todo el común” y sólo se reservaran para el Rey los montes que daban la “selecta” (Informe de la Gobernación de Cuenca, (1791), 1980: 80, 92-93).

La liberalización del comercio de la quina en Santa Fé produjo un desplazamiento de la zona de explotación hacia la actual Colombia y lo que es más importante, permitió la introducción de la quina neogranadina al mercado mundial.

Si bien en 1778, Sebastián López Ruiz - quien reclamaba, en contra de Mutis, ser el descubridor de las quinas de Tena - llevó a la corte los primeros 300 kilogramos de quina colombiana, sus exportaciones tomaron revuelo sólo en la última década del XVIII (Ocampo, 1984: 267).

Mutis señala que fue permanente la resistencia de los españoles a recibir otras quinas que no fueran las de Loja. Remitiéndose a las declaraciones del presidente de Quito, García Pizarro, dice que en España eran rechazadas aún las quinas que los médicos de Quito las calificaban como superiores a las de Loja. Respecto a las quinas de Santa Fé, señala que, a pesar de que los facultativos de la corte las aprobaron como buenas, las primeras 2.229 libras que se recibieron fueron

despreciadas tan pronto llegaron a Cádiz (Mutis, 1828: 80). Sin embargo, para 1789, el Arzobispo-Virrey informó haber exportado 278.2 toneladas de cascarilla colombiana. A pesar de las objeciones de los veedores de Cádiz, la presión de la demanda dió paso a las quinas de otras zonas. A las de Colombia primero, a las de Perú luego y más tarde a las de Bolivia (Ocampo, 1984: 267).

La expansión de las zonas de explotación produjo la caída del precio de la cascarilla. En 1790, en Cartagena, bajó de 5 pesos a 1.5. A principios del siglo XIX, descendió a un precio que fluctuaba entre 64 y 72 centavos el kilogramo (Ocampo, 1986: 267).

El agotamiento de las quinas de Loja condujo a la Corona a acotar los montes de Cuenca y Jaén, con el fin de reservarlos para continuar con la búsqueda de cascarilla "selecta" pero, como hemos visto, la cascarilla de Cuenca fue rechazada por la Real Botica en 1786. El vacío que se produjo en el abastecimiento de cascarilla para el rey fue un factor clave para la inserción de la cascarilla neogranadina en el mercado de España y luego, como se ha sugerido, para su rápida expansión en el mercado mundial (Ocampo, 1984: 268).

CAPITULO VIII

LAS POLITICAS ESTATALES Y LA EXPLORACION DE LA CASCARILLA

1. EL ABASTECIMIENTO DE LA REAL BOTICA Y EL ACOTAMIENTO DE LOS MONTES

Hasta 1752, la cascarilla era un producto que se podía explotar y comercializar libremente. Según el informe de Santiesteban las exportaciones a España empezaron en 1640 y se difundieron en Roma y París una década más tarde. Su reputación era tan grande que se vendía a doce pesos la libra en Sevilla y a peso en oro en París. Estos precios se mantuvieron

... hasta que los árboles de la Quina, por lo mucho que se los sacó cortandoles por el tronco; se hicieron raros, y incitados por la codicia algunos vecinos de Loja, no teniendo con que proveer las cantidades que les pedían de España, mezclaron otras cortezas en los embíos que hicieron a Portobelo, lo que reconocido, causó descrédito, y ya no se daba en ella, más que medio peso cuando antes se daba quatro y seis pesos y doce en Sevilla contribuyendo esto tambien a la Ruyna de Loja (Santiesteban, 4 de Julio de 1773. ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.4).

Cuando Santiesteban llegó a Loja encontró que estaban arruinados los montes de Cajamuna, así como también los de Ayabaca, Guancabamba (en la jurisdicción del corregimiento de Piura), estos últimos “competían con bondad con los de

Caxamuna” pero, para entonces estaban “del todo consumidos”. Se había descubierto las cascarillas de Jaén, Riobamba, Angas y Chillanes, Alausí, Paute y Gualaceo y, el mismo Santiesteban identificó, por primera vez, los de Santa Fé, cuyo descubrimiento, como hemos visto, fue más tarde reclamado polémicamente tanto por Mutis como por López.

Según el mismo informe, a pesar de que se llevaron a Portobelo y a España las cascarilla de Piura, Jaén, Chimbo y Cuenca, siempre tuvieron poca estimación frente a las de Loja (ANH/Q, Cas C.1, E.11, f.6).

Santiesteban reconocía que la mayor parte de la cascarilla era captada por los ingleses y que era relativamente poco lo que entraba a España; además, consideraba que el erario se beneficiaba escasamente de este comercio, por lo insignificantes que eran los impuestos.

Fue en base a este análisis que Santiesteban propuso el establecimiento del estanco de la quina. Señaló que la medida sería beneficiosa para el erario, porque aumentarían sus ingresos; para la salud pública, porque al ser acopiada por un solo factor se evitarían las mezclas de cascarillas; para los comerciantes y trabajadores, porque se pagaría a mejor precio que el que recibían entonces y porque se lo haría en dinero y al contado.

Para asegurarse del abastecimiento de la mejor cascarilla, planteó que se prohibiera su extracción no sólo en Loja sino en los corregimientos de Cuenca, Alausí y Chimbo “hasta que sean examinadas (estas cascarillas) ... y se constate su inutilidad” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.10).

En el plan de Santiesteban, el acotamiento de los montes era una medida complementaria a la del estanco, pues sólo se pretendía estancar la cascarilla fina.

Con Santiesteban se inició el envío de una remesa anual de la cascarilla fina de Loja para abastecer al Rey, su familia y los vasallos más allegados. Este principio fue esgrimido permanentemente por los funcionarios vinculados con la

administración de la quina, cada vez que se afrontaban dificultades para completar la remesa. De igual manera, cuando se escondía la cascarilla o se hacía ventas clandestinas del producto, se condenaba dichas acciones como atentatorias contra de la salud del Rey y su familia (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.5,11).

De hecho, los objetivos del abastecimiento de la Real Botica fueron cambiando, el gasto se fue extendiendo. Según Mutis, al principio el rey repartía la quina y otros remedios a los criados de la casa real, más tarde extendió la concesión a las mujeres e hijos de éstos y, después a los empleados de otras dependencias: El Buen Retiro, la fábrica de la quina, el Jardín Botánico, la Casa de Campo, la Real Biblioteca. "Desde entonces ... no tuvo ya límites conocidos" (Mutis, 1828: 12). A veces se repartía en los hospitales, para combatir algunas epidemias (ANH/Q, Cas, C.3,E,13,f.5). Una porción de la remesa era reservada para regalar a otros reinos y algunos cajones se entregaban al Virrey y al Presidente de la Audiencia dos a cada uno (ANH/Q, Cas, C.3, E,6).

Como se ha visto, el estanco fue una medida que siempre se quiso implementar pero que fue relegada a un segundo plano respecto al abastecimiento de la Real Botica. Sin embargo el acotamiento de los montes y el abastecimiento de la Real Botica, fueron medidas que se tomaron de acuerdo al plan delineado por Santiesteban. Las restricciones comerciales eran tan amplias que, a pesar de que a nivel formal, se declaraba que no se establecía el estanco, en la práctica, eran muy similares a él. De allí que frecuentemente se confundía el acotamiento con el estanco. Esta confusión involucraba tanto a particulares como a los propios funcionarios del Estado.

Si bien las remisiones a la Real Botica se iniciaron con Santiesteban en 1752, con 120 arrobas de cascarilla (30 quintales), los envíos no fueron regulares hasta 1768. En este lapso fueron los corregidores de Loja los que se encargaron de los envíos pero lo hicieron en forma irregular y poco sistemática.

Hasta 1752 los corregidores de Loja habían manejado el comercio de la cascarilla como si se tratara de un ramo propio. Desde que la Corona les delegó el acopio y envió a la Real Botica, se legitimó su intervención. Parece que hasta 1769, año en el que se nombró al Corregidor Valdivieso comisionado de la cascarilla, esta función la cumplieron, más bien, para optimizar sus propios beneficios.

En 1766 el Corregidor, Manuel Dasa Fominaya -procedente de España- prohibió que, sin su autorización, se extrajera la cascarilla en Loja. Confiscó la cascarilla a algunos vecinos y acusó a varios personajes importantes -como el ex-Corregidor Ignacio Checa- de estar involucrados en dicho negocio. Esto provocó el repudio de setenta familias lojanas que lo acusaron de "aminar el negocio de la cascarilla", afectando a ricos y pobres. A la larga, estos conflictos le costaron la remoción de su cargo y la confiscación de todos sus bienes (Jaramillo Alvarado, 1982: 192).

De hecho, este mismo Corregidor estaba involucrado en el negocio de la quina. Vemos, por ejemplo, que tenía contratos con Manuel Mora, a quien le compraba a precios ínfimos. Al mismo tiempo le delegaba el cobro del tributo a los indios de Chancaymina, Guambacolo y Colambo, cuyos caciques le pagaban en cascarilla del Valle de Malacatos (ANH/Q, Cas. C.1, E.5, f.4).

El 28 de octubre de 1768 se emitió la Cédula Real de San Lorenzo, según la cual se prohibió la común saca de la cascarilla y se reservaron los montes de Uritusinga, para proveer a la Real Botica (ANH/ Q, Cas, C.1, E.11, f.26).

Un año más tarde, el Presidente Diguja, por orden del Rey -emitida a través del Virrey de Nueva Granada-, comisionaba al Corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso, el acopio y remisión de la cascarilla a la Real Botica. En esta oportunidad, se le entregó un instructivo, de 14 capítulos, sobre la forma de hacer la recolección y envío de la quina (ANH/Q, Cas, C.2, E.4, f.2).

Con el acotamiento, si bien los dueños de los montes intervenidos no perdían los derechos de propiedad sobre ellos, los árboles de quina pasaba a ser posesiones del Rey y los propietarios quedaban prohibidos de explotar el producto. El acotamiento involucraba también a los montes realengos, donde hasta entonces habían podido explotar, sin restricciones, los particulares, puesto que se los consideraba de uso común.

El acotamiento convirtió en clandestina la explotación de la cascarilla, aún por parte de sus propios dueños, pues su comercialización era considerada como contrabando. De allí que la clandestinidad fue creciendo en la medida en que el acotamiento se hacía extensivo a otras zonas. De igual manera, el conflicto social que aparejó la medida, fue tomando progresivamente mayores proporciones. La relación entre el Estado y los hacendados se tornó antagónica.

Aunque en principio el acotamiento era una medida orientada a preservar los bosques de quina, en los hechos, sólo sirvió para asegurar el abastecimiento de la Real Botica y, dada la inelasticidad de la producción de cascarilla -puesto que se usaban técnicas extractivas cada vez más depredadoras-, los montes acotados fueron los más esquilados y los que más rápidamente se agotaron.

El constante déficit de cascarilla fina impuso un permanente desplazamiento y expansión de las áreas acotadas. Esto se debía al proceso creciente de exterminio de los árboles, al desperdicio que se hacía del producto, cuando se lo seleccionaba, ya que la demanda de la Real Botica fue aumentando progresivamente.

Efectivamente, la primera remisión -de Santiesteban- sólo fue de 30 quintales (1752), mientras que, el Corregidor de Loja estaba obligado a enviar 80 quintales (1769-1780) y, desde que se incorporó Cuenca al abastecimiento de la Real Botica, se demandaban 100 quintales anuales (1780- 1790).

Si se toma en cuenta que no sólo se desechaba la cascarilla de un mismo bosque sino también la de un mismo árbol, la cantidad de cascarilla cosechada debía exceder en mucho

a la que se comprometían entregar a la Real Botica, pues debía haber un sobrante considerable, para permitir el escogitamiento. Esto, al mismo tiempo, daba un amplio margen de negociación a los comerciantes que se comprometían con la Real Hacienda, puesto que podían explotar la cascarilla en amplias zonas acotadas y comercializar el excedente. Así ocurrió con el comerciante, procedente del Cañar, Manuel Isidoro Crespo. Cuando se comprometió a entregar 400 arrobas a la Real Botica pidió permiso para excederse de ese límite “para tener porción en que escoger la mejor para encajonarla” (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.129).

Ya desde 1769 el Corregidor Valdivieso dio cuenta de lo esquilados que se encontraban los bosques de Uritusinga. Aunque por una década pudo enviar aproximadamente 80 cajones, de un quintal cada cajón, de cascarilla fina, en algunas ocasiones, a pesar de su esfuerzo no logró completar los envíos. En 1774 y en 1776 sólo pudo enviar 70 cajones. A pesar de las quejas que presentaba el corregidor Valdivieso por la escasez de cascarilla fina en Loja se le siguió exigiendo la cascarilla de esta procedencia.

El 17 de marzo de 1773 el Presidente Diguja le dio instrucciones para que remitiera **únicamente la cascarilla selecta de Malacatos y Vilcabamba y no de otra calidad**. En ese mismo año el Presidente de Quito pudo comprobar el estado de aniquilamiento de los bosques lojanos, por lo que ordenó suspender las provisiones de Loja y mandó a extraerla de Cuenca. Sin embargo, esta última fue calificada como “desestimable” para la Real Botica, razón por la cual se mandó a extraerla de Jaén, por ser “granada, de sazón y de estimable calidad” (ANH/Q, Cas, C.3, E.9, f.1).

Este mismo año de 1773, como respuesta a la situación de “suma escasez” de cascarilla fina de Loja, se volvió a enviar instrucciones sobre el corte, remisión y cultivo de la cascarilla (ANH/Q, Cas, C.3, E.9, f.1) (ANH/Q, Cas, C.3, E.13). Además se prohibió que se embarcara la quina por cualquier otro puerto que no fuera el del Callao; una especial restricción atañía al de Guayaquil (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.12).

En 1775 Valdivieso volvió a quejarse de la “notable escasez” de cascarilla fina. El siguiente año, 1776, logró remitir únicamente 70 cajones y señaló que no se podría regular la cantidad de cascarilla fina, puesto que cada año se volvía más rara.

Valdivieso planteó que de aceptarse la cascarilla **blanca** y la **crepilla**, se podría abastecer a la Real Botica sin problemas -entonces sólo se aceptaba la cascarilla roja y la amarilla-, puesto que se podría extraer 200 arrobas de Loja, 400 de Jaén, 400 de Cuenca y 400 arrobas de Guancabamba (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.26).

Según Mutis la cascarilla blanca y la crepilla tenían “excelentes cualidades”, sin embargo en esa época, el propio Valdivieso aseguraba que estas dos variedades de cascarilla perdían “la poca actividad que se les reconoce en uno o dos años” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.27) (Mutis, 1828, 29).

Valdivieso presentó las declaraciones juramentadas de varios testigos y solicitó que se suspendieran las remisiones de Loja por cinco años, hasta que se repusieran los bosques. El 20 de enero de 1776 se emitió la cédula real, mediante la cual quedaba prohibido el corte de la cascarilla en Cuenca y la salida de la quina de las provincias de Quito por los puertos del norte, dejando franco únicamente al puerto del Callao para las exportaciones a Europa (Mutis, 1828: 24-25) Sobre todo quedaba prohibido el uso del puerto de Paita (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 16).

En 1778 se siguieron haciendo las remisiones a la Real Botica de la cascarilla fina de Loja. En este año la remisión se hizo con cascarilla de Uturusinga, Cajanuma, Solomaco, Ama, San Miguel de la Tuna y Malacatos, de allí que se logró acopiar 80 quintales.

En 1779 se agudizó la escasez de la cascarilla de Loja. Valdivieso logró remitir 70 cajones pero, esta vez, el Presidente de Quito le exigió los 10 cajones faltantes. Ante las presiones del Presidente, el Corregidor Valdivieso presentó la larga lista de deudores de cascarilla de la Real Botica, es decir, de los

cosecheros a los que se les había repartido el dinero por cuenta del Rey. Valdivieso decía que los cosecheros, al no poder cumplir con sus compromisos, dada la gran escasez de los árboles, se ocultaban unos a otros o huían. Refería que los cortadores, para sacar una o dos libras necesitaban de diez árboles y que la cascarilla que obtenían era, cada vez, de menor "sazón" (más tierna). Decía que, a los problemas de la cosecha, se añadía el hecho de que los comerciantes pagaban a mejor precio que el que se daba a nombre del Rey, razón por la cual, los cortadores preferían venderla a estos últimos antes que entregar el producto a la Real Botica (ANH/Q, Cas. C.2, E.14, f.2,5) (ANH/Q, Cas. C.2, E.7, f.1).

En el informe correspondiente a 1776 Valdivieso advertía:

En lo subcesivo recelo justamente mayor escazes, pues cada año reconozco de menor sazón por lo apurado de los montes y aun que para su conservación he nombrado unos zeladores, veo al arbitrio, porque las entradas a los zerros son diversas, los caminos para extraviarlas muchos, y sea por esto o por la contemplación del paysano se hace irreparable el extravío (ANH/Q. Cas, C.2, E.4, f. 3).

A pesar de que Valdivieso presentó las declaraciones de los testigos "más ancianos y fidedignos", el Presidente de Quito le responsabilizó de responder "con sus bienes y persona" la falta del precioso género, puesto que era "importantísimo para la salud del Rey". Lo acusó de no haber acotado otros montes que no fueran los de Uritusinga y Cajanuma y de no haber sancionado a los contraventores, limitándose únicamente a señalar el problema.

En 1780 pudo enviar 74 cajones (7.554 libras) y dijo que la dificultad de acopiar persistía, puesto que los propios peones del Rey talaban los árboles y vendían a los comerciantes para compensar la poca paga que recibían (ANH/Q, Cas. C.2, E.7, f.1).

En 1781 Valdivieso informaba al Presidente de Quito que había suspendido las cosechas debido a que aún se encontra-

ban detenidas en el Callao las remesas de 1779 y de 1780, a lo que el Presidente le respondió que debía enviar la correspondiente a dicho año, puesto que lo señalado, no era argumento para no cumplir con sus obligaciones. Valdivieso remitió solamente 54 cajones para la Real Botica y ocho para la vía reservada de Indias (total 64 cajones). En el informe que acompañó a esta remesa señaló que las dificultades del acopio eran crecientes y que, a pesar de haber usado mecanismos coercitivos para exigir a los peones la entrega de las cantidades encomendadas de cascarilla, éstos no cumplían con sus compromisos.

A pesar de las explicaciones el Presidente García Pizarro le exigió la entrega adicional de doce a catorce cajones de cascarilla selecta, proveniente de los montes de Uritusinga, Cajanuma, Solomaco, Ama y San Miguel de la Tuna (ANH/Q, Cas, C.2, E.3, f.1).

En 1782, pese a la crítica situación de los bosques de Loja, el Corregidor Valdivieso hizo la decimocuarta remisión de cascarilla, enviando 60 cajones “de la bella quina de Malacatos” y señaló que todavía quedaban rezagadas más de 24 arrobas de cascarilla y que ésto se debía a que “pasan quatro o cinco meses para que se recoja una o dos arrobas que se reparte a cada monteador”. Añadía que para completar los sesenta cajones había tenido que completar con seis quintales y algunas arrobas de cascarilla comisada (ANH/Q, Cas. C.3, E.4). Informó que los deudores se ocultaban unos a otros; que la escasez se debía a que los cosecheros “no perdonan ni al más tierno arbolillo” que lo cortaban para venderlo a los contrabandistas, los mismo que, sin reparar en la calidad pagaban a tres o cuatro pesos la arroba, por lo que “es mayor el número que se extrae por lo alto que el se acopia para la Real Botica” (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f.2).

Ante lo expuesto, Valdivieso solicitó que se suspendiera la extracción de Loja por tres o cuatro años y que se eligieran otros bosques para el acotamiento y remisiones siguientes, hasta que se repusieran los bosques de Loja.

Las crecientes dificultades del acopio generaron una cadena de presiones. El Presidente de la Audiencia responsabilizó al Corregidor de Loja y al Cabildo, por la falta de previsión en el descubrimiento y acotamiento de los nuevos bosques de Loja. El Corregidor transfirió la responsabilidad a los miembros del Cabildo y a los hacendados y les exigió "hagan las diligencias para descubrir cascarilla fina" en otros montes que no fueran los de Uturusinga y Cajanuma (ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f. 1-14). Pero, en última instancia, era sobre los trabajadores -generalmente indígenas- que recaía el rigor de las exigencias. Los cosecheros eran perseguidos y encarcelados cuando no entregaban la cascarilla a la que se habían comprometido, compulsivamente, a entregar.

Melchor Vera, Joseph Enrique, Tomás Sapo, Manuel Quispi, fueron apresados por deber una arroba de cascarilla, cada uno. Aniseto Cano dijo que fue encarcelado por no haber entregado dos arrobas de cascarilla e informó que "muchos otros estan presos ... porque no allan en los serros y otros andan fugitivos ... que solo en los Serros de San Miguel de la Tuna se alla poco en lo mas retirado" (ANH/Q, Cas, C.2, E.11, f.17).

Estas medidas fueron tomadas repetidas veces por el Corregidor de Loja. Las remisiones de cascarilla estuvieron acompañadas con frecuencia de una lista de deudores.

Los hacendados como Micaela de Castillo, dueña de la hacienda "El Atillo" en Loja, declaró que "ya no se alla este específico en los Zerros de Uritusinga, Cajanuma y San Miguel de la tuna y los demás que producen la fina por lo destruída que se alla aún de tierna..."(ANH/Q, Cas. C.2, E.11, f.15). Otros hacendados declararon que, debido al estado de aniquilamiento de los bosques, los indios se negaban a aceptar dinero para sacar la cascarilla para Su Majestad, que rehusaban responsabilizarse hasta de dos o tres arrobas y que, cuando más aceptaban media arroba, puesto que le resultaba "mayor el gasto que la utilidad" (Ibid, f. 14).

Don Bernardo Zerbera, vecino del pueblo de Guancabamba declaró que los bosques destinados a la Real Botica estaban

destruidos y que **“no es conseguible que se descubran otros montes como los de Uritusinga y Cajanuma”**, que el mismo había explorado los montes de Guancabamba, Jaén, Ayabaca, Saraguro y que sólo había encontrado cascarilla “de mala calidad” (ANH/Q, Cas, C.2,E.11,f.15).

Después de recibir declaraciones juramentadas de varios testigos, hacendados y cosecheros y de la visita a Loja del Fiscal de la Audiencia de Quito se admitió la imposibilidad de seguir explotando los bosques de Loja y se aceptó la propuesta del comerciante del Cañar, Sánchez Guillén, de abastecer a la Real Botica “de la mejor cascarilla que producen estos montes”.

Guillén entregó en 1783 noventa y seis quintales de cascarilla de Cuenca. De allí que el envío de este año se convirtió en uno de los picos más altos en el abastecimiento de la Real Botica. El mismo año, Manuel Perfecto de San Andrés ofreció acopiar 400 arrobas para la Real Botica. Como la cascarilla de Guillén fue calificada como “de malísima calidad” (1782), se suspendieron las remisiones de cascarilla cuencana y, desde España, volvieron a solicitar la cascarilla de Loja.

Como hemos visto, ya en 1776 se prohibió la extracción de cascarilla en Cuenca y desde entonces se empezaron a cotejar las distintas muestras que ofertaron los comerciantes cuencanos y además se compararon los precios y condiciones de venta. Si bien desde 1782 la cascarilla de San Andrés fue juzgada como “la mejor” y se aceptó la propuesta de abastecer a la Real Botica, parece que este comerciante empezó a entregar su producto desde antes, pues, en un documento de 1781 consta la orden de suspender los envíos de cascarilla de San Andrés, en vista de que existía otra “de igual o menor costo” (ANH/C. Gob. Hda, 324).

Como la cascarilla de San Andrés fue aprobada por los boticarios del Rey, este comerciante pasó a ser reconocido como “el sujeto más activo e inteligente para el acopio de la cascarilla por tener corridos todos los montes de esta jurisdicción”. En ese año, San Andrés informó que tenía recogidas 406 arrobas para enviar a la Real Botica pero aclaró

que no estaba escogida ni sacudida el polvo, razón por la cual solicitaba caudal para habilitar la remesa.

En el mismo año, cuando la Real Botica sacó a remate la cascarilla, tanto Manuel Correa como San Andrés ofertaron a dos pesos la arroba, sin embargo se aceptó la propuesta de este último, arguyendo que Correa había puesto muchas condiciones para su venta.

Una vez aceptada la oferta de San Andrés, el Presidente de Quito demandó del Gobernador de Cuenca se “le preste auxilio de mulas e indios” al mencionado San Andrés (ANH/C, L. 55, f.8). Además, el Presidente de la Audiencia pidió que se le informara a San Andrés que la cascarilla del monte de Chalcaló “es la de mejor calidad” y que procediera a sacarla, en virtud de la “cesión” que había hecho Doña Antonieta de Barsallo a favor del rey (ANH/C, l. 55, f.55v). Efectivamente, la Sra. de Barsallo había sido obligada a ceder al rey los mencionados montes. Gracias a este apoyo, San Andrés logró encajonar 900 arrobas de cascarilla para la Real Botica (225 quintales) (ANH/C, L.58, f.8) -el mismo año en el que se desaprobaron los 96 quintales de Guillén-.

Al mismo tiempo que se daba a San Andrés todo el apoyo para cumplir con el acopio de cascarilla para la Real Botica, se empezaba a catalogar los montes de Cuenca **usando como base la información del propio San Andrés, sobre los montes de donde había extraído la cascarilla para la Real Botica.** La tarea fue encomendada a los “primeros descubridores de este efecto en la provincia”, Pedro Rivera y Martín Coello (ANH/C, L.50, f.19v).

Así identificaron a los montes de la jurisdicción de Cañaribamba, Sayausí, Cañar y parte de Paute, Chunchi y Guasuntos; a los montes de Cumbe, Pagcha, Gualaceo, Azoguez, Deleg, Paute, Naranjal y Yaguachi, de donde había sacado San Andrés “la mejor y más aprobada cascarilla”. Los informantes decían “... toda la cascarilla de este brazo (de la cordillera) es buena y selecta porque aquí están los montes del Chalcaló y San Pedro, Gualguero, Pijilí, Pichilcay de donde ha sacado

dicho San Andrés para la Real Botica”, Chunchi, Marca y Molleturo, Potrerillos, Gun y los demás.

En octubre de 1784, una vez que se reconocieron todos los sitios de Cuenca donde se producía la mejor cascarilla se publicó en Cuenca la prohibición de sacar la cascarilla de la provincia sin permiso de los oficiales reales. Un mes más tarde se prohibió la extracción del específico, tanto de los montes realengos como de los particulares, a todas las personas, “sea cual sea su estado o condición” (ANH/C, L. 58, f. 68).

Como hemos analizado, el acotamiento de los montes en Cuenca (1784) involucró a todos los existentes en esta jurisdicción así como a los de Jaén y Loja, puesto que se trataba de evitar que se sacaran las cascarillas finas, bajo el pretexto de que eran de inferior calidad. Así, a pesar de que las cascarillas de Cuenca fueron rechazadas por la Real Botica desde 1783, la prohibición del corte y beneficio de la quina permaneció vigente por varios años.

Las remisiones de 1784 a la Real Botica se hicieron con cascarillas extraídas de Jaén y Loja: sesenta y cuatro cajones de Jaén y 24 de Loja. Estos últimos, se siguieron sacando de los depredados montes de Uritusinga y Cajanuma (ANH/Q, Cas, C.3, E.6).

En 1785 el Presidente Villalengua seguía diciendo que las cascarillas de Cuenca “no son del aprecio que se requiere para servicio de la Real Botica” y demandaba, nuevamente, 20 cajones de cascarilla de Loja, dando instrucciones para que los cortes que se hicieran en los brotes que “no bajen de los dos años de edad”. Como habíamos visto antes, los “inteligentes del negocio de la quina” consideraban que se requería entre diez y veinte años para que se engrosara la corteza; y el Corregidor Valdivieso señalaba que sólo después de cuarenta años la corteza alcanzaba “buena sazón”.

El mismo Valdivieso había señalado, algunos años antes, que la principal causa del aniquilamiento de los árboles era el corte de los rebrotes tiernos. Además, Valdivieso había comparado el rendimiento de los “árboles madres” con los

tiernos y decía que, mientras los primeros producían entre dos y tres arrobas por árbol, los de cuatro o cinco años sólo daban entre una y dos libras por unidad. Decía que cuando eran muy tiernos se necesitaba de diez árboles para completar una libra (ANH/Q, Cas, C.3, E.6, f.1-3).

En el mismo año (1785), el Presidente Villalengua mandó a acopiar 60 cajones de cascarilla en Jaén y juzgó a esta cascarilla “como la de mejor calidad después de la de Loja” (ANH/Q, Cas. C.3, E.6, f.3), pero se siguió extrayendo la cascarilla de Loja. Así los repartos de dinero para las remisiones de ese año fueron de 3.000 pesos: 2.000 para Loja y 1.000 para Jaén (ANH/C, Gob. Hda. 31.517) (ANH/C, L.58, f.291).

A pesar de la calificación de las cascarillas de Cuenca, parece que las de San Andrés siguieron siendo recibidas por la Real Botica, pues en 1785, este comerciante fue acusado de esconder la cascarilla fina a la Real Botica. El Presidente de la Audiencia fue informado de que San Andrés actuaba de esa manera porque temía que la Real Botica le pagara a tres pesos la arroba, cuando podía venderla a seis pesos a los comerciantes de Piura y Guayaquil (ANH/C, L.58, f.163,164).

Se continuaron realizando las actividades de monte y la toma de muestras en Cuenca. El Presidente de Quito presionaba a que se le enviara las muestras, a pesar de que fue informado de que la prolongación del invierno dificultaba la tarea y, además, de que la escasez de los árboles era cada vez más crítica (ANH/C, L.58, f.217).

Un nuevo rechazo a la cascarilla de Cuenca por parte de los boticarios del rey hizo que se suspendiera el acopio en esta provincia, así como también las labores de muestreo. Estas últimas sólo se continuaron por un tiempo hasta devengar la inversión hecha en el mantenimiento de los peones.

A pesar de estos hechos el acotamiento de los montes de Cuenca rigió por varios años y las medidas represivas se aplicaron sobre todo a los comerciantes de mayor magnitud. Este fue el caso de Domingo Sobrevilla, comerciante español,

vinculado con Miguel de Armestar, a quien se le decomisó 60 arrobas de cascarilla, se le embargó los efectos que tenía encargados en la tienda de Joseph Barona -con los que pagaba a los cosecheros-, y se le encarceló (ANH/C, Gob. Hda. 30.628).

Muchos de los grandes comerciantes como Miguel de Armestar, Feliciano Vilela y Manuel Perfecto de San Andrés fueron acusados de hacer contrabando. Cuando el Inspector de Quito fue a Cuenca en 1784 para hacer un seguimiento del Gobernador Vallejo, ante la denuncia de estar implicado en el contrabando de la cascarilla, sorprendió a muchos de los abastecedores de los comerciantes antes enunciados -a uno de los peones de San Andrés le encontró con 68 tercios de cascarilla, de cuatro arrobas cada uno (17 quintales)- (ANH/Q, Cas, C.3, E.12, f.8).

Para evitar los fraudes, se dispuso no solamente que se celaran los bosques sino que se pesara la cascarilla que salía lícitamente. En 1785 el Presidente de Quito, después de ser informado de que habían salido 3.000 arrobas de cascarilla de Cuenca, Loja y Guayaquil, y de que quedaba rezagada una cantidad similar, por falta de mulas, exigió que se volviera a pesarla. Los costos de estos controles recaían sobre los propios comerciantes. Esto se revela en la respuesta que le dieron aquellos al Presidente de Quito, ante el mencionado requerimiento. En ella decían que era muy difícil cumplir la orden puesto que la cascarilla había salido de la jurisdicción, que algunos dueños no se encontraban en la ciudad, que no tenían fondos para repetir el procedimiento y que había mucha resistencia por parte de los vecinos, puesto que se molestaban cuando se les cargaba a su cuenta el costo del procedimiento. Añadían que, cuando se trataba de personas pudientes, los comisionados de pesar la cascarilla, se resistían a cumplir las órdenes puesto que no querían meterse en problemas. (ANH/C, L.58, f.337).

A pesar de lo difundido que estaba el contrabando, la prohibición del saque y comercialización de la cascarilla en Cuenca produjo efectos económico-sociales graves. Como hemos visto el Cabildo de Cuenca atribuyó al acotamiento de

los bosques de quina la grave crisis por la que atravesó la provincia a fines del siglo XVIII.

De igual manera, los comerciantes de cascarilla Miguel de Armestar, Feliciano Vilela y Manuel Perfecto de San Andrés atribuyeron la pobreza de Cuenca a la falta de corte de la cascarilla y, apelando al rechazo que había hecho la Real Botica a la cascarilla cuencana, solicitaron se les otorgara licencia para poder cobrar en cascarilla, los repartos en ropa y en dinero que habían hecho antes del acotamiento. Este permiso les fue concedido cuatro años más tarde, en 1791 (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.75). La crisis llegó a los niveles más altos en los años 90.

Si bien la reputación de la cascarilla de Cuenca experimentó un ascenso vertiginoso desde 1773, la Real Botica siempre se mostró escéptica frente a sus virtudes. A pesar de ésto, en 1786 se abasteció con cascarilla de esta procedencia. En ese año, según una comunicación enviada por los oficiales reales de Cuenca a los oficiales reales de Guayaquil, la Real Botica pagó 1.000 pesos al comerciante cuencano Bernardino Alvear, 1.000 pesos a Mariano Alvarez (ANH/C, 31.500), 400 pesos a Ignacio Rendón (ANH/C, 31.629) y 49 pesos a Nicolás Angulo (ANH/C, 31.589) y otros mil pesos a Don Juan de la Cruz (ANH/C, 31.524).

La razón era que, para fines del 80, la cascarilla de Loja estaba virtualmente terminada, de manera que se buscaba ávidamente otras fuentes de abastecimiento, al punto de que en 1787 se hicieron remisiones de la cascarilla blanca de Guayana, una especie que, más tarde se comprobó, ni siquiera pertenecía al género de las cinchonas (Mutis: 1828).

A pesar de las circunstancias, el Presidente Villalengua seguía pidiendo hasta 1788, **“aunque sea pequeñas remisiones de cascarilla de Loja”**. Con muchas dificultades se enviaron treinta cajones de cascarilla, en dicho año (ANH/Q, Cas, C.3, E.9). El cura de Malacatos y Vilcabamba, Tadeo Celi, se quejó de la explotación de que eran objeto los trabajadores y del riesgo que corrían al verse obligados a sacar la quina de luga-

res tan inaccesibles, para juntar unas pocas libras del específico (ANH, Cas, C.3, E.9).

En 1790 llegó la orden real de que **“por ahora no se trate del estanco sino de la remisión a la Real Botica”**. Mediante la Cédula de San Ildefonso del 7 de Noviembre de 1790, se nombró una comisión constituida por el Corregidor de Loja, Don Tomás Ruiz de Quevedo, y el profesor Botánico-Químico, Vicente Olmedo, para que se responsabilizaran de las remisiones. A los dos comisionados, lo señalamos previamente, se les entregó un Reglamento con 17 artículos orientados a conservar los montes de Loja, hacer plantíos y coleccionar la cascarilla fina (ANH/Q, Cas. C.3, E.123, f.5-6) (Mutis, 1828: 11).

Las dificultades del acopio y remisión de cascarilla a la Real Botica fueron en aumento a pesar de que en 1790 se estableció la mita de la cascarilla y del aumento substancial de los gastos que hizo la Corona, en el pago de sueldos a los comisionados - 1.000 pesos de sueldo a cada uno, fuera de los 1.500 ducados que percibía el Corregidor, más 1.000 pesos “de costa” que se entregaba a cada uno por el tiempo que estuvieran fuera de Loja, con motivo de su comisión (Mutis, 1828. 11)- y a pesar de que en 1791 se acotaron los montes de Calisaya y “todos los que producían cascarilla de superior calidad” (ANH/Q, Cas. C.3. E.13, f.9).

La primera remesa enviada por los comisionados de la cascarilla se hizo en 1792 y era apenas de 100 arrobas (25 quintales), pero, de acuerdo con Mutis, fue de buena calidad del mismo modo que lo fue la subsiguiente. La tercera, enviada en 1794 llegó “con mil averías” debido a las dificultades por las que atravesó la fragata Aurora, en la cual fue transportada (Mutis, 1828: 11). De 1795 a 1798 las remisiones dejaron de ser periódicas. La guerra que durante estos años sostuvo España con Inglaterra indujo al Virrey del Perú a ordenar que se enviara la cascarilla repartiéndola en todos los buques que fueran a España (Ibid: 12).

Parece que las remisiones de estos últimos años se volvieron a hacer con cascarilla de Cuenca, por lo que vol-

vieron a aumentar las cantidades de exportación. Uno de los envíos fue de 150 quintales, otro de 90 quintales. De allí que se requirió de la ayuda del teniente de Azoguez para el acopio de suficientes mulas para el transporte de la cascarilla (ANH/Q, Cas, C.5, E, 10). En 1799, el Corregidor de Loja, Tomás Ruiz Gómez de Quevedo envió 206 cajones de cascarilla (ANH/C, 44.591).

A principios del siglo XIX, los signos de descomposición del régimen se hicieron sentir en todos los ámbitos. Las élites locales habían consolidado su poder y los abusos de las autoridades locales provocaban malestar a las clases subalternas y a las fracciones de la élite en pugna.

En 1789 hubo un sinnúmero de quejas contra el Gobernador de Cuenca por los abusos de poder. Entre ellas se destacan las de los comerciantes de la cascarilla quienes lo acusaban de los perjuicios que les producía, para favorecer a su yerno, en la comercialización del específico (ANH/Q, Cas. C.5, E.11, f. 22-3).

Los movimientos independentistas habían propiciado el desarrollo del contrabando de la cascarilla y a pesar de la vigencia de las restricciones el desacato era un problema que alcanzaba, progresivamente, mayores proporciones.

Durante tres años consecutivos, de 1811 a 1813, el Botánico Vicente Olmedo, comisionado de la cascarilla, no pudo enviar ninguna remesa de cascarilla. Según su informe, **“no se pudo haviar remesa alguna por haber tenido a la Junta insubordinada”** así como también **“a su jefe legítimo”**. El Corregidor de Loja se había ausentado, dejándolo solo. Las atribuciones del Botánico se limitaban al control de la calidad de la cascarilla, de modo que se quejaba de no

...haber podido sujetar a los muchos contrabandos que con imperio y amenazas contra los empleados se ha hecho hasta oy, desde que se pusieron en movimiento estas provincias con la insurrección, protestando los contrabandistas para extraer la Quina, que no hay Rey, que no existe España ... (ANH/Q, Cas. C.5, E.13).

En 1814, el Botánico Olmedo hizo un envío a la Real Botica de un cajón de **dos arrobas** de cascarilla (ANH/Q, Cas. C.5, E.13, f.1).

Como se puede apreciar en base a lo expuesto, la administración estatal de la quina no modificó la estructura de las relaciones de producción ni la de la comercialización. Como en Loja el negocio de la quina era una actividad altamente concentrada y se había manejado como un negocio particular del Corregidor, la corona utilizó esta estructura y convirtió a dicho funcionario en un "factor" de la Real Botica, al asignarle la función de "Comisionado de la cascarilla". En Cuenca en cambio, donde el negocio de la quina se había desarrollado dentro de una estructura de comercialización más amplia y fuerte y los comerciantes más "gruesos" tenían cierto nivel de autonomía frente a los piuranos, por el hecho de contar con un capital propio bastante importante, la modalidad de penetración adoptada por la Corona fue distinta. Aquí se vinculó directamente con los grandes comerciantes que se comprometieron a abastecer a la Real Botica. Aunque durante algunos años fueron dos, tres o más los comerciantes que actuaron como "factores" de la Corona, en otros años el abastecimiento de la Real Botica fue asumido por un solo comerciante -como en 1782, cuando Sánchez Guillén se comprometió a entregar los 100 quintales de cascarilla o en 1783, cuando San Andrés asumió un similar compromiso-.

Esto causó desconcierto dentro de la estructura administrativa montada por el Estado, para el manejo de la cascarilla. En 1783, el Tribunal de Cuentas preguntaba a los Oficiales Reales de Cuenca "con qué ordenes se ha aplicado la cascarilla de San Andrés para la Real Botica"; si se trataba de una providencia del Presidente de Quito o del Virrey o, si por el contrario, era una disposición arbitraria de ellos "no obstante de estar encargado (del envío de las remesas de quina) el Corregidor de Loja". Dada la magnitud del abastecimiento, delegado a una sola persona, se preguntaba además, si se procedió al saque de la cascarilla o a una subasta pública (ANH/C C, 31.638).

A pesar de que el Corregidor de Loja siguió desempeñando el cargo de comisionado de la cascarilla, su papel consistió más bien en apoyar a los comerciantes cuencanos, en todo lo que requerían para realizar el abastecimiento de la Real Botica. Sobre todo de proveerles de dinero, para “habilitar” las remesas, y de mulas, para el transporte.

Como hemos señalado, la presencia del Estado no alteró las relaciones existentes. Los grandes comerciantes se siguieron abasteciendo de la misma manera: de piqueros y comerciantes medianos o contratando a trabajadores libres. Más aún, las condiciones impuestas por la Corona para abastecer a la Real Botica, consolidaban la estructura y las relaciones preexistentes.

Quienes celebraban estos contratos debían entregar como fianza considerables sumas de dinero y tener garantes también fuertes, puesto que, al igual que el Corregidor de Loja, se comprometían a cumplir sus obligaciones, respondiendo con sus bienes y personas. Esto significaba que sólo los comerciantes ricos podían vender la cascarilla al Estado. En 1790, el exgobernador de Jaén, Don Vicente Valdivieso, dio 800 pesos de fianza por las 200 arrobas que debía entregar Don Juan Aguirre a la Real Botica (ANH/CC, Gob. Hda., 31.009).

Como bien anotaba Requena, al analizar el estanco del tabaco, con la intervención del Estado el producto era estancado doblemente, la primera vez, cuando los productores lo entregaban al factor, y la segunda, cuando se apropiaba el Estado.

En relación con los cosecheros, el Estado usó los mismos mecanismos de enganche y extracción del beneficio que empleaban los comerciantes. A través de intermediarios, hacía los repartos de dinero, varios meses antes de la cosecha y en condiciones desventajosas para los trabajadores.

Si bien los repartos que se hacían a nombre del Rey sólo eran en dinero, los salarios eran mucho más bajos que los que pagaban los comerciantes, sobre todo en relación a los que pagaban los de Piura. Un seguimiento de los costos de las remesas de la Real Botica nos permite constatar que desde 1752

hasta 1781 (año hasta el que fue posible rastrear en esta investigación), se pagaba a menos de real la libra, pues se entregaban 96 reales por quintal (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.8) (ANH/Q, Cas. C.2, E.7) (ANH/Q, Cas. C.2, E.8).

En última instancia, fue precisamente esta diferencia la que favoreció el contrabando, pues los peones del Rey se aprovecharon de tener esta condición para sacar la cascarilla a su nombre y venderla a los comerciantes que los seguían hasta los mismos lugares de extracción. Esto explica, en parte, el déficit permanente de la Real Botica y las cantidades siempre crecientes del comercio clandestino.

El uso del mecanismo del remate era otra medida teóricamente orientada a optimizar las ganancias del Estado. Cuando éste vendía la cascarilla o enseres destinados a su extracción y acopio, los sacaba en subasta pública, entonces vendía a quien hacía la más generosa oferta. Cuando compraba la cascarilla a los comerciantes también se valía del mecanismo del remate pero entonces ganaba el que ofrecía el precio más bajo y las mejores condiciones.

Lo mismo ocurría con el uso del transporte, tanto terrestre como marítimo. Respecto al primero vemos que no sólo que obtenía tarifas más ventajosas que las que pagaban los comerciantes sino que, en caso de escasez de bestias, se las quitaban arbitrariamente a sus dueños y las utilizaban en el transporte de la cascarilla, con la justificación de que era en beneficio del Rey. De igual manera, el transporte marítimo era remunerado por debajo del valor comercial.

Aún para implementar las medidas de control y represión, su costo fue transferido a la población afectada, como vimos en el caso del control de peso de la cascarilla sacada. También esto tuvo efectos contraproducentes para el Estado. Muchos de los comerciantes aprovecharon esta lógica del Estado en beneficio propio. Vemos, por ejemplo, que hubo personas que se ofrecieron para celar los montes en forma gratuita. Esto les facilitaba comercializar su producto y confiscar la cascarilla de los contraventores pero para su propio

beneficio. Este fue el caso de Serafino Aguirre, dueño de la hacienda “Chinquilamaca”, que se encontraba en el estratégico paso de Malacatos, Vilcabamba y Yanga a Piura (1789) (ANH/Q, Cas. C.3, E.5).

En cuanto al uso de los bosques hemos visto que la Corona, no sólo que se apropió de ellos mediante el acotamiento sino que, en algunos casos, posiblemente cuando éstos eran más apetecibles, obligó a sus propietarios a cederlos en beneficio del Rey.

La amplitud de los perjuicios que provocaba la administración de la cascarilla era de tales proporciones que terminó por involucrar a los más diversos sectores de la estructura social. Esto incidió en una pérdida gradual de la legitimidad de las medidas implementadas y, finalmente, del mismo régimen.

A fines de la colonia se había socavado la autoridad de los comisionados de la quina y ellos mismos se convirtieron en protagonistas de actos ilícitos y de desmanes que perjudicaban tanto a la ciudadanía como al Estado.

En 1815, el ya mencionado profesor Botánico-Químico, Vicente Olmedo, comisionado de la cascarilla, acusaba a su jefe, el Corregidor de Loja, de “favorecer a dos o tres mandones de Loja”, así como también de recargar a la Real Botica los precios de la remisión de la cascarilla (ANH/Q, Cas, C.5, E.15, f.1-14).

Aunque siempre se habló de la conservación de los montes, la preocupación fundamental de la Corona fue la de asegurar el abastecimiento de la Real Botica con la mejor cascarilla, de manera que los bosques que contenían la más fina fueron utilizados hasta cuando quedaron destruídos los más tiernos retoños. No sólo que no se dio tiempo a la reposición de la corteza sino que, progresivamente, se fue reduciendo el número de años de los retoños utilizados.

El agotamiento de los bosques, se ha señalado insistentemente, condujo a la sobre explotación de los trabajadores

y al uso de mecanismos compulsivos de utilización de la mano de obra. Efectivamente, en 1790, cuando los bosques de Loja estaban agotados y los trabajadores rehusaban contratarse, puesto que les salía más caro su propio sostenimiento que el salario que recibían, se estableció la mita de la cascarilla, de 50 peones.

A pesar de lo expuesto, no se puede negar que el Estado jugó un papel importante en la pervivencia de las comunidades indígenas, amenazadas por los hacendados, quienes intentaban apropiarse de sus tierras y controlar la fuerza de trabajo indígena mediante el uso de mecanismos de adscripción a la hacienda.

Evidentemente esta política se inscribía dentro de la misma lógica de la ganancia del Estado, puesto que la reproducción de las comunidades aseguraba el pago del tributo que, como se ha visto antes, en los lugares cercanos a los bosques acotados o inmersos en ellos, se hacía en cascarilla, y porque aseguraba también la fuente de abastecimiento de trabajadores.

Cualesquiera que fueran las motivaciones del Estado, lo cierto es que era el único recurso al que podían apelar los indígenas para defenderse de los fraudes y persecuciones de que eran objeto por parte, tanto de los hacendados como de las autoridades locales. De allí que no resulta extraño el hecho de que muchas comunidades se declararan realistas cuando se gestaba la independencia.

S. Vega, no se explica el "realismo" de los indígenas en Cañar y Azuay, pero refiere que Alfonso María Borrero dio cuenta de la oposición que presentaron los indios del Juncal -actual cantón del Cañar- a la expedición militar de Montúfar, por lo que fueron condecorados por el General Aymerich. Señala que hubieron caciques, regidores e indios del común que, en 1811, iniciaron un juicio contra Mariano Morales "por haber cometido crímenes contra el Rey y la religión católica" (Vega, 1986, 30-31).

El proyecto estatal de hacer plantíos de cascarilla nunca llegó a efectivizarse, en parte porque no era ésta su preocupación más importante y en parte porque se quiso, también en este caso, transferir la responsabilidad y el costo del proyecto a los mismos hacendados y comerciantes, sin que al erario le significara el mínimo egreso.

En las instrucciones enviadas al corregidor de Loja, el 26 de agosto de 1790, se le decía:

...Fomentará estos plantíos entre los mismos interesados a la Quina y sin coste del Erario, como objeto que puedan sentir de su interés y tal vez más beneficioso a la Salud Pública y de mayor conveniencia al Real servicio (ANH/Q, Cas. C.3, E.13, f.3).

La conflictividad social que produjo el acotamiento de los montes, reiteramos, fue un caldo de cultivo para las pugnas entre fracciones de las élites. A la larga, favorecieron a la consolidación de los sectores que detentaron el poder local, el mismo que fue creciendo progresivamente en detrimento del poder central.

2. EL ESTANCO DE LA QUINA

Mejorar el aprovechamiento de los recursos productivos de las colonias americanas era uno de los retos que asumió la Corona en el siglo XVIII. En la práctica esta medida se redujo a la implementación de mecanismos que aumentaron la rentabilidad fiscal.

La constatación de que franceses, ingleses y holandeses obtenían mayores beneficios con la comercialización de los frutos de sus pequeñas colonias en América que los españoles con sus vastos territorios, más el asedio de estas potencias, que penetraban a las costas americanas con sus productos y compraban sus frutos haciendo pingües ganancias, fueron elementos claves para la formulación de las reformas borbónicas.

La elevación, en el mencionado período, de las cargas tributarias se hizo en todos los niveles: la revisión del pago de alcabalas, sisa, almajorifazgo, etc., dan cuenta del creciente peso que tuvieron las gravaciones en el comercio interno y externo. El establecimiento del Estanco para algunos productos, fue otra de las medidas enmarcadas en la misma línea.

En 1778 se fundó en Guayaquil la Real Administración Principal Factoría General y Fábrica de la Renta de Tabaco, Pólvera y Naipes (sujeta a la administración de Lima) (Contreras, 1990, 113).

El ex-Virrey del Reino de Granada, Don Manuel Guirior, al ser consultado sobre la conveniencia de estancar la quina, respondió favorablemente, arguyendo que

“siendo la Quina un específico preciso a toda Europa para la curación de calenturas y otras enfermedades ... (debía producir) un aumento muy considerable al real erario ... del mismo modo que practican los Olandeses con la canela y demás especerías, que no siendo tan preciosas dan la Ley en sus precios” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.11).

Como hemos visto anteriormente, los potentados comerciantes de cascarilla Miguel de Jijón y León y el Marqués de Villa Orellana, también comparaban los escasos réditos que obtenía el erario español con los de Holanda. Lo mismo opinaba la Contaduría de Cuenca cuando se le consultó sobre la conveniencia del Estanco. Más tarde, Mutis y Caldas también se hicieron eco de la misma afirmación. Caldas decía:

Los árboles de las diferentes especies de quina que nacen en los Andes equinocciales pueden ser tan ventajosos para España como lo han sido para Holanda los de la canela de Ceilán. Si hasta hoy no hemos cogido frutos tan abundantes, si el producto de la Quina iguala ni con mucho al de la canela, pende sin contradicción del abandono en que mantenemos este ramo, tal vez de no haber reflexionado sobre las ventajosas circunstancias en que la Providencia la ha colocado ... (Caldas, 1907: 3).

Sin embargo, las particularidades de la cascarilla, como producto de exportación, también incidieron en la forma de intervención del Estado y en la modalidad de la administración del producto. El hecho de ser una droga tan preciada y el de ser una planta en riesgo de extinción, dado el uso de técnicas extractivas, fueron condiciones que frenaron, de alguna manera, el establecimiento del estanco.

De hecho, el interés por aumentar la rentabilidad fiscal chocaba con la necesidad de preservar los bosques de quina, con la de abastecer del producto al Rey, a su familia y los vasallos más allegados, y con los principios fundamentales de un Estado patrimonial, obligado a velar por el interés general, en este caso, por la "salud pública" y a no perjudicar a los cosecheros y comerciantes americanos.

El abastecimiento de la Real Botica, el acotamiento de los bosques y el establecimiento del estanco de la cascarilla fueron los elementos que vertebraron la Administración estatal de la cascarilla pero, al mismo tiempo, los que constituyeron la urdimbre de una serie de confusiones, no sólo entre productores y comerciantes, sino entre los propios funcionarios del Estado.

Don Manuel Hernández De Gregorio, boticario de la Corte, en su prólogo a *El Arcano de la Quina*, de Celestino Mutis, se refiere al inicio del control estatal de las explotaciones de cascarilla de la siguiente manera:

A vista de un consumo de tanta importancia era de esperar que nuestro gobierno tomase desde luego, como en efecto tomó conocimiento en la administración del ramo que es propio y exclusivo de los dominios de S.M. a causa del desorden con que había procedido su recolección en los primeros años de su descubrimiento hasta el punto de haberse aminado los montes; y pensarse, como lo verificó, en establecer una real administración del específico (Hernández, 1828: V).

Como veremos a continuación, la intervención estatal no produjo ningún cambio significativo en la estructura de la producción ni en la de la comercialización de la cascarilla

existente en Cuenca y Loja. Los grandes comerciantes siguieron abasteciéndose de la quina producida por peones asalariados o comprando a los piqueros y comerciantes medianos. La mediación de los comerciantes piuranos tampoco fue obviada, por el contrario, su presencia en Cuenca coincidió con la intervención del Estado en la región.

El Estado aprovechó de la infraestructura productiva y de la de circulación existentes, a tal punto que la consulta sobre la conveniencia o no del estanco estuvo dirigida, precisamente, a los grandes comerciantes locales de cascarilla a los que les calificó como "sujetos prácticos e inteligentes en el comercio y negocio del específico de Quina". Algunos de ellos, como se ha visto, ocupaban o habían ocupado altos cargos públicos, como Pedro Xavier Valdivieso, que era Corregidor de Loja y Comisionado de la cascarilla, o Juan de Zaldumbide, ex-Gobernador de Jaén de Bracamoros (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.43).

Cuando la Corona quería verificar la validez de la cascarilla de nuevas zonas para el abastecimiento de la Real Botica pedía la opinión de los comerciantes de Guayaquil y Lima.

Hasta 1752 la cascarilla era un producto que se podía comercializar libremente y que sólo estaba sujeta a las cargas tributarias corrientes. Santiesteban, al referirse a los escasos réditos que producía la quina decía:

Todos los derechos que paga al rey la quina se reducen a tres reales por cada petaca que se cobraba en Payta por su estraccion, y en Panamá seis y quarto por ciento sobre su avaluo, que no exede regularmente de un real y medio por libra, los cinco por almojarifazgo, el uno y quarto restantes por la Unión de Armas con más de dos reales de cada petaca por el impuesto de la Sissa, que todo corresponde a **dos pesos por petaca** con corta diferencia (Santiesteban, 1753, ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.6).

En 1752 Don Manuel Santiesteban -quien, para entonces, ocupaba el cargo de Superintendente de la Casa de la Moneda

de México- fue enviado a Loja con el propósito de dar cuenta sobre “los citios y parajes donde se cría el específico”, la calidad de los caminos, la distancia de los puertos de salida, las rutas terrestres y marítimas que se utilizaban hasta la llegada a Portobelo; los derechos que se pagaban al Rey y los perjuicios que podría ocasionar el estanco de la quina al comercio particular de la ciudad de Loja y al reino del Perú, y “al general de nuestra nación”.

Si bien se le encomendó establecer “el subsesivo embío de la corteza de Quina que Su Majestad manda hacer todos los años desde Cartagena a España”, no fue el abastecimiento de la Real Botica lo que le preocupó. Su plan se centró en la formulación de los mecanismos para establecer el estanco y en la justificación de la medida.

Como partidario del estanco de la cascarilla, Santiesteban aseguró que el que se hacía en Loja era un “comercio pasivo”, que era una actividad “de muy corta consideración” dentro del comercio general de la cascarilla, sobre todo si se tomaba en cuenta la extracción que hacían los extranjeros, principalmente los ingleses, que se habían enriquecido, “haciendo de ella un gran tráfico”; que había un escaso consumo del producto en América, puesto que predominaban los climas fríos y que eran demasiado escasos los réditos que obtenía la Corona de su comercio.

Entre las bondades de la aplicación del estanco de quina Santiesteban señalaba que, al estar en manos de un solo “factor”, se evitarían las mezclas de cascarillas y, por tanto, se aseguraría su calidad, lo que restablecería su precio, a los niveles alcanzados en el siglo XVII; que daría a la Real Hacienda un beneficio de 200.000 pesos anuales, aún restando los 17.912 pesos y seis reales que costaba el embalaje y transporte, hasta Portobelo, de las 75.000 libras que calculaba se producían entonces (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.11,13).

Pronosticando la codicia que despertaría la elevación del precio de la cascarilla, Santiesteban propuso que se considerara ilícito el corte de los árboles de quina en Loja, hasta que las

plantas fueran examinadas por la Corte y se constatará su inutilidad. Además propuso que se prohibiera a los particulares, cualquiera fuera su "estado o dignidad", portar más de 4 o 5 libras, so pena de perderla y de tener otra pena pecuniaria.

Respecto al control de los puertos de salida, planteaba que se debía prohibir el embarque de la quina por cualquier otro puerto del sur que no fuera el de Paita, desde donde debía conducirse a Panamá, luego a Portobelo y Cádiz.

Santiesteban decía que el estanco de la Quina "es conveniente a la Salud Pública al Ynterez Real y al Vesindario de Loja". Para legitimar la medida y equilibrar sus efectos, proponía que "a las ciudades, villas y lugares del Reyno del Perú, Chile, Quito, Tierra Firme y el Nuevo Reyno de Granada se les envíe la cascarilla a su primer costo", esto es, al que se pagaba al factor de Loja (ANH/Q, Cas. C.1. E.11, f.10-11).

A pesar de que el establecimiento del Estanco fue la principal recomendación de Santiesteban, éste sólo fue implementado como medida transitoria, mientras se hacía la consulta sobre su conveniencia. La importancia que se le dio al abastecimiento de la Real Botica fue cada vez más grande, de manera que, el proyecto del estanco se fue posponiendo, permanentemente.

La propuesta del superintendente Santiesteban de estancar la quina fue retomada más tarde por el Marqués de Villar, Virrey de Santa Fé, con el respaldo del Consejo de Indias y, años más tarde, por los sucesores del virreinato: Don Pedro Mejía de la Cerda y Don Manuel Guirior (Mutis, 1828: 7) (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.84).

Sin embargo el Estanco no llegó a ejecutarse como medida definitiva, al principio, debido a la oposición del Visitador Escobedo, del Fiscal de la Audiencia y del Consulado de Quito. Estos últimos consideraban que el estanco de la quina constituiría una pérdida de quinientos mil pesos anuales, que era lo que reportaba el comercio de un millón de libras anuales de quina, a razón de cuatro reales la libra. Posteriormente, el estanco fue pospuesto porque el exterminio de los bosques y la

presión por obtener la cascarilla más fina para la Real Botica indujeron a usar toda la cascarilla proveniente de los montes acotados y a prohibir la extracción de los que producían cascarilla de inferior calidad, para evitar la salida de la fina.

Según Mutis, la razón más contundente fue la presentada por el Sumiller - de Corps, Marqués de Valdecarzano, quien privilegió al abastecimiento de la Real Botica con “abundante quina de Loja”, antes que al estanco. Fue el Sumiller de Corps quien propuso que se nombrara una comisión conformada por el Corregidor de Loja y por un Botánico-Químico, para que se responsabilizaran de dicho abastecimiento. El proyecto fue aprobado por los botánicos de Cámara y el Rey dispuso “que no se tratase más del estanco de la Quina” (Mutis, 1828: 7).

Mutis señalaba que hasta 1797 se siguieron dando providencias ministeriales tendientes a “arreglar este vasto y precioso artículo”, pero cuando ya se daba por arreglado y concluído, nos hallamos con que sólo se sistematizó el acotamiento de Loxa, para el surtimiento de la Real Botica, la recolección, empaque y envío de 300 arrobas (75 quintales) anuales, para el gasto de ella” y que, por el contrario, se despreciaron todos los proyectos sobre el estanco, incluso el que formulara Mutis en 1804 (Mutis, 1828: 80).

Lejos de lo que generalmente se asume, el proyecto de establecer el estanco de la quina, fue acogido y apoyado por los comerciantes gruesos de la cascarilla, tanto de Loja como de Cuenca. Más aún, los lojanos se adelantaron a solicitar el estanco en la provincia.

El 26 de Abril de 1752, Josefina de Arellano, Miguel de la Piedra, Juan Xavier de la Correa, (...) Carrión y Baca, Joseph Ynojosa y Melchor de Carrión, se dirijieron al Presidente de Quito para solicitarle el establecimiento del estanco en consideración a que la cascarilla era “un renglón valiosísimo ... apreciado en todo el mundo” y de que, a pesar de esto, no le había servido para “paliar el estado de suma pobreza en que se encontraba la ciudad”, puesto que, “solo aprovechaba a los vecinos de Piura. Comprando a los necesitados a precios muy

bajos y vendiendo en sus puertos de Payta a precios muy subidos" (ANH/Q, Cas, C.1, E.2, f.1).

Desde la perspectiva de los solicitantes, el estanco de la quina permitiría establecer un control monopólico del producto; tener un solo "factor" que compre la totalidad de la cascarilla de Loja y asegurar la legitimidad de la cascarilla de la provincia -al marcar los zurrónes con un sello real un castillo o un león- desvalorizando así a las de otra procedencia y, lo que era más importante, eliminarían la intermediación de los comerciantes de Piura, puesto que serían los de Loja los que entregarían directamente a la Real Hacienda.

Cuando en 1776 el Rey volvió a consultar sobre la conveniencia del estanco de la quina; se reprodujeron estos pronunciamientos. La Contaduría de Cuenca opinó que el estanco de la quina impediría el desorden del comercio y la especulación que hacían los licitadores piuranos como Navarrete, quien compraba localmente a 10 o 12 reales la arroba y vendía en Lima a 3 o 4 reales la libra, induciendo al saque ilimitado de la cascarilla y ocasionando la destrucción de los montes. Señaló que el acotamiento de los bosques de Loja era una medida insuficiente para controlar el contrabando, que no sólo se practicaba en Loja sino en Jaén y Guancabamba (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f. 34-39).

La Contaduría de Cuenca manifestó que desde que la cascarilla de Cuenca experimentó un ascenso en su reputación -1773-, se reprodujo en esta región la experiencia que tuvo Loja en los años cincuenta; que su explotación atrajo a comerciantes piuranos, como Salazar, que puso la primera casa comercial de quina en Piura e instaló a Navarrete en Guayaquil para que hiciera ventajosos repartos de ropa y de dinero, arruinando los bosques y dejando a Cuenca en suma pobreza, al igual que a las provincias de Loja y Jaén.

También en los años 70 se creyó que el estanco mejoraría las condiciones del comercio local de la cascarilla y que obviaría la intervención de los piuranos. La Contaduría de Cuenca expresó su acuerdo con la medida y la consideró

conveniente. Decía que, una vez establecido el estanco de la quina, **se compraría el producto a precios fijos y al contado**, “como lo había hecho la Compañía de cacao en Caracas”. Manifestó que no afectaría al comercio general de la provincia sino únicamente a aquellos que han podido habilitarse de dicho específico, con las ropas fiadas pero no a “los menos facultados” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.34).

También el Corregidor de Loja, Pedro Xavier Valdivieso, en su calidad de comisionado de la cascarilla, dijo que:

De Estancarse la cascara Quina, resultaría no utilizar los pocos comerciantes gruesos de Piura, y Lima, y se seguiría mucha utilidad, á muchos de los que la trabajan, cortandola en los respectivos montes donde se cria, vendiendola estos a su Majestad, al precio de dos reales la libra, puesta en la ciudad de Puyra (Piura), que es el regular (aun que no constante) a que pagan los comerciantes de ella (1776) (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 26-27).

Los comerciantes guayaquileños Icaza, Garzón y de Cueto, contestaron que, como en Guayaquil no se producía cascarilla, su estanco no afectaría a la actividad comercial de la localidad, aunque sí a Navarrete y a los comerciantes de Lima y Cádiz, con los que éste (Navarrete) tiene celebrados contratos (Idem).

El Marqués de Villa Orellana, -comerciante de Cuenca-, también aprobaba el estanco de la cascarilla. Para él, la quina de Cuenca había sido desprestigiada por los comerciantes de Loja, desde que se incorporaron, como abastecedoras, a las regiones de Loja, Guancabamba y Jaén, que hasta 1725 se consideraban como las únicas productoras de cascarilla en el mundo. Recordemos que sólo en 1773 se le abrieron las puertas del mercado mundial a la “nueva quina” de Cuenca. Hasta entonces, los lojanos efectivamente habían desacreditado a la cascarilla cuencana en las factorías de Panamá y Portobelo, calificándola como “bastarda” e ineficaz, temerosos de que se perjudicara su comercio.

Para Villa Orellana, el estanco aseguraría y mejoraría las condiciones del mercado para la cascarilla cuencana; se fijarían

“precios moderados que han sido corrientes y establecidos en el comercio **en estos tiempos**”: para Guayaquil dos reales y para los otros lugares “el proporcional a éste” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.52).

Ignacio Checa, ex-Corregidor de Loja, expresó su acuerdo con el estanco de la cascarilla de la siguiente manera:

El comercio interior de estos Payses hallara en el Estanco un ramo que adelantar a beneficio de sus vecinos y naturales; oy son pocos los que se emplean en este negocio que ordinariamente se hace a cambio de ropas recargadas: **Con el Estanco lo harían a plata que tomarían efectiva en la Caxas Reales, que su Majestad destinase,** y siendo oy las Provincias de Quito las mas arruynadas por falta de comercio, muchas hallarian en este una compensacion de lo que perdieron sus obrages en los Registros de Lima ... (ANH/Q, Cas, C.1, E. 11, f. 69v).

Checa calculaba que, extrayendo unas 3.000 arrobas de Loja y Zaruma, 10.000 de Jaén, se producirían unos cuatro millones de pesos anuales, pues se compraría a cuatro reales la libra y se vendería a cuatro pesos. De esta cifra restaba medio millón que se pagaría a los vasallos americanos por la quina, un millón y medio que circularía en Europa y medio millón que se perdería por averías. Concluía que al Real Tesoro le quedarían dos millones y medio de pesos. Por lo tanto, juzgaba que el estanco era conveniente “al Real interés, al público y a los particulares” (20 de Julio, 776) (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 68-72).

Para los partidarios del estanco de la quina era claro que los beneficiarios del comercio de la cascarilla eran los comerciantes de Piura, a nivel interno, y los ingleses y holandeses, en el comercio exterior; que los primeros perjudicaban a los comerciantes locales de la Audiencia de Quito, mientras que los ingleses y holandeses lo hacía a la Corona española. Esperaban que el estanco de la cascarilla permitiría: 1) prescindir de la intermediación de los piuranos, dando a los comerciantes locales la oportunidad de absorber la ganancia, hasta entonces captada por aquellos y 2) al entrar toda la

cascarilla por Cádiz, los extranjeros no tendrían más remedio que abastecerse en la península, pagando los impuestos pertinentes y evitando, de este modo, la fuga del producto a colonias extranjeras.

Para 1776, mientras los cuencanos y lojanos todavía vendían localmente a los piuranos a menos de real la libra de cascarilla, en Guayaquil se pagaba a dos reales, en Lima a 6 u 8 y en Cádiz a 32 reales la libra. Los comerciantes locales esperaban que, gracias al estanco, podrían obtener ellos mismos esas diferencias. Esto les habría significado un aumento del beneficio del 300%, si vendían en Guayaquil, entre 1.100 o 1.500%, si lo hacían en Lima y de 6.000% si lograban vender en España,

El control del extravío de la quina a las colonias extranjeras, permitiría, a la Corona española, obtener mayores ganancias, pues serían las que captaban los ingleses y holandeses en el manejo del comercio trasatlántico.

Los partidarios del estanco consideraban que el contrabando era un problema cada vez más grave. Pero les resultaba evidente que el extravío del producto no ocurría en las regiones productoras sino en los principales puertos de salida. De allí que unos se mostraban partidarios de que se celasen los puertos de Guayaquil, Paita y Lima; otros, los puertos intermedios de Portobelo, Panamá, Cartagena y otros el de Cádiz, que era la puerta de entrada a la península y a Europa. De allí que supusieron que la corona establecería un "estanco externo" y que se dejaría en libertad a la explotación y al comercio interior de la cascarilla.

El Marqués de Villa Orellana decía que con celar los puertos de la costa era factible evitar cualquier extravío; que al celar el puerto de Guayaquil se podía controlar la cascarilla procedente de Cuenca, Chimbo, Quito y Otavalo; celando el de Paita, la cascarilla de Loja, Jaén, Zaruma y Piura y, si se celaba el del Callao, se controlaría la de Cajamarca, Chillanes y Chachapoya. Puntualizaba, sin embargo, que **no debía haber**

intervención ni en la saca de los montes ni en el comercio interior de la provincia.

Textualmente expresaba:

Asi mismo encuentro que no pueda seguirse perjuicio alguno, ni al Publico ni al comercio, en el establecimiento del Estanco de la Quina, antes si muchas utilidades, que puede reportar uno y otro cuerpo, **si se entiende, como apunto esencial dela felicidad del proyecto, no innovar cosa alguna en el modo que ha havido siempre, de sacarla de los montes, ni en la libertad del comercio interior de la Provincia, cuyo giro tendrá por su ultimo termino conducirla a los puertos que se destinaren que deben ser los más inmediatos de la mar del Sur** (se refiere a los de Guayaquil, Paita y Callao) (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 52)

Decía que se debía tener mucho cuidado en la selección de las personas que administrarían el estanco, dado que era común que los funcionarios de ese tipo abusaran de su cargo. Decía que al no tener “legalidad, experiencia y conciencia”, juzgarían a la mejor cascarilla como de baja calidad, para tasarla a menor precio y aprovecharse, a nivel particular, de las substanciales diferencias de su venta (Idem).

Ignacio Checa también aseguraba que la extracción de la quina por los extranjeros no se hacía en los lugares de producción, ni siquiera en los puertos americanos, sino en Cádiz, puesto que, desde el Callao, los navíos españoles la conducían hasta allí “**donde la recibían los extranjeros**”; que la intervención de los españoles no solamente estaba orientada a abastecer las boticas españolas sino a las de muchas naciones orientales.

Según Checa, ni siquiera Panamá y Portobelo representaban un peligro importante para la fuga de la cascarilla. Decía que, para la época en la que fue consultado (1776), ya se había suspendido el Navío de Permiso, por lo que sólo quedaba Jamaica como puerta de salida. Añadía que, con la presencia de registros, el comercio con Panamá se había vuelto escaso, pues

a los mismos extranjeros, les resultaba más fácil y conveniente abastecerse directamente en Lima, donde pagaban a 4 o 5 reales la libra de cascarilla “limpia y sarandea” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.69v). Concluía por lo tanto que **“el comercio que con el Estanco se pretende hacer, es en la mayor parte, exterior”**. En consecuencia aconsejaba que debía establecerse el Estanco pero **“con la precisa vien ordenada LIBERTAD DEL COMERCIO INTERIOR de este específico”** (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 69v).

Para los que se oponían al estanco de la cascarilla la situación era más clara. Antonio Carrión y Vaca, comerciante lojano, sostenía que el extravío de este producto no era un problema de los lugares de producción sino de los puertos de exportación. Decía que en la provincia de Loja jamás se había vendido para las colonias extranjeras y que los vecinos de dicho corregimiento la vendían en el propio lugar del que la sacaban a los mercaderes americanos o españoles y que, las veces que lograban venderla en Guayaquil, lo hacían **“siempre a los mismos compradores”**. Parafraseando a un anónimo francés sobre el comercio de Holanda decía:

...solamente los españoles son los que pueden hacer el tráfico de las Indias Occidentales, siendo prohibido con pena de la vida a otra nación hacerlo directa o indirectamente, con todo eso por medio de los mismos españoles han hallado el secreto (se refiere a los holandeses) de enbiar todo genero de mercaderías por su cuenta confiandoles secretamente a los españoles, cuia integridad es conocida. Y estos las llevan y venden en las Indias, en su nombre, trayendo luego su importe a los que las han confiado (Aput, Carrión y Vaca, ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.56).

Para Carrión y Vaca, la medida más pertinente era la de controlar los puertos de Callao y de Cartagena, los cuales, desde su punto de vista, debían ser los únicos por los que se debía sacar la cascarilla. Por lo tanto, también era partidario del **“estanco externo”**, de un estanco para las naciones

extranjeras, **“conserbando su comercio libre entre las nuestras”** (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.58).

Sugería que “se observe el arbitrio en el de Cádiz, todo de cuenta de Su Majestad, vendiendose de ésta a los Reynos extraños se logra el aumento del Fisco y la libertad del Público, e igualmente la utilidad del comercio en el trafico de este genero”. Decía que así procedían los holandeses con la canela y el arenque y los ingleses con el bacalao (Idem).

Se oponía el estanco interior, porque consideraba que esta medida no tendría incidencia sobre el contrabando y porque, además, atentaba contra el bienestar público. Planteaba que el Rey “como padre de sus pueblos” debía velar por ellos. Decía que, hasta entonces “muchos particulares, con meterse a los montes han mantenido y vestido a sus hijos, y domésticos con desnudar los arboles de quina” precisamente en momentos en que la provincia se econtraba pasando el “mayor extremo de pobreza” (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.57).

Concluía que :

El Estanco de la Quina, sería perjudicial al Público y al comercio, y mucho más al primero que al segundo, por-que son los más los que la sacan, aun que en pequeñas cantidades que los mercaderes que la conpran, aumentando estos sus negociaciones con cogerla de dibersos individuos ... (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.58).

Como reconocía que el árbol de la quina se había convertido en Loja en la fuente de donde los vecinos habían sacado “... el vestuario, el plato y la salud, curando con ellas las fiebres intermitentes de que estaban plagados sus Ardientes Valles”, lo habían descortezado dejándole secar y morir y, con ello, habían destruído “el mejor ramo de su subsistencia”. Por lo tanto, recomendaba que, para el futuro, fuera el Cabildo y los Jueces de Loja los que celaran la extracción y que cualquiera que lo extrajera lo hicieran con licencia judicial y fianza. Por último, sugería que “por cada cajón de cascarilla que extrajersen dejen sembrado los renuevos, en la cantidad que tasen los prácticos y determine el Juez” (Ibid, f.61).

Carrión y Vaca era mucho más escéptico frente a la honestidad de los funcionarios del estanco. Retomaba las apreciaciones de Requena -en su **Descripción Histórica y Geográfica de Guayaquil**- sobre el estanco del tabaco y su referencia al hecho de que, normalmente, se confundía la primera con la última calidad al comprar y la última con la primera al vender. Pronosticaba la reproducción de esta costumbre con la quina, en caso de que llegara a establecerse su estanco (Requena, Aput, Carrión y Vaca, ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.57).

Juan Zaldumbide, captando la verdadera intencionalidad del Estado, señalaba que el estanco:

... nunca puede ser util al particular, ni al comercio, ni al Público, porque será manejado por muchos individuos para que se aprovechen ellos; y para la utilidad de la Hacienda Real, con el aumento de los Derechos, me parece pues será más conveniente para su Majestad, como para sus vasallos (ANH/Q, Cas. C.1, E11, f74).

El gobernador de Jaén se pronunció en contra del estanco interno de la Quina porque consideraba que debilitaría al público y al comercio; que el libre ejercicio del comercio había estimulado el descubrimiento de los montes y que había permitido que surgieran “comerciantes fuertes”. Para López, el mismo Erario Real saldría perjudicado con el estanco, ya que, precisamente el fortalecimiento de este comercio había aumentado los ingresos de las alcabalas y otros (27 de Noviembre, 1776)(ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 98).

López consideraba que se debía establecer “**un simulado Estanco**”, que canalice el tránsito directo de la quina al Puerto de Cádiz, donde “el Rey podrá cargarle todo aquel Derecho que sea de su Real agrado que entonces lo pagan los Estrangeros ... (pero) no a sus vasallos que comen y visten de su comercio” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.98). Señalaba que el contrabando era una práctica muy vieja. Refería que, en los años cuarenta, cuando llegó por primera vez a América, él mismo, junto con el Presidente de la Plaza de Portobelo, había

constatado cómo, a pesar del rigor con que se celaba el comercio ilícito y aunque se estaba viviendo “la fuerza de la guerra con Inglaterra”, los “bodoqueros” vendían la cascarilla en Portobelo a ingleses y holandeses, a tres reales la libra.

Sugería que, para evitar el extravío de la quina, se debían celar los Puertos de Guayaquil, Paita y Panamá, imponiendo graves sanciones a los maestros de navíos y de buques menores que pasasen por ellos; que el Virrey de Lima debía impedir que giren por tierra a Buenos Aires y que, para evitar que se aprovechen las colonias de los portugueses, se debía controlar el tráfico terrestre, otorgando guías a los corregidores de las provincias productoras para el traslado de la quina; que estas guías debían presentarlas a la Real Aduana de Lima y que, una vez revisadas, desde el Callao, la quina debía partir “en derechura al puerto de Cádiz” (Idem).

Como hemos dicho antes, la política estatal frente a la administración de la quina fue siempre confusa, sobre todo cuando se relacionaba con el estanco. El temor de la reacción que podía desencadenar la medida en las regiones productoras y en los puertos de salida, así como la incertidumbre sobre la magnitud de los beneficios que podía captar el fisco manteniendo el libre comercio o estableciendo el estanco y la presión permanente por asegurar el abastecimiento de la Real Botica fueron los principales factores que difirieron y distorsionaron la aplicación de la medida.

Lo que llama la atención es que, a pesar de que el denominador común de todas las recomendaciones era el que se estableciera un **estanco externo** y se mantuviera libre comercio interior, las medidas adoptadas por la Corona siguieron más bien el sentido contrario. Las restricciones del comercio se concentraron en las regiones productoras. En 1773 se prohibió la salida de la cascarilla, principalmente, por el puerto de Guayaquil. En 1776 se estableció, transitoriamente, el “estanco interno” de la quina.

La coincidencia de las restricciones al libre comercio de la quina con la consulta sobre la conveniencia o no del estanco,

daba a estas medidas el carácter de transitorias. Efectivamente, en 1773, cuando el Rey se dirigió a Don Manuel de Flores, Virrey de Santa Fé, para decirle que una vez que el Consejo de Indias había retomado el Informe y Plan de Miguel de Santiesteban así como la petición del Marqués de Villar -ex-Virrey de Santa Fé- de establecer el estanco y las cartas de apoyo de sus sucesores, Pedro Mecías de la Cerda y Don Manuel de Guirior, había decidido encargarle que formara una Junta constituída por los Ministros y Fiscal de la Audiencia, los Oficiales Reales, el Corregidor de Loja y los Oficiales Reales de Cuenca, para que tomaran noticia sobre:

... la calidad y cantidad de Quina que se produce en la Provincia de Guayaquil y otros parajes, y señaladamente, en las orillas del Orinoco y Provincia de Guayana, con el uso que tienen, y si se extrae **para colonias extranjeras**, como tambien si podría bastar para el consumo de este reyno hagais computo de la que anualmente se beneficia y extrae, con exprecion de precios y parajes y de aquella de donde se lleva furtivamente a dichas colonias y pongais los medios para evitarlo ... **de la combeniencia o perjuiclo que puede resultar a esas Provincias, a la causa pública y a su comercio, el referido Estanco**; Encargandoos asi mismo **prohibals** vajo penas que os parezcan, **se embarque Quina alguna, en los Puertos del distrito de vuestra Governacion, y especialmente en Guayaquil**, a cuyo Gobernador y Oficiales Reales expidais las ordenes mas activas para su cumplimiento. Yo el Rey (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.12)

Como el abastecimiento de la Real Botica de la cascarilla fina de Loja progresivamente tenía mayores dificultades -por lo talados que se encontraban los bosques acotados- en 1776, el Corregidor de Loja pidió que se suspendieran por cinco años las remisiones de Loja y que, mientras tanto, se extrajera la cascarilla de Cuenca y Jaén (ANH/C, L.49).

El 20 de enero de 1776, mediante cédula real, se **prohibieron las remisiones de cascarilla por todos los puertos del mar del sur, dejando franqueado, exclusivamente el del Callao**. En agosto del mismo año, se dispuso, en Lima, el

ejecútese del Real Despacho y la difusión de la "absoluta prohibición" de que se embarque

...con ningun motivo, causa o pretesto en poca ni en mucha cantidad la corteza de la quina ... con el destino de conducirla a Panamá u otros Puertos del Reyno de Tierra Firme, en que deberá comprenderse segun la Real mente, el de Guayaquil, y que toda la que bajare á los valles por vía de comercio, se transporte, presisamente a esta capital para que embarcandose en el Callao, en los Navíos que hubiesen de regresar a los Reynos de España, conforme a la voluntad y arbitrio de sus dueños se dirija á ellos sin estravío alguno, **entendiendose esta Providencia Interina hasta que se hagan las diligencias ordenadas por el rey en la misma cédula** (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.90).

Se entendió entonces que, mediante la Real Cédula del 20 de enero de 1776 se estableció el estanco de la quina. En esta ocasión se les delegó a los virreyes de Lima y Santa Fé **tomar los arbitrios necesarios para reducir al máximo los perjuicios que podía provocar la medida a los vasallos, especialmente a los cosecheros y tratantes de la quina.**

El Virrey de Santa Fé convocó a la Junta de Tribunales, la misma que resolvió dar un plazo de dos meses para el cumplimiento de la orden, bajo la consideración de que:

... siendo inevitales los daños y atrazos que sufrirían los Asendados y tratantes **en el supuesto de que la prohibición de embarcar la Quina, fuese absoluta**, exponiendole con su retención a una total perdida, por la corrupción a la que esta expuesta. **No siendo esto conforme a la intención y voluntad del Soberano que jamás pretende la perdida o estorción del vasallo, sino antes por el contrario sus alivlos o adelantamiento** ... manda librar orden a todos los puertos de este virreynato por donde se embarca la Quina, y con particularidad al gobernador y oficiales reales de Guayaquil, y al Comandante de la Guayana, Intimidandoles la prohibición confiere a lo prevenido en la citada Real Cedula, **pero que esta no se entienda, sino despues de dos meses de que se haya promulgado y llegado la noticia a todos, dentro de los cuales se deberá**

permitir libremente, el que cualquiera pueda embarcar y conducir la que quisiere y tuviere ... (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f.15)

La misma Junta dispuso además, que si dentro de los dos meses convenidos no habían podido hallar embarcación que les transportase la quina, debían manifestarlo para evitar que se la decomisaran. Hasta tanto podían venderla a extranjeros "sin fraude ni renta", pero en los sucesivo no podían vender ni beneficiar ninguna, puesto que sería confiscada la cascarilla que se hubiere sacado tanto antes como después de la publicación de la orden (Ibid, f. 20).

El Virrey de Lima, por su parte, en cumplimiento del real decreto formuló un cuerpo de sanciones a los contraventores, puesto que su función era la de asegurar la exclusividad del Callao para el tránsito de la cascarilla. Las sanciones estaban dirigidas a maestros y dueños de embarcaciones. A los primeros los amenazó con dos años de destierro al presidio de Valdivia "a trabajar en las reales obras" y con la imposibilidad de ejercer, de allí en adelante, la función de maestros. A los segundos, con una multa de dos mil pesos y el secuestro de sus embarcaciones, para que no pudieran hacer uso de ellas (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.90).

En el presente estudio no ha sido posible verificar si tales sanciones fueron o no aplicadas, mientras que las que se efectuaron en las regiones productoras han sido ilustradas a lo largo de este trabajo. Esto último -a más de tener que ver con el tipo de fuentes utilizadas- parece guardar relación con el hecho de que estuvieron estrechamente vinculadas con la necesidad de satisfacer las demandas de la Real Botica y con el acotamiento de los montes así como también con las demandas de funcionarios y comerciantes comprometidos con el abastecimiento de la Real Botica.

Como se puede apreciar, las características de las medidas adoptadas no correspondían estrictamente a las del estanco, pues el Estado no compró la cascarilla considerada de inferior calidad, aunque mantuvo la prohibición de extraerla y

comercializarla. La aplicación de dicha medida a la quina estuvo ligada, por un lado, al acotamiento de los bosques y, por otro, al control de la fuga de las cascarillas finas, exclusivamente. Como no se podía distinguirlas de las de inferior calidad, la restricción del comercio se hizo extensivo a todas las clases y variedades.

Fue así como las disposiciones del 20 de enero de 1776 supusieron la paralización absoluta de la extracción y comercialización de la cascarilla en Loja, Jaén y Cuenca y a pesar de que la Corona sólo aceptaba la cascarilla de Loja para el abastecimiento de la Real Botica. Esto explica el rechazo generalizado que provocaron las medidas, sobre todo en Cuenca pues, la cascarilla de esta provincia era considerada como "inservible" por la Real Botica.

Por otro lado, las apetencias del Estado resultaron tan desmedidas como desalentadoras para los comerciantes locales que, más bien, esperaron del estanco un efecto dinamizador y un tanto redistributivo.

Efectivamente, cuando los lojanos solicitaron el establecimiento del estanco en 1752, recibieron como respuesta la decisión fiscal de establecer "una especie de Compañía" en lugar del estanco, la misma que gravaría con un cuartillo por libra de cascarilla. Esto significaba que el Estado se beneficiaría de un impuesto de cuatro pesos por petaca. Además, como la Compañía compraría a seis pesos la petaca (de seis arrobas y media) y vendería a dos reales la libra, ésta obtendría una ganancia de treinta y seis pesos por petaca, fuera del impuesto. Evidentemente, esto no beneficiaba ni al "factor" ni a los cosecheros. Como manifestaron los solicitantes del estanco, bajo tales condiciones no se podía garantizar ni siquiera el abastecimiento de la Corona, puesto que los vendedores preferirían entregarla a otra compañía o a los forasteros que pagaban a 40 pesos o más, antes que a seis la petaca, como lo hacía la Corona, a través de dicha compañía (ANH/Q, Cas. C. 1, E.2, f.3).

En cuanto a la disposición de aplicar, transitoriamente, en 1776, el estanco de la quina, vemos que produjo reacciones de rechazo mucho más francas. La Contaduría de Cuenca señaló que el estanco provocaría:

gravísimos perjuicios a muchos individuos que actualmente se hallan empleados en el corte y beneficio de la Quina, a distancia de dos, y tres días de esta ciudad (Cuenca) por el costo que tienen impedido en las Herramientas en las Provisiones de bastimentos para el peonaje y lo que es mas en los dineros que han adelantado, así á estos como a los dueños de las mulas, cujos suplementos les son indispensables mayormente para los acarretos ... **por lo que sin duda alguna han de reclamar los beneficiadores de la Quina de la espresada restricción que añadimos en nuestro citado Auto mirandolo con Arbitrio nuestro, y por tanto con odio ...** (Cuenca, 31 de Julio, 1776)(ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.24).

La disposición de estancar la quina, en 1776, se emitió al mismo tiempo en que se repetía la consulta sobre la conveniencia del estanco y mientras se probaba la validez de la cascarilla blanca de la Guayana. La orden era ambigua y confusa. Simultáneamente se había enviado dos cédulas reales distintas al Virrey de Nueva Granada y al de Lima. De allí que, el 14 de mayo de 1777, el gobierno de Nueva Granada se quejó de la confusión que se había creado.

Mientras en la cédula enviada al Virrey de Nueva Granada se prevenía la **“absoluta prohibición de extraerse por ninguno de los puertos del distrito la cáscara Quina”**, al Virrey de Lima se le hacía promulgar la disposición de que **“todas las porciones de aquel específico que se transportan á los Reynos de España por vía de comercio se embarque por el puerto del Callao”** quedando prohibido hacerlo por los demás puertos del virreinato.

Según la última cédula no se prohibía la extracción y comercialización de la quina a los particulares, sino que se limitaba a restringir el uso del puerto de Callao, como única vía de salida del específico.

De acuerdo con la misma cédula, el Virrey del Perú debía librar órdenes a los corregidores de Cuenca y Loja para que “no permitan el destrozo de Arboles de Quina, prescribiendo Reglas, las que Jugsasen más oportunas para su extracción y corte” (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f.106).

El ámbito del desconcierto era muy grande. Así lo revela una comunicación enviada por el Gobernador de Portobelo al Virrey de Nueva Granada, en la que decía que, de acuerdo a las disposiciones de este último, había examinado prolijamente los cajones de cascarilla de Jacinto Sánchez de Orellana, comerciante de Guayaquil que llevaba a España y preguntaba si debía seguir haciendo la misma diligencia con el resto de comerciantes que traían documentado el reconocimiento por parte de los jueces de sus territorios (ANH/Q, Cas, C.1, E.11 f.11).

En cuanto a los efectos que produjo la real cédula del 20 de enero de 1776, también se puede constatar que hubieron grandes diferencias regionales. En Loja se dio una prohibición general de la extracción y comercialización de la cascarilla. De allí que, en 1779, el Procurador Jaramillo y el Alcalde Ordinario Palacios, solicitaron que se permitiera a los vecinos de Loja explotar la cascarilla que no estaba reservada para la Real Botica. Decían que, desde que el Virrey de Lima envió a España la cascarilla, por primera vez, en 1640, la provincia no había conocido otro comercio que no fuera éste; que al principio, la ciudad y la provincia tenía “alivio y fomento” con la cascarilla de Cajanuma y Uritusinga pero que, desde que estos montes fueron destinados al abastecimiento de la Real Botica, la gente se dedicó a la saca de la cascarilla de menor calidad “que le llaman crespilla negra, blanca y amarilla” y otras de inferior calidad que no tienen nombre, pero que:

oy se an suprimido todas para que ninguno saque baxo de gravisimas penas, y multas que en auto a mas de un mes se publicaron (ANH/Q, Cas, C.2, E.5, f.1).

Los solicitantes explicaban que las clases de cascarilla que son inútiles para el rey no lo eran para los pobres; que a

pesar de que las venden a muy bajo precio, les sirve para satisfacer las necesidades más precisas sin perjudicar a la anual remesa y que, en caso de que llegaran a faltar, se podría utilizar las de Cuenca, Jaén y Guancabamba, sobre todo la de la última zona, que era de superior calidad que la crespilla. Por lo tanto, al dirigirse al Presidente de la Audiencia de Quito, le demandaban:

se sirva detener el presente desconsuelo y poco fomento de esta República, y su provincia mandando alzar, y suspender la provisión del comercio dicho, por ser contra el bien común (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.2).

La generalización de la medida a las tres provincias antes mencionadas, convirtió a la explotación de la cascarilla, automáticamente, en una actividad ilícita. De allí que no resulta extraño que, en 1779, el Corregidor Valdivieso se quejara de que si bien el contrabando fue un hecho que estuvo presente desde que se iniciaron las emisiones regulares a la Real Botica (1769), nunca había sido tan intenso como en los dos últimos años.

El 10 de febrero de 1780 el Presidente García Pizarro negó la petición presentada por Francisco Palacios y Joaquín Jaramillo y, por el contrario, aumentó las medidas de control. Así dispuso:

... que ninguna persona de cualquier Estado, calidad, y condición, trate ni contrate, en el efecto de cascarilla, por compra ni venta ni mandado, extraerla de los montes; apercibiendoles a los transgresores, siendo blancos con la pena de veinte y cinco pesos ... (pagados) por mitad al denunciante y gastos de justicia, y dos meses de Carsel, en la primera, en la segunda se les duplicará las penas, Comisando toda la cascarilla para la Real Botica; y a los Indios, sambos o mulatos, se les impone la pena de perder la Cascarilla, y a los Arrieros las Requas en que la condujesen, y cien azotes y un mes de carsel (ANH/Q, Cas. C.2, E.5, f.16).

Esta noticia fue publicada "a usansa de guerra" (Ibid, f. 17).

Fue distinta la reacción que produjo la cédula del 20 de enero de 1776 en Cuenca. Si bien la Contaduría de Cuenca explicitó claramente su inconformidad con la medida, los grandes comerciantes, locales y piuranos, se apresuraron a utilizar distintas estrategias, orientadas a disminuir los efectos del golpe y a sacar los réditos que les era posible, dentro del nuevo contexto.

Treinta y ocho comerciantes gruesos de cascarilla, hicieron uso de la concesión de los dos meses de plazo para comercializar la quina que tenían acopiada. Algunos se ofrecieron para comercializar su cascarilla con la Real Botica, como era el caso de Francisco Trelles (ex-Corregidor de Piura) que ofertó al Virrey de Santa Fé 1.560 arrobas; Felipe Polo, 2.000; Pedro Hidrovo, 3.800; Francisco Astudillo y Herrera, 1.000. -Es decir, un total de 9.760 arrobas (2.400 quintales). Tómese en cuenta que en el mismo año, solo se pudo acopiar 70 quintales para la Real Botica-.

Después del cuencano Pedro Rivera -quien solicitó permiso para vender libremente las 195 cargas de cascarilla, de 8 arrobas cada una (más de 367 quintales) y que tenía acopiadas en su morada-, se presentaron cinco comerciantes (entre cuencanos y piuranos) manifestando tener acopiadas un total de 9.770 arrobas de cascarilla, (2.462 quintales) distribuídas, parte en las bodegas de Guayaquil, parte en las de Cuenca y, otra parte en los parajes de la Provincia. Quince días después, (26 de febrero de 1776), treinta y ocho comerciantes declararon tener rezagadas 42.762 arrobas de cascarilla en la provincia de Cuenca, en el camino a los lugares de destino a Piura y Guayaquil, y en las bodegas reales de Yaguachi, Naranjal y Balao. Dos días después tres comerciantes más declararon tener un total de 1.224 arrobas de cascarilla. Sumadas todas estas cantidades, daba un monto de **53.756 arrobas de cascarilla** (13.439 quintales) (ANH/Q, Cas, C.1, E.11, f92).

La entrega de guías o permisos que se hiciera a los comerciantes durante los dos meses señalados, le permitió a la Corona tener, por fin, un conocimiento más preciso de los volúmenes de extracción de cascarilla en Cuenca, región a la

que se desplazaron las explotaciones, una vez que se agotaron los bosques de Loja. Hasta entonces, los datos con los que se había contado, se basaban en cálculos y conjeturas de comerciantes y funcionarios, los cuales, aún en el mejor de los casos, estuvieron muy por debajo de la cantidad declarada por los comerciantes al solicitar las guías.

El 25 de junio de 1777, el Virrey de Nueva Granada, Antonio Flores, emitió su informe, pronunciándose a favor del estanco de la quina. Decía que en base a los cálculos de producción de Ignacio Checa - de un total de 13.000 arrobas de cascarilla, extraídas de Cuenca, Jaén y Loja-, pero sobre todo, tomando en cuenta las 52.532 arrobas (eran 53.756) de producción anual, declaradas por los propios comerciantes, consideraba que se disponía de una cantidad suficiente para abastecer a la nación; que no produciría ningún perjuicio al público el reducirle al estanco y que, por el contrario, traería muchas ventajas como: reglamentar el corte y beneficio de la quina; corregir los daños que se producía a los bosques y a la salud pública. Decía además que los habilitados podrían seguir conduciendo el específico a la Administración de la localidad; que se pagaría a los precios establecidos y, por último, que se evitaría la extracción ilícita por parte de los extranjeros los cuales tendrían necesariamente que abastecerse en España (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, F.113-115).

El 3 de Julio de 1777 se volvió a reunir la Junta de Tribunales, en la Ciudad de Santa Fé para contestar a las indagaciones que se hicieron mediante la cédula del 20 de enero de 1776 y respondieron que, una vez que se han podido formar "el debido concepto" sobre la cantidad de producción, precios, métodos de extracción, conducción y transporte y, sobre todo, sobre la conveniencia o no del estanco concluían que:

... no solo se conceptua util su establecimiento sino casi necesario para evitar los fraudes, y nocibas consecuencias que causan desorden, con que talandose los Arboles sin discernimiento ni proligidad, y sin la proligidad que requiere el corte para su conservación de los montes,

y separación de clazes, se logre establecer un método oportuno, en virtud del qual **continuando los havilladores de las provincias donde se cultiva el Arbol en su mismo ejercicio, no se les prive de la utilidad que en la actualidad disfrutan, aun que con la precion de efectuarla metodicamente y DE CONDUCIRLA AL REAL ESTANCO**, donde conforme a la Ynstruccion que se formase, y ordenes que se les diere se dividan las clazes distintas de cascarilla y se remitan a España, con toda especificacion, expendiendose con la misma en estos Reynos á moderado precio, y con atencion a sus gastos en **que no se descubre que se perjudique, sino a uno, u otro comerciante de los que se dedican a esta negociación**, y se conseguirá fuera del ingreso del erario, el no bien ponderado beneficio de que la Salud Publica no se exponga a las contingencias de que aplicandose adulterada o supuesta esta corteza, padezcan los dolientes el estrago, y se desacredite la virtud del específico ... podrá comprenderse en dicho Estancos **siempre que se advlerta ser la legítima, y de iguales efectos que la de Loja ...** (ANH/Q, Cas. C.1, E.11, f. 117-118).

De manera que, también la Junta de Tribunales opinaba que se debía estancar exclusivamente la cascarilla fina. Sin embargo, como hemos visto, para evitar la fuga de esta clase de cascarilla, se prohibió la explotación de todos los tipos de cascarilla en Cuenca, Loja y Jaén. De esta manera toda actividad vinculada a la extracción o comercio del específico se volvió ilícita y clandestina. Por lo tanto, no resulta sorprendente el alarmante "crecimiento" del contrabando.

En 1785, un año después de que se dio la total prohibición del saque de la cascarilla en Loja, Cuenca y Jaén, se volvió a consultar sobre la conveniencia o no de establecer el estanco, a lo que el Gobernador de Jaén respondió positivamente.

El 7 de Noviembre de 1790, se emitió la Cédula Real de San Ildefonso, según la cual se disponía:

que no se trate del Estanco de la Quina, sino que solo se tome el arbitrio de remitir toda la que rindan los montas de Loxa, Callisaya, y otras que la producen de igual y apro-

vada por de superior calidad de cuenta de S.M. para que se junte de la mas selecta para la Real Botica, y la sobrante se parta y venda en las del Reyno a beneficio de la Real Hacienda, como tambien la que exceda al consumo de la Península, dejando al comercio la libertad de traer por su cuenta y riesgo y por via de negociación toda la del Perú que no sea de otros montes de Loxa u otros que se señalen para la casa Real y Boticas de España segun los experimentos que se hagan de las muestras que han venido y pueden venir en adelante; pues de este modo sin perjuicio del acopio dela Quina selecta para la Real Casa y la Nacion se proporcione este saludable específico a las Europas en beneficio de la humanidad y utilidad del comercio Nacional: Y que este particular visto en adelante los efectos de estas providencias se tratará si convendrá imponer algún derecho a favor de la Real Hacienda, al tiempo de su extracción a paises extranjeros, u otro cualquier arbitrio. ... (ANH/Q, Cas, C.3, E.13, f.5-6)

De acuerdo con esta cédula, otra vez, se privilegió al abastecimiento de la Real Botica, dejando relegado el establecimiento del estanco.

A pesar de que se disponía que los montes de Loja, Calisaya y los que producían la cascarilla “de superior calidad” siguieran acotados, persistió el acotamiento de todos los montes productores de cascarilla en las provincias de Cuenca y Jaén, independientemente de la calidad del específico, de allí que Armestar pidió, como hemos visto, que se le permitiera cobrar en cascarilla de los montes de Cuenca “los muchos miles de pesos” que le debían por los repartimientos hechos antes del acotamiento (Ibid, f.9).

Por lo expuesto se puede apreciar que el acotamiento de los bosques fue la medida que más perjudicó a las regiones productoras, puesto que significó la prohibición absoluta de la comercialización de todo tipo de cascarilla. Además, resulta evidente que la Corona reconocía que era en la fase de la comercialización exterior que se producía la fuga del producto al extranjero, sin embargo, el tan clamado “estanco exterior” nunca llegó a implementarse.

CONCLUSIONES

Los objetivos centrales de esta investigación eran evaluar el impacto regional del auge de la cascarilla e identificar la relación metropoli-región económica, en el contexto colonial y a través del seguimiento de una actividad extractiva orientada “hacia afuera”. Esto nos remitió: 1) a delimitar las regiones económicas, 2) a explicar el por qué de los auges y las crisis en las regiones seleccionadas; 3) a dimensionar la participación que tuvieron las regiones abastecedoras en la distribución de la ganancia del comercio de la quina, dentro de la estructura global de intermediación, tomando en cuenta que era un producto orientado al mercado mundial; 4) a analizar las relaciones inmediatas y mediatas establecidas en torno a la extracción y comercialización de la cascarilla -factores de la producción y estructura de comercialización-.

La definición de las regiones económicas respondía a la necesidad de identificar lo “interno” y lo “externo” en un contexto colonial, en el que, obviamente, no existían límites nacionales y donde las identidades se establecían, precisamente, en torno a los nexos que existían en las regiones económicas.

En este trabajo tanto Cuenca como Loja son definidas como regiones económicas. Esta delimitación fue establecida en base a las características geográficas y ecológicas, a los flujos y circuitos de comercialización y a la percepción de los actores sociales. Como pudimos constatar, Piura fue percibida,

por cuencanos y lojanos como una amenaza constante para la economía local y, por tanto, como una entidad foránea. Para los cuencanos aún la cercana región del Cañar fue vista como "lo exterior"; apetecible para desarrollar los procesos de colonización. La autonomía de estas regiones se corrobora con el hecho de que cada una de ellas vivió sus propios auges y crisis de la cascarilla, en diferentes momentos, bajo distintas coyunturas y con efectos también desiguales. La misma articulación económica de Cuenca, Loja y Piura apoyaría esta definición ya que, como dice Assadourian, durante la colonia, las regiones económicas estaban polarizadas en torno a la exportación de uno o dos productos y se vinculaban a otras regiones mediante fuertes intercambios.

El origen del auge se explicaría por la convergencia de algunos factores comunes a las dos regiones tales como: la ampliación e intensificación de las actividades mercantiles a nivel mundial, la expansión del consumo de la quina, la implementación de las reformas de libre comercio en las colonias americanas y la circunscripción de la cascarilla en determinados nichos ecológicos. A nivel particular encontraríamos que el auge en Cuenca ocurrió una vez que los mejores montes de quina de Loja quedaron agotados. Esto significa que la crisis de la explotación del específico en Loja fue la condición necesaria para la expansión de la comercialización de la cascarilla en Cuenca. Esto, además explica la diferencia cronológica de los auges. Las crisis, por su parte, serían atribuibles, en ambos casos, a la destrucción de los bosques de quina y a la aplicación de las medidas estatales restrictivas como el acotamiento y el estanco. Sin embargo, mientras en el caso de Loja el aniquilamiento de los bosques fue el factor determinante, en el de Cuenca fueron las mencionadas políticas estatales las que cumplieron este rol. La liberación del mercado neogranadino de la quina, por parte de la Corona española, constituyó el golpe final para el mencionado período de bonanza en Cuenca.

Las exportaciones de cascarilla en la segunda mitad del siglo XVIII fueron muy importantes para la Audiencia de Quito

pero su trascendencia fue mucho mayor para las regiones abastecedoras. Uno de los efectos más importantes fue la monetización de estas últimas. Este hecho ocurrió en un momento de escasez crítica de circulante en todo el espacio colonial americano. A Loja le permitió amortiguar los efectos del "crash" de los obrajes y a Cuenca vivir un período de bonanza. Durante la explotación de la cascarilla, Cuenca se convirtió en la región más dinámica de la Audiencia de Quito. Su crecimiento demográfico, producido por una oleada migratoria norte-sur, le convirtió en la región más poblada del país, mientras el resto de la Sierra atravesaba un período de caída poblacional muy fuerte. Hay otros indicadores de la activación económica de Cuenca, entre los que se destacan: la conversión de corregimiento a gobernación y la creación del Obispado de Cuenca. El hecho que los licitadores de Piura trasladaran su residencia a Loja y Cuenca durante los períodos que duraron los respectivos auges de la cascarilla, constituye un indicador más de la importancia económica del producto. Muchos autores atribuyen los efectos mencionados a la producción textil, los datos expuestos en este trabajo inducen a concluir que el "auge" de los tocuyos cuencanos fue uno de los efectos de "arrastre" de las exportaciones de la cascarilla.

Para analizar el impacto de las exportaciones de la cascarilla sin caer en los extremos de las corrientes dependentistas y autonomistas, se dio similar importancia al análisis de la estructura de la producción y al de la estructura de comercialización. Pero para dimensionar adecuadamente a esta última se tomó en cuenta el hecho que la cascarilla era un producto orientado al mercado mundial y se siguieron los eslabonamientos existentes, hasta cuando el producto llegaba a los principales centros de redistribución a escala mundial, Inglaterra y España. Los límites de este estudio no permitieron llegar hasta los mercados terminales de Africa y Asia.

Aunque por razones metodológicas y expositivas se hace una separación en el análisis de los factores de la producción y la estructura de intermediación, en los hechos éstos se encontraban fuertemente interrelacionados. La confrontación

de los datos extraídos de estos dos ejes temáticos permitió hacer algunas constataciones importantes relacionadas: 1) con el grado de participación de la ganancia que tuvieron las regiones abastecedoras de cascarilla dentro de la estructura global de la comercialización; 2) con la identificación de los factores que favorecieron la acumulación de capital a nivel regional; 3) con la identificación de los mecanismos adoptados por los comerciantes locales para lograr este propósito.

El análisis de la articulación de las regiones de Cuenca y Loja a otros subsistemas y sistemas permitió advertir el carácter foráneo de la mayor parte del capital invertido en la explotación de la cascarilla y el consecuente reflujo de las ganancias a los lugares de origen de las inversiones, Piura y Lima. En cambio el análisis de las estructuras internas puso en evidencia cómo la naturaleza y características de dichas inversiones incidían en el monto y destino de las ganancias. Mientras en Loja la fuga de los beneficios ocurría en forma casi masiva, dada la escasa participación local en las inversiones y dada la existencia de una estructura de intermediación excesivamente concentrada, en Cuenca se lograba retener una porción importante de las ganancias, debido a la mayor participación de los capitales locales y gracias a que la estructura de comercialización era más amplia y participativa.

También se reveló la incidencia de las relaciones de producción sobre el comportamiento de los factores externos. Se vio cómo las primeras se constituyeron en "condiciones previas" a la acción de los segundos. Aun las políticas estatales debían adecuarse a las relaciones de producción y comercialización existentes en cada una de las regiones abastecedoras. Vemos, por ejemplo, cómo en Loja la Corona tuvo que valerse del Corregidor para organizar el abastecimiento de quina a la Real Botica, pues, desde que se iniciaron dichas exportaciones, este funcionario se había convertido en el mayor beneficiario de las mismas y, por tanto, era el que mejor manejaba los procesos de extracción, acopio y comercialización del producto. En este caso, los comerciantes locales fueron virtualmente excluidos de las negociaciones con el Estado. El

Corregidor era el único mediador de la relación entre el Estado, los trabajadores y los intermediarios. Una de las consecuencias de este manejo fue la escasa acumulación de capital en la región. Debe tomarse en cuenta que el auge de la cascarilla en Loja se inició, precisamente, a partir de la intervención estatal. En cambio en Cuenca, donde el comercio de la cascarilla había sido manejado por distintas familias de la élite, la Corona instrumentalizó esta estructura para lograr el abastecimiento de la Real Botica. En este caso fueron los comerciantes los mediadores de la relación entre el Estado y los trabajadores y piqueros. Esta relación fue decisiva para la modalidad que tuvo el proceso de acumulación de capital en la región. La participación directa de los comerciantes locales en las negociaciones con el Estado permitió, por un lado, una mayor distribución de la ganancia y, por otro, permitió que dichos comerciantes funcionalizaran las políticas e instituciones del Estado a sus propias necesidades de acumulación, lo que tuvo un efecto multiplicador en sus ganancias.

De todos modos, tanto en el caso de Cuenca como en el de Loja, la mayor parte del capital era piurano. Los comerciantes locales funcionaron como meros "factores" de los de la vecina provincia del Perú. Estos últimos dependían del capital de los tratantes limeños, quienes habían logrado convertirse en el "vértice" de las actividades mercantiles de las distintas regiones económicas de Sudamérica, en virtud del papel que jugaron como introductores de las mercancías europeas, principalmente inglesas. Así se explica que la mayor parte del capital limeño tuviera la forma de mercancías -generalmente ropa-. Este modelo de inversión fue reproducido por los piuranos, quienes subsumieron a los comerciantes de Cuenca y Loja y por estos últimos para enganchar a los cosecheros.

El rol que jugara Inglaterra en el funcionamiento de las colonias americanas refleja la situación de transición del desarrollo del capitalismo a escala mundial, pues a esta potencia le correspondió tener el papel protagónico en la última etapa del proceso de acumulación originaria de capital, ocurrido en base al funcionamiento del sistema colonial y que, en

orden cronológico, lo habían desempeñado España, Portugal, Francia y Holanda. Además el paso que había dado Inglaterra de la fase mercantil a la industrial contribuyó a que mantuviera el liderazgo comercial.

En el siglo XVIII la grandeza de las nuevas potencias se había establecido en torno al desarrollo del comercio y la navegación. Las plantas se convirtieron en los nuevos filones de riqueza. Los países hegemónicos se disputaban por tener el control monopólico de su comercio. Además este tipo de productos pasó a convertirse en la materia prima de las florecientes industrias. Una vez que el nuevo botín llegaba a Europa éste se convertía en capital.

Mientras en la fase mercantil Holanda había alcanzado la supremacía respecto a los demás países, en la fase manufacturera, Inglaterra desplazó a sus rivales incluso a Holanda. Bajo las nuevas circunstancias, la supremacía comercial era la condición para lograr el predominio de la producción industrial, pues era la industria la que revolucionaba al comercio. El dominio mercantil estaba vinculado al mayor o menor grado de predominio de la industria. Así se explica el desplazamiento de Holanda por Inglaterra, pues mientras el desarrollo de Holanda se sustentaba en el capital comercial, el de Inglaterra se basaba en la subordinación del capital comercial al industrial.

Durante la fase mercantil, el mercado era la instancia en la que se superaban los obstáculos existentes para la articulación de las estructuras de los sistemas de producción precapitalistas excesivamente concentrados de las colonias, con la tendencia disgregadora del comercio. En la fase manufacturera, la industria asignaba al comercio el papel de mediador de su desarrollo pero, al hacerlo, el comercio se convertía en un elemento disgregador de las estructuras internas de los sistemas productivos de las colonias. La penetración de manufacturas inglesas a precios más bajos, destruía las unidades productivas locales que funcionaban en base a una organización precapitalista.

El papel que jugó Inglaterra respecto a Cuenca fue complejo. Por un lado activó la economía regional, precisamente al estimular, desde Lima, las exportaciones de cascarilla y de tocuyos. Por otro lado, introdujo las condiciones que llevaron al colapso de la producción textil. La fabricación de tocuyos le permitió a Cuenca únicamente diferir la crisis textil que afectó, en primera instancia, a la producción obrajera de paños de la Sierra centro-norte de la Audiencia de Quito. La difusión de los cálicos (tejidos ingleses de algodón) provocaron la caída irreversible del precio de los tocuyos.

La cascarilla, a diferencia de los tocuyos, no era un producto que competía con las mercancías inglesas, tampoco era un producto de "retorno" de éstas. La cascarilla era una mercancía que despertaba un doble interés en los ingleses, en primer lugar, era un producto con alto valor comercial, aún en estado primario; en segundo lugar, era una materia prima irremplazable, dentro de la industria farmacéutica. De hecho, los ingleses controlaron el grueso de sus flujos y tenían la tecnología de punta, en el procesamiento químico y farmacéutico de la quina.

El comercio que hacían los ingleses con la cascarilla era extremadamente ventajoso, frente al de los comerciantes ubicados en los eslabones precedentes -españoles, limeños, piuranos y los de las regiones productoras-, puesto que no intervenían en la fase de extracción. Se abastecían a precios bajos, en los mercados de Panamá, Portobelo y aún en el puerto del Callao, sin necesidad de hacer desembolsos previos y sin correr los riesgos de inversión, tan frecuentes en el comercio de la quina tanto por las pérdidas que ocasionaban los "adelantos" o "repartos" que se hacían a los cosecheros como por el carácter clandestino del negocio.

El análisis de la esfera de la circulación permite dimensionar la distribución de la ganancia entre los distintos eslabones, nos revela además que era en esta instancia en la que se captaba la mayor parte de la misma y, finalmente, ilustra cómo el capital comercial subordinaba no sólo a los productores sino a los propios comerciantes.

El análisis de las relaciones inmediatas, por su parte, nos permite: desentrañar cómo se logró la acumulación interna de capital, pese a que, comparativamente, los comerciantes locales sólo lograron retener una pequeña porción de la ganancia generada por la explotación de la quina; identificar los factores que favorecieron esta acumulación, tales como el carácter altamente especulativo del producto y el hecho que su explotación se haya basado en una actividad extractiva. Esto último permitió que los comerciantes concentraran sus inversiones en la extracción, embalaje y transporte del producto, sin necesidad de adquirir tierras ni de hacer desembolsos para realizar innovaciones tecnológicas.

Por otro lado y en oposición a lo que generalmente se asume, la acumulación local fue posible gracias a la existencia de las políticas monopólicas del Estado que controlaban la extracción y comercialización de la cascarilla. Justamente, fue en el marco de la administración estatal de la quina que se formuló una legislación vinculada a la condición extractiva de su explotación. En ella, como hemos señalado anteriormente, se facultaba, a los comerciantes que se convertían en "factores" de la Corona a que denunciaran los bosques de quina y los explotaran legalmente. Si bien el producto estaba destinado a la Corona, los comerciantes obtenían grandes réditos al reservarse para sí grandes cantidades de cascarilla que, pese a su excelente calidad, era descartada por los comisionados. Este producto podían negociarlo por cuenta propia.

Otro factor favorable a la acumulación interna de capital fue el hecho que la cascarilla estuviera orientada al mercado mundial y que su comercio involucrara a las principales potencias europeas de la época. Esto propició la existencia de otros mercados que, a pesar de estar relativamente distantes (Portobelo, Panamá, Cartagena), todavía resultaban accesibles para algunos comerciantes locales. En ellos podían vender su producto a precios que multiplicaban por varios miles de veces el valor de cambio que tenía en las regiones productoras.

La extracción de la plusvalía absoluta a los trabajadores también contribuyó a la acumulación de capital. Si bien éste

era un mecanismo de captación de la ganancia común a todas las actividades productivas de la época, la particularidad de la explotación de cascarilla radicaba, otra vez, en el hecho de que era una actividad extractiva. La tasa de explotación de los trabajadores era progresivamente más grande, conforme aumentaba la demanda del producto y conforme se aniquilaban los bosques de quina. Mientras los precios que se pagaban por el producto se mantuvieron congelados por muchos años, el tiempo de extracción y el riesgo personal de los trabajadores fue aumentando conforme se destruían los bosques. Esta no fue una situación fortuita sino permanente, sobre todo en Loja. En esta región, el auge se inició cuando los bosques de quina estaban virtualmente aniquilados.

Otra circunstancia favorable para los comerciantes, fue el carácter temporal de la extracción de la cascarilla. Como sólo podía realizarse en el verano, su explotación requería, exclusivamente de trabajadores ocasionales. Por lo tanto, a diferencia de las actividades agrícolas, el costo de reproducción de la fuerza de trabajo recayó sobre las propias comunidades indígenas y no sobre los comerciantes.

La forma de pago era otro mecanismo de extracción de la ganancia. Los trabajadores eran perjudicados a través de fraudes en el peso y en el precio del producto. La forma dineraria de pago, tan inusual en esa época, fue una condición instrumentalizada por los comerciantes en perjuicio de los trabajadores. Cuando pagaban en dinero lo hacían a precios inferiores, mientras que cuando se pagaba en ropa, ésta era entregada al doble de su precio. Así, mientras la forma dineraria de pago, fue un hecho favorable a la región en su conjunto, puesto que permitió su monetización, para los trabajadores fue una condición que contribuyó a su sobrexplotación.

La extracción de la cascarilla no modificó la estructura socio económica de la región. No permitió la emergencia de un nuevo sector social sino que consolidó el poder de las élites preexistentes, en virtud de que el negocio de la quina exigía la existencia de un capital inicial importante.

Los negociantes de la cascarilla no eran un sector social especializado en esta actividad. Hasta el siglo XVIII la sociedad se caracterizaba por la débil división social del trabajo. El llamado "bloque colonial" no estaba conformado por la alianza de comerciantes, hacendados y autoridades locales, como generalmente se asume sino por familias de la élite que realizaban una serie de actividades productivas y comerciales y que concentraban el poder económico, social y político de la región.

Los antagonismos y las luchas inter-élite, desencadenados en torno a la cascarilla dieron como resultado el fortalecimiento de la identidad regional. A pesar de las alianzas temporales que establecieron algunos miembros de la élite con elementos foráneos a la región, estas relaciones giraban en torno a sus propios intereses que, en última instancia, eran los intereses de la región.

La explotación de la cascarilla siempre se basó en el uso de una rudimentaria tecnología indígena, a diferencia de lo que ocurrió con otras actividades extractivas -como es el caso de la plata para cuya explotación se introdujo la técnica de la amalgama, o la del caucho que incorporó una moderna técnica de coagulación-. Sin embargo, ésto no impidió la relación de dependencia externa de la actividad. Claro que en este caso la dependencia tenía que ver con el origen del capital y no con la tecnología.

En cuanto a la tenencia de la tierra se pudo constatar cómo, a pesar de ser una actividad extractiva, lejos de desestimular la expansión de la hacienda, como aseguran muchos autores, la explotación de la cascarilla fue la condición fundamental de dicho proceso, ya que valorizó aún las tierras de escasa o nula productividad agrícola. La expansión del latifundio provocó la desestructuración de las comunidades indígenas, puesto que los hacendados estaban interesados tanto en las tierras como en la fuerza de trabajo indígenas. Los comuneros fueron permanentemente hostilizados por los hacendados con el propósito de lograr los mencionados objetivos.

El contexto colonial en el que se desarrolló el primer auge de la cascarilla tuvo un efecto ambivalente en las regiones abastecedoras. Por un lado permitió que algunos sectores de la élite lograran obtener ganancias extraordinarias, gracias a la instrumentalización del orden y las instituciones coloniales -como la tributación indígena y la mita- para obtener beneficios particulares. Pero, por otro lado, el "hecho colonial" desvirtuó completamente el carácter patrimonial del Estado. La razón de ser de las colonias era la de responder a los intereses de la metrópoli. Esto se reflejó en los efectos depredadores de las políticas estatales sobre los bosques de quina así como también en las repercusiones catastróficas que tuvieron las medidas restrictivas de la explotación y comercialización de la cascarilla sobre las regiones de Cuenca y Loja. Estas medidas fueron aplicadas, precisamente, en pleno período de expansión del mercado mundial de la quina.

En relación con las poblaciones indígenas podemos ver, en cambio, como los propios intereses económicos del Estado se convirtieron en la condición de la conservación y reproducción social de las comunidades. La tributación indígena, una de las fuentes de ingreso más importantes de la Corona, dependía de la preservación de las tierras de comunidad y de la resistencia al desarrollo de las relaciones serviles, estimuladas por los hacendados. Los indígenas desconfiaban de las autoridades locales para la solución de los problemas legales de esta índole y más bien apelaban a los representantes del gobierno central. Esta situación quedó revelada en la posición "realista" que adoptaron los indígenas de Cuenca frente a los procesos independentistas desarrollados a finales del siglo XVIII.

BIBLIOGRAFIA

A. FUENTES MANUSCRITAS

1. ARCHIVO NACIONAL DE HISTORIA, SECCION AZUAY (ANH/SA)
Comunicaciones recibidas y enviadas de la Gobernación de Cuenca
(ANH/CC). Gobernación/ Hacienda:

- ANH/CC, 10.777
- ANH/CC, 30.827
- ANH/CC, 18.756
- ANH/CC, 237
- ANH/CC, 30.799
- ANH/CC, 30.752
- ANH/CC, 36.434
- ANH/CC, 18.256
- ANH/CC, 671
- ANH/CC, 40.420
- ANH/CC, 35.213
- ANH/CC, 31.009
- ANH/CC, 30.628
- ANH/CC, 324
- ANH/CC, 31.517
- ANH/CC, 30.816
- ANH/CC, 19.042

Libros de comunicaciones, Gobernación/Hacienda:

- ANH/C, L.49
- ANH/C, L.55
- ANH/C, L.58

Carpetas, Gobernación/ Jud.

- ANH/C, Carpeta 93.786
- ANH/C, Carpeta 97.795

2. ARCHIVO DE LA CURIA DE CUENCA (ACA/C)

Administración:

- ACA/C, Doc. 11.647
- ACA/C, Doc. 11.664
- ACA/C, Doc. 9.495
- ACA/C, Doc. 18.030
- ACA/C, Doc. 18.416
- ACA/C, Doc. 18.429
- ACA/C, Doc. 18.407
- ACA/C, Doc. 18.408
- ACA/C, Doc. 18.602
- ACA/C, Doc. 18.025
- ACA/C, Doc. 9.491
- ACA/C, Doc. 18.023 (sin catalogar)
- ACA/C, Doc. 16.501

3. ARCHIVO NACIONAL DE HISTORIA, QUITO (ANH/Q)

Serie Indígenas:

- ANH/Q, Indígenas, 1745, 1, X.
- ANH/Q, Indígenas, 1793, 28, VII.
- ANH/Q, Notaría de Manuel Cabezas, 1783.
- ANH/Q, Presidencia de Quito, Volúmenes: 224/1784, 235/1785

Serie Cascarilla:

- Cas. C.1, Exp.1, 5 fs.
- Cas. C.1, Exp.2, 2 fs.
- Cas. C.1, Exp.3, 16 fs.
- Cas. C.1, Exp.4, 218 fs.
- Cas. C.1, Exp.5, 5 fs.
- Cas. C.1, Exp.6, 24 fs.
- Cas. C.1, Exp.7, 54 fs.
- Cas. C.1, Exp.9, 16 fs.
- Cas. C.1, Exp.11, 121 fs.
- Cas. C.1, Exp.12, 101 fs.
- Cas. C.2, Exp.1, 7 fs.
- Cas. C.2, Exp.3, 9 fs.
- Cas. C.2, Exp.4, 20 fs.
- Cas. C.2, Exp.5, 25 fs.
- Cas. C.2, Exp.6, 17 fs.
- Cas. C.2, Exp.7, 19 fs.
- Cas. C.2, Exp.8, 10 fs.
- Cas. C.2, Exp.9, 4 fs.
- Cas. C.2, Exp.10, 20 fs.
- Cas. C.2, Exp.11, 186 fs.
- Cas. C.3, Exp.1, 18 fs.
- Cas. C.3, Exp.2, 6 fs.
- Cas. C.3, Exp.3, 22 fs.

- Cas. C.3, Exp.4, 5 fs.
- Cas. C.3, Exp.5, 6 fs.
- Cas. C.3, Exp.6, 75 fs.
- Cas. C.3, Exp.7, 17 fs.
- Cas. C.3, Exp.8, 6 fs.
- Cas. C.3, Exp.9, 4 fs.
- Cas. C.3, Exp.10, 13 fs.
- Cas. C.3, Exp.11, 3 fs.
- Cas. C.3, Exp.12, 324 fs.
- Cas. C.3, Exp.13, 99 fs.
- Cas. C.3, Exp.14, 25 fs.
- Cas. C.4, Exp.1, 130 fs.
- Cas. C.5, Exp.1, 87 fs.
- Cas. C.5, Exp.2, 7 fs.
- Cas. C.5, Exp.3, 51 fs.
- Cas. C.5, Exp.7, 3 fs.
- Cas. C.5, Exp.9, 25 fs.
- Cas. C.5, Exp.10, 6 fs.
- Cas. C.5, Exp.11, 8 fs.
- Cas. C.5, Exp.12, 1 fs.
- Cas. C.5, Exp.13, 4 fs.
- Cas. C.5, Exp.14, 9 fs.
- Cas. C.5, Exp.15, 14 fs.
- Cas. C.5, Exp.16, 19 fs.

B. FUENTES PUBLICADAS

ALCEDO, Antonio

- 1789 Diccionario Geográfico Histórico de las Indias Occidentales, Tomo V. (Madrid: Imprenta de Manuel Gonzales).

ALCEDO Y HERRERA, Dionisio

- 1915 Descripción Geográfica de la Audiencia de Quito. (Madrid: Imprenta Fortanet).

CALDAS, Francisco José

- 1848 Semanario de la Nueva Granada: Miscelánea de Ciencias, Literatura, Arte e Industria. (Paris: Imprenta de Beau).

CALDAS, Francisco José

- 1907 "Sobre el estado de las Quinas engeneral y en particular sobre las de Loja", Un opúsculo Inédito de Don Francisco José de Caldas por González Suárez. (Quito: Tip. y Encuadernación Salesiana).

DE LA CONDAMINE, Ch.

- 1986 Extracto del Diario de Observaciones hechas en el Viaje de la provincia de Quito al Pará, por el río de las Amazonas; y del Pará a Cayana, Surinam y Amsterdam. (Quito: Banco Central).

DE LA CONDAMINE, Charles - Marie

- 1986 Diario del Viaje al Ecuador. Introducción histórica a la medición de los tres primeros grados del meridiano. (Quito: Coordinación General del Coloquio "Ecuador 1986).

CORDERO, Luis

- 1875 Una excursión a Gualaquiza. (Cuenca: Impreso por Andrés Cordero).

ESPEJO, Francisco Eugenio

- 1906 "Voto de un ministro togado". Escritos de Espejo por Gonzáles Suárez, Tomo II, (Quito: Imprenta Municipal).
 "Memoria sobre el corte de las Quinas", Escritos de Espejo, por Gonzáles Suárez, Tomo II, (Quito: Imprenta Municipal).
 "Defensa de los curas de Riobamba", Escritos del Doctor Francisco Javier Eugenio de Santa Cruz y Espejo. (Quito: Editado por Jacinto Jijón y Caamaño. Artes Gráficas).

GONZALEZ SUAREZ, Federico

- 1888 Memoria Histórica sobre Mutis y la Expedición Botánica del siglo pasado (1782 - 1808). (Quito: Imprenta del Clero).
 1906 Escritos de Espejo, Tomo II. (Quito: Imprenta Municipal).

HERNANDEZ, Manuel

- 1808 "Prólogo" En: El Arcano de la Quina por Celestino Mutis. (Madrid: Ibarra, impresor de S.M.).

HUMBOLDT, A., BONPLAND, A.

- 1808 Plantas equinoxiales, Tome Premier. (Paris: Chez F. Schoell).

JAMESON, Gulielmo

- 1865 Sypopsis Plantarum Equatoriensium. (Quito: Typis Joannis Pauli Sanz).

JIJON Y LEON, Miguel de

- 1985 "Memoria acerca del estado del comercio de España (1776) con Perú y parte de la Tierra Firme, la necesidad de una producción masiva de esclavos para el cultivo de los campos y la conveniencia de abrir un canal navegable en Panamá", En: Revista del Archivo Nacional de Historia. Sección del Azuay, No.5. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana "Benjamín Carrión", Núcleo del Azuay).

- (1776) "Recomendaciones para la explotación y comercialización de la cascarilla", En: Revista del Archivo Nacional de Historia, Sección del Azuay, No. 6. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana "Benjamín Carrión", Nucleo del Azuay).
- JUAN, J. ULLOA, A.
1982 Noticias Secretas de América, Parte II. (Madrid: (1826) Ediciones Turner).
- MENDOZA, Diego
1909 Expedición Botánica de José Celestino Mutis al Nuevo Reino de Granada y Memorias Inéditas de Francisco José de Caldas. (Madrid: Librería General de Vitoriana Suárez).
- MOLLIEN, G
1824 Voyage dans la République de la Colombie en 1823 (Paris: Chez Arthus Bertrand).
- MUTIS, José Celestino
1828 El Arcano de la Quina. (Madrid: Ibarra, Impresor de Cámara de S.M.).
- RUIZ, Hipólito
1792 Quinología o Tratado del Arbol de Quina o Cascarilla. (Madrid: Oficina de la viuda e hijo de Marfn).
- SOLANO, Vicente
1892 "Primer Viaje a Loja", Obras de Fray Vicente Solano, Tomo I. (Barcelona: Editado por Antonio Borrero C. Establecimiento Tipográfico "La Hormiga").
- SODIRO, Luis P.
1883 Reflexiones sobre la Agricultura ecuatoriana. (Quito: s.d.).
- SPRUCE, Richard
1861 Expedition to Procure seeds and Plants of Cinchona Succirubre or reed Bark tree. (London: Printed By George E. Eyre and William Spottiswoode).
- TAFALLA, Johane
1893 Flora Guayaquilensis (confitae et descriptions Estrella Eduardo). (Madrid: ICONA, MAPA).
- TRIANA, J.
1870 Nouvelles Etudes sur les Quinquinas. (Paris: Chez F. Savay, Libraire de la Societé Botanique de France).

C. AUTORES CONTEMPORANEOS

ACHIG, Lucas

- 1980 "La estructura administrativa de la Gobernación de Cuenca", En: Revista del Archivo Nacional de Historia, Sección del Azuay, No. 2. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana "Benjamín Carrión", Núcleo del Azuay).

ALDANA, Susana

- 1989 "Esbozo de un eje de integración: el comercio Piura-Loja-Cuenca. Siglo XVIII tardío", En: Revista del Archivo Nacional de Historia, Sección del Azuay, No. 8. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana Benjamín Carrión", Núcleo del Azuay).

ANDA AGUIRRE, Alfonso

- 1987 Corregidores y Servidores Públicos de Loja. (Quito: Banco Central del Ecuador).

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

- 1979 "La Mercanca-Dinero en la formación del Mercado Interno Colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI", En: Enrique Florescano (Comp.). Ensayos sobre el desarrollo económico de México en América Latina (1500 - 1975). (México: Fondo de Cultura Económico).

- 1982 El sistema de la economía colonial. Mercado Interno, Regiones y Espacio económico. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).

CONTRERAS, Carlos

- 1990 El sector exportador de una economía colonial (Quito: FLACSO, ABYA-YALA).

CORDERO, Claudio, et. al.

- 1985 "La Región Centro-Sur", En: Revistadel Archivo Nacional de Historia, Sección del Azuay. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana "Benjamín Carrión", Núcleo del Azuay).

DELER, Jean Paul

- 1987 Ecuador. Del espacio al Estado Nacional. (Quito: Banco Central del Ecuador).

ESPINOSA, Leonardo, et. al.

- 1982 "La gobernación colonial de Cuenca: Formación social y producción mercantil simple (aproximación teórico-histórica)". En: Ensayos sobre Historia Regional. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana, Núcleo del Azuay, IDIS).

"En el bicentenario del Primer Censo de Población de la Gobernación de Cuenca 1778-1978", Revista del Archivo Nacional de Historia, Sección del Azuay. (Cuenca: Casa de la Cultura "Benjamín Carrión", Núcleo del Azuay).

ESTRELLA, Eduardo

- 1986 "Historia de la Introducción de la Quina en la terapéutica", En: Cultura. 250 Años de la Primera Misión Geodésica. (Quito: Banco Central del Ecuador).

FONTANA, Josep

- 1989 "América y las Reformas del siglo XVIII", Nueva Historia del Ecuador. Epoca Colonial (Quito: Corporación Editora Nacional del Ecuador).

JARAMILLO ALVARADO, Pío

- 1982 Historia de Loja y su Provincia, 2a. ed., (Loja: Consejo Provincial de Loja).

OCAMPO, José Antonio

- 1984 Colombia y la Economía Mundial. 1830-1910 (Bogotá: Siglo XXI).

PALOMEQUE, Silvia

- 1987 "Historia económica de Cuenca y sus relaciones regionales desde fines del siglo XVIII a principios del XIX", En: Segundo encuentro de Historia y Realidad Económica y Social del Ecuador. (Cuenca: IDIS).
- 1982 "Loja en el Mercado Interno colonial", HISLA II. Revista Latinoamericana de historia económica y social, 2do. semestre. (Lima).
- 1990 Cuenca en el Siglo XIX. La Articulación de una Región. (Quito: FLACSO, ABYA-YALA).

PETITJEAN, M., SAINT-GEOURS, Y.

- 1983 "La economía de la cascarilla en el corregimiento de Loja", Cultura, No. 15 (Quito: Banco Central del Ecuador).

SERRANO, M., Fernando

- 1985 "Contrabando en las costas y corrupción administrativa en el comercio de Indias, 1700- 1760", En: Revista del Archivo Nacional de Historia. Sección del Azuay, No. 5. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana, Núcleo del Azuay).

TERAN NAJAS, Rosemarie

- 1988 El proyecto del Imperio Borbónico en la Real Audiencia. (Cayambe: TEHIS, ABYA-YALA).

VEGA UGALDE, Silvia

- 1986 "Cuenca en los movimientos independentistas", En: Revista del Archivo Nacional de Historia. Sección del Azuay. (Cuenca: Casa de la Cultura Ecuatoriana, Núcleo del Azuay).

WEINSTEIN, Bárbara

- The Amazon Rubber Boom, (California: Stanford University Press).