

17  
913

# EL SECTOR EXPORTADOR DE UNA ECONOMIA COLONIAL

*La Costa del Ecuador entre 1760 y 1820*

**Carlos Contreras C.**

FACULTAD LATINOAMERICANA DE CIENCIAS SOCIALES.  
FLACSO, Sede - ECUADOR.

•  
ABYA - YALA

COLECCION TESIS / 1

Carlos Contreras C.

**EL SECTOR EXPORTADOR DE UNA  
ECONOMIA COLONIAL**  
*La Costa del Ecuador entre 1760 y 1820*

Co-Edición: © FLACSO

Av. América 4000 y Abelardo  
Moncayo.  
Quito - ECUADOR

© ABYA-YALA  
Casilla 8513  
Quito - ECUADOR

Impreso en el Ecuador  
1a. edición, agosto de 1990  
1000 ejemplares  
ISBN: - 9978 -67-002-5

Levantamiento: *Fernando Moncayo, y  
Taller de Levantamiento  
de Textos.*  
10 de agosto 8156  
Telf: 511-729 454-975  
Quito - ECUADOR  
Impresión: *Talleres ABYA-YALA  
Cayambe - ECUADOR*

A Juan Jáuregui y Leoncio López-Ocón,  
compañeros del inolvidable grupo Ascázubi

# INDICE

Presentación H. Bonilla .....	11
Introducción .....	13

## CAPITULO I

### El auge exportador de la costa

1. La región en la coyuntura de las reformas borbónicas .....	14
2. El crecimiento de las exportaciones .....	17
3. Las fuerzas y las dificultades internas para el crecimiento ...	24
4. El mercado de las exportaciones .....	29

## CAPITULO II

### El boom del cacao

1. Evolución de las exportaciones de cacao .....	54
2. Estructura de la producción .....	57
3. Mecanismos de la comercialización .....	72
4. Mercados del cacao .....	85
5. Cacao y economía regional .....	88

### CAPITULO III

Las exportaciones no cacaoteras: ¿auge o decadencia? .....	91
1. Evolución de las exportaciones .....	93
2. Exportaciones controladas por el sector criollo-mestizo ...	99
3. Exportaciones controladas por el sector indígena .....	103
4. Exportaciones controladas por el Estado .....	113
5. El mercado de las exportaciones no cacaoteras .....	116
Conclusiones.....	125
Cuadros .....	133
Gráficos.....	169
Bibliografía .....	181

## Indice de Cuadros

- Cuadro I Evolución de las exportaciones de Guayaquil, 1727-1822.
- Cuadro II Los mercados de las exportaciones de Guayaquil, 1773-1813.
- Cuadro III Reexportación de efectos europeos desde Guayaquil según puerto de destino, 1773-1813.
- Cuadro IV Exportaciones de efectos serranos por Guayaquil, 1773-1790.
- Cuadro V El cacao en las exportaciones de Guayaquil, 1765-1825.
- Cuadro VI Población y producción de cacao por partidos en la provincia de Guayaquil, 1774-1793.
- Cuadro VII Distribución de las matas de cacao sembradas durante la administración de García León y Pizarro, 1780-1787.
- Cuadro VIII Puertos de destino de las exportaciones de cacao de Guayaquil, 1773-1813 (en pesos).
- Cuadro IX Puertos de destino de las exportaciones de cacao de Guayaquil, 1773-1813 (porcentajes)

- Cuadro X Evolución de las exportaciones de Guayaquil distintas al cacao, 1750-1825.
- Cuadro XI Exportaciones de la Costa distintas al cacao, 1765-1819.
- Cuadro XII Las exportaciones no cacaoteras de Guayaquil según puertos de destino, 1773-1813.
- Cuadro XIII Exportaciones no cacaoteras de Guayaquil según puertos de destino, sin incluir reexportaciones de producción de fuera de la Audiencia, 1773-1813.
- Cuadro XIV Las exportaciones no cacaoteras de Guayaquil según puertos de destino, sin incluir reexportaciones, 1773-1813 (porcentajes).
- Cuadro XV Porcentaje de las exportaciones no cacaoteras de Guayaquil con respecto al total de exportaciones de Guayaquil recibidas por los puertos de destino, 1773-1813.
- Cuadro XVI Población ganadera en la Provincia de Guayaquil, C. 1774.

## Indice de Gráficos

- Gráfico I Exportaciones de Guayaquil 1727-1822.
- Gráfico II Mercados de exportaciones de 1808.
- Gráfico III Procedencias de las exportaciones de Guayaquil.
- Gráfico IV Exportación de cacao, 1765-1825.
- Gráfico V En cacao en las exportaciones de Guayaquil.
- Gráfico VI Producción regional de cacao.
- Gráfico VII Exportaciones "criollas": maderas.
- Gráfico VIII Exportaciones indígenas.
- Gráfico IX Exportaciones estatales: tabaco.

## Abreviaturas de Archivos Utilizadas

AGI	Archivo General de Indias, Sevilla.
AGN	Archivo General de la Nación, Lima.
AHBCE	Archivo Histórico del Banco Central del Ecuador.
AMRE	Archivo del Ministerio de Relaciones Exteriores, Quito
(DGSN)	Dirección General de Soberanía Nacional.
ANH, Q	Archivo Nacional de Historia, Quito.
(CSJ)	Consejo Superior de Justicia.

## **PRESENTACION**

*El libro que el lector tiene en las manos fue inicialmente presentado por Carlos Contreras Carranza como Tesis de Grado para optar el Título de Maestro al término de la I Maestría Internacional en Historia Andina, realizada en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Sede Ecuador, durante los años de 1984 a 1986 en la ciudad de Quito. Como otra forma de impulsar el avance en el conocimiento histórico de las sociedades andinas, la actual Dirección ha decidido promover la difusión, mediante un convenio con la editorial Abya-Yala, de aquellas tesis consideradas por el Tribunal Académico respectivo como aportes relevantes en el campo del conocimiento.*

*Quito, septiembre de 1990*

*Heraclio Bonilla  
Area de Historia  
Coordinador*

## INTRODUCCION

Entre los mediados del siglo XVIII y las primeras décadas del siglo XIX operó una gran transformación de Guayaquil y su provincia. El puerto pasó de contar con una población inferior a los 5 mil habitantes hacia 1765, a 18 mil en 1842, mientras que la región -entendida como la Provincia de Guayaquil-, creció entre las mismas fechas, de 22 mil a cerca de 90 mil habitantes (Hamerly, 1973: 83 y ss.). Este formidable incremento demográfico era la expresión del encumbramiento de Guayaquil como una zona de importancia económica y política principal en el Pacífico americano. El puerto del Guayas dejó de ser un simple punto de tránsito entre el virreinato peruano y la que hasta comienzos del siglo XVIII fue la dinámica región serrana de la Audiencia de Quito, para convertirse en una de las zonas productoras claves del espacio americano. Este hecho se evidenció pronto en las luchas por la independencia, en las que el control del puerto no sólo llegó a ser árcuamente disputado por las fuerzas realistas y patriotas, sino que, además, una vez ganado el mismo para la causa emancipadora, se convertiría en el escenario de un soterrado conflicto entre las corrientes liberadoras del sur y del norte, por incluirlo dentro de sus respectivas áreas de influencia.

La humilde caleta del Guayas fundada en 1537 como puerta de ingreso al territorio del actual Ecuador se convirtió, dos siglos después, en el transcurso de pocas décadas, en el centro de una región de extraordinario dinamismo y poco más tarde, en la manzana de la discordia entre las fuerzas comandadas por San Martín y Bolívar. Dicha transformación descansó fundamentalmente en

la emergencia de un activo sector de exportación, hasta ahora mal conocido.

El sector de exportación en las economías latinoamericanas ha sido, el depositario de las esperanzas por el desarrollo de diversas doctrinas, y el objeto de varios análisis que buscaron estudiar las características de su surgimiento y funcionamiento y, sobre todo, responder a la cuestión de por qué a pesar de que varias naciones latinoamericanas gozaron en diversos períodos históricos de auges exportadores impresionantes y sostenidos, ellas no pudieron hacer del sector de exportación un motor de la diversificación productiva y en consecuencia, un pivote del desarrollo (véase especialmente Cardoso y Falleto, 1972; Bonilla, 1974; Cortés Conde, 1974; Cardoso y Pérez Brignoli, 1979: II).

Tales trabajos se han referido fundamentalmente al período bautizado precisamente por sus autores como de "apertura al exterior", "economías de exportación", "expansión hacia afuera", etc.: los años 1850-1930. Fue en dicha época que diversos países sudamericanos vieron crecer sus exportaciones al punto de permitirles gozar de beneficios que podrían haber servido para promover una estrategia de desarrollo a largo plazo, basada, por ejemplo, en la industrialización.

Pero la tradición exportadora latinoamericana se remonta mucho más atrás. Ya desde el siglo XVI, apenas terminada la conquista, América Latina fue vinculada al resto de la economía mundial a través de "exportaciones" de metales preciosos, y siglos más tarde, sus flujos hacia el exterior integraron bienes agrarios como el azúcar, el cacao o el café. Pero la existencia hasta las primeras décadas del siglo XIX de un marco institucional colonial, tal parece que hizo creer a los científicos sociales que dichas economías de exportación eran impermeables al análisis. Todo un conjunto de leyes, reales cédulas, imposiciones monopolísticas y coerciones extra-económicas, hizo pensar que los modelos de análisis elaborados para el siglo XIX (por ejemplo: Levin, 1964) eran inaplicables para los siglos XVI o XVIII. Cuando ello intentó

hacerse, se obtuvieron resultados tan discutibles e irritantes como los de Frank (1973).

Es sólo recientemente que el análisis histórico ha intentado escudriñar el rol de los sectores de exportación en las economías coloniales de América Latina. Se ha constatado entonces que más allá de legislaciones abstrusas y expoliaciones institucionalizadas, hubo una vida económica compleja organizada en función de aquellos sectores, capaz de ser conocida y, sobre todo, razonada. Assadourian (1979, 1982) para el caso de las economías de exportación minera y Furtado (1962) para el de las de tipo *plantación*, bosquejaron sendos modelos en los que los *eslabonamientos hacia atrás* (Hirshman, 1961) generados por el sector exportador y la organización social de su producción, virtualmente modelaron las sociedades que lo conocieron.

Estudiar el sector exportador de una economía latinoamericana parece pues, cada vez más, una buena estrategia de partida para conocerla, incluso en un contexto político de tipo colonial, como el vigente en América hasta 1825.

Y ello porque en la economía colonial latinoamericana no hubo, en oposición a lo sucedido en los siglos XIX y XX, terreno propicio para el entronizamiento de *enclaves* en los sectores de exportación. Antes del siglo XIX el decisivo factor *capital*, por ejemplo, carecía de la movilidad internacional que le fue característica más tarde. El desarrollo tecnológico, por otro lado, no era tan grande como para que no pudiera ser asimilable rápidamente por la sociedad local; y lo mismo podría decirse con respecto a las técnicas de manejo empresarial. Además, por otra razón.

En las economías de tipo colonial hispanoamericano, su razón de ser (colonial) era el de producir excedentes capaces de ser transferidos a la metrópoli. Ello sólo podría lograrse a través de un sector externo dinámico. Dicho en términos contemporáneos, aquellas economías, para que exista una razón de ser mantenidas

dentro de un dominio colonial, debían ser capaces de producir *divisas*, sólo captables a través de flujos de bienes al exterior. Por ello fueron los sectores de exportación quienes organizaron naturalmente las economías domésticas a través de la demanda de insumos, de mano de obra y de la disposición de los recursos naturales. Todo sector productivo orientado al mercado interno que entrase, eventualmente, en conflicto con el sector de exportación, debió ser sacrificado -como lo demostrará Flores-Galindo (1984: cap. 1) en su estudio sobre la sociedad colonial limeña. La hegemonía del sector de exportación tuvo su expresión social en el hecho que fueron los grupos que, directa o indirectamente (frecuentemente a través del capital mercantil) lograron su control, los que se ubicaron en el vértice de las estructuras sociales del mundo colonial.

No obstante, es necesario señalar que la metodología e incluso el aparato teórico con que ha solido encararse el estudio de las economías de exportación latinoamericanas en el siglo XIX, requiere una readecuación cuando nos trasladamos al estudio de tales economías en el período colonial. Ello sucede, por ejemplo, en la cuestión de la consideración de los factores denominados "internos" y "externos", tan cara a los estudios mencionados en primer término. Durante el período independiente tal consideración parece muy clara dado el régimen republicano establecido que delimitaba de modo muy preciso las fronteras (no solamente territoriales) de la soberanía nacional; pero en el período colonial, ¿qué debe considerarse como lo "interno"? ¿los espacios de las Audiencias? ¿de las regiones vislumbradas dentro de ellas? O debe considerarse como tal ¿los territorios de los virreinos? ¿de todo el imperio hispánico? No es una cuestión que hayamos resuelto en el trabajo, donde nos hemos limitado a matizar y problematizar el asunto cada vez que él apareció. Lo interno ha sido asumido aquí como el *espacio regional*, definido por una sociedad articulada e integrada por mecanismos más allá de los de la política institucional, pero "lo externo" al espacio regional, no debe entenderse en este trabajo en modo alguno como algo equiparable o lo que dejan entender los estudios del siglo XIX y XX

(por ejemplo, en Levin 1964). Tal como señalara Assadourian (1982: III y IV), "el mercado interno colonial" no consistió en mercados regionales o intra-regionales, sino sobre todo en mercados inter-regionales (cf. Stern 1984: 106). No pienso que la solución aquí dada a este problema sea la satisfactoria. Será necesario un esfuerzo teórico serio por ofrecer un marco interpretativo adecuado a la realidad colonial; tarea para la cual espero que este trabajo sea un insumo útil.

Dentro de esta tarea de readecuar a la realidad colonial el marco teórico heredado de los estudios sobre las economías de exportación de los siglos XIX y XX, se sitúa también la consideración del Estado. Dada la naturaleza *colonial* del mismo, ¿debe su política considerarse como factor interno o externo? Otra cuestión de difícil resolución, en la medida que los Estados coloniales hispanoamericanos asumieron en dosis cambiantes y no siempre armónicas ambos roles: el de representar los intereses de (parte de) la sociedad local, a la vez que el de la defensa de las arcas y la política metropolitana.

Dentro del contexto hispanoamericano, la costa ecuatoriana corresponde a aquel grupo de regiones que, como Venezuela, el Río de la Plata y el sur atlántico brasileño, en el siglo XVIII pasaron de ser antiguos espacios periféricos casi despoblados, a dinámicas economías de exportación de tipo agrícola. En el caso ecuatoriano, sin embargo, a pesar de los estudios de Hamerly (1973, 1976), aún permanecen ignorados aspectos importantes de dicha transformación. ¿Cuándo puede fecharse, por ejemplo, el inicio del auge exportador? y ¿qué rol correspondió, respectivamente, a las fuerzas externas e internas? Si bien las primeras son más o menos conocidas, en la medida que ellas fueron generales a todo el contexto hispanoamericano: apertura del libro comercio, instauración de una política mercantilista por parte de la Corona española, incremento de la demanda mundial por materias primas (Brading, 1979); el conocimiento de las últimas resulta fundamental para esclarecer la *especificidad* del boom exportador de la costa del Ecuador. ¿De dónde provinieron los recursos de capi-

tal, mano de obra y manejo empresarial? Este tipo de esclarecimiento es importante, además, para el conocimiento de otras dimensiones significativas del auge exportador de la costa ecuatoriana.

¿Cuáles fueron los efectos (multiplicadores) internos de dicho auge? El boom exportador debió dotar a la economía local de recursos inéditos de capital, además que pudo ayudar al forjamiento de un mercado interno. ¿Fue esto así? Si ello no sucedió, ¿por qué razones? ¿qué elementos hubo en la estructura de la producción y/o comercialización del sector exportador, que habrían llegado a impedir un impacto positivo del mismo en la economía local? Uno de los aspectos más llamativos en la historia del auge exportador de la costa ecuatoriana fue que dicho auge marchó paralelamente a un proceso de "desplazamiento regional" como lo ha llamado Maiguashca (1978). El eje dinámico de la Audiencia pasó rápidamente desde la producción obrajera serrana hacia las plantaciones cacaoteras de la costa. Este tipo de desplazamientos fue relativamente común en esta coyuntura de la historia americana, pero en el caso ecuatoriano se trató de un desplazamiento regional sin integración. Es decir, que la flamante región dinámica no llegó a subordinar el resto del espacio de la Audiencia. Las razones de dicha fragmentación, acentuada por el auge exportador, deben también ser buscadas en las características inherentes a éste.

Desgraciadamente, y como es frecuente, varias de las preguntas arriba planteadas no tienen en el trabajo respuestas satisfactorias. Razones de tiempo y disponibilidad de fuentes nos impidieron el estudio de los eslabonamientos internos establecidos por el puerto del Guayas, a través ya no sólo del circuito de las exportaciones, sino también del de las importaciones. En el trabajo por ello no se presta la debida atención al impacto que pudo alcanzar el boom exportador costeño en la región serrana. Pero dada la desarticulación mencionada, pensamos que tal impacto se redujo a solamente la zona de la sierra austral, cuyo comercio ha sido estudiado ya por Silvia Palomeque (1978, 1983). No obs-

tante, resulta imprescindible el estudio de las conexiones mercantiles establecidas entre la costa y la sierra norte y central, a través del aprovisionamiento de bienes de consumo alimenticio, verificados sobre todo en la pujante plaza de Babahoyo. De esta manera podría examinarse con rigor la pertinencia de hipótesis, como la de Carlos Marchán (1984), que defienden la idea de un impacto positivo del auge costeño en el conjunto de la región serrana.

Una aclaración necesaria: este es un trabajo de *historia regional*, que estudia el movimiento de exportaciones de la región. Por ello, las exportaciones hechas desde la región, pero de productos provenientes fuera de las misma, son definidas como reexportaciones y no como exportaciones propiamente dichas. El lector no deberá sorprenderse entonces al ver aparecer las salidas al exterior, de tejidos fabricados en la sierra de la Audiencia de Quito, como reexportaciones. Este tipo de embarques tendrán el mismo estatuto que los realizados desde Guayaquil, de botijas de aguardiente o de harinas de la costa del virreinato peruano.

La diferencia entre exportaciones y reexportaciones es fundamental para nuestro análisis. En el primer caso se trataba de la venta al exterior de bienes de producción local. Por lo tanto los efectos multiplicadores en la economía regional debían ser muy significativos, a través del pago de los factores de producción. En el segundo caso, la costa ecuatoriana funcionaba solamente como una plaza redistribuidora, cuando no de mero "tránsito" de las mercaderías. Por consiguiente no se presentaban efectos multiplicadores locales.

Como quiera que éste es un trabajo de historia económica, lo que nos interesa son las regiones económicas y no los espacios articulados sólo políticamente. Que Quito y Guayaquil pertenecieran, hasta 1803, a una misma Audiencia resulta, para nuestros propósitos, una cuestión secundaria.

El texto se divide en tres capítulos. En el primero, luego de un breve bosquejo de la situación económica y demográfica de la

región costeña en los mediados del siglo XVIII, se intenta precisar la evolución del valor de las exportaciones y sus mercados y se discute el asunto del *momento* del "despegue" del auge exportador así como las razones del mismo. En el segundo, se ingresa al estudio sectorial del tal auge, dedicando todo este capítulo a lo que sin duda fue el "motor" del mismo: el cacao. Ahí ponemos especial énfasis en el estudio de la estructura de la producción y la comercialización del producto, a fin de "leer" en la misma aquellos factores que posibilitaron o impidieron, en su defecto, que el boom de la pepa de oro se convirtiera en un punto de partida para la diversificación de la producción interna. En el tercer capítulo, finalmente, estudiamos las exportaciones no cacaoteras, clasificándolas según el sector social al que estuvieron adscritas, antes que por otro tipo de consideraciones (como podría ser, por ejemplo, por el grado de elaboración de los bienes, o según su lugar en la jerarquía del valor de las exportaciones). Efectivamente, pensamos que fue este factor el que incidiría fundamentalmente en las características y desenvolvimiento de la producción y comercialización para la exportación. Este tipo de clasificación ha servido, además, para conocer que hubo todo un conjunto de productos que articularon de manera más directa de lo que frecuentemente se ha pensado, la economía indígena al mercado exterior. Creemos que éste fue uno de los aspectos más singulares de la economía de la costa ecuatoriana en el marco de la economía hispanoamericana en las postrimerías del régimen colonial. Las conclusiones, por su parte, resumen los principales hallazgos del trabajo.

Las fuentes principales para este estudio fueron la documentación del fondo Aduanas de Guayaquil, existentes en el Archivo General de la Nación de Lima. Su contenido permitió realizar el seguimiento de las exportaciones de Guayaquil, conocer su evolución, su composición y los cambios ocurridos en el mercado durante el período de las famosas reformas borbónicas. También resultaron sumamente provechosas las informaciones, más bien cualitativas, del Archivo General de Indias, Fondo Audiencia de Quito, que pudieron ser consultadas en el Archivo del Banco

Central del Ecuador, en Quito, gracias al tino de sus responsables en política cultural de contar en la capital ecuatoriana con al menos parte de los microfilms de dicho fondo. En dichos informes pudieron conocerse evaluaciones de la marcha de la economía de la Audiencia hechos por funcionarios públicos y las quejas de los particulares sobre el asunto. Particularmente útil resultó también la "Descripción..." de Guayaquil hecha por Francisco de Requena (1774) y que ha sido publicada por Laviana Cuetos (1982). Por último, debemos mucho al trabajo de los hombres de esa gran publicación que fue el Mercurio Peruano, realizada en Lima en la década de 1790. Y, por supuesto, también a los autores que han publicado libros sobre la economía del litoral ecuatoriano en el período aquí estudiado (Conniff, 1977; Chiriboga, 1980; Hamerly, 1973; 1976, *et. al.*), cuya información y pensamiento me fueron de particular provecho.

\*

\*

\*

Y la parte más grata de toda redacción de un Informe, son siempre los agradecimientos. Como es norma, hay el riesgo de omitir, por razones involuntarias, nombres de personas e instituciones que nos ayudaron. Corriendo este riesgo y pidiendo por anticipando disculpas a los involucrados en tan lamentables olvidos, comenzaré por agradecer a la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales por la oportunidad de haber seguido no sólo el curso de Maestría Internacional en Historia Andina, sino además, por haber facilitado fondos para la materialización de esta investigación. Diversos profesores del curso, aunque no haya seguido aquí siempre sus enseñanzas, me dieron la motivación y los conocimientos adecuados. Quiero citar especialmente a Josep Fontana, Magnus Mörner, Carlos S. Assadourian, Tristan Platt, Juan Maiguashca y John Murra. El Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales colaboró también con esta investigación a través de la dotación de una beca respectiva. En cuanto a la investigación en sí guardo especial gratitud al personal de los archivos y

bibliotecas consultados, y sobre todo al Lic. Ramiro Avila y a la Srta. Georgina Luna, del Archivo del Banco Central del Ecuador. Gabriela Benavides me asistió en momentos de apremio de tiempo en el procesamiento de las largas planillas de exportaciones de Guayaquil. Con Juan Maiguashca y Carlos Marchán mantuvimos conversaciones y correspondencia sobre el tema de la investigación, que me resultaron siempre muy fructíferas. Mi director de tesis, el Dr. Heraclio Bonilla, fue siempre un crítico severo y atento. A ellos mi agradecimiento.

No quiero dejar de mencionar, antes de terminar, a mis compañeros y amigos. En el Ecuador tuve la cálida acogida de Rosario Coronel, Milton Luna, María Elena Porras, Rosemarie Terán y todo el grupo del TEHIS (Guadis, las dos Rocíos y Nidia). Asimismo, de Consuelo Hurtado, Bruno Andrade, Hernán Ibarra y Liliana Ruales. Que este trabajo, dedicado a la historia de su país, sea una pequeña muestra del afecto que les tengo a ellos y a su nación. Guardo también una gratitud especial a María Soledad Castro, ella sabe bien cuánto le debo. A mi familia, por su sacrificio en las separaciones que la redacción de este trabajo significó. Y, por supuesto, a mis inolvidables amigos, Juan Jáuregui y Leoncio López-Ocón. Con ellos compartimos no sólo un piso, sino también tertulias, emociones y, en fin, una parte de nuestra vida en los Andes del norte. Por ello, no puedo hacer menos que dedicarles este trabajo.

## CAPITULO I

### EL AUGE EXPORTADOR DE LA COSTA, 1760-1820

Desde los mediados del siglo XVIII y durante las décadas siguientes pudo apreciarse un creciente dinamismo en la economía de las colonias del imperio español en América. Aún no se han despejado las dudas acerca de si tal dinamismo significó solamente una prosperidad pasajera o si implicó, en cambio, el logro de un desarrollo más integral. La primera postura tiende a sostener que el dinamismo económico cobrado por los territorios coloniales americanos consistió sólo en un incremento del tráfico marítimo, logrado gracias a la aplicación de una serie de leyes aperturistas por parte del Estado borbónico y a una coyuntura favorable en el mercado mundial; pero en la medida que los beneficios de dicho incremento fueron a parar a manos de la metrópoli, podría concluirse que él mismo sólo sirvió para una explotación más eficiente de las colonias<sup>1</sup>. La segunda sostiene, por lo contrario, que el auge de las economías coloniales hispanoamericanas en el período fue el resultado de procesos internos que habían venido siendo incubados durante períodos anteriores, entre los cuales un sostenido crecimiento demográfico podría ser mencionado como el indicador más expresivo y sintético. La nueva política comercial de la administración borbónica y la coyuntura favorable dada por la expansión del mercado mundial son considerados elementos importantes dentro de esta postura, pero sólo en la medida que sirvieron para potenciar el crecimiento de fuerzas fundamentalmente endógenas<sup>2</sup>.

Sea cual fuere la postura adoptada, hay consenso en que por lo menos desde el inicio del último tercio del siglo XVIII hubo un crecimiento notable del comercio, tanto del interamericano como de aquel orientado hacia la metrópoli y eventualmente hacia otros espacios europeos. El asunto por dilucidar es entonces si este movimiento mercantil expresó y ulteriormente sirvió para alentar cambios positivos en la productividad de las economías locales o si, en lugar de ello, únicamente facilitó una más rápida expoliación de las mismas. Esto exige un estudio de dicho comercio así como de los efectos que su crecimiento tuvo en las sociedades americanas.

¿De qué tipo de comercio se trataba? Los estudios realizados (Arcila Farías, 1950; Céspedes del Castillo, 1947; Parrón, 1984) mostraron, por una parte, que la intensificación del comercio interamericano en el siglo XVIII descansó básicamente en el intercambio de materias primas; a las que se añadieron muy poco bienes que pudiéramos llamar "manufacturados". Era el caso del trigo chileno abasteciendo Lima, del cacao venezolano dirigiéndose hacia México, del añil centroamericano conducido hacia Guayaquil, etc. En cambio, lo que tendió a desaparecer fue el intercambio de bienes manufacturados que había caracterizado el comercio de los siglos XVI y XVII (véase Assadourian, 1982: IV): textiles quiteños hacia el Alto Perú, mulas cordobesas (de cría difícil y sumamente especializada) hacia el mismo destino, vinos y aguardientes peruanos hacia la Nueva Granada y Nueva España, etc. En cuanto al comercio con Europa, el mismo consistió también, y esta vez en una mayor medida, en la exportación desde América de bienes primarios como, por ejemplo, fueron la plata mexicana y el cacao ecuatoriano y venezolano. En contrapartida, América importaría de Europa bienes fundamentalmente elaborados (o "hechizos", para emplear los términos de la época). Un hecho importante en el crecimiento del comercio marítimo fue, además, que éste descansó esencialmente en el incremento del tráfico con la metrópoli antes que en el del intercambio dentro del espacio colonial americano. En el caso específico del Callao, puerto principal del virreinato peruano, pudo apreciarse que

mientras el tráfico hacia la metrópoli se multiplicaba, el comercio con los otros territorios hispanoamericanos decrecía, incluso en terminos absolutos<sup>3</sup>.

Este esquema comercial fue el resultado de una política premeditada de lo que David Brading (1979) ha denominado "el mercantilismo ibérico del siglo XVIII". Según este autor, la administración borbónica llegó en el siglo XVIII a comprender que lo que convenía a los intereses peninsulares era conducir hacia América bienes manufacturados, a cambio de recibir desde sus colonias materias primas, sea para ser consumidas por la propia metrópoli o para ser reexportadas a otros mercados europeos. Para el logro de este propósito se establecieron en los puertos americanos y españoles las tarifas arancelarias adecuadas y se dieron las leyes que en la década de 1770 liberalizaron el tráfico marítimo intercolonial así como el que unía los dos continentes. La llamada política del "libre comercio" estableció, además, una discriminación muy clara con respecto al tráfico intercolonial, prohibiendo el intercambio de aquellos bienes que pudieran competir con la producción peninsular, como fue el caso, por ejemplo, de los vinos y aguardientes del Perú<sup>4</sup>. La intención era preservar el mercado colonial americano para la producción peninsular<sup>5</sup>.

La producción para la exportación de bienes primarios fue estimulada consecuentemente en América utilizando instrumentos de la política fiscal así como fomentando, ya no sólo la producción minera, como ocurriera en siglos pasados, sino sobre todo la introducción de nuevos cultivos "tropicales", como la caña de azúcar, el café, el cacao y el tabaco, de gran demanda en el mercado mundial. Fue así que bien pronto las exportaciones americanas se multiplicaron vertiginosamente. Pero es claro que no todas las regiones hispanoamericanas se hallaron mejor predisuestas a adaptarse al esquema económico de los Borbones. No todas tenían las condiciones naturales favorables para los nuevos cultivos o mantenían estructuras sociales y económicas congruentes con la instauración de economías de exportación primaria. Aque-

llos requerían de planicies con grandes recursos hídricos, rápida comunicación con los lugares de embarque y abundante mano de obra capaz de acostumbrarse al nuevo régimen laboral que demandaban las plantaciones. Por ello fueron finalmente antiguas regiones periféricas del imperio español en América, como las planicies del Orinoco y del río de la Plata, las que ahora recibieron una atención predilecta. Cuando aquellas regiones eran de población muy escasa, se recurrió a la importación de mano de obra esclava. Entre las antiguas regiones periféricas que ahora comenzaron a adquirir un rol protagónico se halló, además, la costa de la Audiencia de Quito, donde se ubicaba la extensa planicie del Guayas.

## **1. La Región en la Coyuntura de las Reformas Borbónicas**

La costa ecuatoriana era hacia mediados del siglo XVIII una región virtualmente despoblada. Hacia 1765 contenía poco más de 20 mil habitantes, lo que representaba apenas el 5% de la población de la Audiencia. La única ciudad digna de ese nombre era Guayaquil, que no llegaba a los 5 mil moradores. Contrariamente al patrón de composición étnica de las antiguas zonas nucleares del imperio colonial hispanoamericano, los indígenas era una porción minoritaria dentro de la población, correspondiendo en cambio a los llamados "pardos" (mulatos, zambos y negros libres) el lugar predominante. Según un censo de 1778 los blancos y mestizos constituían el 12.5%, los indígenas, el 29.8%, los pardos, el 51.5% y los negros esclavos, sólo un 6.2%. Mientras los blancos se concentraban fundamentalmente en la ciudad de Guayaquil, los pardos habitaban generalmente la planicie del Guayas, correspondiendo a indios y mestizos las zonas litorales (Hamerly, 1973: 68, 72-73 y 80 y ss.). Hasta entonces la región había vivido básicamente de las actividades de su astillero, el mayor en todo el Pacífico americano (Clayton, 1978) y del comercio con las zonas costeras inmediatas como el Chocó, en el sur colombiano y los valles de Chicama, Lambayeque y Piura, en el norte peruano. Además, al ser Guayaquil el puerto principal de la

Audiencia, la zona se alimentaba también de su función de puerta de entrada obligada hacia el interior. Guayaquil era entonces la bisagra clave para la exportación de tejidos quiteños hacia el Perú, de grueso comercio desde finales del siglo XVI hasta mediados del XVIII (Tyrer, 1976), así como para el abastecimiento de las provincias serranas con bienes importados que venían desde el Callao, a los que la propia región añadía algunas especies producidas localmente (cera, tabaco, arroz, maderas, mieles, etc.). Ciertamente que ya desde el siglo XVII la costa ecuatoriana vivía también de la producción de cacao, que además de ser enviada a Quito era exportada a Lima y subrepticamente hacia el virreinato de Nueva España cuando este comercio fue suspendido por orden de la Corona (León Borja y Szaszdy, 1964; Hamerly, 1973; Conniff, 1977); pero esta actividad no tenía el lugar predominante que llegaría a alcanzar después.

En síntesis, hasta mediados del siglo XVIII la costa ecuatoriana fue una región periférica, apenas poblada y pobremente urbanizada, y cuya función principal era servir de nexo entre la dinámica región serrana y el mercado peruano, que a su vez era el nexo obligado con la metrópoli. Su economía se hallaba bastante diversificada -astilleros, producción agrícola y pecuaria, comercio-, pero esta diversificación no vino a ser, hasta mediados del siglo XVIII sino una expresión de lo precario de su economía; como también lo era, por ejemplo, su débil densidad demográfica. Pero desde mediados del siglo XVIII esta región inició un espectacular crecimiento de sus exportaciones, su población comenzó a multiplicarse vertiginosamente y en definitiva se convirtió en el nuevo espacio dinámico de la Audiencia de Quito. ¿Cómo llegó a suceder esto? ¿Por la deliberada política económica de los borbones de fomentar la exportación de bienes primarios como el cacao, o más bien gracias una previa acumulación de fuerzas productivas ahora potenciadas por la nueva política de la Corona? ¿O quizás por ambas razones?

Previamente habría que señalar que hay pocos países, como el Ecuador, donde los cambios económicos del siglo XVIII se

verificaron tan nítidamente. En este pequeño país se sintetizó de forma admirable un proceso que recorría toda Hispanoamérica, como fue el desplazamiento del eje dinámico de la economía, desde los interiores montañosos, con alta densidad demográfica de población nativa, hacia las zonas litorales, antaño despobladas. En efecto, paralelamente al boom exportador de la costa, la región serrana sufrió desde aproximadamente los mediados del siglo XVIII una severa contracción de su sector económico principal como era la producción textil. Esta producción había perdido sus antiguos mercados en el virreinato peruano y ante la incapacidad de la región serrana por conseguir adecuarse al nuevo esquema económico promovido por la administración borbónica, que favorecía la producción y exportación de bienes primarios, ocurrió la contracción de su sector exportador y en consecuencia una aguda escasez monetaria que condujo ulteriormente a una involución de su economía. En la sierra ecuatoriana la crisis se tradujo en desindustrialización, desurbanización y desmonetización y la población, finalmente, comenzó a emigrar hacia la dinámica costa, en pleno boom exportador (véase Contreras, 1986). Es decir, que en la Audiencia de Quito se liquidó el sector "industrial" y, en contraste, se promovió el de agricultura de exportación; se desactivó la economía de la región interior y, en cambio, se fomentó la de la zona litoral; finalmente, se canceló el sector cuya producción se orientaba hacia el mercado colonial americano y, en contrapartida, surgió una producción articulada principalmente al mercado mundial. Todo ello nos llevaría a pensar que en la Audiencia de Quito la política de los Borbones pudo aplicarse plenamente, casi sin resistencias locales. Los grandes cambios, sintetizados en un poderoso "desplazamiento regional", como lo ha llamado Maiguashca (1978), habrían sido dictados desde las oficinas de las autoridades metropolitanas, antes que desatados por fuerzas internas antaño incubadas. ¿Es esto efectivamente así? Vayamos al estudio del boom exportador de la costa ecuatoriana.

## **2. El Crecimiento de las Exportaciones**

Comenzaremos por tomar sus dimensiones. Si es cierto que crecieron las exportaciones, ¿de cuánto estamos hablando? y ¿cuándo puede en verdad fecharse el inicio de tal auge? No es fácil saberlo dada la pobreza de las fuentes. Algunos investigadores (Tyrer, 1976) han hecho uso de los indicadores fiscales, como la recaudación del almojarifazgo de salida, para ofrecernos al menos las grandes tendencias. Hasta la década de 1770 este uso parece legítimo, pero en adelante, al ponerse en práctica el juego de incentivos arancelarios aplicados por la corona para el logro de sus propósitos, el almojarifazgo deja de ser un indicador confiable<sup>6</sup>. Cuando el embarque se realizaba directamente consignado hacia la península, según el Reglamento de 1778 se le exoneraba del pago de almojarifazgo, desapareciendo en consecuencia estos embarques en la documentación fiscal; cuando el embarque era de cacao se realizaba, desde 1776, un 50% de descuento en la tasa del impuesto, para citar los ejemplos más relevantes. Así, es evidente que el monto total del almojarifazgo de salida recaudado en el curso de un año, que es la cifra que suelen ofrecer las fuentes fiscales, resulta un indicador demasiado grueso como para deducir el valor total de las exportaciones. Adicionalmente, el uso del almojarifazgo de salida como indicador de la evolución de las exportaciones, tienen en general el problema de inducir a una subvaluación de las mismas. Esto sucede porque muchos productos que animaban el mercado colonial, como las harinas, el pan, además de todos los bienes de origen nativo producidos y comercializados por indígenas tributarios, se hallaron exentos del pago del impuesto de salida<sup>7</sup>. De modo que es claro que bajo el control y la acción de las autoridades fiscales coloniales pasaba sólo una porción de la economía: aquella que comprendía a los blancos, mestizos y el sector de indígenas insertados en la esfera mercantil de manera directa, quedando fuera el sector de indígenas contribuyentes cuya inserción en la esfera mercantil se encontraba en todo caso mediatizada por la acción del coerciones institucionales como el tributo. Por estas razones para la elaboración del cuadro I hemos utilizado, cuando ello era po-

sible, cifras más directas que las dadas por el almojarifazgo recaudado.

Como quiera que Guayaquil fue virtualmente el único puerto por el que salieron las exportaciones de la costa ecuatoriana, en el cuadro I hemos consignado solamente las mercaderías salidas por dicho puerto<sup>8</sup>. Guayaquil, como se dijo, fue además el único puerto de la Audiencia de Quito, de modo que las mercaderías salidas por sus muelles registran en verdad todas las exportaciones de su territorio que salían por vía naval. Al respecto es importante señalar que si bien hasta aproximadamente mediados del siglo XVIII casi todas las exportaciones ecuatorianas salieron por vía naval, desde esa fecha gran parte de las exportaciones serranas eligieron rutas terrestres. Fue lo que ocurrió con los tejidos de la sierra norte y central que se comercializaban hacia el sur neogranadino y con alguna producción de la sierra sur, que se dirigía al norte peruano e incluso hasta Lima (véase Palomeque, 1983). En otros términos, debemos considerar, para una mejor evaluación del cuadro I, que el *hinterland* del puerto de Guayaquil con respecto a las importaciones se contrajo desde mediados del siglo XVIII, perdiendo, al menos parcialmente, el control de la región serrana, en especial la norte y central, y concentrándose sólo en el de la Costa y la Sierra sur.

Aun así, si revisamos con atención el cuadro I, puede percibirse claramente que en las últimas tres décadas del siglo XVIII hubo un crecimiento importante de las exportaciones con relación a las cifras logradas en la primera mitad del siglo (véase también el gráfico I). De un promedio anual de 235 mil pesos en la década de 1727-36, se pasó a montos superiores a los 400 mil pesos en la década de 1770, llegándose a una cima de más de 700 mil pesos después de 1790 y en los primeros años del siglo siguiente. El valor de las exportaciones guayaquileñas se multiplicó casi por tres en un lapso de poco más de medio siglo.

No obstante, es difícil fechar el momento del *take off* de las exportaciones, dada la carencia de referencias para varios años.

El mismo parece haber ocurrido en algún momento entre 1740 y 1770. Hamerly (1973: 24) como Conniff (1977: 394/95) lo sitúan ya en la década de 1770, al compás de las reformas que liberalizaron el tráfico marítimo, según sostiene el primero, y del incremento del precio del cacao, como propone el segundo. Siguiendo su pensamiento, las exportaciones guayaquileñas habría tenido un despeque súbito y explosivo a raíz de los cambios en las condiciones institucionales del comercio y en el mercado internacional, que potenciaron los recursos internos hasta entonces desaprovechados. Efectivamente, la década de 1770 fue clave para aquellas transformaciones en el marco interno de las exportaciones de Guayaquil. En 1774 se autorizó el comercio recíproco entre varios puertos hispanoamericanos (exceptuándose el de aquellas especies que competían con la producción peninsular), medida que se refrendaría y reglamentaría mejor cuatro años después. La exportación de bienes primarios fue estimulada, además, a través de una rebaja en los derechos de salida y de su completa exoneración cuando el embarque era consignado directamente a España. La única restricción importante para las exportaciones guayaquileñas fue la cuota de diez mil fanegas de cacao impuesta como tope para las ventas al virreinato de Nueva España. Pero ésta, impuesta en 1778, desapareció en 1789, además que fue sistemáticamente violada por los comerciantes de la ruta (Hamerly, 1973: 124 y ss.). Por otra parte, tal como ya destacaran Hamerly y Conniff, la demanda mundial por materias primas como el cacao y las maderas, plausibles de ser producidas o explotadas en la costa ecuatoriana, creció consistentemente en el siglo XVIII, estimulando su mejor cotización.

Sin embargo, nosotros nos inclinamos a pensar que el crecimiento de las exportaciones de Guayaquil fue más bien gradual y paulatino, a partir de una fecha que podemos situar aproximadamente en la década de 1750. Si bien las reformas del 'libre comercio' fueron importantes, ellas solas no hubieran sido capaces de *crear* un auge exportador como el que se manifestó. Para que éste se verifique debió existir una serie de condiciones internas, que en alianza con las reformas comerciales, llegó a producir los

resultados logrados. Además, si bien es cierto que el precio del cacao, para citar el rubro más importante de las exportaciones de Guayaquil, llegó a elevarse como consecuencia del incremento de la demanda, también es cierto que el consecuente crecimiento de la oferta, no sólo ecuatoriana sino también de los productores venezolanos, hizo que este precio fuera más bien fluctuante y hasta errático.

Ya los testimonios de Recio (1750/1960: 158-59) y Zelaya Vergara, en 1765 (AHBCE. Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 284; rollo 71), refieren de lo impresionante del comercio de Guayaquil, de modo que puede conjeturarse el panorama siguiente: luego de una importante caída en las exportaciones en la década de 1740, ocasionada según los testimonios sostienen, por el cierre del mercado peruano para los textiles quiteños tras la apertura de la ruta del Cabo de Hornos en 1737 y por la intensificación del contrabando francés (Malamud 1982), ellas se recuperan más o menos lentamente, alcanzando en la década de 1750 el nivel de c.1730 y acrecentándolo ya en las décadas siguientes. De esta manera desde mediados del siglo XVIII los bienes serranos comenzarán a perder importancia en la composición de las exportaciones de Guayaquil, acrecentándose en cambio la de los costeños. El boom exportador de Guayaquil en la segunda mitad del siglo XVIII descansó entonces sobre la base del incremento de la producción y las ventas al exterior de la producción costeña.

La cronología que proponemos quita así a las reformas comerciales de los Borbones el carácter determinante o al menos predominante en el crecimiento del sector exportador guayaquileño. Hubo en cambio razones de naturaleza interna que, previamente a tales reformas, fueron apuntando hacia dicho crecimiento. No olvidemos, además, que si bien las leyes del libre comercio se promulgaron en la década de 1770, ellas no consiguieron ponerse en práctica sino en la década siguiente, cuando "publicada la paz" (tras el fin de la guerra en Europa, entre España e Inglaterra), el comercio se normalizó.

## *El Auge Exportador de la Costa*

El ambiente favorable creado por las reformas comerciales sí fue determinante en cambio para el crecimiento ulterior de las décadas de 1790 y 1800, cuando el valor de las exportaciones casi duplicó el de los años 1770. Luego de 1810, en que se exportó por medio millón de pesos, se ingresó a un agudo declive, a pesar de las reformas. 1811 fue un año especialmente malo, en que el valor de las ventas al exterior apenas alcanzó los 200 mil pesos, nivel incluso inferior al de la primera mitad del siglo XVIII; este bajo nivel no conseguiría recuperarse sino hacia el final de la década<sup>9</sup>.

Entre 1740 y 1820 podríamos entonces distinguir las siguientes etapas en la evolución de las exportaciones de Guayaquil, de acuerdo al valor total exportado (véase también gráfico I):

*c. 1740-175...*; severa caída, que habría llegado a situar el valor de las exportaciones anuales por debajo de los 200 mil pesos. La contracción se habría debido a la crisis de las exportaciones de textiles serranos, que continuó durante las décadas siguientes.

*175...-1785*; período relativamente prolongado de crecimiento. En la década de 1760 el nivel de las exportaciones alcanzaría ya a superar el vigente antes de la crisis de la década de 1740. El crecimiento continuó en la década de 1770, superándose ya por entonces los 400 mil pesos anuales. El crecimiento se conseguiría sobre la base de la producción costeña, mientras la economía de la sierra norte y central no lograba superar su estancamiento.

*1786-1810*; renovado crecimiento. Es entonces que se alcanza la cima del boom, exportador, superándose los 700 mil pesos anuales.

*1811-1816*; fuerte declive. Las exportaciones caen bruscamente hasta los 200 mil pesos anuales, descendiendo incluso del nivel de la primera mitad del siglo XVIII. Desde la crisis de los años cuarenta de esta centuria no se conocieron niveles tan bajos.

1817- ; vigorosa recuperación. A partir de este año observamos un rápido incremento de las exportaciones, que se prolonga hasta después de la independencia, llegándose a superar en 1823 el millón de pesos. El componente principal de las exportaciones de Guayaquil continuaría siendo la producción conteña, y dentro de ella el cacao.

De manera que entre las crisis de la década de 1740 y de 1810 podemos ubicar un período de medio siglo en que las exportaciones tuvieron un crecimiento sostenido que convirtió a Guayaquil y su hinterland en una de las zonas más dinámicas del mundo colonial hispanoamericano.

Desgraciadamente no se conoce la composición de las exportaciones de la Audiencia de Quito durante el siglo XVII y primera mitad del XVIII, pero de lo que se sabe (Tyrer, 1976), puede asumirse que un grueso porcentaje estaba representado por los textiles fabricados en la región serrana. Siendo ello así podríamos apreciar que la crisis 'de partida', en torno a 1740, tuvo entre sus componentes hechos indudablemente externos, aunque ellos no fueran exclusivos. Así es precisamente. Al acercarse los mediados del siglo XVIII la producción textil serrana comenzó a enfrentar la competencia de los tejidos europeos en sus mercados principales, en el sur andino; competencia que pronto terminó por perder. Ello fue resultado de la apertura de la travesía por el Cabo de Hornos y del cambio del sistema de flotas por el de 'Navíos de Registro', que vinieron a facilitar y abaratar la comunicación entre Europa y el Pacífico americano. Adicionalmente, por esta misma época ocurrió una recuperación de la propia producción textil localizada en el sur andino, verificada por ejemplo en la región del Cuzco; hecho que vino a desplazar fuertemente a las ropas de Quito<sup>10</sup>.

Cuando intentamos trasladarnos de los problemas inherentes al mercado de aquellos propios de la producción enfrentamos el problema de la carencia de estudios. Tyrer (1976) mostró, sin embargo, algunos elementos que ocasionaron la pérdida de com-

petitividad de los obrajes ecuatorianos, tales como el incremento o rigidez de los costos productivos, en el momento en que ellos venían siendo disminuidos por los competidores. Aún así se hace necesario profundizar mejor en la evolución de la producción textil ecuatoriana de modo que pueda señalarse con más precisión los problemas que este sector enfrentó y que consecuentemente lo debilitaron en el momento de la competencia con la producción europea o local sur andina.

Si bien ya Robson Tyrer (1976: especialmente p. 262) y Carlos Marchán (1984) han señalado que la pérdida de los mercados del sur andino fue, al menos parcialmente, compensada por los quiteños a través de la reorientación del comercio de los tejidos hacia el sur colombiano, la realidad para el comercio Guayaquileño fue esa severa caída de las exportaciones que constatamos hacia 1740. Desde entonces se generó una tendencia hacia la fragmentación espacial del territorio de la Audiencia: de un lado la región de la sierra norte y central, orientada hacia el atlántico y el sur colombiano; de otro, la región de la costa y la sierra austral, orientadas hacia el Pacífico y el virreinato peruano. Guayaquil dejó de ser el umbral obligado para el comercio de la sierra norte y central; incluso para sus importaciones la sierra comenzó a recurrir a los servicios del puerto de Cartagena de Indias, más que al del Guayas. Los vínculos entre ambas regiones se fueron debilitando a tal punto que en 1803 la Corona española decidió anexar la provincia de Guayaquil al virreinato peruano.

### **3. Las fuerzas y las dificultades internas para el crecimiento**

Ante la disminución de su comercio, ocasionado por la crisis y reorientación de la producción serrana hacia el norte, los costeños buscaron promover exportaciones de procedencia local. Esta era la única manera de conseguir un flujo de moneda hacia su economía, dada la carencia de minas de metales preciosos en el territorio. Se aplicaron entonces al incremento de los reglones que desde tiempo atrás venían siendo ya colocados en mercados exte-

riores, como el cacao, las maderas, la cera, pitas, etc. Hallaron poco después un ambiente político favorable en la medida que la administración borbónica comenzó a procurar *especializar* a las distintas regiones de sus dominios americanos en la exportación de bienes primarios de fácil colocación en los mercados europeos. En el primer ciclo de crecimiento de las exportaciones, entre la década de 1750 y comienzos de la de 1780, el incremento del comercio activo (para usar los términos de la época) fue así resultado en gran parte de los esfuerzos locales; mientras en el segundo, entre la década de 1780 y 1810, habría sido decisivo el apoyo de las medidas institucionales instauradas por los Borbones.

Pero para la promoción de las exportaciones de procedencia local los costeños se enfrentaron a problemas derivados de la poca *densidad* de su economía. La disponibilidad de capital era sumamente limitada y la mano de obra, escasa. Tampoco existía una tradición empresarial en su élite social, en la medida que la estructura productiva de su economía había consistido más en la existencia de pequeños y medianos productores que en la de grandes unidades. Existía sí una tradición mercantil, pero ciertamente limitada al ejercicio de intermediarios o de los intercambios en cortas distancias; siendo inexperta en cambio en lo que se refiere al gran comercio y al tráfico intercontinental. Las ventajas de Guayaquil radicaban en cambio en lo que respecta a condiciones naturales (terrenos de planicie con abundantes recursos hídricos), fácil comunicación con el punto de embarque y una predisposición entre su población rural favorable al intercambio de bienes y a la producción en serie (recordemos que desde tiempos prehispánicos los nativos de la región se especializaron, y así fueron descritos por los cronistas, como "grandes tratantes").

Dada esta situación, tanto el capital como la experiencia mercantil tuvieron que ser aportados desde afuera. Si bien el auge de las exportaciones costeñas no fue simplemente resultado de las reformas borbónicas, tampoco pudo descansar solamente en los recursos regionales, escaso en lo que se refería al aspecto humano y de capital. Fue más bien la alianza entre las condiciones geo-

gráficas de la región y el aporte, en capital y experiencia, venido de fuera de ella, pero *dentro del propio espacio colonial americano*, la conjunción que permitiría la emergencia de un significativo crecimiento de las exportaciones durante la segunda mitad del siglo XVIII. Dicho aporte provino de los comerciantes de Lima.

La capital de virreinato peruano había sido desde la más temprana época colonial *el mercado* principal y casi exclusivo de producción de la costa ecuatoriana. Ello fue así porque, ciertamente, el régimen del monopolio comercial lo establecía, pero también, y quizás esta causa sea de mayor importancia, porque no hubo en aquella época otro mercado posible fuera de Lima. Acapulco era todavía un mercado muy pequeño, en Panamá debía sufrirse la competencia de la producción peninsular, y tanto Quito como Santa Fé, por ejemplo, eran también mercados muy estrechos. La demanda de Lima, en cambio, venía a reunir la demanda agregada de todo el virreinato peruano (que hasta el siglo XVII incluyó La Plata y Chile, además de la Audiencia de Charcas), dada la situación de monopolio comercial que la favorecía. En cualquier caso la primera causa terminó reforzando fuertemente la segunda, porque dado que *legalmente* no hubo otro mercado posible que Lima, los productores guayaquileños debieron adecuar su producción a las demandas *reales* de la "ciudad de los Reyes" y de los mercados que ésta atendía en su red de distribución.

Uno de los rasgos más característicos de la sociedad colonial americana fue el dominio que en ella ejerció el capital mercantil sobre el productivo (véase Chiaramonte, 1984). A través del adelanto de dinero o de los insumos necesarios par la producción, los comerciantes compraban los frutos antes de que estos se hayan producido. Bajo este sistema, los productores llegaron a depender de los "avíos" de los comerciantes incluso para contar con el capital de operación (ya no hablemos del capital de inversión), produciéndose la subordinación de los productores con respecto al capital mercantil<sup>11</sup>. La economía hispanoamericana, y más aún en el siglo XVIII (véase Brading, 1975), sembraba pues un gi-

gantesco sistema de "putting-out-system", con una élite de comerciantes que se apoderaba de los más pingües beneficios. Los comerciantes limeños actuaron siguiendo este patrón con los productores de la costa ecuatoriana; situación que se prolongó y hasta eventualmente pudo acentuarse con el boom exportador. Ellos aportaron el capital necesario a través del sistema de adelantos al productor, actuando los comerciantes guayaquileños sólo como piezas intermediarias. El capital de los comerciantes de Lima era ciertamente uno de los más grandes de Hispanoamérica, así como también lo era su flota naviera -paradójicamente, en gran parte construída en los astilleros de Guayaquil- y sus redes mercantiles, que llegaban hasta la propia península ibérica (Flores-Galindo, 1984: cap. 1). Obviamente que esta dependencia de la economía de la costa ecuatoriana frente al capital y la clase mercantil limeña significó un duro costo para la economía de Guayaquil. Las mejores ganancias se las llevaron los comerciantes del sur. Pero en un primer momento no había otra alternativa para remontar la crisis ocasionada por la contracción de la producción textil quiteña que se comercializaba a través del puerto del Guayas.

El otro problema fue la insuficiencia de oferta de mano de obra local. Este problema se presentó también hacia esta coyuntura en otras regiones de América Latina, recurriéndose por lo general a la importación de mano de obra esclava africana (por ejemplo de Venezuela y Brasil); pero por razones que merecerían una investigación cuidadosa, esta alternativa fue sistemáticamente esquivada por los guayaquileños. Para ello resultó seguramente de gran importancia la dependencia del capital mercantil limeño. La adquisición de esclavos era una inversión grande y a tal punto riesgosa que difícilmente es concebible que pudiera realizarse bajo un régimen de fuerte dependencia con respecto al capital de operación. Los regímenes esclavistas, por lo demás, tendieron a florecer en contextos de grandes unidades de producción, más que en el de medianas y pequeñas, como fue el caso de la costa de la Audiencia. La migración de población indígena y mestiza desde la deprimida sierra hacia la costa fue en cambio un mecanismo que sirvió para atenuar, al menos, la escasez de mano de obra.

Tampoco existe una investigación sobre tal movimiento migratorio en esta época, de modo que se desconoce tanto su magnitud como sus características, pero dado que la escasez y consiguiente encarecimiento de la mano de obra fue, como muestran los testimonios de la época, uno de los problemas permanentes que afrontaron los sectores de exportación guayaquileños, puede deducirse que dicha migración fue insuficiente para resolverlo.

Podemos entonces señalar ya algunas conclusiones con respecto al auge exportador de la costa ecuatoriana durante las pos-trimerías del régimen colonial. Primero, que dicho auge se inició hacia la década de 1750, de manera lenta y gradual, antes que de modo súbito y explosivo desde la década de 1770 como hasta entonces se ha sostenido. Segundo, que la génesis de tal auge fue resultado de los esfuerzos locales, apoyados y en buena parte inducidos desde Lima, tras las crisis de las exportaciones de Guayaquil acontecida en la década de 1740; y no como fruto de las reformas del libre comercio auspiciadas por los Borbones en la década de 1770 y puestas plenamente en práctica recién en la década siguiente. Tales reformas verían recién sus frutos en un segundo momento y fueron entonces importantes para la persistencia del boom de las exportaciones, que de otra manera podrían haber encontrado pronto un límite para su crecimiento. Tercero, el auge exportador guayaquileño descansó básicamente en el incremento de las exportaciones de procedencia local, generándose una desarticulación espacial entre la sierra y la costa de la Audiencia. Los problemas internos de insuficiencia de capital, conocimiento del mercado y escasez de mano de obra fueron resueltos a través de una articulación con el comercio de Lima, aunque el problema de la mano de obra persistiría como uno de los obstáculos para la profundización del boom exportador. Dicha articulación con el capital y la clase mercantil limeña significó, empero, un régimen de dependencia que tuvo graves costos para un mejor aprovechamiento de la coyuntura al emigrar gran parte de los beneficios. Esta articulación asimétrica engendraría en los guayaquileños sentimientos mixtos de afecto y hostilidad

con respecto a los comerciantes de Lima, como se hizo evidente al momento de la independencia.

#### 4. El Mercado de las Exportaciones

¿Qué ocurre con los mercados de las exportaciones durante el boom? El cambio de las funciones de Guayaquil durante el siglo XVIII, de puerto de tránsito a puerto exportador, se expresará también en la evolución de sus mercados exteriores. Hasta 1774, cuando se abrieron las puertas al comercio interamericano y directo con la metrópoli, el puerto del Callao fue, obviamente la plaza obligada del comercio activo de Guayaquil. Pero ¿qué sucede después?. ¿Ocurre una amplia diversificación de los mercados, aprovechada de modo directo? Hacia 1765, además del mercado limeño, los guayaquileños exportaban por algún valor hacia Nueva España cuando se concedía la licencia respectiva, los puertos de la costa norte peruana (Paita, Lambayeque, Huanchaco), el Chocó y Centroamérica, siendo el grueso del comercio obviamente hacia el puerto limeño del Callao<sup>12</sup>. Sin embargo, Lima no era la plaza final de los bienes que salían de los muelles de Guayaquil; ella era en cambio la gran plaza redistribuidora que a través de un complejo sistema mercantil que se servía de rutas marítimas y terrestres, reexportaba la producción ecuatoriana hacia los lugares más lejanos y distantes de América Latina e incluso hasta Europa (cfr. Flores-Galindo, 1984: Cap 1).

El cuadro II sintetiza la evolución de los mercados de las exportaciones de Guayaquil entre 1773 y 1813. La primera fila, correspondiente a 1773, expresa la realidad correspondiente al régimen de monopolio comercial que fijaba al Callao como centro del comercio sudamericano. Es, pues, la realidad del mercado distorsionado por la legislación metropolitana. En él, el puerto limeño concentra el 96% de las exportaciones salidas por Guayaquil. ¿Cómo cambia este panorama tras las reformas del libre comercio? Las cifras del año 1775 muestra que hubo una reacción más o menos rápida a las nuevas libertades comerciales decretadas el año anterior. El Callao desciende su participación al 70%, apare-

ciendo Panamá y Acapulco como centro receptores de relativa importancia. Hacia los años de 1804 y 1813 ya se ha consolidado la nueva red del tráfico exportador de Guayaquil. El puerto del Callao concentra ya sólo poco más de un tercio del valor de las mercaderías exportadas<sup>13</sup>; entre Acapulco y los puertos españoles se repartían en dosis cambiantes según los años un 50%; y el 15% restante se repartía entre la diversidad de puertos ubicados sobre todo hacia el norte, como Panamá, San Blas, Realejo, etc.

En el caso del año 1808, gracias a que pudimos trabajar con las mismas guías de salida, hemos conseguido desagregar del comercio orientado hacia el Callao y Acapulco, aquellas cargas cuyo destino era España (y que los consignatarios tenían interés en precisar, con el fin de acogerse a la exoneración del almojarifazgo); lo que resultó difícil de hacer para el caso de otros años. Por ello en el gráfico II, que expresa la descomposición de las exportaciones por puertos de destino, se puede apreciar mejor la nueva red comercial de Guayaquil, tras las reformas del libre comercio. España aparece como el principal mercado, con el 38% de las recepciones, seguido del virreinato peruano, con el 31%, y del mexicano, con el 19%. Entre los tres representaban en 1808 el 88% del mercado exterior ecuatoriano que salía por vía marítima. En un rango todavía importante pero ya secundario figuraban Panamá y Guatemala, y las demás plazas eran ya muy minúsculas.

La gran novedad consistió en la aparición del mercado europeo, por un lado, y en la intensificación del comercio hacia México, por otro. Por primera vez Guayaquil, y con él la Audiencia de Quito o al menos la región de la costa, se incorporaba de manera directa al mercado mundial. Durante los siglos XVI y XVII, como se recordará, este rol le cupo en Hispanoamérica únicamente a los virreinos "mineros" de México y Perú, que a través de la exportación de plata se articularon a la economía europea. Guayaquil concurre ahora al mercado europeo como exportador, y el valor de sus ventas al viejo mundo representará un tercio del total de sus ventas al exterior. Claro que aquellas ventas se realizaron frecuentemente, no de manera directa, sino a

través de intermediarios limeños y mexicanos, pero de cualquier manera, la costa ecuatoriana comenzará desde el último tercio del siglo XVIII a sentir las pulsaciones directas de la economía europea, ya en los inicios de la revolución industrial. De otra parte, si bien la relación con el virreinato mexicano tenía ya larga data (véase Borah, 1954), el mismo había estado sujeto a las esporádicas licencias que se concedían desde 1631, cuando el tráfico entre los dos grandes virreinos fuera prohibido, o debía afrontar los costos de la clandestinidad, que se tradujo siempre en un incremento de los costos en la comunicación.

Ciertamente, Guayaquil había dejado de ser sólo el embarcadero de Quito y un puerto de tránsito para adquirir un nuevo rol en el comercio del Pacífico Sudamericano. Su posición estratégica, equidistante entre los puertos del Callao y Acapulco le permitió una diversificación de sus mercados, a la vez que debió facilitar también la independencia de su clase mercantil; pero esto último se vió entorpecido por problemas cuya naturaleza será abordada en los próximos capítulos.

Otros puertos, como Boston y Manila, tuvieron una comunicación mucho más irregular, mientras el puerto californiano de San Blas se convirtió en una plaza prometedora tras la apertura que en 1796 se declaró en el comercio del mismo. Montevideo fue al parecer sólo una instancia intermediaria en la comunicación con Europa.

Con las áreas más próximas, como las costas del Chocó y las del norte peruano, Guayaquil cumplió también el rol de centro intermediario en el abastecimiento de bienes europeos o provenientes de otros lugares de América. Los efectos europeos reexportados representaron entre 1773 y 1813 sólo el 4% del valor de las exportaciones totales de Guayaquil, mostrando un relativo crecimiento en los primeros años del siglo XIX, con relación a los primeros de la década de 1770, coyunturas a las que se reduce la información que manejamos para la desagregación de tales efectos. Los mercados para este tipo de reexportaciones fueron la

costa norte peruana y el Chocó (véase cuadro III)<sup>14</sup>. Hacia el Chocó, además de los bienes europeos, como el fierro y algunas ropas, que Lima distribuía, Guayaquil reexportó bienes americanos, como el azúcar, las harinas y el aguardiente producidos en el Perú; hacia los puertos de Paita y Huanchaco conducía productos panameños o mexicanos, además de algunos europeos distribuidos desde Panamá. Pero estas áreas cercanas sólo en menor medida absorbieron las exportaciones locales; en cambio, fueron principalmente un mercado para las reexportaciones. Este tipo de comercio había sido hasta los mediados del siglo XVIII uno de los ramos más importantes del movimiento de Guayaquil<sup>15</sup>, por lo que es muy ilustrativo verificar para los primeros años del siglo XIX su estancamiento. Ello está ilustrando el cambio de función del puerto, de puerto de tránsito a puerto fundamentalmente exportador.

Las exportaciones de Guayaquil incorporaron también efectos de la región serrana, a la que -aunque en menor medida que antes de la crisis textil (recordemos la reorientación en el comercio de textiles de la sierra centro-norte hacia el sur colombiano)- siguió sirviendo como puerto de salida. Entre 1773 y 1788 dichos efectos representaron el 28% de las exportaciones totales de Guayaquil, y en años como 1787, llegaron a representar casi la mitad de las exportaciones del puerto (véase cuadro IV). ¿Reactivamiento de la economía serrana, desmintiendo las versiones sobre su larga crisis? No. Lo que ocurrió es que en la década de 1780 las crecientes exportaciones serranas salidas por Guayaquil, se compusieron fundamentalmente de la cascarilla (el 72% entre 1784 y 1788), mientras los textiles estaban en una situación de estancamiento<sup>16</sup>. La cascarilla era una hierba medicinal cosechada en la sierra sur (los montes de Loja) cuya economía se asemejaba más al tipo de economías de recolección, que predominó en la costa, que al tipo de economías de transformación, cual sería el caso de la industria textil. Con lo que si bien Guayaquil consiguió incorporar o mantener en su hinterland de exportaciones a la sierra sur, fue perdiendo el control similar de la sierra norte central. El mercado de las exportaciones de efectos serranos salidos por Guaya-

quil, se concentró en el virreinato peruano y la península ibérica, en el caso de la cascarilla.

En síntesis, tras las reformas del libre comercio (1774 y 1778, principalmente), ocurrió una rápida diversificación de los mercados para las exportaciones guayaquileñas. Cádiz, y con él Europa comenzó a ser un mercado importante, mientras que en el propio continente americano el Callao cedería posiciones frente a los puertos de Acapulco, Panamá, Realejo, San Blas y eventualmente otros, pero principalmente el primero. Sin embargo, como quiera que este cambio en la estructura de los socios comerciales del puerto del Guayas fue el resultado fundamentalmente de cambios en el orden legislativo antes que de transformaciones reales en el mercado, sus consecuencias difícilmente llegarían a ser de trascendencia. Lo que se hizo fue, en resumen, hacer más directo un tráfico que antes tuvo que sujetarse a rutas aberrantes por el régimen de monopolio comercial imperante. De cualquier manera, es innegable que las reformas que liberalizaron el comercio y provocaron finalmente la diversificación de los mercados, tuvieron un efecto positivo en el crecimiento de las exportaciones de Guayaquil al abaratar los costos de comunicación con las plazas consumidoras. Pero de ahí a señalar que tales reformas tuvieron un efecto determinante hay un gran trecho.

El comercio activo de Guayaquil dejó de ser un movimiento de reexportaciones, tanto de efectos europeos y americanos, como de efectos serranos de la propia Audiencia. Aproximadamente unos dos tercios de las exportaciones guayaquileñas fueron a partir de la década de 1770 el resultado de la propia producción de la costa.

Estudiemos ahora las proposiciones hechas, a través de la evolución de lo que se convirtió sin duda alguna en la 'exportación principal' de Guayaquil durante su auge exportador: el cacao.

## Notas

<sup>1</sup> Entre la bibliografía reciente, puede verse Fisher, 1981 y Fontana, 1985.

<sup>2</sup> Dentro de esta postura se ha prestado una atención especial a la historia de la llamada "crisis del siglo XVII", ante el convencimiento de que habría sido dicha crisis la que, al igual que en el caso europeo, estuvo en la base de las transformaciones del siglo XVIII. (Véase Borah, 1970 y Glave, 1986). Trabajos cercanos a esta postura son en todo caso los de Halperin, 1972 y Lynch, 1978.

<sup>3</sup> En efecto, en el caso del puerto del virreinato peruano, mientras que las exportaciones realizadas hacia Europa y Asia crecieron entre los lustros de 1775-79 y el de 1785-89 en un 69%, las realizadas dentro del propio territorio americano, decrecieron en 21%; en cuanto a las importaciones, las realizadas con Europa y Asia se incrementaron en un 46%, contra - 4.5% en lo referente a las americanas. (Véase *Colección Documental de la Independencia del Perú; La Marina, 1780-1822*; t. VII. I Lima, 1972: 296).

<sup>4</sup> El artículo tercero de la Real Cédula de 1774 señalaba así: "Que de los reinos del Perú, Santa Fé y Tierra Firme, se podrán embarcar y conducir a los de Nueva España el oro y plata en moneda, y el cobre, estaño y cualesquiera otros metales en pasta; el cacao de Guayaquil, la cascarilla o quina, bálsamo, drogas medicinales y todas las demás especies, géneros y frutos propios y producidos en los mencionados reinos; quedando expresamente prohibidos para la Nueva España, Tierra Firme y Santa Fé, los vinos, aguardientes, vinagre, aceite de olivas, aceitunas, pasas, almendras del Perú y Chile, y privados rigorosamente en todas sus partes los plantíos de olivares y viñas con puntual arreglo a lo mandado por la Ley 18 Título 17, Libro 4 de la Recopilación de las Indias, y sin hacer novedad ni ampliación alguna sobre este

punto de frutos del Perú con el reino de Guatemala, en los que estén actualmente permitidos".

<sup>5</sup> Al final, sin embargo, terminó promoviéndose las exportaciones de regiones ajenas al imperio español. Gran parte de los textiles conducidos desde la península ibérica hacia América como "bienes españoles", eran en realidad tejidos franceses o ingleses, que sólo habían sido estampados en España. Y así ocurrió con muchos productos, que apenas recibían el "acabado" en la península (véase Fontana, 1982). Contra esta situación no dejaron de reclamar las autoridades americanas, puesto que muchas veces se prohibía el comercio de la producción de sus regiones a fin de fomentar la producción similar ibérica, pero en verdad la "producción" de ésta era a veces una farsa, pues únicamente significaba el acabamiento o proceso de reelaboración, y en ocasiones aún sólo la puesta de etiqueta "hecho en España" de la producción de otras regiones.

<sup>6</sup> El impuesto del almojarifazgo era del 2.5% sobre el valor del bien exportado, de modo que multiplicando el monto recaudado por cuarenta se obtendría el valor de las exportaciones comerciales.

<sup>7</sup> Dora León Borja (1976) ha investigado acerca del comercio de los indios balseros entre Guayaquil, Paita, Lambayeque y el Chocó, demostrando que este tráfico fue de una envergadura nada despreciable. Muchos comerciantes además pudieron valerse de los indios tributarios como simple "fachada" para realizar sus exportaciones. De otro lado, cuando los bienes que salían eran declarados como de "gasto personal", o "como regalo" o "para gasto de la tripulación" en el largo viaje, también eran exonerados del impuesto. No es aventurado suponer que, aunque no en una escala muy grande, dichas exoneraciones fueron utilizadas por lo comerciantes para, en complicidad con los agentes de aduana, dejar de pagar el almojarifazgo cuando sacaban bienes que irían a ser comercializados en el mercado. Aún más: ocurría que para

efectos del avalúo de las mercaderías se establecían connivencias entre los comerciantes y los administradores de la Aduana a fin de subvaluar las mercaderías con relación al precio del mercado y disminuir por consiguiente el impuesto a pagar (véase un caso ilustrativo en ANH, Q. CSJ, Alcabalas, caja 9; 30-abril-1782).

<sup>8</sup> El puerto de Manta, donde funcionaba una receptoría, apenas sí tenía algún movimiento. Por ejemplo, en el año de 1810, del total de 6.957 pesos y un real y medio recaudado como almojarifazgo, sólo 50 pesos y 6 reales, correspondieron a la receptoría de Portoviejo. Y el asunto es similar en otros años.

<sup>9</sup> Sobre esta crisis, Hamerly (1973: 130) comentó: "En 1810 y 1811 disminuyeron las exportaciones de cacao. El precio de este producto se mantuvo bajo hasta 1815. En 1813 y 1814 los costos de producción excedieron los precios de venta. (...) El período comprendido entre los años de 1810 y 1819, se caracterizó por una recesión en toda la economía, cuyos efectos fueron aún más desastrosos por la inflación en los precios de productos alimenticios y aparentemente de los productos manufacturados localmente. Hubo una marcada declinación en la producción oficial de tabaco. Aparentemente se estabilizó la exportación de cacao en 100.000 cargas al año. En parte, este tope fue el resultado de causas naturales. Los años de 1808/1809 y 1809/1810 fueron de sequía, y los inviernos de 1817/1818, 1818/1819 y 1820/1821 se caracterizaron por intensas lluvias. También es posible que el cacao de Guayaquil y Caracas ya hubiesen agotado el mercado mexicano a los precios de entonces. Hay así mismo que considerar el efecto de las guerras napoleónicas en Europa como un factor limitativo del mercado".

<sup>10</sup> De entre los muchos testimonios contemporáneos que podrían citarse, hemos escogido el de un autor poco citado por los ecuatorianos, en la medida que su trabajo no había sido publicado hasta época muy reciente, y que, además, es especialmente claro en su exposición sobre las razones de la crisis textil en la sierra de

la Audiencia de Quito. Se trata de un enjundioso estudio re-dactado en 1774 por el ingeniero militar español Francisco de Requena y publicado en 1982 por María Luisa Laviana Cuetos. Dice así: "Antes de este siglo en el que el Sr. Carlos Segundo permitió a la Francia que por el Cabo de Hornos viniesen sus navíos cargados de ropas (que vulgarmente llaman de Castilla todo género de Europa [advíertase la ironía fina de Requena]), pasaban de 6.000 fardos de paños, bayetas, estameñas, alfombras y varios tejidos de lana y de algodón que expendían las provincias de Quito en Santa Fé, el Perú, Paraguay, Buenos Aires y Chile, con lo que lograban los fabricantes las utilidades que los hacían ricos: pero con la comodidad que de primera mano daban los franceses en este Mar del Sur sus efectos, se fueron aficionando sus habitantes a comprárselos, y las ganancias que les quedaban a los franceses los movía para traer crecidas cargazones que despachaban con prontitud, de que resultó la decadencia del comercio de Quito y la pérdida de las fábricas por la vanidad y lujo que se introdujo en la gente más común en vestirse de la ropa de Castilla. Prohibidos algunos años después este comercio, restableciendo los galeones, que duraron hasta el año de 1740, se fomentaron algo las provincias de Quito, pero desde que se empezaron los registros ["Navíos de Registro"] volvió a caminar a su ruina por el poco aprecio que ya tienen sus efectos, . . ."

<sup>11</sup> Dentro del contexto de la economía colonial hispanoamericana, esta subordinación ha sido estudiada para sectores como el minero (véase, por ejemplo, Brading, 1975; Fisher, 1977; Assadourian, Bonilla, Mitre y Platt, 1980) y el textil (Soásti, 1986). Para el caso del sector agrario véase Floresco, 1975.

<sup>12</sup> La crónica de Zelaya y Vergara, de 1765, señalaba que por entonces el comercio de Guayaquil era "... con el Reyno del Perú adonde se lleva Cacao, Tabaco, Madera, Zera, Pita y Suela, de Perú traen harinas, Botijas de Vino, Aguardiente, azeyte, y Azeytunas: al Reyno de Tierra Firme van Cacao y algún Tabaco, y de regreso cargan las embarcaciones ropa de Castilla, Zera y

Fierro, Tablones de Cedro, Caoba, Cocolobos, Negros y Perlas: El comercio con el Chocó en los dos viajes que anualmente se permiten, es de Carnes, Sebo, quesos, y sal con algunas botijas peruleras: véndese todo a trueque de Oro y buelben las embarcaciones cargadas de Brea y Tablones de Cedra, a Payta y Truxillo llevan alguna Madera, Cocos y Cacao; y traen Arinas, Azúcar, Pescado Salado, Cordovanes, Jabón, Piedras de Sal, algunos granos, Caxetas de Dulce, Aseytunas, Lonas y Algodón. A Guatemala, se permiten dos viajes todos los años, sólo se llevan los vinos y Aguardientes del Perú y traen Añil, Palo brazil, pocos Bálsamos y cañafístula. Los mismo viajes y efectos se permiten al Realejo, de donde regresan con Jarcia, Brea y Alquitrán. Quando S. M. ó los Excmos. Ses. Virreyes concedan lizenzia para Acapulco, llevan Cacao y algún Botijambre, y traen Losa, olores y Especies de Philipinas". (Citado por Hamerly, 1973: 123).

<sup>13</sup> Con relación a las cifras del cuadro II, es importante anotar que parte del comercio orientado hacia los puertos de la costa norte peruana (Lambayeque, Paita, etc.), culminaba su recorrido en la capital virreinal, ya por ruta terrestre, por lo que en las cifras del cuadro se sobrevalúa a veces la importancia del mercado de los valles del norte peruano, devaluándose en cambio la del Callao. Esto es muy evidente, por ejemplo, en el caso del año 1806.

<sup>14</sup> Las reexportaciones de efectos europeos al Callao consistieron más en devoluciones de mercaderías europeas enviadas desde Lima, que de reexportaciones propiamente dichas, según puede verificarse en la vasta información contenida en los expedientes consultados y citados al pie de los cuadros.

<sup>15</sup> Véase León Borja, 1976.

<sup>16</sup> Ver Informe de Millán y Pinto en *Mercurio Peruano*, Lima, 1795, t. XII: pp. 165-172.

## CAPITULO II

### EL BOOM DEL CACAO

Sin lugar a dudas el cacao fue el protagonista principal en el auge de las exportaciones de la costa ecuatoriana durante las últimas décadas del régimen colonial. Este producto venía cultivándose en la costa de la Audiencia de Quito desde el siglo XVI, y desde finales del mismo comenzó ya a exportarse hacia mercados exteriores. Pero hasta mediados del siglo XVIII, a pesar de que estas exportaciones eran importantes, dentro del conjunto de exportaciones de Guayaquil, no debieron ser mayores que las exportaciones provenientes de la región serrana que salían por el puerto, compuestas como se dijo, principalmente por piezas de tejidos. Será recién a partir de la crisis textil serrana, que el cacao comenzaría a comenzar la relación de exportaciones del puerto, y seguramente de toda la Audiencia.

#### 1. Evolución de las exportaciones de cacao

Ya los autores que han estudiado la historia económica de la costa ecuatoriana entre mediados del siglo XVIII y 1820 (Estrada Icaza, 1973; Hamerly, 1973 y 1976; Conniff, 1977; Chiriboga, 1980) han incidido en el rol decisivo que le cupo a la llamada 'pepa de oro' en la dinamización de la economía del litoral, llegando a identificar prácticamente dicha bonanza con las exportaciones cacaoteras. Pero ¿cómo evolucionó el valor de las exportaciones de cacao? y ¿qué porcentaje representaron sus exporta-

ciones dentro del conjunto de exportaciones de Guayaquil? El valor de las exportaciones de cacao creció casi ininterrumpidamente desde los mediados del siglo XVIII hasta la crisis de 1811, pasando de un valor aproximado de cien mil pesos hasta cerca de medio millón. Luego de los difíciles años de 1811-1816, las ventas de cacao al exterior se recuperaron rápidamente, llegando a superar el medio millón de pesos alrededor de la independencia. Michael Hamerly, quien ha estudiado más detenidamente que cualquier otro la historia económica guayaquileña de fines de la colonia e inicios de la república, ha calculado que las exportaciones de la pepa de oro representaron durante dicho período "entre las dos terceras y las tres cuartas partes de las exportaciones" (1973: 112). Esta estimación ha gozado de una grande influencia entre los ecuatorianistas y ha contribuido a difundir la imagen de una región cuya suerte habría estado virtualmente dependiente exclusivamente de la salida de un producto agrícola. Pero a la luz de las cifras del cuadro V, que muestran la evolución del valor de las exportaciones cacaoteras entre la década de 1750 y 1825, podemos sostener que tal estimación resulta sobrevaluando el peso de tales exportaciones.

Según las cifras de dicho cuadro V, entre 1765, una vez que ya había comenzado el boom del cacao, y 1825, el promedio anual de la magnitud del cacao en el total exportado fue del 50.9%. Esto es bastante, sin duda, pero representa sólo unos puntos más que el 43% que significaba el cacao en el momento del *take-off* del auge exportador de la Costa. Pero como quiera que el paso del 43 al 51% se dió en un contexto de incremento de las exportaciones generales, ello quiere decir que al compás del cacao también crecieron otros renglones de las exportaciones. Esto ¿fue resultado de los efectos multiplicadores de la actividad cacaotera? Volveremos sobre ello más adelante; por el momento concentrémonos en el auge del cacao.

Si volvemos los ojos al cuadro V y el gráfico que lo acompaña, podemos distinguir cuatro etapas de dicho auge. Entre la década de 1760 y los inicios de la de 1780 podemos ubicar una

primera etapa, donde se verifica un crecimiento lento de las exportaciones de la pepa de oro, estimulado seguramente por la apertura parcial del mercado novohispano (recordemos que en un inicio hubo una restricción o tope en las ventas hechas a este mercado). Entre la década de 1780 y 1810 es posible definir una segunda etapa, de veloz crecimiento de las exportaciones. En la década de 1780 ellas llegan a duplicarse en relación con los niveles de partida y después de 1800 alcanza incluso a tetraplicarse. Este es realmente el período del *boom* del cacao. Factores externos importantes para este repunte fue la apertura del mercado europeo tras la culminación de los conflictos bélicos en 1783, la eliminación, en 1789, de las restricciones en el comercio con el virreinato mexicano, y la apertura, en 1796, del tráfico con el puerto de San Blas, en la costa de California. Después, entre 1811 y 1816 ubicamos una tercera etapa, de drástica declinación, en que se retrocedió incluso del nivel de los años previos al boom. Hamerly (1973: 130) ha propuesto entre las causas de la crisis tanto la ocurrencia de fenómenos naturales que afectaron la producción, como el saturamiento del mercado. Finalmente, una cuarta etapa, después de 1817, se caracterizaría por una fuerte recuperación de las exportaciones, comenzando a superarse todos los niveles precedentes. Fue en el transcurso de ésta que arribaron los sucesos y la consagración de la independencia de la metrópoli española.

En la medida que se torna evidente una básica coincidencia entre los ciclos de las exportaciones del cacao y del conjunto de exportaciones de Guayaquil (véase cuadro V), es plausible admitir que la pepa de oro fue la que comandó el auge de las exportaciones del litoral ecuatoriano que estamos estudiando. Fueron las bonanzas y las crisis del cacao las que determinaron en gran medida los ciclos de las exportaciones de la costa. Pero una vez constatado esto, y señaladas las fuerzas externas que alentaron o limitaron, en su defecto, el auge cacaotero, examinemos las fuerzas internas que lo posibilitaron, a través del estudio de la estructura de la producción.

## 2. Estructura de la producción.

Ya en un artículo publicado originalmente en 1972, Carlos Sempat Assadourian (1982: IV) señalaba que todas las aseveraciones referentes al rol principal que le ocupó a las fuerzas externas en la evolución del cacao ecuatoriano, deberían considerarse como provisionales, dado el escaso conocimiento con que se cuenta acerca del circuito productivo interno (1982: 174-176). En efecto, ¿sobre qué bases ocurrió esa formidable expansión de la producción de cacao? A pesar de las valiosas investigaciones de León Borja, Adam Szaszdy y Michael Hamerly, la génesis del primer boom del cacao es insuficientemente conocida<sup>17</sup>. Sabemos que las principales áreas productoras se situaron en las planicies del Guayas que avanzaban hacia Babahoyo y en el litoral sur. Hacia 1774 Francisco de Requena calculó en 50.000 cargas la producción de cacao de la costa ecuatoriana; y descompuso además este total según los partidos de donde provenía la producción (véase cuadro VI). Los dos partidos de mayor producción eran los de Baba, con 22 mil cargas (44% del total) y Machala, con 12 mil (24%). De niveles importantes pero menores, eran las cosechas de los partidos de Babahoyo, con 6 mil cargas (12%) y Palenque, con 6.500 (13%) (véase mapa I). Entre esos cuatro partidos sumaban así el 93% de la producción de cacao en la Audiencia. Después que Requena escribiera su "Descripción..." la producción de cacao consiguió expandirse hasta pasar de las 100 mil cargas. Aunque parte de esa expansión fue resultado seguramente de mejoras en la productividad de las matas, la mayor responsabilidad recayó en el incremento de los cultivos; vale decir en una estrategia simplemente extensiva de la producción. Este es un tema que debiera ser mejor investigado, pero en las condiciones de la época resulta sumamente difícil pensar que pudieran conseguirse mejoras importantes en la productividad. Varios observadores o funcionarios, como Francisco de Requena y Josef Muro, señalaron, en 1774 y 1784 respectivamente, la negligencia que reinaba en las técnicas de cultivo, con el resultado consiguiente de desaprovechamiento de las potencialidades del terreno, pero no sabemos qué resultados tuvieron sus prédicas<sup>18</sup>.

Durante la administración de García de León y Pizarro se promovió la siembra de árboles de cacao, llegándose así a principios de la década de 1790 a una producción de más de 66 mil cargas. Dicha siembra se realizó fundamentalmente en los partidos de Baba, Babahoyo, Naranjal y Palenque. Hacia 1793, entonces (una vez que las matas ya estaban en condiciones de producir), la geografía de la producción había sufrido cambios, que podrían considerarse, sin embargo, más bien leves. En el partido de Baba seguía concentrado la mayor parte del cacao, con un 41%, seguido de los de Babahoyo y Machala, con 18% cada uno, y más lejos, los de Palenque (14%), Naranjal (4%) y Daule (3%) (véase cuadro y gráfico VI). Babahoyo había mejorado su magnitud, al compás que Machala la había perdido. Por otra parte, Palenque aparecía ahora con una producción de notoria importancia, y en menor medida, también Naranjal, zona ésta recién incorporada a la producción. La expansión de los cultivos continuó en los años siguientes, pero no debió ocasionar ya mayores cambios en esta geografía. Baba, Babahoyo, Machala y Palenque seguirían dominando la oferta de cacao en Guayaquil.

La escasa densidad demográfica de los territorios de esos partidos facilitó un proceso de colonización sin grandes erogaciones de capital, dada la abundancia de tierra disponible (véase las cifras de población en el cuadro VI). Sin embargo, un problema escasamente dilucidado por la investigación histórica se refiere al predominio de qué tipo de unidad productiva hubo en el caso del cacao. ¿Grandes latifundios o pequeñas propiedades? Hamerly (1973: 109) señaló que "Durante el gran auge del cacao el latifundio comenzó a convertirse en la forma dominante de posesión de tierras en las planicies del Guayas y el litoral sur". Pero su fuente para esta afirmación es bastante tardía, correspondiendo a la Matrícula de Contribuyentes de 1832. Esta matrícula se realizó casi al final del primer boom, después de la crisis de 1811-16, que debió servir como un importante catalizador para un proceso de concentración en el control de la tierra. Antes de esta fecha, y situándonos más bien en los años de las décadas de 1780 a 1800,

pensamos que los pequeños y medianos fondos jugaron un rol principal.

Para ello nos apoyamos en varios hechos. Primero, que el mecanismo de apropiación de tierras de tan pobre densidad demográfica, consistente en "denuncios" de "territorios baldíos", estuvo al alcance de sectores bastante amplios de la población. De otro lado, tanto este mecanismo como la puesta en marcha de los cultivos no demandaba mayores inversiones que los hagan privativos de sujetos dotados de capital. Se encargaba a los propios nativos el cultivo y cuidado de las matas, bajo un sistema de contrata en que los sembradores serían "redimidos" recién en el momento de la entrega de las matas listas para la producción (ver Chiriboga 1980: 16). La producción de cacao demandaba, además, a semejanza de la ganadería de poca mano de obra. Se calcula que un trabajador podría hacerse cargo del cuidado de mil matas, capaces de rendir dos mil libras de cacao al año, o sea 25 cargas. De manera que un pequeño propietario, con diez mil matas de cacao, requería de solamente diez trabajadores permanentes. Las diez mil matas resultarían anualmente en unas 250 cargas de cacao, que a precio unitario de cuatro pesos en el mercado local, significarían mil pesos, en los que los costos de producción no superaban los 300 pesos (según León Borja y Szaszdy, 1964: 49/50, el costo de producción por carga de cacao era de ocho a diez reales; en 1774 Requena (p. 59) lo había calculado en sólo de seis a siete reales). Un beneficio anual de 700 pesos convertía a los conductores de estos pequeños fundos en personajes con ingresos equivalentes a los de un funcionario estatal de mediana jerarquía.

Ser un pequeño o mediano plantador fue pues un negocio viable en la costa ecuatoriana de finales de la colonia, y su aporte a la producción de cacao habría resultado fundamental para la región. De acuerdo al cuadro VII, acerca de la manera cómo se distribuyó la plantación de los 664.890 árboles de cacao sembrados entre 1780 y finales de 1787, puede verse que entre medianos y pequeños propietarios sumaron el 63% de los árboles sembrados; co-

rrespondiendo a quienes eventualmente podrían tratarse de grandes propietarios (en la medida que sembraron más de 30 mil árboles durante esos años), solamente algo más de una tercera parte. De modo que la estructura de la propiedad en la producción de cacao, consistió en un corto número de grandes latifundios con una producción que si bien era importante no alcanzaba a monopolizar ni mucho menos el mercado, al lado de centenares de pequeños y medianos cosecheros, que aportaban más de la mitad del cacao producido y quizás hasta las dos terceras partes.

En ello hubo obviamente diferencias regionales. Mientras en las zonas recientemente incorporadas a la producción tendió a producirse la concentración, en aquellas otras en que la producción gozaba de larga tradición, hubo una tendencia a mantener la pequeña y mediana propiedad. Por ejemplo, en Balao y Tenguel, en el partido de Naranjal, una sola persona sembró los 98.310 árboles asentados allí durante el gobierno de García de León y Pizarro, mientras que en las viejas zonas productoras de Babahoyo, Baba y Palenque predominaron los que sembraron menos de diez mil árboles<sup>19</sup>.

Esta relativa democratización en el nivel de la producción tuvo dos importantes consecuencias que ahora conviene resaltar. Por una parte, favoreció un veloz desarrollo urbano de la ciudad principal de la costa ecuatoriana, como acertadamente lo ha demostrado Conniff (1977) en un estudio. En efecto, Guayaquil pasó de contar con cinco mil habitantes, hacia mediados del siglo XVIII, a cerca de veinte mil hacia la época de la Independencia. Un desarrollo de esta naturaleza difícilmente se habría conseguido en medio de una estructura de la producción fuertemente concentrada. Por el contrario, la desconcentración vino a favorecer más bien una distribución amplia de los beneficios y el consecuente crecimiento del sector secundario y terciario de la economía a través de la urbanización. La distribución ampliada de los beneficios estimularía, en efecto, el desarrollo de un mercado interno a través de la demanda de bienes de consumo y servicios por parte de los pequeños y medianos plantadores, desatándose efectos

multiplicadores en la economía. La otra consecuencia fue que tal situación, de predominio de la pequeña y mediana propiedad, estimuló y reforzó finalmente la dependencia de los productores con respecto al capital mercantil. La pequeña escala de operación de las unidades productivas les privaba de la posibilidad de acumular capital y de conseguir un dominio del mercado *desde el sector productivo*, haciéndolas por el contrario presas de los comerciantes para esos efectos. Sobre esto volveremos después.

El problema de la mano de obra para la producción de cacao cuenta con información muy escasa para su resolución. Si sabemos que la producción llegó en sus mejores momentos a redondear las 100 mil cargas y que para producir cada una de éstas se requirieron entre veinte y cuarenta árboles (en ciertas zonas podía realizarse dos cosechas anuales), tenemos que en la coyuntura del boom del cacao, entre las décadas de 1790 y 1800, habría unos tres millones de árboles de cacao en la costa ecuatoriana. Cada trabajador podía atender hasta mil árboles, por lo que el requerimiento de mano de obra habría sido de tres mil trabajadores. Cifra que ciertamente no era excesivamente grande y no planteó desafíos imposibles para los empresarios del cacao. Desde que gracias al exhaustivo trabajo de Hamerly sabemos que los esclavos en la costa ecuatoriana no superaron los 2.500 a finales de la época colonial, es claro que esta mano de obra no era suficiente (1973: 89 ss.). Los esclavos en la región no mostraron además un crecimiento paralelo al de las plantaciones de cacao. Entre 1780 y 1790, por ejemplo, que es cuando precisamente se realiza una gran ampliación de los cultivos, el número de esclavos en la costa pasó de 2107 a 2206: un incremento de sólo 5%. Es más, los esclavos se concentraron en la ciudad de Guayaquil, en cuyo partido se hallaban reunidos más de la mitad, dedicándose a labores más bien domésticas. Los partidos más importantes para la producción de la pepa de oro, como Baba, Babahoyo y Machala, concentraban sólo 391, 23 y 25 esclavos respectivamente hacia 1790 (Hamerly, 1973: 92). Indudablemente debió haber uso de mano de obra esclava en las plantaciones de cacao, pero ello no parece haber sido la predominante. Habría sido utilizada sólo en

grandes latifundios y desempeñado funciones más bien de capataces que de trabajadores propiamente dichos.

La mano de obra principal habría sido aportada entonces por población libre bajo un régimen que combinaba el pago de jornales y de especies con la concesión de parcelas dentro de la unidad productiva. Es decir un régimen muy similar al que predominó en las haciendas de la costa y sierra de la región andina (incluyendo a Bolivia y Perú). Esta mano de obra habría sido tanto de procedencia local como de migrantes de la región serrana. En la costa, como ya se dijo, abundaron los "pardos" (zambos y mulatos), que se hallaban diseminados en el campo como población rural. Ellos, conjuntamente con alguna población mestiza local y el aporte de los migrantes serranos, compusieron la oferta laboral. En el partido de Baba, que fue el de mayor importancia para la producción, la población de blancos y mestizos pasó entre 1780 y 1790, de 511 a 1.287 personas, y los pardos crecieron entre esas mismas fechas, de 1.293 a 2.565 (Hamerly, 1973: 91). A diferencia de la población indígena, que en la evolución de las sociedades andinas desarrolló una serie de resistencias culturales que bloquearon o dificultaron largamente su incorporación a la oferta laboral, las poblaciones mestiza y "parda" fueron mucho más sensibles a su demanda. Ellas, además, debieron sufrir un proceso de pérdida de tierras en las zonas donde predominó el latifundio, lo que fue un estímulo más a su enrolamiento laboral en éstas unidades.

Por el lado de los migrantes serranos es poco lo que puede adelantarse ante los escasos testimonios disponibles. La población de la "antigua provincia de Guayaquil" (comprendida como la costa sur y central de la Audiencia) creció entre 1780 y 1790 de 30.161 a 38.559 habitantes<sup>20</sup>. Un incremento de esta magnitud (28% en diez años) en las condiciones de la época, no pudo obedecer a un crecimiento vegetativo. Los "pardos", que eran población exclusivamente local y no pudieron provenir de la migración serrana, crecieron, por ejemplo, sólo en un poco más de 10%, que habría sido la tasa de incremento *natural* de la

### C. Contreras

población en la región; de modo que cerca de dos tercios de dicho incremento demográfico del 28%, puede ser atribuido razonablemente a los migrantes de la sierra y eventualmente de las zonas litorales adyacentes como Paita y el Chocó.

Los migrantes serranos habrían sido no sólo indios, que pasaron entre 1780 y 1790, de 8.985 a 11.727, sino también mestizos y quizás blancos, que crecieron entre esas mismas fechas, de 3.795 a 7.395 (Hamerly, 1973: 89). Esta población de migrantes serranos, de aproximadamente cinco mil habitantes, vendría de buena parte a engrosar la oferta laboral en la Costa. De cualquier manera, tal parece que tanto esta oferta como la que agregaban los "pardos" locales no fue satisfactoria, dado que la queja de falta de brazos fue una constante entre los colonos locales.

Pero ¿en qué consistió la insatisfactoriedad de la oferta de mano de obra para el cacao? Como acabamos de ver no se trató precisamente de un problema de número, o de escasez de brazos, sino más bien de las *condiciones de dicha oferta*. Si bien hubo sensibilidad frente a la demanda de trabajo entre la población local y migrante, no hubo en cambio sensibilidad frente a la acumulación salarial. Gran parte de la población trabajadora de origen nativo debió haber mantenido el control de parcelas fuera de las unidades productivas o el usufructo de ellas dentro de las propias unidades, de modo que al menos una parte de los bienes alimenticios necesarios para su subsistencia podían ser garantizados desde su propia esfera productiva. Adicionalmente, la remuneración dentro de las plantaciones incluía la entrega de algunos bienes o especies. El salario en metálico, fijado según Hamerly (1973:111) en seis reales diarios, servía así sólo como un complemento de la canasta familiar. Aún así este salario era elevado en comparación con el vigente en otras regiones hacia la misma época, como por ejemplo en las minas peruanas (4 reales) o en los propios astilleros u obras de construcción de Guayaquil (3 reales y medio), realidad que debió obedecer a la alta rentabilidad de la producción cacaotera y a la relativa escasez de la oferta de mano de obra.

La respuesta a un salario elevado fue, como era de esperar, en el contexto de una economía precapitalista: no el incremento de la oferta laboral por parte de los trabajadores ya empleados, sino por lo contrario, su disminución. En síntesis: la situación era que *a mayor jornal, menor oferta de trabajo*. Esto no se hubiera producido si se hubiera incrementado la oferta de trabajadores o si, en su defecto, se hubieran encarecido los bienes de consumo ante la expansión de la demanda. Pero ambos hechos no se produjeron, al menos en la medida suficiente. La oferta de trabajadores no podía expandirse fácilmente, al menos en el corto o mediano plazo. Sólo un fuerte movimiento migratorio podría haber creado una expansión de ese tipo, pero la migración serrana debió hallar pronto sus límites. No solo por los vínculos con la tierra que ataban a esa población, sino además, por la insalubridad que para los pobladores de las alturas representaban las condiciones climáticas y de trabajo en el litoral: "porque los mismo indios, rara vez por su particular temperamento por la mutación de clima benigno a ardiente, y por los malos alimentos que comen, dejan de contraer tercianas malignas, con las que casi siempre perecen a manos de la indolencia, y la cruel barbarie de los habitantes monteses de Guayaquil, Babahoyo..."<sup>21</sup>. En cuanto a lo segundo, el elevamiento del costo de vida -que según Hamerly, efectivamente llegó a verificarse- no alcanzó a afectar fundamentalmente a los trabajadores del cacao en la medida que los bienes esenciales para su reproducción, sobre todo los alimenticios, eran obtenidos por producción propia. Francisco de Requena (1982/1774/: 38) describía así la situación hacia los inicios del boom:

El ocio, el abandono y la flojedad es tan común en indios, morenos y blancos como prueba su género de vida; los primeros apenas trabajan para pagar los tributos, los segundos sólo lo que necesitan para vivir, y algunos de los últimos a impulsos de sus obligaciones. (...) Los indios y gente de color siendo tan baratos los víveres, hacen tan caro pagar sus jornales que se contentan con pocos al mes para tenderse los demás días a pasarlos apoltronados en la hamaca: a veces no se encuentra quien se ocupe en las

fábricas aunque se les brinde con 4 o 6 reales de esta moneda (iguales a 10 ó 15 de vellón), ...

Antes habíamos señalado que un hecho que facilitó el enrolamiento de la población local en la producción de cacao fue su sensibilidad frente al salario, comparada con la resistencia que frente a tal estímulo desarrolló la población indígena en otras regiones de los Andes (véase por ejemplo nuestro trabajo: Contreras, 1987); pero es necesario subrayar ahora que dicha sensibilidad halló pronto sus límites en el contexto de una sociedad colonial, que a pesar de hallarse menos estamentalizada que en otros lugares de hispanoamérica (véase Conniff, 1977), de cualquier manera llegaba a bloquear a los pardos el ascenso social. Los problemas con la mano de obra devinieron así mismo de la emergencia de un proceso de resistencia a la proletarianización expresado a través del ausentismo y en general de la indisciplina laboral.

Frente a este tipo de inadecuación de la oferta laboral emergieron entre los empresarios de las plantaciones estrategias de "enganche" para el reclutamiento de trabajadores, que han florecido también en otras zonas de América Latina donde se reprodujeron condiciones similares de insatisfacción en la oferta de mano de obra (véase Bauer, 1975). El propietario de la unidad productiva debía adelantar el salario a los trabajadores *antes de que ellos entreguen su fuerza de trabajo*, verificándose así una completa inversión en el tradicional crédito que, según Marx, el trabajador hace al empresario al adelantarle su trabajo. Además, debía ofrecer una serie de alicientes bajo la figura de "socorros" o ayudas económicas en los momentos de súbitos requerimientos de moneda por parte del trabajador (como, por ejemplo, en caso de enfermedad, matrimonio, bautizo de los hijos, defunciones, etc.). Pero este remedio tampoco llegó a ser suficiente, porque bien pronto los peones aprendieron a usar tales estrategias para su propio beneficio: se comprometían con varios patrones, simultáneamente, recibiendo adelantos de todos ellos, huían de la plantación antes de haber pagado con su trabajo los "socorros" recibidos, etc., como lo denunciaba ya Requena.

...de suerte que las más de las más de las veces [los trabajadores] se ven compelidos de la justicia para que trabajen y para que satisfagan personalmente el dinero que tienen anticipado: se hacen tan menesterosos que un hacendado para asegurar peones les suple lo que necesitan, cuando lo corto de su trabajo es tal que el de un europeo excedería por el que puedan hacer tres o cuatro de estos naturales. Adernás de una pereza tan genial y de un jornal tan crecido, estan empeñados con dos o tres años algunos adelantados, que para pagarlos, si lo llegan a hacer cumplidamente, imponen a los amos las condiciones voluntarias que se les antoja. Esto que practican con una licencia y orgullo atrevido en los campos se experimenta en los poblados con los artesanos y gente de oficio, haciéndose pagar con desproporcionado valor sus obras, ... (1982 /1774/: 38)

Es esta realidad, que tan duramente (y seguro exageradamente) critica Requena, la que estuvo detrás de las leyes contra la vagancia y de la formación de la policía rural en las primeras décadas de la República, que Manuel Chiriboga (1980: 17) ha destacado.

Una solución a características tan nefastas para la producción de cacao habría sido, como lo sugirió Fray Antonio de Josef Muro en 1784, la importación masiva de esclavos. A imitación del caso caraqueño, él propuso la importación de 4 mil esclavos para las plantaciones de cacao, cuyo costo calculó en un millón doscientos mil pesos<sup>22</sup>. Pero bajo un régimen de dependencia de los productores con respecto al capital, como ocurría en este caso, resultaba muy difícil hallar gentes dispuestas a realizar una inversión tan riesgoza. Además, el panorama esbozado por Requena no debió ser tan dramático en los hechos, de modo que la alta rentabilidad del cacao ecuatoriano hizo preferir el sistema vigente a la promesa precaria de mayores beneficios a través de la importación negrera. La introducción de esclavos, por otra parte, habría sido factible y quizás deseable sólo en las grandes unidades productivas. Pero ¿qué ocurría en las pequeñas, que tan

### *C. Contreras*

importante aporte dieron a la producción? En ellas el problema de la mano de obra debió ser resuelto en gran medida a través del uso de la fuerza del trabajo familiar y de una red de "allegados", que dado el escaso requerimiento de trabajadores habrían funcionado como una solución eficiente.

La producción de cacao en la costa ecuatoriana tuvo entonces fuerzas externas muy grandes para su surgimiento, que es lo que hasta hoy se ha señalado más. Ellas fueron la expansión de la demanda mundial y de la novohispana en particular, y el conjunto de reformas legislativas que permitieron el enlace comercial con tales mercados. En cuanto al nivel interno, el impulso habría provenido de la necesidad de reemplazar las decadentes exportaciones de tejidos serranos. Esta intención fue asimismo promovida por la administración colonial, como una manera de captar recursos para el fisco y conseguir el activamiento del comercio de retorno desde las colonias, como compensación a las exportaciones metropolitanas de bienes finales. Una política de este tipo condujo así a la crisis de la economía textil serrana y a la implantación de una agricultura de exportación en el litoral. Pero ¿cómo así fue que esa región pudo adaptarse a esa estrategia? Contaba con los recursos naturales necesarios, pero no con el capital ni la clase empresarial propicia, y además la mano de obra, como acabamos de ver, carecía de una oferta que pudiera considerarse satisfactoria.

Reiteramos entonces, ahora para el caso específico del cacao, lo dicho de manera general en el capítulo anterior. La dotación de capital y la articulación con el mercado se constituirían en factores externos, al ser aportados por la clase mercantil limeña<sup>23</sup>. Pero observemos que las necesidades de capital no fueron fuertes. En primer lugar porque no existía un mercado de tierras digno de ese nombre, que significara erogaciones en la adquisición de este medio de producción; la tierra, por lo contrario, podía considerarse virtualmente como de oferta ilimitada, bastando realizar el trámite del "denuncio" (que probablemente erogaría algunos gastos menores) para conseguirla. En el caso de los pequeños pro-

pietarios, aún más, la tierra era seguramente ya un bien preexistente. Para la siembra de los árboles se empleaba el tipo de contratos ya descrito, pagándose a la mano de obra recién al final del proceso. La primitividad del método llevaba, pues, a que el capital inicial necesario, dependiendo del tamaño de los cultivos, fuera más bien pequeño. Manuel Chiriboga (1980: 16/17) ha descrito en estos términos el proceso productivo vigente hacia finales de la colonia:

La actividad del cultivo agrícola, sino era prácticamente inexistente, se caracterizaba por su extremado carácter rudimentario. La fase de siembra de cacao era limitada, concentrándose en general en la mera apertura de la selva, en lugares donde se había localizado cacao silvestre. En estos lugares se limpiaban las malezas y arbustos naturales, de tal manera que el cacao al caer no se perdiese y se lo mantenía de esa manera mediante una o dos limpiezas anuales. Algunas veces se sembraba en zonas cercanas, encargando tal labor a un sembrador, con el cual se contratava de manera previa, pagando cierta cantidad de dinero por planta entregada en buen estado. Se debe recordar que una planta de cacao no está lista para la producción sino cinco o seis años más tarde. Sólo después de transcurrido ese período el sembrador sería redimido, es decir pagado.

La cosecha y las actividades periódicas de limpieza del cacao se encargaban a los jornaleros y esclavos de la plantación. Estos recolectaban el cacao y lo transportaban a lomo de mula a los tendales de la población situados en general en las cercanías de los ríos, donde igualmente se hallaba la casa del propietario. Esto permitía, por un lado, la rápida evacuación del cacao, y por otro, la supervigilancia patronal para impedir el robo de la fruta, cosa bastante frecuente para la época. La actividad de secamiento igual que el conjunto del proceso productivo era

... una actividad simple, que no iba más allá de la sola exposición del cacao al sol por cuatro a cinco días.

El aporte principal de los comerciantes de Lima consistió entonces, no tanto en la dotación de capital para la producción, como sí en el del necesario para el montaje de la red de comercialización, así como en el conocimiento del mercado.

La mano de obra tampoco fue requerida en cantidades extraordinarias para las disponibilidades del país. Con el fin de evitar erogaciones fuertes de capital se desechó la alternativa de importar esclavos, recurriéndose a la mano de obra libre ofertada por los campesinos "montubios" de la región y por los migrantes serranos, además del aprovechamiento del stock de fuerza de trabajo esclava ya disponible. La ausencia de una noción de acumulación en esta población y su incompleta desposesión de medios de reproducción propios, hizo, sin embargo, que la mano de obra no alcanzara los requisitos ideales para los propietarios. Como consecuencia se convirtió en una fuerza laboral relativamente bien remunerada, que vendría a animar sectores del mercado local (bienes del tipo indumentaria, velas y en general producción no agrícola).

Los beneficios que dejaba la producción de cacao eran muy altos. Hemos calculado que ellos representaron aproximadamente el 70% del valor de la producción. Durante los mejores años del boom del cacao, con unas ventas al exterior de cien mil cargas anuales, tales beneficios sumaron entonces cerca de 300 mil pesos anuales. ¿Qué se hizo de esta suma? ¿Se invirtió productivamente en la economía doméstica, o sirvió sólo para incrementar las importaciones de bienes de consumo? Volveremos a este asunto en el siguiente capítulo; ahora examinemos la esfera de la comercialización de la pepa de oro.

### 3. Mecanismos de la comercialización

Si en el nivel de la producción existió una relativa desconcentración, en el nivel de la comercialización las cosas fueron distintas.

La ciudad de Guayaquil era ciertamente donde tenía lugar el más grande mercado del cacao. En 1815 las autoridades explicaron que el diezmo a la producción cacaotera se pagaba por costumbre en Guayaquil, independientemente del lugar donde se produjese, pues era a esta ciudad "donde viene a venderse"<sup>24</sup>. Pero no todos los productores concurrían hasta el puerto a colocar su mercadería. Los pequeños productores de los partidos de Machala, Baba y eventualmente otros, eran visitados por "tratantes" que les compraban *in situ* la cosecha. El pago no siempre se realizó en dinero en estos casos, sino que a veces se presentaron situaciones de trueque de mercaderías<sup>25</sup>. Es conocido que, históricamente, en estas situaciones se establecía una subordinación del productor respecto del comerciante. Este por lo general imponía los precios y muchas veces llegaba a comprometer por adelantado la cosecha aprovechado su dotación de numerario, siempre escaso en el campo. Francisco de Requena denunciaba en 1774 los abusos de los tratantes en su comercio del cacao, con los productores indígenas de Machala: "La medida con que se compra en Machala el cacao llaman almud; éste es arbitrario y al antojo de cada uno de los que van a comerciar con los indios, quienes por no tener jueces que arreglen la medida, son la víctima y engaño de los tratantes: cuatro almudes hacen pasar por una carga, y regularmente importan carga y media". (p. 41n.). Incluso algunos medianos productores llegaron a ser víctimas de la usura del capital mercantil, por lo que ya en 1784 se solicitaba el establecimiento de un *Banco de Rescate* en favor de los productores, que fije un precio de refugio para el cacao<sup>26</sup>. Probablemente aquellos productores situados cerca de las riberas de los ríos que conducían al puerto, que por lo general fueron además los conductores de grandes fundos, lograron esquivar la explotación del capital mercantil, pero quienes se hallaban impedidos

de costear los gastos de transporte no tuvieron más remedio que caer en sus manos. No conocemos, sin embargo, cuál fue la diferencia entre el precio *real* (considerando los manejos fraudulentos en el peso, denunciados por Requena) pagado al productor en su fundo y el de la comercialización en Guayaquil, lo que arrojaría la tasa de ganancia de los tratantes, que seguramente debió ser bastante alta, disminuyendo así la de los productores.

Ya en Guayaquil se verificaba la concurrencia de los grandes productores, la de aquellos medianos productores de Baba y Babahoyo que podía controlar todavía el producto en la fase del transporte, y la del cacao "rescatado" por los tratantes. El producto pasaba entonces a manos de unos pocos poderosos comerciantes, que finalmente lo embarcarían hacia Acapulco, el Callao o a la misma península ibérica. Antes de pasar a las manos de éstos habían ocurrido a veces ventas previas; como lo atestiguaba el Presidente y Visitador al Rey en una carta fechada en 1778: "Que de verificarse su embarque, han sido, y son ordinariamente muchas las ventas que del cacao se han hecho"<sup>27</sup>.

La exportación de cacao fue, en efecto, dominada por unos pocos y poderosos comerciantes. En 1804 diez comerciantes embarcaron 434.753 pesos de los 494 mil que en total sumó el cacao exportado en dicho año; es decir que esos diez personajes respondieron por el 88% de las ventas de cacao al exterior. Los 60 mil pesos restantes se repartieron entre cerca de medio centenar de medianos y pequeños mercaderes que cubrían el abastecimiento de los mercados más próximos. La realidad fue la misma en años posteriores. Por ejemplo, en 1806 los doce mayores comerciantes exportaron 343.187 pesos del total de 455.050; o sea, el 75%. En 1810, los once más importantes respondieron por el 60%; en 1811 los seis principales, lo hicieron por el 81%; y en 1813, los trece más importantes, por el 55%<sup>28</sup>.

Los grandes comerciantes controlaban la venta a los mercados más grandes y distantes. El abastecimiento del Callao, Acapulco y Cádiz era así patrimonio de una élite de comerciantes que

operaban en gran escala. Los pequeños y medianos mercaderes se limitaban a la atención de las mucho más modestas plazas de Panamá, las costas del Chocó y del norte peruano .

Pero ¿quienes eran aquellos grandes comerciantes? Este punto no ha sido aún suficientemente investigado, por lo que existen posiciones discrepantes. Así, mientras Hamerly (1976: 31) sostuvo que desde temprano se dió una fusión entre productores y comerciantes, siendo éstos básicamente personajes locales que llegaron a conformar una "oligarquía del cacao", Chiriboga (1980: 20) ha señalado que salvo el caso de dos personajes (Luzárraga y Martín de Icaza) que compartieron la función de productores y comerciantes del cacao, no hubo dicha fusión, siendo la comercialización del cacao asunto de sujetos especializados. Otro punto poco claro en la historia del cacao guayaquileño se refiere al grado de independencia de estos comerciantes con relación a sus colegas instalados en las grandes plazas de Nueva España, el Perú y la península ibérica. Hamerly en su trabajo (1973) insiste reiteradamente en el dominio que los intereses mercantiles de Lima tuvieron sobre el cacao ecuatoriano, pero sin precisar los mecanismos del mismo. Debe recordarse, además, que las reformas del libre comercio buscaron precisamente la ruptura del monopolio comercial que había beneficiado largamente a los mercaderes limeños, por lo que la coyuntura de finales del siglo XVIII, cuando ocurre el boom del cacao, habría sido propicia para una emancipación de los comerciantes locales.

Sin pretender zanjar la polémica sobre asuntos tan importantes, podemos señalar, más bien a modo de hipótesis, algunas ideas a las luz de nuestros hallazgos. Aparentemente, en Guayaquil existieron tanto comerciantes especializados como aquellos que compartían esta función con la de productores; pero parece que definitivamente fueron mayoría los primeros. El testimonio de Antonio Marcos de 1787, ya citado por Hamerly, refiere enfáticamente, luego de sindicar a los cuatro comerciantes que habían virtualmente monopolizado las exportaciones de cacao a Nueva España, que: "*Estos recomendados de Lima para comprar*

cacao que se conduzca en los Navíos a España: entre sí se han unido para no comprarlo sino a precio ínfimo, de modo que los cosecheros se ven precisados a vender el cacao por lo que ellos quieren, o perderlo por la necesidad de hacer dinero: perjuicio que *comprende a los cosechadores gruesos, aún respecto de aquellos comerciantes de pocas cargas*, que llaman piqueros, que las compran con poco más de adelantamiento, se justifica este monopolio con solas las partidas de Registro de Aduana, que manifiesta muy bien las gruesísimas cantidades que remiten Roca y Barragán. Con sólo este reglón han enriquecido estos sujetos más de medio millón, y *lo han retirado del giro de que dimana la gran pobreza de esta República*"<sup>29</sup>.

La declaración de Marcos es especialmente clara en cuanto a la subordinación de los productores con respecto al capital mercantil; ella se verifica incluso entre grandes productores, de un lado, y pequeños comerciantes, de otro. Pero el testimonio aclara también un punto adicional, que hemos destacado subrayándolo: la íntima conexión de la oligarquía local de comerciantes, con sus colegas de Lima. En efecto, Guayaquil, a pesar de contar con el mayor astillero de la Mar del Sur -y esta es una de las mayores paradojas de la historia americana-, no contaba con una flota propia, dada que las actividades del astillero eran controladas por los navieros del Callao (Clayton, 1878). Estos aprovecharon, en cambio, de su poderosa flota mercante para controlar a través de una completa red mercantil y financiera los renglones más suculentos del comercio interamericano (véase Flores Galindo, 1984: parte I). La fuerte dependencia de la oligarquía local se evidencia en el hecho de que "han retirado del giro" sus ganancias; porque, claro, gran parte de ellas debieron ir a manos de los omnímodos navieros de la capital del virreinato del sur, dueños del capital y de los medios de transporte.

Dicha situación fue detectada de manera relativamente temprana por algunos funcionarios y observadores. Ellos resaltaron que la carencia de navíos propios por parte de los comerciantes de Guayaquil y la consecuente dependencia con respecto a los co-

merciantes del sur, se convertía en una de las principales razones que obstruían el "adelantamiento" de la provincia. El Procurador General de Guayaquil, en una carta del 18 de abril de 1779, en la que defendía la separación de la provincia del virreinato del Perú, expresaba que el asunto:

Consiste pues, en que no sea Guayaquil el Absterdan de las Yndias, en que no tiene el número de habitantes, que corresponde a su vasta extensión, y superficie de Tierra; en que carece de los suficientes brazos trabajadores que son necesarios a sus feracisimas, y abundatisimas campañas; en que no incluye su población la Industria, actividad que hace poderosas y ormigueantes las ciudades; en que no practican el comercio activo, contentándose con sólo el pasivo, y siendo unos meros Factores del de Lima: *en que pudiendo construir allí muchos barcos para transportar sus frutos, como en otras ocasiones los han tenido, dejan pasar este Ramo Industrial a manos de otros, con gran perjuicio propio; teniendo que valerse de embarcaciones mercenarias.* (AMRE. Vía reservada de Indias, 2, 1, 1: pp. 195/96. El subrayado es nuestro).

Pocos años después se expresaría en un sentido parecido Josef Muro (véase nota 33), culpando a la carencia de una flota mercante propia, el hecho del poco progreso económico de la provincia. Aunque esta vez él comparaba a Lima con Flandes: Un gran centro comercial que sin producir nada absorbía las ganancias de los productores de otras zonas a través de su lugar hegemónico en la red de comercialización.

La estructura de la producción y comercialización de cacao tuvo así su vértice dominante a los navieros limeños, y en menor medida a sus colegas mexicanos y españoles. Ellos lograban controlar las actividades de los grandes y pequeños comerciantes locales a través de la posesión de los navíos indispensables para el transporte y del financiamiento de su capital de operación. A su vez, estos comerciantes locales subordinaban a los product-

res, aún a "los cosecheros gruesos", mediante un régimen de monopsonio que descansaba en el hecho de ser ellos las únicas instancias de comunicación con los comerciantes limeños; esto es: los "dueños del mercado". Es probable, aunque esto sería necesario investigar con las fuentes idóneas, como los protocolos notariales, que los comerciantes locales hayan realizado adelantos de capital a los productores, con los que éstos pudieron costear sus actividades, pagar a su mano de obra, etc. Los comerciantes locales -esos denunciados por Antonio Marcos- llegaban a realizar bajo su nombre los embarques de cacao al exterior, pero luego debían compartir los beneficios con los personajes claves, de quienes no eran al final más que sus apoderados: la élite de la ciudad de los Reyes.

Esta hegemonía del capital mercantil fue un hecho común a la economía hispanoamericana de la época. La tecnología primitiva, la circulación segmentada de la moneda, el escaso grado de desarrollo de un mercado interno y el mismo hecho colonial han sido destacados por los estudiosos como otras tantas raíces de dicha situación (véase Carmagnani, 1976: cap. 2 y Chiaramonte, 1984: parte 3ra.). Virtualmente toda la expansión hispanoamericana del siglo XVIII ocurrió dentro de un modelo de dependencia del productor frente al comerciante, del que la costa de la Audiencia de Quito no fue la excepción.

Pero en el caso del cacao del litoral ecuatoriano -y esto podría extenderse para toda la generalidad de la economía para la exportación de la región- un hecho distintivo dentro de tal modelo, frente al de las mejor conocidas experiencias mexicana, venezolana o peruana, fue el carácter relativamente "extranjero" de la clase mercantil dominante<sup>30</sup>. Ella, en efecto, no se asentaba en el espacio social de la Audiencia, y menos en la propia región, sino en el territorio del virreinato vecino, por lo que la costa ecuatoriano, parafraseando a Frank (1973) cuando se refería al Chile colonial, era "dos veces colonia": en lo inmediato de Lima, y ulteriormente de España. Pero decimos "relativamente" porque la anexión de Guayaquil al Virreinato del Perú en los inicios del

siglo XIX, vino a integrar políticamente sociedades que económicamente ya lo estaban, aunque ciertamente en condiciones asimétricas, y no de igualdad; el dominio económico de Lima sobre Guayaquil, se vió de esta manera seguido del dominio político. En la hora de la Independencia se pondrían claramente en evidencia las conexiones de la élite guayaquileña con la oligarquía limeña. Apenas San Martín desembarcó en Paracas, Guayaquil lanzó su grito de independencia, incorporándose a la corriente libertadora del sur y convocando su auxilio y dirección. Sus ciudadanos más renombrados, encabezados por Olmedo (educado tiempo atrás en el Convictorio de San Carlos de Lima) y los hermanos Roca, porfiaron largamente por la anexión del puerto al Perú, hasta que el arribo más rápido de Bolívar terminó por decidir otras cosas.

En resumen, pocas veces los productores de cacao, como adelantara Chiriboga, lograron controlar el producto en la fase de la comercialización. El hecho de que en los libros de Cuentas de la administración fiscal de Guayaquil, las partidas de *almojarifazgo de cacao* se encuentren casi siempre contenidas también en las de *alcabala de cacao*, señala que virtualmente todo el cacao exportado era previamente vendido al comerciante que lo embarcaba. En muy pocas oportunidades se encuentra en las guías de aduana la frase reveladora: "no se cobra alcabala por ser de su propia cosecha". Si bien los comerciantes eran básicamente personajes afincados en la capital del Guayas, tanto para la dotación del capital como para el uso de los navíos, dependieron del gran comercio limeño. La ciudad de Guayaquil y su élite social funcionó así como instancia y *ciudad intermedia* entre la *capital* virreinal y la sociedad rural de los productores agrarios locales.

Este régimen de dependencia de los productores con respecto a los comerciantes locales, y luego de éstos con relación a sus colegas de Lima, trajo importantes y graves consecuencias para la economía del litoral ecuatoriano. En primer lugar, significó para los productores la imposibilidad de acceder a una acumulación importante de capital, potencialmente reinvertible en la moderniza-

ción o expansión de sus plantaciones. Ya se señaló que en 1784 Fray Antonio de Josef Muro hacia campaña por la importación de cuatro mil esclavos, destinados a contar con una mano de obra *fijada* en las plantaciones de cacao, como se había conseguido en Caracas. El problema era que tal adquisición suponía la inversión de un millón doscientos mil pesos, capital imposible de reunir para los productores. Ya diez años antes, Requena se mostró sorprendido por las "muchas mejoras en el cultivo que no se practican", acusando de tal situación a la lenidad de las gentes. Proponía, además, como manera de adelantar la economía de la región, la transformación del cacao a la condición de cacao de pasta, a fin de que sea exportado con una mayor dosis del Valor Agregado (p. 59/60). Pero dicha transformación, hubiera requerido también de sumas importantes de capital.

En efecto, virtualmente toda la exportación era de cacao en bruto. En los registros de aduana sólo muy ocasionalmente se encuentra la salida de "cacao en pasta" o como "mantequilla" o "manteca de cacao". En el quinquenio 1784-1788, por ejemplo, hubo exportaciones de manteca de cacao por sólo un promedio anual de 1.338 libras, mientras que la salida de cacao sin procesar tuvo un promedio de 4700.000 libras. Es más, Millán y Pinto en sus "Noticias interesantes de Guayaquil" anota que tal promedio de 1.338 libras era ya excepcionalmente alto, y que fue resultado del bajo precio del cacao en la zona del Puerto Viejo: "...es partida considerable que no se acostumbra sacar, ni saldrá mientras el Cacao esté a buen precio. Aquella saca provino del abatimiento del Cacao en que los Puerto-Viejos no sacaban ni el flete de las mulas hasta la ciudad, y por eso extraían la manteca porque aunque la vendían barata costeaban la conducción". (1966/1975/: 170). La diferencia de precio entre una libra de manteca de cacao y una libra en bruto era aproximadamente de 15 a 13<sup>1</sup>. Lo que equivale a decir que si todo el cacao guayaquileño se hubiese exportado procesado, los 250 mil pesos de promedio anual se habrían convertido ¡en 3 millones 750 mil pesos!

En segundo lugar, la dependencia de los comerciantes locales de sus colegas del sur, significó asimismo una rápida y aguda descapitalización de la economía. Era precisamente el comercio con Europa, a través de la intermediación metropolitana, el rubro más pingüe del tráfico del cacao, como lo ha demostrado Carmen Parrón (1984: 131-32) en su sólido estudio del comercio gaditano. Citémosla *in extenso*:

El rendimiento del flete [del cacao] en su comercialización hacia España era asombroso. Veamos un ejemplo. En 1803 llegaba a Cádiz la fragata "Joaquina", procedente de el Callao, con 7.416 cargas de cacao a bordo y con un flete de 7 y medio pesos por carga. Al precio de Lima el valor de este cacao era de 88.992 (12 pesos la carga), y el total del flete se remontaría a nada menos que 55.620 pesos, es decir: el 62,5% de lo que había costado el cacao en Lima. El transporte a la península más la compra, hacían que los gastos se remontaran a 144.612 pesos. ¿Cuál sería el valor a los precios de Cádiz?

Al precio medio corriente de aquel año -como veremos después era de 38 pesos la fanega- equivaldría a unos 207.513 pesos. Ello quiere decir que las ganancias para el comercio vendrían a significar unos 62.901 pesos, poco más o menos de lo que había costado el flete y, además repartido entre varios comerciantes.

Pero veamos aún otro caso más, esta vez con cacao de Guayaquil llegado directamente de Cádiz desde el puerto quiteño y a finales del mismo año. Había costado en Guayaquil el cacao transportado por la fragata "Guadalupe" a 6 pesos la carga, y el flete por el que la conducía era de pesos/carga. En esta ocasión el importe total del flete ascendía a 65.097 pesos, con lo que los gastos de compra y transporte a España rebasarían ligeramente los 100.000 pesos (108, 495), y en Cádiz, al mismo precio medio del año -aunque ya por la fechas de la arribada oscilaría entre

### C. Contreras

los 38 y 40 pesos la fanega- vendría a valer unos 202.397-1/2 pesos. Así, las ganancias brutas eran en este caso 93.902-1/2 pesos.

La diferencia entre la rentabilidad de El Callao y Guayaquil era clara, pero aún lo era mucho más en remanente que percibía el naviero. En el comercio del cacao de Guayaquil hacia España era él quien realmente percibía los beneficios, y más si el cacao iba a su propia consignación en mayor volumen, como era lo habitual cuando el buque era limeño.

La información proporcionada por Parrón nos permite establecer la diferente rentabilidad de la comercialización de cacao a lo largo de su recorrido. En Guayaquil el precio era de 4 a 5 pesos (llegando sólo excepcionalmente a seis o a menos de cuatro); en Lima fue de 12 pesos y en Cádiz de 38. Con tales datos y los incluidos en la cita transcrita, podemos componer el siguiente cuadro:

	Valor en pesos y reales*	Valor en porcentaje
Precio pagado al productor o "tratante" por carga en Guayaquil.	4p4r	12
Flete Guayaquil-Callao-Cádiz	9p	24
Beneficio del comerciante:		
en Guayaquil	1p4r	4
en Lima <sup>32</sup>	4p4r	12
en Cádiz	18p4r	48
	-----	-----
Total	38p	100

\*: 8 reales = un peso

De modo que el gran productor guayaquileño, aquel que vendía su cosecha directamente en Guayaquil, sin cederla a tratantes intermediarios, recibía al final sólo un 12% del valor del cacao vendido en Cádiz. En el caso de los pequeños productores, que caían con frecuencia en manos de los "rescatadores" o tratantes, el porcentaje debía ser todavía menor. El porcentaje sería asimismo inferior con relación al precio final del cacao en el mercado de Amsterdam u otros de Europa, a donde iba a parar finalmente la pepa de oro cosechada en las riberas del Guayas y sus ríos tributarios. Por su parte, los comerciantes se apropiaban del 64% del dicho valor, correspondiendo la mayor tajada a los que cubrían la ruta a los puertos europeos, una menor a los que la cubrían hasta el Callao, y una ya mucho más pequeña, a los comerciantes o tratantes locales. El costo del transporte respondía por el 24% restante.

Claro que para los comerciantes ultramarinos no todo debió ser ganancia; seguramente hubo de hacerse gastos en el embalaje o manipuleo de la carga, en el almacenaje, en el pago de diversos impuestos y, además, los riesgos eran muy altos por la frecuencia de las mermas, naufragios, incendios de los almacenes, etc. (muchas fortunas de comerciantes se perdieron con desastres de este tipo). Tal como señala Carmen Parrón, el verdadero plato fuerte del negocio estaba en el enlace entre América y Europa, tráfico del cual se hallaron excluidos los comerciantes guayaquileños.

En cualquier caso, y por las noticias de comerciantes guayaquileños particulares que nos aportan tanto Hamerly como Estrada Icaza (1973), los mercaderes locales habrían gozado de un mayor margen de autonomía en el tráfico de Nueva España, cuyo mercado pelearon largamente con los productores venezolanos. ¿Cómo se descomponía en el mercado mexicano el precio del cacao? Este se vendía ahí a dos reales la libra; lo que equivale a decir: 20 pesos la carga. No tenemos referencias acerca del valor del flete entre Guayaquil y Acapulco, pero tres pesos parece una suma razonable. De esta manera, los comerciantes de la ruta Guayaquil-Acapulco habrían logrado un margen de participación

del orden del 62.5% en el valor final del cacao colocado en el mercado mexicano; suma muy semejante al cacao del comercio hasta Cádiz.

La navegación hasta Acapulco era más corta y menos riesgosa que hasta Cádiz, por lo que estuvo al alcance de las embarcaciones de los navieros locales<sup>33</sup>. Fue por ello que los grandes comerciantes del cacao en Guayaquil hicieron sus fortunas precisamente en esta ruta interamericana. Fue el caso de Martín Icaza, Manuel Antonio de Luzárraga y, unas décadas antes, de los de la primera generación del boom: Bernardo Roca, Francisco Garaicoa y Jacinto Bejarano.

El tope de 10 mil cargas anuales impuesto a Guayaquil, en sus exportaciones de cacao a Nueva España, significó ciertamente un obstáculo en el aprovechamiento del mercado novohispano. Los comerciantes locales hicieron por ello reiterados pedidos para que se amplié dicho tope o, en su defecto, buscaron -en alianza o competencia con los comerciantes limeños- que el cupo sea concedido en exclusividad al grupo al que pertenecían<sup>34</sup>. Tales solicitudes fueron, sin embargo, sistemáticamente denegadas, aun cuando se concedieron ocasionalmente algunas licencias. Pero como ha indicado ya Hamerly (1973, 1976), los guayaquileños y sus patrones limeños se las ingeniaron para exportar a Nueva España más cacao del legalmente permitido. Una manera de hacerlo, por ejemplo, era declarando a España como destino final del embarque (con lo que, además, se obtenía la exoneración del pago del almojarifazgo). Pero luego el navío llegaba a las costas mexicanas y pretextando deterioro del producto, peligro de naufragio, incumplimiento de navíos, etc., se conseguía la autorización de las autoridades locales para comercializar localmente el producto, cancelándose el derecho de almojarifazgo que ahora correspondía<sup>35</sup>.

En síntesis, hubo una parcial autonomía de los comerciantes locales en el comercio con el virreinato de Nueva España y en cambio una fuerte dependencia en el comercio con el virreinato

peruano y Europa, mercado este último donde se conseguían los mayores beneficios. Pero ¿cuál era la importancia relativa de estos mercados? ¿qué otros mercados tuvo el cacao, posibles de ser aprovechados por los comerciantes guayaquileños?

#### **4. Mercados del cacao**

El cuadro VIII sintetiza la información acerca de cómo se descompusieron las exportaciones de cacao según puertos de destino para once años repartidos entre 1773 y 1813. De un total de 3 millones 313 mil 901 cargas exportadas durante dichos años, un 37% tuvo como destino el Callao, un 29% Acapulco y un 17% directamente puertos españoles o europeos. Entre los tres sumaron así el 83% de las colocaciones del cacao. Este porcentaje crecería más si considerásemos que algunos de los embarques que en las guías aparecen consignados a Paita, Panamá o Realejo, contenían también cargamento cuyo destino final era el Callao, España o Acapulco. De la misma manera, la magnitud del mercado europeo se ve subvaluada porque de los embarques consignados al Callao o Acapulco una buena parte era reexportada a la península ibérica. En el año 1808, por ejemplo, de los 235 mil pesos en cacao recibidos por España, sólo 94.500 fueron en consignación directa, mientras que los restantes 140.500 fueron el resultado de reexportaciones desde el Perú, Chile, Realejo y Sonsonate y, principalmente, desde México. El consumo peruano anual se estimaba entre las diez mil y once mil cargas, por lo que puede estimarse que todo el excedente sobre esa cifra era reexportada del virreinato<sup>36</sup>. Como lo hemos ya señalado, valiéndose de su posesión de flota naviera, de la disponibilidad de capital y del conocimiento del mercado, por parte de su élite, los puertos del Callao y Acapulco funcionaron como bisagras entre productores (Guayaquil) y los consumidores europeos.

Fuera de los grandes mercados del Perú, Nueva España y España, otras plazas de alguna consideración fueron Panamá y Guatemala (servida por los puertos de Realejo y Sonsonate y de donde se traía de mercadería de retorno el añil), y desde finales

del siglo, San Blas. Otros mercados apenas si merecen mencionarse (Montevideo fue sólo una instancia intermedia en el tráfico hacia Europa, usada muy ocasionalmente, como en el año 1804).

Si observamos atentamente los cuadros VIII y IX constataremos que en un inicio, hacia 1773, el Callao virtualmente monopolizaba la distribución del cacao guayaquileño. Las reformas de 1774 y 1778 y los efectos del desenvolvimiento del propio boom cacaotero, cambiaron, no obstante, bien pronto este panorama. En los años 1791-93 el Callao controlaría ya sólo el 50% de la comercialización del cacao, y entre 1808 y 1813 dicho control había descendido a un 17%; es decir que su control se habría reducido a sólo el volumen efectivamente consumido por el *hinterland* del puerto. Pero, como se señaló ya anteriormente, ello no significó que los comerciantes limeños perdieran en la misma medida *el control del tráfico* del producto, aunque ciertamente debieron comenzar a compartir dicho control con los comerciantes del virreinato novohispano. Es muy ilustrativo que en 1808 Acapulco superara al Callao en el manejo de las reexportaciones a la península.

Así es, precisamente. Al compás que el Callao fue perdiendo el manejo del comercio cacaotero, lo fue ganando Acapulco. Apenas promulgada la real cédula del 17 de enero de 1774, que permitiera el comercio interamericano no competitivo con la producción metropolitana, el puerto del Pacífico mexicano comenzó a recibir cargamentos de cacao de Guayaquil. Comenzó con un 9% en 1775, para situarse en un promedio del 41% entre 1791 y 1793. Entre 1804 y 1813 Acapulco recibió el 34% del cacao exportado, duplicando ya entonces el volumen recibido por el virreinato limeño.

España, por su parte, comenzó a recibir consignaciones directas del producto en 1804 (según el cuadro VIII, que resume la información disponible). Entre 1804 y 1813 recibió el 26% de las exportaciones de cacao, pero como se sabe este porcentaje esconde las reexportaciones hechas desde México y Perú, por lo

que en verdad el mercado metropolitano debió estar en los años del boom del cacao, más cerca del 54% que indican las cifras depuradas del año 1808, que de ese 26%.

En resumen, durante los años dorados del boom, las décadas de 1790 y 1800, el Callao recibiría entre el 15 y 30% de las exportaciones de cacao, Acapulco entre el 30 y 35% y los puertos españoles, pero básicamente Cádiz, un 25%. El restante 15 o 20% se repartiría entre otros puertos americanos. Pero, luego, desde el Callao, Panamá, Realejo y Sonsonate y, sobre todo, el puerto novohispano de Acapulco, se reexportaría cacao hacia la península ibérica, hasta el punto que este mercado llegaría a absorber finalmente un 50% del cacao exportado desde Guayaquil.

De cualquier manera, puede afirmarse que la liberación del comercio luego de las reales cédulas de 1774 y 1778 estimuló una diversificación del mercado del cacao. Entre 1791 y 1793 ya un 8% de las exportaciones guayaquileñas del producto tuvo como destinos mercados distintos al Callao y Acapulco. En 1796 se abriría el comercio libre con el puerto californiano de San Blas, y de ese modo ya en los primeros años del siglo siguiente, Panamá, Realejo y Sonsonate y San Blas, se convertirían en mercados de relativa importancia, sumando entre ellos el 27% del mercado del cacao. ¿En qué medida el comercio hacia estos puntos logró ser controlado por los comerciantes locales? Es una pregunta difícil de responder sobre la base de las fuentes que hemos consultado. Aparentemente, el tráfico a tales mercados habría tenido condiciones muy favorables (distancias relativamente cortas, salvo en el caso de San Blas; con embarques no demasiado voluminosos, y existencia de mercaderías de retorno: tinta añil de Realejo y Sonsonate, bienes europeos desde Panamá) para poder ser controlado por los propios mercaderes del Guayas.

En síntesis, en la medida que la producción de cacao fue en incremento, sus mercados exteriores fueron diversificándose, emancipándose del monopsonio del Callao. Pero es claro que el

incremento de la producción de cacao precedió a las más importantes leyes del 'libre comercio'. Si bien tal emancipación no significó que los comerciantes del Guayas pasaran al propio control de la comercialización exterior, sí implicó el logro de una mayor autonomía en el manejo de las nuevas rutas abiertas: autonomía sólo parcial hacia Acapulco, y más grande, en las rutas hacia Panamá, Realejo y Sonsonate, los puertos de "Valles" y el Chocó. Esta mayor autonomía fue, de un lado, consecuencia de las reformas de libre comercio, que si bien no *crearon* el auge del cacao, *si lo potenciaron* al abrir los mercados necesarios para una expansión de la producción; y, de otro, por el propio fortalecimiento de la élite local, que al compás del auge del cacao comenzaría a disponer de recursos inéditos que posteriormente hicieron posible el inicio de la construcción de sus propias flotas aprovechando el astillero que durante largo tiempo habían tenido al lado, pero sólo para el provecho de otras élites de mercaderes.

## 5. Cacao y economía regional

¿Cuál fue la verdadera dimensión del cacao en el conjunto de las exportaciones guayaquileñas y su rol en la economía regional?

Sin duda, el cacao fue importante *en el inicio* del boom exportador de la costa. En 1773 y 1775 la exportación de este producto compuso más del 70% de las exportaciones; pero en lo posterior otros renglones demostraron también ser gravitantes. Durante el quinquenio 1784-1788 el cacao participó con un promedio anual del 54% de las exportaciones, pero un grueso 46% fue el resultado de otras exportaciones. Durante la bonancible década de 1790 la participación del cacao bajó incluso del 50%. En esos años ello quiere decir que más de 400 mil pesos fueron aportados por exportaciones distintas a las de la pepa de oro. Después de 1800, sin embargo, el cacao recuperó su primacía, componiendo en los años de 1804, 1806, 1808 y 1810, cerca de las tres cuartas partes del total exportado. La crisis de 1811-1816 significó, por su parte, una baja sensible en las exportaciones de cacao. Finalmente, en la recuperación posterior, ya en los años de la Indepen-

dencia, el cacao cobró una súbita importancia primero, para luego ceder paso a una diversidad relativamente amplia de bienes de exportación (véase cuadro V).

Lo anterior permite apreciar que las ventas de cacao al exterior fueron determinantes para los procesos de crecimiento y declive de las exportaciones; es decir, en los *inicios* y en las *crisis*, pero en las épocas de relativa estabilidad -el período 1780-1800- un 50% del comercio exterior activo se constituyó por bienes distintos a los de la pepa de oro. ¿Desarrolló entonces la producción y exportación de cacao *efectos de arrastre* en la economía local, promoviendo otros sectores de exportación? ¿un crecimiento en la actividad cacaotera inducía ulteriormente el crecimiento de otras ramas de la economía, y entre ellas algunas plausibles de ser integradas al comercio exterior? Sea cual fuere la respuesta, aparece claro que tales ramos no lograron emanciparse del sector 'madre': es así que cuando sobreviniera una crisis de las ventas o producción de cacao, también se veían afectados los otros sectores de exportación.

Esa realidad queda clara en el cuadro X. Asumiendo los años de mediados del siglo XVIII, cuando podemos fechar el inicio del boom exportador ecuatoriano, como *año base*, vemos que en el lapso de medio siglo situado entre el último cuarto del siglo XVIII y el primero del XIX, las exportaciones de cacao crecieron al punto de obtener un índice promedio de 261. A su lado, las exportaciones distintas al cacao lograron un crecimiento, si bien importante, marcadamente menor, situándose en un índice de 197. El crecimiento de estas exportaciones pudo haber obedecido al empuje de las exportaciones de cacao. El cuadro permite ver, en efecto, que el crecimiento de las ventas de cacao al exterior en las décadas de 1770 en adelante, fue seguido del incremento de las "otras exportaciones". Ellas subieron a niveles importantes en las décadas de 1780 y sobre todo de 1790, cuando su crecimiento sobrepasó inclusive el de las exportaciones de cacao. Esta correspondencia se reitera con ocasión de la crisis de 1811. Esta vez la caída del cacao deprime rápidamente a las otras exportaciones; así

como su recuperación posterior, impacta, por su lado favorablemente en ellas. Pero es en la década 1801-1810 cuando la correlación falla. Ahí tenemos crecimiento fuerte de las exportaciones de cacao, sin el correspondiente incremento de las otras exportaciones. ¿Qué obstáculos se presentaron entonces en los mecanismos de transmisión de un sector al otro, si alguna vez ellos existieron?

Resulta imposible dar una respuesta a tal interrogante mientras no conozcamos cuáles eran esos mecanismos de transmisión. Por el lado del transporte no es difícil dar cuenta de los efectos multiplicadores. Los comerciantes que exportaban cacao seguramente se vieron alentados a completar las cargas de sus navíos con otros productos del país plausibles de ser colocados en los mercados del cacao o en los existentes en el itinerario de los viajes. Pero haría falta investigar con mayor profundidad si al margen de este mecanismo hubo otros que promovieron a partir del boom cacaotero la diversificación del sector exportador.

Por el lado del capital el estímulo, sabemos que no pudo ser muy grande. En la medida que el comercio exterior del cacao hacia los mercados que dejaban mayores beneficios fue controlado largamente por personajes no afincados en Guayaquil, no hubo cabida para una acumulación de capital en gran escala que pudiera ser invertida en otros rubros de la economía. Una buena parte de dinero dejado por la exportación de cacao fue, además, consumido en el comercio de importación de bienes de consumo, tanto de bienes alimenticios desde los territorios próximos como el norte peruano, como de la indumentaria y bienes suntuarios provenientes de Europa. El valor de las importaciones llegó a sobrepasar en varios años el de las exportaciones, y algunos funcionarios y observadores criticaron con frecuencia el lujo desmedido que estimaban se generalizó en la población local, sobre todo en lo que respecta a la vestimenta<sup>37</sup>.

Por otra parte, la producción de cacao en bruto desarrollaba muy débiles *eslabonamientos anteriores*: la demanda de insumos

era prácticamente inexistente. A lo sumo sacos para enfardelar y algunas herramientas de labranza, que por ser de hierro debían ser traídas del exterior. El único estímulo por el lado del mercado habría estado entonces en la demanda de bienes de consumo local y de servicios desatado por la redistribución de los beneficios a través del pago de salarios y de los "socorros", que como sabemos, fueron relativamente generosos. La oferta local pudo pasar de abastecer, en un primer momento sólo al mercado doméstico, para pasar luego a abastecer mercados externos<sup>38</sup>.

De cualquier manera, un primer paso para la develación de esos mecanismos de transmisión de la producción cacaotera hacia otros sectores económicos de exportación, pasa necesariamente por conocer cuáles fueron éstos.

---

## Notas

17 Mayor atención se ha prestado al estudio del segundo auge cacaotero, entre 1870 y 1925. (Véase por ejemplo, los trabajos de Guerrero 1980 y Chiriboga 1980).

18 Francisco de Requena se pronunciaba con amargura en estos términos: "Toda la agricultura del país, consiste en transplantar del amácigo al hoyo, 5, 7 ó 9 arbolitos, ya débiles y maltratadas sus raíces, que la superstición quieren sean de número impar, y dejar de unos a otros hoyos sólo 2 ó 3 varas de distancia, lo que hace un espeso bosque de árboles delicados llenos de mazorcas que se cuajan. La planta que después de puesta en la tierra no fructifica, no espera ningún auxilio de estas gentes para que produzca". (1982 /1774/: 59). El alegato de Josef Muro pudo verse en AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 561, 1784.

19 En el caso de Babahoyo, sólo dos personas plantaron más de 30 mil árboles, tres de 10 mil a 30 mil, mientras que 31 sembra-

ron menos de diez mil (pero más de 1 mil). En el caso de Baba, una sola persona alcanzó a sembrar más de 30 mil, cuatro más de diez mil pero menos de 30 mil, 24 sembraron entre 1 mil y diez mil y tres, menos de mil. En Palenque, uno sembró más de treinta mil, uno más de diez mil y doce más de mil pero menos de diez mil. (Véase la *Probanza de García de León y Pizarro*. AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 329, rollo 78.

<sup>20</sup> Según Requena (véase cuadro VI), la población en 1774 era de 23.394, por lo que el crecimiento demográfico entre ese año y 1790 (16 años) habría sido de 65%.

<sup>21</sup> Eugenio Espejo en su defensa de los curas de Riobamba (AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 329, rollo 78).

<sup>22</sup> El informe de Muro se enmarca dentro de una defensa del navío San Juan Nepomuceno del Callao, para embarcar 20 mil cargas de cacao hacia Acapulco. (AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 561, 1784).

<sup>23</sup> Esta calificación de "externo" resulta en realidad muy relativa, puesto que desde 1803 Guayaquil fue reincorporado al virreinato peruano, del que fuera desagregado en 1739, con la creación del virreinato de Nueva Granada; de manera que la externidad debe asumirse solamente en un sentido "regional": era externo a la región; pero no en el nacional-moderno (sobre esto ver Assadourian 1982: III y IV y Stern 1984). Más bien, encaminándonos hacia este último sentido podríamos decir que el financiamiento de la producción provino de la élite capitalina del territorio político del que Guayaquil formaba parte.

<sup>24</sup> ANH, Q. CSJ, Fondo Naval, caja 4, docto. 430, 15/diciembre/1815.

25 Sobre el partido de Machala, decía Josef de Borda que: "siendo como es tan púngüe en las cosechas de cacao porque tienen sus huertas de árboles de cacao que continuamente están cosechando, se experimenta que son los más pobres, respecto de que en el tiempo de la cosecha, ocurren muchos comerciantes, con ropas y aguardientes de que se siguen las embriaguezes". AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 294, rollo 71. Las ropas y aguardientes provenían del Perú y serían trocadas por el cacao con los pobres productores de cacao machaleños.

26 La justificación para la erección del Banco, descansaba en "...el trato usurario que se versa entre ellos (los hacendados del cacao) y los Apoderados del Comercio de Lima, ya que su indignancia (de aquellos)...". (AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 564).

27 El Presidente y Visitador a S. M. Carta 40, rollo 59, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 329, 1778, AHBCE.

28 Cálculos elaborados a partir de la información de los Libros Mayores de la Aduana de Guayaquil, reunidos en el AGN de Lima y citados en el cuadro V. En 1804 dichos comerciantes fueron (no están en orden de jerarquía) Manuel Jado, José Agustín Zuvillaga, José Sagales, Juan Bautista de León, Alexandro González, Domingo Agustín Gómez, Pedro José Bejarano, Francisco Romero, Joaquín de Albizu y Pedro Ferradas. En 1806: Diego Baster, Toribio de la Sierra, José Agustín Zuvillaga, Juan Antonio de Larreta, José Jiran, José Vazques Lavandera, Joaquín Bustamante, José Goycochea, Manuel Ignacio de Aguirre, Francisco Barragán, Sebastián de Arostegui y Francisco Concha. En 1810: José María Barinaga, Toribio de la Sierra, José María de Arriola, José María Molestina, Manuel Sotomayor y Luna, Francisco Concha, José Arze, Pedro Díaz Hidalgo, José Ruete, José Antonio Lavandera y Francisco Ramfres. En 1811: José Antonio Larreta, Domingo Agustín Gómez, Claudio Vila, Manuel José Morales, Martín Antonio Tanarraga y Francisco Xime-

nez; y en 1813, fueron José Vazques Lavandera, Domingo Espinoza y Manuel Antuñano.

<sup>29</sup> AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 271, rollo 68, carta s/n. El subrayado es nuestro.

<sup>30</sup> Para el caso de la subordinación del capital productivo frente al mercantil en el sector minero, véase para el caso novohispano Brading 1975; para el caso peruano: Fisher 1977. Una ilustración del caso del cacao en Venezuela, en Izard 1977.

<sup>31</sup> El precio de una libra de manteca de cacao era aproximadamente de 6 reales la libra (según las guías de almojarifazgo de 1773 y 1775, citadas en el cuadro III), mientras que el de la carga de cacao en bruto, de 81 libras, fue más o menos de cuatro pesos.

<sup>32</sup> Para este cálculo asumimos un costo de flete entre Guayaquil y Lima, de un peso y cuatro reales (véase Tyrer, 1976: 268).

<sup>33</sup> Según Josef Muro (1784), ya por entonces los guayaquileños habían iniciado la construcción de sus propios navíos: "...que todo lograrían los vecinos de Guayaquil, si ellos tuviesen navíos propios (como ya empiezan a construirlos) y por su cuenta llevasen o hiciesen las remisiones. Igualmente adelantarían en los envíos de cacao y demás producciones, como las introducciones de afuera hiciesen en sus navíos". (AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 561; 30-diciembre-1784).

<sup>34</sup> Puede verse casos en AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 242, rollo 61, carta 542, cuando con fecha 18 de marzo de 1785, nueve cosecheros de cacao de Guayaquil realizaron una petición para que se les permita embarcar 20 mil fanegas en tiempo de paz y 30 mil en tiempo de guerra, para el puerto de Acapulco. Finalmente, no se accedió a la solicitud. Otro caso de Id. Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 578. Por la misma fecha,

y en puja con los otros nueve, esta vez doce vecinos de Guayaquil (Josef Antonio Paredes, Pablo Bernaldes, Josef Antonio Carrera, Ignacio Delgado, Ignacio Avilés, Juan Ponce de León, Martín de Yzaguirre, Francisco de la Vega, Antonio Arendo, Francisco de Herrera, Juan Cornejo y Miguel de Lavalle) para que les otorguen en concesión exclusiva por quince años la exportación anual a Nueva España de diez mil fanegas. Ofrecían ellos a cambio 80 mil pesos, la construcción de una Iglesia y la siembra de cien mil árboles de cacao para el mantenimiento de las escuelas.

35 Puede hallar varios casos quien revise los expedientes de aduanas, alcabalas y almojarifazgos en las secciones correspondientes a Guayaquil, de los archivos de Quito y Lima.

36 Según el cálculo de Josef Muro (AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 561, 1784). Lima consumía "Más de doce mil cargas", mientras el Mercurio Peruano, t. I, entre pp. 236 y 237, estado 8, refirió para 1790, el consumo de unas doce mil cargas de cacao en el virreinato peruano.

37 Una balanza comercial de Guayaquil para esta época puede verse en Conniff, 1977: 398. Sobre el aumento del consumo suntuario entre la población local, uno de los que se expresa con mayor elocuencia es nuestro ya conocido personaje, Francisco de Requena (1982/ 1774/: 103). Según su testimonio: "Con la abundancia de ropas de Castilla introducidas por el Cabo de Hornos han despreciado tanto los géneros del país que ha hecho esta escandalosa vanidad a la gente más baja altiva e insolente, fundando su soberbia sin duda en lo que han mejorado de traje; la cual obra con más daño en los esclavos que en otra ninguna especie de personas, de conformidad que por esto -recomendaba Requena-, porque los jornales se abaratan y por lo que se dijo en la reflexión sobre el número 44, se debía buscar remedio para que se beneficiaran otra vez los tejidos de estos reinos, y ninguno

*C. Contreras*

sería más a propósito que la prohibición a la gente de color del uso de los de Castilla".

<sup>38</sup> La hipótesis sobre un notable efecto multiplicador del auge del cacao costeño en la economía doméstica, ha sido ya propuesta con inteligencia por Carlos Marchán (1984: especialmente 84 y 92).

## CAPITULO III

### LAS EXPORTACIONES NO CACAOTERAS ¿AUGE O DECADENCIA?

En su informe fechado en 1765, Zelaya y Vergara mencionaba los principales productos de exportación de la provincia de Guayaquil. Era la época en que recién se iniciaba el auge del cacao. Además de este producto, Zelaya mencionaba las maderas, el tabaco en hoja, las ceras ("blanca" y "prieta"), las pitas, las suelas y los cocos. Además de los cocos, los únicos bienes alimenticios de consumo inmediato eran aquellos que se transportaban a la cercana costa del Chocó: carnes, quesos, sebo y algunas fanegas de sal. Solamente la cera, las suelas y las pitas eran los productos en que podemos reconocer algún nivel de Valor Agregado; tratándose en los demás casos, fundamentalmente, de bienes de recolección.

Zelaya y Vergara mencionó, además, aquellos productos que animaban el comercio activo de Guayaquil hacia el exterior, pero que en verdad constituían solamente reexportaciones provenientes de otras provincias americanas (textiles serranos, harinas de la costa norte peruana, etc.). El caso más relevante es este tipo de comercio intermediario lo constituía el tráfico de vinos y aguardientes de uva del Perú. Las "botijas peruleras", como se les conocía, eran reexportadas hacia el Chocó, los puertos centroamericanos de Realejo y Sonsonate y Acapulco. Para el puerto de Guayaquil dichas botijas eran un bien esencial para conseguir

productos de retorno de esas plazas como también para los intercambios con la región serrana. Los vaivenes por los que atravesaría el comercio de las botijas peruleras poco después, con la creación del estanco de aguardiente y la prohibición de su exportación a Nueva España, trajo importantes consecuencias para el comercio de la costa y sobre todo de la sierra ecuatoriana<sup>39</sup>. Pero en ésta oportunidad nos concentraremos en el estudio de las exportaciones locales. Al Chocó, además, se conducían bienes europeos como fierro, ropas y especies embarcados desde el Callao, cumpliendo así Guayaquil su función de redistribuidor de bienes importados en el área de su *hinterland*, que ciertamente incorporaba a dicha provincia colombiana<sup>40</sup>.

En el medio siglo que siguió al Informe de Zelaya y Vergara aparecieron ciertamente pocos productos nuevos de exportación en la costa ecuatoriana. En su *Monografía* publicada en Lima en 1820, Andrés Baleato repite prácticamente la misma lista de exportaciones locales de 55 años atrás. Sólo se añade el arroz, conducido al Chocó, algunos muebles trabajados en madera, exportados a Lima, un poco de café, hacia el mismo destino y, lo que resultaría la novedad más importante: los sombreros de jipijapa, conducidos hacia puertos centroamericanos y principalmente al Virreinato del Perú y la Capitanía General de Chile (1984 /1820/: 298-99). Pero lo importante en estos nuevos renglones de exportación de la costa ecuatoriana es su mayor grado de sofisticación. El café y el arroz eran cultivos que requerían de cuidados intensivos y los muebles de madera y los sombreros de jipijapa, por otra parte, eran productos artesanales y no simples objetos de recolección. Paralelamente al boom de un producto básicamente de recolección como era el cacao, surgieron pues algunas exportaciones con mayor grado de elaboración. Examinaremos si su aparición pudo obedecer a la acción de efectos multiplicadores de la producción cacaotera; pero otros efectos de este tipo se habrían dado sobre renglones productivos pre-existentes, como las maderas, las pitas y el tabaco.

## 1. Evolución de las exportaciones

En el cuadro XI se sintetiza la evolución de las exportaciones de bienes producidos en la costa ecuatoriana entre 1765 y c.1819, sin considerar esta vez el cacao. Para los años de 1765 y c.1819 hemos trabajado con las cifras ofrecidas por Zelaya y Vergara y Andrés Baleato, respectivamente. Hay que considerar que sus cifras, en ambos casos, son cálculos solamente aproximativos, si bien de sujetos ampliamente conocedores de la realidad que describieron. Para los años de 1773 y 1775 trabajamos con fuentes mucho más directas, como son las guías de almojarifazgo de la aduana de Guayaquil. Para efectos de la elaboración del cuadro eliminamos sistemáticamente los casos de reexportaciones (principalmente se trataba de las famosas botijas peruleras de vino y aguardiente, de efectos europeos y de los llamados "efectos de valles": harinas, azúcar, sal mineral en "ladrillos", etc.). Para los años de 1784 y 1788 utilizamos el informe de Millán y Pinto publicado en 1795 en el *Mercurio Peruano*. En el caso del año 1790 lo consignado en el cuadro se refiere únicamente a los bienes exportados al virreinato peruano, que, por cierto, como veremos luego, fue el principal mercado para las exportaciones de la costa ecuatoriana distintas al cacao.

Para los años posteriores a 1790 no contamos con relaciones detalladas de este tipo de exportaciones. Esta carencia es tanto más lamentable si recordamos que fue precisamente en la década de 1790 que las exportaciones no cacaoteras pasaron por sus mejores momentos. La documentación de aduanas de Guayaquil depositada actualmente en el Archivo General de la Nación de Lima, no desagrega este tipo de exportaciones, consignando únicamente después del cacao, los casos de salida de "efectos del país", o de "efectos europeos", si se trataba de este caso; sin especificar el detalle de tales bienes<sup>41</sup>. Recién para una fecha tan distante como 1820, luego de la crisis del cacao de 1810 y los años posteriores, disponemos de alguna información, aunque menos confiables que las anteriores: la "Monografía de Guayaquil" de Andrés Baleato (1984: 245-322).

Es necesario advertir que para efectos de la comparación y la consideración de tendencias evolutivas, los datos de 1765 de Zelaya y Vergara deben manejarse con precauciones. El hizo un cálculo de las exportaciones totales del puerto, incluyendo las de efectos comestibles y bienes de procedencia de indígenas tributarios que no pagaban impuestos de salida ni de comercialización. De esta manera, las cifras para 1765 aparecen como muy infladas con respecto al resto de años. Y no sólo por esta razón, sino también porque autores como Zelaya -y probablemente también Baleato- tuvieron la tendencia a sobrevalorar la potencialidad económica de las provincias que describían, desde el momento que su intención era llamar la atención de las autoridades metropolitanas hacia ellas<sup>42</sup>. En la columna del "Total" del cuadro XI hemos añadido por eso el resultado que correspondía solamente a las exportaciones pasibles de impuestos (42.174 pesos). Este desdoblamiento, además de facilitar la confrontación y el manejo del cuadro, permite apreciar que, por lo menos para el caso del año 1765, las ventas al exterior que no pasaban por el control fiscal de las autoridades coloniales, representaban un monto igual al de las exportaciones gravables (en 1765 aquellas exportaciones sumaron el 53% del total).

Tales exportaciones no registradas por las autoridades se compusieron, como se dijo, fundamentalmente de bienes alimenticios como carnes, pescado seco, probablemente algunas hortalizas, ganado en pie y productos artesanales de indios tributarios. Sus mercados eran las costas próximas del Chocó, hacia el norte, y las de los valles del norte peruano, hacia el sur (los puertos de Paita, Lambayeque, Huanchaco, etc.). La conducción se realizaba en balsas que llegaron a alcanzar una sorprendente capacidad de carga, guiadas por los propios nativos, que tenían una larga tradición en esta actividad (véase Dora León Borja, 1976)<sup>43</sup>. Las características de su circuito económico, al margen de todo testimonio escrito, impiden conocer la evolución de este tipo de exportaciones al compás del desarrollo del auge del cacao. En 1765 sumaron unos cincuenta mil pesos, lo que representaba

aproximadamente un 20% de todas las exportaciones costeñas y más de la mitad de todas las exportaciones distintas al cacao.

Las escasas evidencias disponibles sugieren que se trataba de un sector controlado principalmente por indígenas tributarios, tanto en la fase de la producción como en la de la comercialización y transporte hacia los mercados exteriores.

Con respecto a los bienes pecuarios, ya en 1774 Francisco de Requena daba razón de la existencia de 85 mil cabezas de ganado vacuno (casi cuatro cabezas por habitante) y de 17 mil de "yegua-dizo" en la provincia. Los primeros se concentraban sobre todo en los partidos de Daule, Portoviejo, Babahoyo, Baba, Palenque y Balzar, que figuraban entre los más densamente poblados, mientras los segundos lo hacían en los de Daule, Baba y Palenque (véase cuadro XVI). Michael Hamerly (1973: 108/09), por su parte, refiere también en su estudio de Guayaquil acerca del desarrollo de la ganadería vacuna y equina en los partidos de Baba y Babahoyo hacia 1832. Que este desarrollo descansó esencialmente en manos de indios quedaría comprobado por el hecho que en las matrículas de contribuyentes de 1832, que solamente consideraran a quienes no eran contribuyentes indígenas, aparecen muy pocos cuya ocupación sea la de ganaderos (ibid. pp. 113 y ss.).

Por lo menos parte de esta (¿expansión?) de la actividad ganadera obedeció al estímulo que significara el auge de la minería aurífera en el Chocó (Colmenares, 1979), pero además ¿impactó en este sector de alguna manera el boom del cacao del último medio siglo de la dominación colonial? De un lado, el enrolamiento de la población indígena en las actividades de producción de la pepa de oro podría haber significado una disminución de su dedicación a la ganadería y a otras actividades de índole artesanal; pero, de otro, también es verdad que el propio desenvolvimiento del auge del cacao significó un incremento en la demanda local por bienes de consumo inmediato, como el de alimentos, y de algunos artículos de indumentaria o menaje casero. Podemos

añadir que en la medida que es muy razonable pensar que en los momentos del inicio del auge cacaotero había recursos desempleados en la región, es plausible que por lo menos en un primer momento la población campesina pudo satisfacer ambos requerimientos: tanto la demanda creciente por mano de obra de las plantaciones de cacao, como el abastecimiento de bienes alimenticios de sus trabajadores (función que en todo caso compartiría con la producción agropecuaria serrana y de los valles del norte de la costa peruana). Es conocida, además, la gran elasticidad de que gozan las economías campesinas para llegar a diversificar su portafolio de actividades<sup>44</sup>.

Sin embargo, en la medida en que se acentuó el auge del cacao, después de 1800, las cosas pudieron ser distintas. Entonces todos los elementos parecieron estar dados para que se desemboque en un radical esquema de aprovechamiento de 'ventajas comparativas'. La costa ecuatoriana se especializaría cada vez más en la producción de cacao, optando por importar (desde los valles de la costa norte peruana o desde el interior andino) los bienes alimenticios necesarios, ya desplazados de la producción de la economía local por un esfuerzo concentrado en la producción de la pepa de oro. Que tal cosa efectivamente sucedió parece evidente a la luz de las conclusiones obtenidas por Hamerly (1973: 151-52) en su estudio del comportamiento del mercado interior después de 1800: "La producción de alimentos tampoco aumentó al ritmo de la población de Guayaquil. La situación no parecía tener arreglo posible, por cuanto los propietarios preferían sembrar cacao y tabaco. La sierra, que abastecía a la costa de carne, leche, mantequilla, quesos y casi todos los vegetales, frutas y granos, disminuía su producción agropecuaria por efecto de la declinación demográfica y la depresión económica por la que entonces atravesaba". De esta manera, los cincuenta mil pesos de exportaciones no pasibles de impuestos y controladas fuertemente por el sector social de indígenas tributarios, que encontramos hacia 1765, en el inicio del boom del cacao, podrían haber disminuído drásticamente después de 1800, cuando este boom encontró su apogeo.

Ya al margen de este tipo de exportaciones, en el cuadro XI puede apreciarse cómo evolucionó el total de exportaciones costeñas distintas al cacao, entre 1765 y c.1819. Es evidente un fuerte crecimiento, aunque el mismo haya tenido "baches" en su recorrido. Ya a finales de la década de 1780 las exportaciones (en precios constantes) habían conseguido casi duplicar el valor de la década de 1760; y hacia la época de la independencia, más que las duplicaron. Sin embargo, dado el vacío de información para los años posteriores a 1800, nada sabemos de lo que ocurrió con este tipo de exportaciones durante los años dorados del cacao. ¿Ocurrió lo mismo que con lo apuntado sobre las exportaciones exentas de gravámenes? Es presumible, pero, repito, nada podemos por ahora adelantar.

Es importante añadir que en el cuadro no hemos considerado otro rubro que fue bastante importante en las exportaciones de la costa; tanto más porque constituía una exportación de bienes 'elaborados' y de servicios altamente especializados: la construcción y reparación de navios en el astillero de Guayaquil. Sobre esto hay estimaciones gruesas de parte de algunos observadores contemporáneos. Hacia 1774, nuestro fiel informante, Francisco de Requena (1982: 95) calculó en cien mil pesos "las contínuas carenas de los navíos de este mar y la construcción de los que se fabrican, pues rara vez -observó- se ve el astillero sin quilla". Hacia 1790 el informe del *Mercurio Peruano* (Lima, 1791, t. I: entre pp. 236 y 237) evaluó en 44.000 pesos lo "que por una regla de proporción se regula anualmente participa Guayaquil del gasto que allí se hace entre fábricas y carenas de Embarcaciones pertenecientes a vecinos de Lima". Hay que añadir que estos vecinos eran precisamente los principales clientes del astillero. Baleato (1984 /1820/: 322), finalmente, calculó hacia 1820 en 300.000 pesos el rubro de construcción y reparaciones navales.

De tal modo, que la industria naval (y no hubo otra actividad en la región digna de este nombre) debe aparecer como uno de los principales renglones de exportación, sólo superado por el cacao<sup>45</sup>. Su desenvolvimiento tuvo fuertes efectos multiplicado-

res en la economía por el lado de la demanda de insumos así como del pago de salarios. La construcción naval demandaba bienes locales como maderas y pitas, y debió pagar altos salarios frente a la ya mencionada situación de insuficiencia de oferta laboral. Pero al ser una fábrica que era posesión de la Corona, las utilidades no debieron permanecer en la economía local sino que debieron marchar hacia la metrópoli como parte del "situado" colonial que todos los años salía desde Cartagena de Indias. En cualquier caso, es comprensible asumir que las actividades del astillero se multiplicaron al compás del incremento en el tráfico marítimo en el Pacífico americano desatado en la segunda mitad del siglo XVIII. Su dinamismo obedeció así a los hechos que lo posibilitaron.

Vayamos ahora al comportamiento de las exportaciones no cacaoeras controladas por las autoridades coloniales. En el cuadro XI puede apreciarse que en orden de importancia ellas estuvieron compuestas por las maderas, las suelas, los sombreros de paja toquilla, el tabaco, las pitas, la cera, y ya muy atrás algunos productos alimenticios como el café, el arroz, los cocos, y hierbas medicinales como la zarzaparrilla. Señalamos que tales exportaciones crecieron de manera relativamente rápida y continua desde 1765 hasta la época de la independencia, evolucionando así de manera más o menos congruente con el 'bien principal' que era el cacao, pero es necesario advertir que tal tendencia general resume mal procesos específicos harto distintos, como lo deja ver el cuadro. Mientras algunas exportaciones como las maderas y el tabaco, pasaron por altibajos, evidentes por ejemplo en la década de 1780, otras, como los sombreros de paja o las pitas crecieron con un ritmo más sostenido.

Tales diferencias obedecieron a un conjunto seguramente diverso de factores, pero que en lo principal atendieron al hecho de qué el sector social controlaba la producción. Según si la producción era controlada por manos indígenas o criollas, serían distintas no sólo las *formas* de la producción, sino también las motivaciones que estaban detrás de su sostenimiento. Cuando los indí-

genas, por ejemplo, se empeñaban en la elaboración de sombreros de paja, su manera de organizarse para el efecto, así como los objetivos y/o expectativas que tenían, serían diferentes de cuando los mestizos se introducían a extraer madera de los bosques. Y ello porque las esferas de vida en las que participaban eran distintas, lo que era sancionado por una legislación social determinada, que prescribía distintos derechos y obligaciones para cada sector social.

## **2. Exportaciones controladas por el sector criollo-mestizo**

Estudiemos primero el caso de las exportaciones controladas por el sector criollo-mestizo. Ellas fueron generalmente de producciones básicamente extractivas y con un muy escaso margen de Valor Agregado. Supusieron desplazamientos de mano de obra a las 'canteras' y bajo grado de calificación de la misma. Estas características imprimieron a este tipo de exportaciones un perfil peculiar e impactaron en el tipo de relaciones que mantuvieron con la exportación 'principal', la que también podría acomodarse bien en esta categoría de productos vendidos al exterior. El tipo más característico de ella sería el de la explotación maderera.

Las maderas, dentro de las exportaciones no cacaoteras, fueron, después de las exportaciones "fantasmas" compuestas por los bienes alimenticios y artesanales no gravables, y por la construcción naval, el principal rubro en cuanto a valor. Entre 1765 y 1819 representaron un promedio cercano a los 25 mil pesos anuales, lo que equivalía al 5% de las exportaciones totales de Guayaquil durante dicho período. Casi todas las exportaciones de madera consistieron en embarques de maderas en bruto; constituyendo las maderas "labradas" una porción muy pequeña, como puede verse en el cuadro. Estas maderas labradas se componían de catres, muebles diversos, baúles, gualatacos y cucharas de palo. Por su parte, las maderas en bruto eran gruesas piezas "cortadas en cuadro" de varios metros de largo, que recibieron

diversas denominaciones según sus cortes, tamaños, aptitudes y calidad de la madera<sup>46</sup>. Fuera del Ecuador, donde tenían gran demanda en el astillero, las maderas en aquella época eran empleadas para muchos propósitos: construcción, mobiliario, maquinaria, etc. Si bien parte de la madera extraída era retenida para el consumo interno, la mayor parte se exportaba. Refiriéndose a las "alfajías", por ejemplo, uno de los cortes de madera más populares, Josef Muro señalaba en 1784 que de las diez mil que se recogían anualmente, tres mil eran consumidas en Guayaquil mientras que las siete mil restantes se despachaban a Lima<sup>47</sup>.

La explotación de la madera, dada la pobreza de las exportaciones de maderas "labradas" consistió en una actividad asaz extractiva. La "organización de la producción" consistía en introducirse con unos cuantos hombres recios a la floresta tupida del Guayas y provistos de los instrumentos necesarios proceder a derribar los árboles. Una vez que eran podados de las ramas se echaban al río, que servía de excelente medio de transporte. La ventaja de Guayaquil sobre otras regiones forestales de América fue precisamente la de contar con maderas que tenían la cualidad de ser flotantes, a lo que se añadió la disponibilidad de una red fluvial oceánica que permitía la rápida y económica comunicación con el puerto. Una vez en Guayaquil los troncos eran cortados en las medidas convencionales valiéndose de hachas y cordeles y estaban entonces ya listos para su embarque (Requena, 1982 /1774/: 46, n.).

Con una estructura de la producción como la descrita, el único factor limitante para la producción desde el lado de la oferta, no era ni la dotación de capital para la inversión ni la demanda de insumos, sino casi únicamente la disponibilidad de mano de obra. Según Millán y Pinto (*Mercurio Peruano*, Lima, 1795, t. XII: p. 168), cuando el precio del cacao "...crece, no hay quien quiera entender en otra cosa por los campos, mayormente habiendo pocos brazos para los trabajos recios, y el de las maderas es el más pesado". La expansión de la explotación maderera se halló así hipotecada a los vaivenes del precio internacional de la

exportación principal, ante la insuficiencia de fuerza de trabajo plenamente proletarizada (despojada del control de medios de reproducción propios) en la región. El problema de la mano de obra se complicaba para la explotación forestal, en la medida que a más de reclutar los trabajadores necesarios, se hacía necesario *fijarlos* en campamentos aislados y frecuentemente inhóspitos; situación que conllevó al desarrollo de una serie de resistencias entre los trabajadores que seguramente se tradujeron en fugas e indisciplina laboral. A pesar de que los márgenes de utilidad que dejaba la actividad maderera, fueron bastante altos (como en general ocurrió con todos los sectores exportadores de la época colonial), la alternativa de ofrecer salarios más atractivos no hubiera resuelto el problema, puesto que desde el punto de vista de los trabajadores el problema no era tanto el del salario, como sí el de la *fijación* en la unidad productiva.

En lo que respecta a la comercialización de la madera, veamos primero la evolución de las cifras de exportación en el último medio siglo del régimen colonial. Ellas muestran altibajos importantes, que se explican por los vaivenes de la producción del cacao y el propio precio que alcanzaban las maderas en el mercado exterior. De 30 mil pesos exportados en los inicios del boom del cacao, se cayó a niveles inferiores a la mitad en la década siguiente. Posteriormente hubo una recuperación (por ejemplo, en los años 1784 y 1787) y ya hacia 1790 se volverá a superar los 30 mil pesos. Como esos años fueron de una gran siembra de matas de cacao, fue necesario "limpiar" los bosques, talando los árboles, por lo que, sólo en ese caso, la explotación forestal se convirtió virtualmente en un subproducto de la producción de cacao. Hacia la época de la independencia la exportación de maderas superaba ya los 50 mil pesos, a pesar de que las multiplicadas labores del astillero hacia esta época debían estar demandando buena parte de la producción.

Con relación al auge cacaotero así, con la excepción de la relación tala de bosques, siembra de matas de cacao, la saca de maderas parece mostrar un patrón que al parecer fue típico de las

producciones controladas por el sector criollo-mestizo: hay un primer momento de contracción de la actividad en los momentos en que el súbito auge cacaotero comienza a concentrar casi todos los recursos de la economía y en especial el de la mano de obra; una vez que el boom del cacao se estabiliza, se produce una recuperación que, sin embargo, parece siempre estar sujeta a los vaivenes de la exportación principal. Recién hacia los años de la independencia el crecimiento en las exportaciones de cacao parece ya no interferir con el de otras exportaciones. El elemento que regiría entonces el comportamiento de las exportaciones guayaquileñas del sector criollo-mestizo fue, por lo menos hasta 1810, el precio del cacao en el mercado internacional. Cuando este precio subía y se veía acompañado de un mejoramiento en la rentabilidad de la explotación, las demás exportaciones se veían imposibilitadas de competir con las plantaciones de cacao por recursos claves como el de la mano de obra. Una insuficiente o insatisfactoria, como precisamos en el capítulo anterior, oferta de ésta en la costa ecuatoriana en el último medio siglo de la dominación colonial, impidió por eso un mejor aprovechamiento de la coyuntura bonancible que significó el auge de la pepa de oro.

El mercado exterior más importante de las maderas fue Lima. Esta realidad no cambió incluso tras las reformas del libre comercio de 1774 y 1778. En 1773 de un total de 12.999 pesos exportados en maderas, el 97% lo fue al puerto de Callao, repartiéndose el pequeño porcentaje restante entre el Chocó y Huanchaco. En 1775 el Callao llegó a absorber el 99% de las exportaciones de madera de Guayaquil. Lima compraba tanto maderas en bruto como elaboradas, mientras mercados como el Chocó consumieron esencialmente maderas elaboradas. Para los años posteriores a 1775 no contamos con la desagregación por puertos de la exportación maderera, pero a juzgar por los pequeños valores que de "efectos del país" distintos del cacao, recibieron de Guayaquil los otros puertos que mantuvieron relaciones con él, es fácil deducir que Lima siguió siendo el principal cliente de las maderas de los bosques de la cuenca del Guayas (véase cuadro XIII).

Este monopsonio de Lima sobre las maderas de Guayaquil, sumado al hecho del control de la flota mercantil del Pacífico sudamericano por los comerciantes de la capital virreinal, hicieron que el transporte marítimo y la comercialización hacia el exterior de la madera fuera controlado por estos comerciantes. Al igual que en el caso del cacao, esto privó a los guayaquileños de grandes beneficios porque el margen de utilidad que dejaba la comercialización del producto era de "duplicada ganancia" (Requena, 1982 /1774/: 46, n.)<sup>48</sup>.

Resulta difícil identificar claramente qué otros sectores de exportación de la costa ecuatoriana fueron controlados por el sector social criollo-mestizo. Pero lo que sí parece claro es que este sector prefirió los renglones extractivos, ampliamente especulativos en su naturaleza, que demandaban sobre todo "trabajo vivo" antes que calificado. Reclutaban mano de obra en el mercado (imperfecto) existente, valiéndose de adelantos y a veces de engaños; por último, anotemos que la demanda de insumos o "eslabonamientos anteriores" que creaban era virtualmente nula. Muy distinto fue el caso de los renglones de exportación costeños controlados por el sector indígena.

### **3. Exportaciones controladas por el sector indígena**

Las exportaciones del sector nativo estuvieron compuestas esencialmente por bienes de tipo artesanal elaborados en el marco de una economía doméstica, usando fuerza de trabajo familiar. Existía una demanda de insumos importante, los que eran provistos por la propia economía familiar o comunal. También pudo darse el caso de insumos adquiridos de otras unidades domésticas o de otros pueblos bajo formas de trueque verificados en ferias locales. En cualquier caso la moneda no entraba en este tipo de exportaciones en la esfera de la producción; dicho en otras palabras: no había costos monetarios de producción. Al ser la unidad doméstica el marco social de la producción, ella se realizaba *in situ*, sin implicar desplazamientos de la mano de obra. La tecnología era controlada por los propios productores nativos y gene-

ralmente ella derivó de la pre-existencia de tradiciones ancestrales en una determinada técnica. Se empleaba, pues, una mano de obra altamente especializada pero de procedencia familiar y no reclutada en el mercado de trabajo. Como es evidente, la diferencia de estas exportaciones con las de aquellas controladas por el sector criollo-mestizo fueron sustanciales, pero más curioso es todavía comprobar que fue en el marco de estas unidades domésticas que se produjeron bienes con mayor grado de Valor Agregado. Era a las formas de organización social de la producción más arcaicas a quienes correspondió la creación de mayor valor, mientras las formas más modernas (enfocadas como organización privada de la organización y contratación de mano de obra asalariada) se limitaron a la explotación de renglones extractivos.

El producto de exportación de la costa ecuatoriana que se ajustaba mejor a estas características fue el de los sombreros de paja toquilla. Entre las exportaciones de la región distintas al cacao, los sombreros ocuparon el tercer lugar en cuanto al valor de las exportaciones, después de las maderas y las suelas. Los sombreros constituyeron virtualmente la única producción exportable verdaderamente nueva aparecida durante el boom del cacao; de modo que la economía indígena, en la que se produjeron, fue ciertamente sensible a las demandas del mercado exterior abiertas en la coyuntura de la segunda mitad del siglo XVIII. Los sombreros de paja toquilla o "jipijapas", como comunmente se les conoció, no aparecen, en efecto, mencionados en las crónicas más tempranas de Guayaquil en el siglo XVIII. Será recién Francisco de Requena (1982 /1774/: 82), quien en 1774 dé las primeras noticias de este producto artesanal en el que la costa ecuatoriana pronto adquiriría una encomiable especialización. Es en la década de 1780, ya consolidado el boom del cacao, que las exportaciones de sombreros de paja crecen consistentemente, pasando de un valor de algo más de 4 mil pesos a superar los 17 mil. En adelante la producción parece disminuir, estabilizándose hacia los diez mil pesos en el siglo XIX.

Las principales zonas donde se asentó la producción de sombreros fueron aquellas dotadas del insumo esencial que era la paja toquilla: los partidos de Portoviejo y Santa Elena (Baleato, 1984 /1820/: 297), poblados predominantemente por indígenas tributarios (Hamerly, 1973: 90 y ss.). El mercado más importante de los sombreros no fue ninguno de los tradicionales de Guayaquil. Ni España, ni Acapulco, y ni siquiera la capital del virreinato peruano, sino los valles de la costa norte peruana. Estos valles y oasis calurosos situados al sur de Guayaquil a unos cuantos centenares de kilómetros (Piura, Lambayeque, Chicama, Trujillo) recibían anualmente miles de unidades, exportando en contrapartida a Guayaquil harinas, azúcares y otros bienes alimenticios. Lima, sin embargo, fue siempre una plaza importante, desde donde seguramente se comercializaba el producto hacia otros lugares del virreinato. En 1790 llegaron a los puertos de Paita y Huanchaco 2.040 sombreros, mientras el Callao recibió 2.000 unidades (*Mercurio Peruano*, Lima, t. I, entre pp. 236 y 237).

Los nativos de la costa ecuatoriana supieron pues aprovechar su dotación del insumo principal, la paja fina, y la habilidad singular de sus tejedores, cuya tradición en la cestería era de muy larga data. "Para los sombreros -escribió Francisco de Requena (1982 /1774/: 82)- reservan las cortezas más finas y blancas, con las cuales los hacen irpenetrables al agua y al mismo tiempo que son bastante ligeros: lo aprecian mucho en el Perú, principalmente en Lima donde compran cuantos llevan a 3 y 4 pesos cada uno". El precio que en Guayaquil se pagaba por los sombreros oscilaba entre 8 y 9 reales (ocho reales hacían un peso) hacia la época en que Requena escribió su testimonio, de modo que la ganancia en la comercialización hasta Lima era bastante suculenta. Sin embargo, estos frutos se los llevaron los tratantes locales, que a su vez eran enlaces de los comerciantes limeños; en efecto, difícilmente puede asumirse que los productores llegaran a mantener el control de la red de comercialización. Más bien debió ocurrir lo mismo que sucediera en otro rubro de las exportaciones contro-

ladas por la economía indígena, las pitas, que eran "rescatadas" por los tratantes bajo formas de intercambio no monetario.

¿Qué motivaciones estuvieron detrás de la producción de los sombreros, en el marco de la economía campesino-indígena? ¿Por qué ellos respondieron positivamente, por lo menos hasta cierto punto, a la presión de la demanda, representada por los requerimientos de los tratantes? Absolvamos esta interrogante abordando el otro caso nítido de exportaciones controladas por la esfera indígena: las pitas.

Decenas de miles de libras de pitas en sus variedades de pita "floja" y "torcida" salían anualmente del puerto de Guayaquil por un valor que hacia los años de 1760 apenas superaba los dos mil pesos anuales, pero que en la década de 1780 llegó a superar los diez mil. Poco después la exportación se estabilizó en unos cinco mil pesos anuales. Dentro de las exportaciones costeñas distintas del cacao, las pitas ocuparon el quinto lugar en importancia, después de las maderas, las suelas, los sombreros de paja y el tabaco. Las pitas se elaboraban en los partidos de Portoviejo y de La Canoa, donde eran "el principal efecto de comercio" (Requena, 1982 /1774: 85). De su tráfico mercantil dijo precisamente Requena (*ibid.*, p. 81): "La pita es el renglón más considerable de este comercio [de dichos lugares]: tiene mucha estimación, no sólo para el uso de esta provincia sino también para conducirla al Perú, en donde admitirían cuanto sacaran. Véndese la pita floja y torcida; la primera vale la mitad menos que la segunda: se extrae de las plantas conocidas con el mismo nombre que dan al hilo".

La producción de la pita estuvo en manos de la población nativa, cuya ancestral destreza en las labores de cestería y aprovechamiento de las fibras vegetales hemos ya mencionado. Pero al igual que en el resto de exportaciones de la costa ecuatoriana, en este caso se reprodujo también la subordinación del productor al comerciante. Esta subordinación tenía, sin embargo, en el caso de las producciones controladas por las economías domésticas

indígenas, como por ejemplo los sombreros de paja y las pitas, formas y circuitos distintos dado el hecho que la moneda no ingresaba en la esfera de la producción. Los tratantes que iban a rescatar estos bienes no adelantaban en este caso dinero, sino especies demandadas en la economía indígena, comprometiendo la entrega de la producción que luego iría a ser comercializada en Guayaquil. Según refiere Requena (1982 /1774/: 85): "Abusando de su inocencia [la de los indios] y del deseo con que anhelan la ropa de Castilla, se la anticipan los tratantes con usura para que les paguen con pita al tiempo de la cosecha: pero como en virtud de este trato se hallan los indios cumplido el plazo, sin la que necesitan para satisfacer a sus acreedores, huyen del pueblo, al que vuelven pasados algunos años y muchos no vuelven nunca, ...". Las ropas de Castilla eran provistas por los comerciantes limeños y se creaba entonces un intercambio no monetario: ropas por pitas, pero que lejos de resolverse en un simple trueque era sólo un paso en una cadena que terminaría cuando el comerciante de Lima intercambie las pitas por moneda en el mercado de la capital virreinal. La economía indígena sólo participaba en el circuito M-M, apoderándose los comerciantes de los eslabones inicial y final: D-M (cuando adquirían las ropas de Castilla) y M-D (cuando comercializaban las pitas en Lima). Esta sería la norma en todos los casos de producciones artesanales orientadas a la comercialización que tenía lugar en el espacio indígena. Este circuito de tres momentos: D-M, M-M y M-D, se reducía a dos en el caso de las exportaciones producidas dentro del espacio criollo-mestizo: D-M y M-D.

¿Por qué la economía indígena se allanó, sin embargo, a introducirse en un esquema de ese tipo? Aunque Requena menciona únicamente las ropas de Castilla como el bien de intercambio utilizado para los "rescates", seguramente hubo otros bienes, europeos y americanos, que sirvieron para el mismo fin (utensilios de fierro, aguardiente). En todo caso, todos ellos tendrían una misma característica: no se conseguían dentro del espacio indígena. Dada la carencia de moneda en dicho espacio -factor distintivo de la sociedad rural andina en general, pero que en el caso de la

Audiencia de Quito resultaba mucho más dramático ante la carencia de emisión monetaria interna-, la única manera que tuvo la población indígena para acceder a los bienes que ingresaban dentro de su canasta de consumo pero que no se producían dentro de su "territorio", fue la apelación a distintas formas de trueque. El marginamiento de la población indígena del uso de la moneda fue en todo caso una estrategia deliberada de los sectores criollos para conseguir dominar mejor su economía en el nivel de los intercambios (ver Carmagnani, 1976: cap. 2).

La producción de objetos artesanales comercializables en el mercado americano debió ser también resultado de la presión de los cobradores de tributo, quienes ante la imposibilidad de recaudar la capitación en moneda, optaron por recaudarla en bienes demandados en el mercado; procedimiento que al final debía resultarles más ganancioso.

En cualquier caso, la evolución de las exportaciones cuya producción era controlada por el sector indígena mostró también características distintivas frente a las demás. Recordemos que en el caso de las maderas se partió de niveles altos para luego decaer ante el empuje del cacao, que comenzaba a concentrar los recursos disponibles; luego venía una recuperación seguida de estabilidad o crecimiento. En el caso de los sombreros y las pitas la tendencia es otra. Se partió de niveles modestos, para luego crecer con fuerza, incluso en los momentos de incremento de producción de cacao, luego sobrevino una estabilización, que a veces significó una previa contracción debida probablemente al saturamiento del mercado. Una tendencia de este tipo está mostrando que las relaciones de las exportaciones indígenas con la producción de cacao fueron distintas al caso de las exportaciones controladas desde el sector criollo. El alza en el precio del cacao no resintió la producción de sombreros de paja ni de las pitas. No hubo competencia por los recursos -principalmente el de la mano de obra- entre estas producciones y la del cacao, en la medida que ambas se inscribieron en esferas y circuitos distintos. Ni siquiera podría sostenerse que el auge del cacao disminuyó la presión

fiscal sobre la población indígena, dado que el incremento de la recaudación de la Hacienda fue una ofensiva que se generalizó desde la década de 1770 en todos los sectores de la sociedad, incluyendo el rubro del tributo indígena<sup>49</sup>. Lo que quizás podría anotarse es una relación inversa: que los beneficios dejados a los comerciantes, locales y de Lima, a través del mercadeo de las producciones exportables indígenas, dejaron a estos numerario que eventualmente pudo dirigirse al sector de las exportaciones criollas y del cacao a través de los "adelantos" que comprometían las ventas de las cosechas.

En ambos casos, sean producciones controladas por el sector criollo o el indígena, se trató de producciones *inducidas desde el mercado*, a través de la acción de los comerciantes. En la medida que los mercados eran externos a la región, se trató entonces también de producciones fuertemente inducidas desde el exterior.

Otros renglones de las exportaciones no cacaoteras de Guayaquil son difíciles de asignar a uno u otro caso. Entre ellos figuran los casos importantes de las suelas y las ceras.

Las suelas venían a ser un producto derivado de la explotación pecuaria que contenían un proceso de transformación de la materia prima (los cueros de los animales). En la medida que la ganadería fue una actividad controlada por los indígenas (véase páginas anteriores en este mismo capítulo) y que la producción de suelas suponía un nivel de elaboración que no distinguió las actividades predilectas de los sectores criollos y mestizos, con vocación por la actividad extractiva, uno se inclinaría a pensar que fue una producción controlada desde el espacio indígena. La evolución de sus niveles de exportación (véase cuadro XI) resulta, además, bastante similar al de este caso de exportaciones. Entre 1773 y 1819 Guayaquil exportó un promedio anual de cerca de 15 mil suelas, por valor de unos 12.300 pesos, cifra sólo inferior a las maderas dentro de las exportaciones no cacaoteras. Cada suela equivalía a medio cuero de una vaca (por lo que se conocía al producto como "medias suelas"), de modo que el número de

reses beneficiadas anualmente para las curtiembres habría sido de siete mil quinientos, sólo para la exportación<sup>50</sup>. Las más tempranas crónicas sobre Guayaquil en el siglo XVIII (Alcedo y Herrera, Recio, Zelaya y Vergara) ya mencionan este producto como uno de los principales en el conjunto de exportaciones del puerto. De niveles de alrededor de los 7.500 pesos en los años de 1770, se pasó a ventas al exterior por valor de un promedio de 15.000 pesos en la década siguiente; y la tendencia debió continuar en los años de 1790. Pero no sabemos si esta expansión de las ventas fue correspondiente a una diversificación de los mercados. Durante los años de 1773 y 1775 Lima fue la única plaza que recibió las suelas guayaquileñas. La "ciudad de los Reyes", además, no importó el producto desde otros lugares, de modo que puede deducirse que en el nivel del mercado hispano sudamericano, la costa ecuatoriana fue el territorio especializado en la producción de este bien<sup>51</sup>. A juzgar por las pequeñas partidas de "efectos del país" que figuraron en los embarques a puertos distintos al Callao en los primeros años del siglo XIX, es asumible, al igual que lo hicimos en el caso de las maderas, que el virreinato peruano siguió siendo con mucho la plaza principal de las suelas ecuatorianas (aunque ellos no significa negar que desde Lima el producto podía ser comercializado hacia el Virreinato de La Plata o Chile) (véase cuadro XIII).

Hay pocas noticias acerca de las condiciones y características que tuvo la producción de suelas en la costa ecuatoriana. Es presumible que las zonas productoras fueran las mismas que concentraron la producción ganadera. Un documento de 1776 señaló que los indios de Daule, Baba, Yaguache: "...y demás pueblos que se componen de Indios, Mulatos y Mestizos [se ocupaban] en el cuidado y manejo de más de doscientas mil Reses Bacunas y Yeguares;..."<sup>52</sup>. En cambio las evidencias difícilmente sugieren que la curtiduría se tratase de una actividad esencialmente urbana, dado que el número de reses sacrificadas en el camal local no superaron por lo general las 300 mensuales<sup>53</sup>. Probablemente se trató, pues, de una producción a cargo del sector

indígena, que entonces vendría a sumarse a los casos de los sombreros y las pitas.

Las ganancias derivadas de la exportación de las suelas al Perú eran sustanciosas. Josef Muro quien entre sus recomendaciones para el mejoramiento de la economía de Guayaquil, propuso precisamente el fomento de las curtiembres, señalaba que cada suela, que en Guayaquil se comercializaba en un precio oscilante entre 7 y 9 reales, se vendía luego en Lima a un precio fluctuante entre 3 y 4 pesos<sup>54</sup>. Considerando que el flete entre Guayaquil y el Callao era de sólo dos reales y medio, puede apreciarse el enorme margen de utilidad apropiado para el comerciante que enlazaba ambos mercados<sup>55</sup>. Pero ya sabemos que tales beneficios fueron a parar a manos de los comerciantes del lado de la demanda (Lima) y no del de la oferta (Guayaquil).

Con relación a la cera, ella se produjo principalmente en los partidos de Santa Elena y La Canoa, de predominante población indígena (véase Hamerly, 1973: pp. 90 y ss.). Para las condiciones de la época, se trataba de un bien con algún grado de elaboración más que de mera recolección primaria. La evolución de sus exportaciones se asemeja más al caso de las exportaciones controladas por el sector criollo, como las maderas. Hacia 1775 Zelaya y Vergara estimó en 12.200 pesos el valor anual de la exportación, cifra que no volvería ni remotamente a reeditarse en lo posterior (véase cuadro IX). Es posible que se trate de un error de sobreestimación de Zelaya o, que en todo caso, con la veloz urbanización de Guayaquil, mucha de la producción comenzó a ser demandada por el mercado local<sup>56</sup>. En cualquier caso el mercado principal exterior de la cera fue Lima.

La cera guayaquileña era de calidad inferior a la española, pero su precio, notoriamente inferior, la volvía apetecible entre los estratos menos pudientes del mercado colonial americano. Si bien la calidad de la cera ecuatoriana era susceptible de mejoras, la aplicación de los procedimientos necesarios habrían conllevado a un fuerte incremento de los costos de producción, volviéndola

poco competitiva frente a la cera "de Castilla" y aún la mexicana, además de ocasionar la contracción en el consumo del mercado popular<sup>57</sup>. Con la cera se reprodujo así un patrón típico del mercado colonial de bienes medianamente elaborados: la demanda de la élite social fue atendida por la producción metropolitana o europea, mientras el mercado popular fue dominado por la oferta interna americana.

Las demás producciones de la Costa de la Audiencia no llegaron a mantener records de exportación significativos. Algunas veces alcanzaron aisladamente un nivel apreciable, como en el caso de la brea en el año de 1773, pero problemas inherentes a la falta de capital y de predisposición empresarial entre la élite del puerto del Guayas, impidieron el despegue de tales exportaciones<sup>58</sup>. Además de la brea, fue el caso de cultivos que requerían intenso cuidado, como el arroz y el café, cuya producción fue fomentada sin mayor éxito por la administración colonial<sup>59</sup>.

En síntesis, según si la producción de los bienes exportados fue controlada por sectores criollo-mestizos o indígenas, variaron las características de su desenvolvimiento. En el primer caso se trató de actividades de índole fundamentalmente extractiva y que disputaban recursos como la mano de obra a la explotación principal, por lo que su evolución tendió a mantener una relación inversa con los vaivenes de la producción y exportación de cacao. En el segundo, se trató de actividades artesanales llevadas adelante en el marco de economías campesinas no monetarizadas, utilizando los recursos internos de dichas economías, por lo que su evolución tendió a ser independiente de las vicisitudes por las que atravesaba la producción principal. Pero en ambos casos se trató de producciones inducidas fuertemente desde el exterior, a través del dominio que la clase mercantil, principalmente limeña, tenía del mercado de la costa de la Audiencia. Pero, aparte de estas situaciones, existió una tercera, en la que el sostenimiento de la producción no provino de la acción del capital mercantil externo, ni tampoco hubo un control de la producción desde el sector social criollo o indígena. Tal fue el caso del tabaco.

#### **4. Exportaciones controladas por el Estado**

En tabaco es ya mencionado entre las exportaciones destacadas de Guayaquil por las más tempranas crónicas del siglo XVIII. Su producción se verifica en la planicie del Guayas, en los partidos de Daule, Baba y Balzar. Hacia 1774 Francisco de Requena estimaba que en la provincia de Guayaquil se cosechaba unos 150 mil mazos de tabaco, la mayor parte de los cuales se lograba en Daule (1982 /1774/: 69/70). La exportación de tabaco no aumentó durante el boom del cacao. Partió de un nivel en torno a los diez mil pesos (equivalente a 113 mil mazos) en 1765, para luego decaer durante la década de 1780 y recuperarse y estabilizarse posteriormente hasta alcanzar las cifras de partida (véase cuadro XI). La curva de sus exportaciones resulta así paralela al caso de las maderas, controladas por el sector criollo. Después de las maderas, las suelas y los sombreros, el tabaco fue el renglón más importante de las exportaciones no cacaoteras de Guayaquil. Pero lo interesante del caso de este cultivo es que su producción dependió institucionalmente del Estado colonial, bajo la figura del "Estanco".

Dentro de su esfuerzo por mejorar la rentabilidad fiscal del territorio de la Audiencia de Quito, la Corona puso muchas esperanzas en las utilidades que podía dejar la producción y exportación de tabaco. En 1778 se fundó en Guayaquil la Real Administración Principal Factoría General y Fábrica de la Real Renta del Tabaco, Pólvora y Naipes; sin embargo, ya antes de esa fecha Guayaquil dependió de la Administración de tabacos de Lima. El funcionamiento del Estanco no implicaba que la esfera de la producción fuera directamente controlada por el Estado: los "labradores" eran por el contrario sujetos particulares que organizaban autónomamente sus actividades. Pero era en la esfera de la comercialización cuando el Estado monopolizaba la compra del producto, fijando un precio institucional para su adquisición. Según los observadores, el sistema traía los peores resultados. De un lado, por los abusos que se solían cometer con los labradores, pagándoles viles precios por sus cosechas, y de otro, porque fi-

nalmente la figura del Estanco no emancipaba al sector del dominio de comerciantes foráneos, como hubiera sido de esperarse. Así lo expresaba Requena (1982 /1774/: 69) con elocuencia:

Así malo como es el tabaco [de Daule] respecto al de otras partes, se sembraría mucho más si no tiranazaran a los labradores, impidiéndoles por su propia mano la mejor venta y ganancias. Aunque no hay en esta ciudad estanco real [que, recordemos, recién se funda en 1778], el comisionado del de Lima es el que impone la ley imponiendo el precio que se le antoja o que le parece, para venderlo luego a la Administración con un lucro excesivo: este monopolio ilícito y odioso con que se hace dueño del único tabaco que puede tener salida, obligando a que pase por sus usureras manos por la seguridad que tiene de venderlo, hace también enriquecerlo con la misma facilidad con que se empobrecen los que viven de sementeras, pues como él solo tiene el privilegio exclusivo de embarcarlo, o lo han de perder los labradores o se lo han de entregar al comisionado con cualesquiera condición que les imponga, por onerosa que sea; para ser menos infelices escogen esto último, pues aunque perjudicial e inevitable es menos gravoso...

Requena prosigue describiendo los pingües beneficios que se lograban en la comercialización a Lima, que era el mercado exclusivo, y que no eran aprovechados por los productores sino en una mínima parte;

Un mazo de tabaco que compran en medio real o tres quartillos, y *estos abonados en mercaderías que llevan la ganancia*, venden en Lima a dos reales ó 2 y medio, esto es con un 300 por 100 de utilidad. ¿Qué obsta el que necesite el rey tabaco en Lima para estorbar lo conduzcan los mismos cosechadores a venderlo en aquella capital? Que no se venda sino en la Real Administración es muy

justo, pero que el Administrador no lo quiera recibir sino de un solo sujeto es estancarlo dos veces:...

Si bien Requena asume que al menos parte de los males del sistema vienen de la dependencia de la Administración de tabacos de Lima, el establecimiento de la oficina local no alcanzó a cambiar mucho las cosas. En el escrito que Miguel González, Procurador General y Síndico Personero, lanzara contra los manejos del ex-visitador García de León y Pizarro, en 1781, incidió en la forma "ociosa" como era administrado el estanco: las tarifas que se pagaban a los labradores eran ahí calificadas de completamente mezquinas, y lo que antes se embolsillaban los comisionados de Lima ahora lo hacían los administradores locales. En el más honesto de los casos, los fondos iban a parar a manos de la Real Hacienda, pero González destacaba que ella se enriquecía sólo a costa del empobrecimiento general de los labradores<sup>60</sup>.

Los labradores eran campesinos independientes a quienes la Administración compraba sus cosechas; ella llegaba a hacerles algunos "adelantos", reproduciendo, una vez más, los patrones de funcionamiento de otros sectores exportadores<sup>61</sup>.

De tal manera que el funcionamiento del Estanco vino finalmente sólo a reproducir, esta vez a través de mecanismos institucionales, la subordinación de los productores. La subordinación a los tratantes y ulteriormente a los grandes comerciantes, se hallaba en esta ocasión mediatizada por la instancia de la Administración; pero al margen de este matiz subsistieron en el caso del tabaco las mismas prácticas que encontramos en otros renglones de las exportaciones costeñas. Es ilustrativo, por ejemplo, el hecho destacado por Requena (que hemos subrayado), del pago a los labradores en "mercaderías que llevan la ganancia". Vale decir, la misma norma que verificamos en el caso de las pitas.

## 5. El mercado de las exportaciones no cacaoteras

¿Cómo evolucionaron los mercados de las exportaciones no cacaoteras durante el período del boom de la pepa de oro? ¿Siguieron ellas los patrones de lo ocurrido con el mercado del cacao: primero concentración en Lima, para luego diversificarse entre Cádiz, principalmente, Acapulco y Lima? No. El mercado de las exportaciones distintas al cacao tuvo características diferentes. En primer lugar, el mismo vino a concentrarse en el espacio americano. Únicamente la cascarilla de Loja, que no era un producto de la costa pero que en los cuadros (XII y ss.) aparece registrada dentro del movimiento, tenía como mercado final la península española. Segundo, aún después de la aplicación de las reformas de libre comercio, el Callao siguió siendo el principal puerto en recibir dichas exportaciones de Guayaquil. En efecto, con la excepción del año 1806, en que buena parte del comercio ecuatoriano destinado a Lima eligió la "ruta de Valles", en los demás años de inicios del siglo XIX, el mercado limeño siguió representando unas tres cuartas partes del total para las exportaciones no cacaoteras (véase cuadro XIV). De tal manera que el mercado exterior de éstas no alcanzó el mismo grado de diversificación del de la pepa de oro.

Después del Callao la otra zona portuaria importante como mercado de las "otras" exportaciones, fue la costa norte peruana (con un promedio de 14% entre 1773 y 1813). Entre el Callao y los puertos de "valles" sumaron el 82% del mercado entre 1773 y 1813 (véase cuadro XIV). A diferencia, entonces, del mercado del cacao, el mercado de las otras exportaciones estuvo fuertemente concentrado. Ello no fue resultado de la vigencia de algún régimen de monopolio o oligopolio mercantil -cancelado en la década de 1770-, sino de la propia potencia y proximidad de los mercados. El virreinato peruano, además de ser un mercado "natural" para el comercio activo de la costa ecuatoriana, indujo, por otro lado, la propia producción de la región, no sólo a través del ejercicio de la presión de la demanda, de poco efecto probablemente en aquella época, sino del sistema de "adelantos" y de la

acción de los comerciantes intermediarios. Panamá fue la última plaza para las otras exportaciones ecuatorianas, digna de tomarse en cuenta, representando el 11% del mercado. El Chocó era otro mercado natural para las exportaciones de la costa ecuatoriana, pero su pequeño tamaño le impidió erguirse por encima de ese 2% que ajustadamente llegó a alcanzar (véase cuadro XIV).

La costa del Chocó, en efecto, prácticamente no importaba cacao, de manera que sus únicas importaciones del Ecuador eran los "otros" bienes. Pero los vaivenes de su producción minera y el propio régimen de esclavitud imperante, atentaron contra el desarrollo de una mayor fuerza de su mercado. En el caso del Callao, conforme el mercado del cacao fue diversificándose y este puerto comenzó a perder su monopolio sobre el tráfico del mismo, sus importaciones de "otros productos" crecieron en importancia, llegando a sobrepasar el 50% en varias ocasiones durante las primeras décadas del siglo XIX. Los mercados más lejanos del puerto del Guayas dentro del espacio americano, como Acapulco y San Blas, se especializaron en cambio en la importación únicamente de pepa de oro (véase cuadro XV).

Las exportaciones no cacaoteras de la costa ecuatoriana, durante el boom de la pepa de oro, mostraron un comportamiento interno diferenciado. Aquellas de naturaleza extractiva, dominadas en la esfera de la producción por el sector criollo-mestizo, mostraron estancamiento, cuando no retroceso, y sólo en la coyuntura de reactivamiento general de los años de la Independencia, mejoraron sustancialmente sus records de exportación. Tal evolución obedeció al hecho que en la economía local ellas vinieron a competir por los mismos recursos, escasos, con la exportación dominante, principalmente el de la mano de obra. El sostenido crecimiento demográfico de la costa, verificado sobre todo gracias a la migración serrana, habría conseguido hacia 1820, aliviar dicha competencia, permitiendo entonces el despeque de tales exportaciones.

Las exportaciones artesanales, producidas dentro de la esfera indígena, sí crecieron fuertemente durante el boom del cacao. Ellas usaron los recursos inherentes a la economía doméstica y étnica, de tal modo que llegaron a desenvolverse de manera independiente a la exportación principal. Esto permitió el despegue de sus exportaciones de manera paralela al de ésta. Las razones de dicho despegue fueron tanto de naturaleza externa como interna. En el primer caso, se debió a las mismas razones que apoyaron también el boom del cacao: la apertura del mercado colonial americano y la ampliación de su demanda por el crecimiento general de la demanda de la economía hispanoamericana (Brading, 1979). En el segundo, por el incremento de la presión fiscal imprimido por la administración colonial, que orientó por canales de coerción extraeconómica, la producción indígena hacia el mercado, sin lograr, ni pretender tampoco, desinscribirla del marco de una economía campesina. Tal parece, además, que durante la segunda mitad del siglo XVIII se diversificó la canasta de consumo de esta economía, lo que, esta vez por canales puramente económicos, presionó también por el incremento del trabajo de la familia indígena destinado, no a la reproducción directa, sino a la obtención de productos colocables en el mercado colonial.

En el caso de producciones "estancadas", como el tabaco (y sería también el caso del aguardiente de caña en la costa y la sierra central y norte), se reprodujeron las mismas prácticas de subordinación de los productos frente a los comerciantes, que caracterizaron tanto a las exportaciones criollo-mestizas como a las indígenas, además del propio caso de la exportación principal, que fue el cacao.

Pero, en cualquier caso, la producción de cacao no desarrollaría efectos multiplicadores de consideración en la economía local. A través de la aparición de nuevos sectores de exportación o del reactivamiento de otros ya tradicionales, no puede deducirse efectos de aquel tipo. Los nuevos que surgieron, como los sombreros de paja, nacieron por razones, cuando no paralelas, dis-

tintas a las que estuvieron detrás de la génesis del boom del cacao, y las viejas, disminuyeron más que aumentaron durante la mayor parte del boom de la pepa de oro.

En lo que respecta a los mercados de las exportaciones no cacaoteras, ellos se concentraron en Hispanoamérica (con la excepción de la cascarilla, que era un bien serrano), y dentro de ella, en el virreinato peruano, que concentró más de las cuatro quintas partes del mercado de tales exportaciones. Panamá y el Chocó fueron plazas sólo complementarias. Las reformas del libre comercio hicieron poco por cambiar la red mercantil de este tipo de exportaciones.

---

## Notas

<sup>39</sup> Sobre este asunto, he dedicado unas páginas en mi trabajo presentado al VII Simposio Internacional de Historia Económica de CLACSO (Lima, 1985).

<sup>40</sup> Véase AHBCE, Microfilms del AGI, Aud. Quito 284, rollo 71.

<sup>41</sup> La especificación de los bienes se realizaba, eventualmente, sólo en los casos en que el destino de la mercadería compuesto de "efectos del país" era el de puertos cercanos, como los de "Valles" (Paíta, Huanchaco, Lambayeque, etc.).

<sup>42</sup> Ocurría algo drásticamente distinto cuando la intención era solicitar una rebaja o exoneración de impuestos. En estas ocasiones, el método era pintar un cuadro miserable, con poca producción y peores ventas, a fin de mover a la compasión a las autoridades.

<sup>43</sup> Las noticias sobre este comercio indígena de cabotaje pueden verse en el AHN, Q, CSJ. Naval. La navegación del Chocó estuvo largo tiempo sujeta a la restricción de dos o tres barcos anua-

les, de manera que una respuesta a dicha traba fue el activamiento del comercio de cabotaje indígena (véase la *Memoria* del virrey Guirior, 1776, en Posada-Ibáñez 1910: p. 139 y alrededores).

44 Sobre la economía de las organizaciones campesinas de los Andes existe una enorme bibliografía. Entre los trabajos recientes puede verse Figueroa 1983, González de Olarte, 1984 y De la Cadena, 1986.

45 Desgraciadamente no existe un estudio de las actividades del astillero para esta época. El trabajo de Lawrence Clayton (1978) se refiere a los siglos XVI y XVII. Pero por algunas noticias, puede afirmarse que si bien las actividades del astillero se caracterizaron por su dinamismo e impresionaron a los observadores, el manejo de sus rentas se halló trabado por el control que la Corona tuvo del mismo. Las autoridades de Guayaquil se quejaban frecuentemente que las carenas hechas a barcos de la Real Armada, por ejemplo, casi nunca eran pagadas, pretextando deudas anteriores de la Caja Real de Guayaquil. (Véase un caso en AHN, Q, CSJ. Naval; caja 2, docto. 486; 19/IX/1778).

46 Pueden verse descripciones de los cortes de madera en Requena, 1982 (1774: 46n. y ss.) y algunos antiguos diccionarios.

47 AHBCE, Microfilms del AGI, rollo 62, carta 561, 30/XII/1784.

48 En 1784 Josef Muro había llegado a calcular en 200 mil pesos las ventas a que podrían llegar el rubro de las maderas. (Ver además *ibid.* nota anterior).

49 Véase María Luisa Laviana Cuetos, 1980.

50 Véase *Mercurio Peruano* t. I: estados entre las pp. 236 y 237. Lima, 1971.

<sup>51</sup> Se ha podido detectar la producción de suelas y calzado en otros lugares del área andina -por ejemplo en Huamanga-, pero las dimensiones de la producción en estos casos debió ser muy pequeña, así como el radio mercantil, bastante estrecho. (Ver Chocano, 1982).

<sup>52</sup> AHN, Q. CSJ. Alcabalas, caja 5, docto. del 14/X/1766.

<sup>53</sup> Ver los Libros de Cobro de Sisa de Guayaquil, existentes en AGN, Lima, fondo Aduanas. En la matrícula de contribuyentes de 1832, procesada por Hamerly (1973: 113 y ss.) se menciona a doce curtidores, todos localizados en el entorno urbano de Guayaquil. Con una producción total aproximada de doce mil suelas, por un valor más o menos un peso cada una, tenemos que cada curtidor producía mil pesos anuales, lo que los convertía en pequeños y medianos empresarios; en cualquier caso, en sujetos con un nivel de ingresos superior al de un indígena del campo. Pero como quiera que la matrícula trabajada por Hamerly corresponde solamente a los contribuyentes no indígenas, sus hallazgos no descartan la posibilidad de curtidurías manejadas por indígenas, de localización eventualmente rural.

<sup>54</sup> ABHCE, Véase AHBCE, Microfilms del AGI, rollo 62, carta 561, 30-XII-1784.

<sup>55</sup> Véase el *Mercurio Peruano*, t. I, estados entre pp. 236 y 237. Lima, 1791.

<sup>56</sup> Ya en 1774, Requena (1982: 76) señala que la cera "se gasta mucha en toda la provincia". El consumo interno debió crecer en lo sucesivo.

<sup>57</sup> "Si la expusieran algún tiempo al sereno en hojas delicadísimas, la batieran bien en la fundición y la clarificaran con un poco de cristal tártaro creo que (aunque no tuvieran los instrumentos de cerería) tendrían esta misma cera más blanca y lustrosa; pero

tal vez entonces no se hallaría quien la pagara". (Requena, 1982 /1774/: 77).

58 Con respecto a la brea, Francisco de Requena manifestó el problema "muy notable ocasionado por la falta de personas de caudal que tengan en Guayaquil espíritu para emprender y anticipar los gastos que son precisos para la extracción. Como está usándose mucho esta brea en todo el Perú para el empego o baño interior de las botijas en que guardan los vinos y aguardientes de la cosecha para conducirlos después a los puertos en que tienen salida, siempre sacaría los costos quien los hiciera con mucha más utilidad, pero también se consume para las carenas de los navíos cuando falta la de Europa". (Requena, 1982 /1774/: 71).

59 Productos como el café, arroz o la zarzaparrilla (usada ésta con fines medicinales en reemplazo del mercurio para curar males venéreos) fueron fomentados durante el boom del cacao, pero sus exportaciones, luego de llegar a sumar algunos miles de pesos en la década de 1780, se mantuvieron en niveles mediocres (véase cuadro XI). El informe del Mercurio Peruano (t. XII: 170; Lima, 1795) señaló del café que "es plantación moderna y con el tiempo puede sacarse muchísimo, y de tan buena calidad como el de Asia, y no se advierte otra diferencia que la más o menos prolixidad en el beneficio, sobre que algunos cultivadores descuidan bastantemente creyendo que es lo mismo que el cacao". Sobre el ajonjolí, especie alimenticia, el mismo Informe decía que "ha salido en mayor porción los años siguientes [a 1788], pero es de advertir que también ha entrado de la Nueva España por la vía de Acapulco destinado a Lima, y si continúan, se abandonará aquí el cultivo porque aquel Reyno vende más barato que éste, donde no se puede costear en la concurrencia". En síntesis, ahí donde acaban las ventajas naturales de la costa ecuatoriana, acababan también sus posibilidades de competencia en el mercado exterior.

<sup>60</sup> El testimonio de González, en AHBCE, Microfilms de Sevilla, A. Quito; rollo 69, documento del 7-IX-1781.

<sup>61</sup> Hamerly (1973: 105/06) declara a manera de hipótesis que los labradores, al menos en una primera fase, habrían sido empleados estatales trabajando en tierras estatales, y que recién en un segundo período se apeló a los labradores privados. Pero dadas las prácticas de la administración colonial española en América, creemos muy difícil que se haya verificado esa primera fase, con "empleados estatales". De cualquier manera, es ciertamente un asunto del que existen aún pocas evidencias.

## CONCLUSIONES

El surgimiento de una activa economía de exportación transformó radicalmente el litoral ecuatoriano en el siglo XVIII. De un territorio casi despoblado y marginal para la toma de decisiones políticas en la Audiencia de Quito, pasó a ser una región con un extraordinario dinamismo demográfico y sede de un grupo social que pronto haría sentir sus intereses en el espacio territorial que finalmente se convirtió en la república del Ecuador. En dicho surgimiento jugaron roles fundamentales, tanto factores externos como internos; pero en una primera fase fueron estos últimos los que tuvieron un papel determinante.

En efecto, a través de la elaboración y el estudio de la evolución del valor de las exportaciones de Guayaquil, se ha podido detectar que el momento del "despegue" de las mismas se situó durante la década de 1750, dos décadas antes de la promulgación de las leyes del libre comercio y con tres de anterioridad a su ejercicio efectivo, una vez terminada la guerra europea. Las leyes referentes al comercio y a la aplicación de una serie de incentivos a las exportaciones de bienes primarios, con las que suele identificarse lo que los historiadores del período han llamado "las reformas borbónicas", tuvieron el rol de cimentar y potenciar esfuerzos locales precedentes. Tuvieron, pues, un efecto *aditivo*, importante, pero no un efecto *original* o genético.

En el origen del boom de las exportaciones se halló la preocupación de los colonos y población de la costa por conseguir una compensación a las decadentes exportaciones de textiles serranos

a las que hasta entonces el puerto del Guayas había servido de principal punto de salida. Si hasta mediados del siglo XVIII, Guayaquil había cumplido principalmente las funciones de ser punto de embarque y entrada del comercio exterior serrano, en el momento de crisis de dicho comercio debió buscar nuevas funciones que justifiquen su existencia. La mirada se dirigió entonces a los recursos locales, promovándose la producción para la exportación de bienes regionales, como el cacao, las maderas y las pitas, para citar algunos.

El incremento de la producción local debió orientarse hacia la comercialización exterior dada la estrechez del mercado doméstico y la carencia de una moneda propia. Una diferencia notable de la economía de los espacios antaño periféricos de la administración española en América, con los grandes virreinos de México y Perú, fue precisamente la ausencia de emisión monetaria interna. Ello condujo a una situación en que solamente a través de las exportaciones dichas economías podían contar con numerario. La entrada de "divisas" significó así el ingreso de la única moneda disponible para las transacciones internas. Esta orientación hacia el mercado exterior y la ruptura de vinculaciones económicas con la región serrana produjo una profunda y prolongada *desarticulación* espacial en el territorio de la Audiencia. Al lado de una región costeña dinámica y hasta cierto punto próspera, subsistió una región serrana deprimida y desmonetizada, cuyas escasas exportaciones comenzaron en todo caso a salir por puertos distintos al de Guayaquil.

Esta desarticulación, así como el cambio de funciones de Guayaquil se evidenció en que en la composición de su comercio exterior "activo", fue la producción regional (costeña) la que representó con mucho el mayor porcentaje: 68%, entre 1765 y 1813; correspondiendo a las reexportaciones, que antaño había sido uno de los rubros principales en dicho comercio, apenas un 4%, y a los bienes serranos, otro rubro principal hasta mediados del siglo XVIII, sólo un 28%, que, incluso, contenía sobre todo producción de la sierra sur (textiles y cascarilla) antes que de la

sierra central y norte. De ser un puerto "al servicio" de la producción exportable serrana y sus importaciones, Guayaquil pasó a ser así un puerto al servicio de las exportaciones locales.

Lo que hemos llamado las "fuerzas internas" para la emergencia del auge exportador, resultaron de una alianza entre las condiciones naturales de la región costeña y la acción de la élite mercantil de la capital del virreinato peruano que es sólo parcialmente "externa" en la medida que las vinculaciones entre estas dos plazas del Pacífico sudamericano era de muy larga data, al punto que podría decirse que ellas formaban parte de una misma región del "mercado interno colonial" al que se refiriera Assadourian (1982: III y IV. Véase también Stern, 1984), a cuyo gobierno la provincia de Guayaquil estuvo subordinada desde 1803. La acción de los comerciantes limeños fue necesaria dada la pobre "densidad" de la economía local, que se expresaba en muy escasos recursos de capital, pobre oferta laboral y una experiencia empresarial casi nula. Los comerciantes de Lima darían el aporte necesario de capital y, sobre todo, la experiencia, conocimientos y contactos necesarios en el manejo del mercado exterior. El problema de la mano de obra, si bien llegó a verse aliviado con la migración desde la región serrana, se mantendría como un problema permanente ocasionando reiteradas quejas del sector empresarial.

Esta situación tuvo dos importantes consecuencias. De un lado, la dependencia de la estructura productiva local con respecto al capital mercantil limeño, inhibió las posibilidades de acumulación locales. Buena parte de los beneficios dejados por las exportaciones emigraron a Lima como resultado de dicha dependencia. Ello fue así porque durante esta coyuntura del "hecho colonial", los beneficios no se obtenían principalmente en el *momento* de la producción, donde la circulación de la moneda era virtualmente nula, sino en cambio en el *momento* de la comercialización. De otro lado, la inadecuación de la oferta laboral, obligó a los empresarios a ofrecer altas compensaciones a los trabajadores -las que incluyeron pagos monetarios-, lo que si bien disminuyó, nuevamente, el nivel de beneficios obtenidos en la pro-

ducción, tuvo la virtud de activar un mercado interno, que se expresaría en el veloz proceso de urbanización de Guayaquil.

El efecto de las reformas borbónicas del "libre comercio" fue importante en la medida que permitió una diversificación del mercado para las exportaciones locales. El puerto limeño del Callao dejó de ser la plaza obligada de ellas, surgiendo Acapulco y la propia península ibérica como mercados de consideración. Esta diversificación permitiría incluso en un segundo momento una relativa emancipación de los comerciantes guayaquileños frente a sus colegas limeños en el manejo del comercio exterior, evidenciada en la construcción de sus propias flotas mercantes.

El cacao fue sin duda el producto de exportación principal dentro del boom de las exportaciones costeñas. Entre 1765 y 1825 la "pepa de oro" representó el 51% en el valor de las exportaciones. Pero más importante que ese porcentaje es el hecho que fueron los ciclos de producción y exportación de cacao los que *dirigieron* la evolución del conjunto de las exportaciones. Fue sobre todo en los momentos de crisis de la exportación de cacao, cuando se vieron claros sus efectos de arrastre en el conjunto del sector de exportación, que se veía seriamente deprimido, mientras en los momentos bonancibles del producto, todas las exportaciones tendieron a subir. Se conoce bien ya, los hechos externos que estimularon el incremento de la producción de cacao y sus consecuentes ventas al exterior: incentivos arancelarios y otros más directos de la Corona española, apertura parcial y luego total del mercado novohispano, etc., pero poco se sabe de la estructura interna de la producción sobre la que actuaron o interactuaron aquellos mecanismos.

Durante el período estudiado (1770-1810) la producción de cacao descansó en la acción de unos pocos latifundistas que no alcanzaban a tener un nivel de monopolio de la producción, al lado de centenares de pequeños y medianos plantadores, cuyo rol parece haber sido mucho más importante. Sin embargo, en la medida que nuevas áreas fueron siendo incorporadas a la produc-

ción, el latifundio comenzaría a generalizarse. La vigencia de los pequeños y medianos plantadores fue posible dada la facilidad de acceso a la tierra en un territorio con escasa densidad demográfica, a que el capital necesario para la empresa de la producción no era muy grande, como resultado de la primitividad de la técnica imperante, y al peculiar sistema establecido para la siembra de las matas, en que el "sembrador" era pagado recién en el momento de la entrega de ellas listas para la producción.

La mano de obra consistió fundamentalmente en fuerza de trabajo libre y no esclava, siendo ésta una radical diferencia con otros sistemas de plantación en América tropical. Si bien la esclavitud llegó a ser pensada como una alternativa por varios observadores contemporáneos, el régimen de dependencia con respecto al capital que mantuvieron los plantadores con los comerciantes, hizo poco viable la concreción de tales propuestas. La mano de obra estuvo compuesta por la población de "pardos" de la región, más el aporte de los migrantes serranos. La oferta laboral de esta población tropezó, sin embargo, con varios obstáculos inherentes al contexto de una sociedad estamentalizada y en un grado de mercantilización todavía incipiente. La sensibilidad frente al salario era sólo parcial, de modo que a pesar de que el mismo llegó a ser relativamente elevado, no garantizó el enrolamiento de los trabajadores. Los plantadores debieron recurrir a formas de "enganche", en que se hacían "adelantos" a los trabajadores y se les otorgaban "socorros" esporádicamente, todo lo cual terminó por encarecer aún más los costos en mano de obra. Precisamente por ello, los pequeños y medianos plantadores, en la medida que pudieron apelar a fuerza de trabajo básicamente familiar o eventual, lograron competir con éxito frente a los latifundistas.

Esa relativa democratización en el nivel de la producción se veía desmentida, sin embargo, en el nivel de la comercialización. En el vértice de la misma se ubicaron los comerciantes de Lima, dueños del capital más suculento, de los contactos claves en los mercados ulteriores (Cádiz) y sobre todo de las embarcaciones idóneas para las largas travesías. Ellos llegaron a convertir a los

comerciantes guayaquileños en meros "apoderados" (como denunciaron algunos observadores) suyos, quienes a su vez mantenían una red de "tratantes" que compraban, en ocasiones a través de simples operaciones de trueque ("rescate"), la producción de los pequeños plantadores rurales. Se estableció así una estructura en que conforme se ascendía en los niveles de la comercialización (en el campo, en Guayaquil, en Lima, en Cádiz, etc.) los beneficios eran más elevados, pero a la vez los sujetos que los controlaban, eran cada vez menos. La élite mercantil guayaquileña se convirtió así en una instancia solamente intermediaria entre los productores locales y el gran comercio limeño. Este hecho se vió acentuado y facilitado porque pocas veces los productores de cacao de la costa ecuatoriana fueron a la vez comerciantes del producto. No obstante, parece que los comerciantes locales llegaron a conseguir cierto nivel de autonomía en la comercialización al mercado novohispano (el puerto de Acapulco) y eventualmente a otros de menor importancia (Realejo y Sonsonate, Panamá, etc.).

El mercado exterior del cacao sufrió una veloz diversificación al compás de las reformas borbónicas del libre comercio. Luego de 1775, el Callao fue reduciendo sus recepciones hasta descender a niveles de sólo una tercera parte de las ventas totales al exterior del producto, mientras Acapulco y luego Cádiz, fueron incrementándolas. De cualquier manera, tanto el Callao como Acapulco fueron a la vez que mercados del cacao, puntos intermedios desde donde los comerciantes limeños y mexicanos lograban reexportar el producto hacia Europa, adueñándose de los más pingües renglones de la comercialización.

Otras exportaciones de la costa ecuatoriana vieron crecer también sus ventas durante las últimas décadas del régimen colonial. No es fácil descubrir en qué medida dicho crecimiento fue resultado de efectos multiplicadores de la exportación principal que era el cacao. De cualquier manera, ellos se habrían dado por el lado del activamiento del mercado local de bienes de consumo (un ejemplo podría ser aquí el de sombreros de paja) y de la

demanda de insumos del astillero (por ejemplo, pitas y maderas), estimulados ambos por el auge cacaotero, antes que a través de *eslabonamientos*, anteriores o posteriores generados por la producción de la pepa de oro. Aún así, puede deducirse que los efectos multiplicadores del cacao en otros sectores de exportación fueron más bien pobres. Una clasificación útil de ellos radica en la identificación del sector social que lo controlaba.

Las exportaciones a cargo del sector criollo-mestizo se asemejaron en sus características al caso de la exportación principal, que era el cacao. Es decir, actividades fundamentalmente extractivas, empleando mano de obra sin calificar, y que al competir con ella por los mismos recursos, escasos, en la economía local (como, por ejemplo, la mano de obra), no lograron jamás conseguir el "despegue" de sus ventas al exterior. Distinto fue el caso de las exportaciones controladas por el sector indígena. Ellas se compusieron de bienes de elaboración artesanal producidos dentro del circuito de la economía indígena no monetaria, empleando mano de obra de procedencia familiar. Esta tenía un nivel de calificación relativamente alto, pero que devenía más de una tradición cultural, antes que de un entrenamiento técnico. Al no competir con la exportación principal en el uso de los recursos locales, su evolución fue relativamente independiente de la misma. Sin embargo, buena parte del impulso que se halló detrás del crecimiento de este tipo de exportaciones tuvo un carácter "artificial", en la medida que dependía de la presión fiscal impuesta por el Estado colonial a la producción indígena. Ella orientaba a través de mecanismos de coerción extra-económicos un segmento de su producción hacia el mercado. Pero en cualquiera de los casos (exportaciones criollas o indígenas), en la fase de comercialización exterior se reproduciría el mismo esquema de subordinación del productor frente al comerciante, que ya apreciáramos para el caso del cacao. Finalmente, las exportaciones controladas por el Estado a través del sistema de Estancos, no lograron alcanzar un nivel apreciable, reproduciéndose también en la comercialización los mismos vicios ocurridos en el caso de las exportaciones privadas.

El mercado de las exportaciones no cacaoteras estuvo fuertemente concentrado en el virreinato peruano. Esta realidad no cambió incluso después de las reformas del 'libre comercio'. Dada la facilidad de la comunicación que daba la vía marítima y la vida dinámica de plazas como las de Piura, Lambayeque, Trujillo y, por supuesto, Lima, el virreinato peruano fue el mercado natural para estas exportaciones. De alguna medida podría incluso decirse que fue su demanda la que dirigió la organización del portafolio de exportaciones de la costa ecuatoriana.

En conclusión, la costa ecuatoriana disfrutó entre mediados del siglo XVIII y las primeras décadas del XIX de un importante auge exportador. Si bien dicho auge promovió desplazamientos regionales, cambios demográficos y un proceso de urbanización remarcable en el espacio regional, el mismo no sirvió, sin embargo, al igual que en otras experiencias latinoamericanas, para cambiar la naturaleza básicamente extractiva de economía.

Al igual que otras experiencias latinoamericanas, la razón de este resultado probablemente descansa en la propia génesis, fundamentalmente *externa*, del auge exportador y en los débiles eslabonamientos internos generados por la 'exportación principal'. A este hecho se sumó la dependencia de un capital mercantil, al menos parcialmente foráneo, que inhibió la acumulación interna de los recursos financieros que hubieran podido ayudar a la diversificación de la economía y la del propio sector de exportación. Cuando esta diversificación asomó, en el caso de la producción orientada al mercado interno, ella se verificó en áreas que ulteriormente pasaron a componer otra república, cual fue el ejemplo de la costa norte peruana, desarticulándose una economía regional emergente; en el caso de la producción para la exportación, la diversificación más importante, la acontecida en la esfera de la producción indígena, fue resultado de la presión extra-económica imprimida por el Estado colonial. Con tales características, no debe extrañarnos que el auge exportador de la costa ecuatoriana que hemos estudiado, haya sido otra "ocasión perdida" en la lucha por el desarrollo latinoamericano.

# CUADROS

## Cuadro I

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL,  
1727-1822  
(en pesos)\*

AÑO	ALMOJARIFAZGO DE SALIDA	EXPORTACIONES TOTALES
1727	6.244	249.775
1728	6.594	263.770
1729	5.789	231.550
	7.612	304.460
1731	6.788	271.515
1732	6.542	261.685
1733	6.108	244.330
1734	6.281	251.225
1735	5.644	225.770
1736	6.259	250.360
1737		141.160
1750-56		280.000 ( $\bar{x}$ anual)
1765		340.900
1773	10.975	438.099
1774	9.680	
1775	7.511	298.603
1776	7.373	
1777	7.279	
1779	8.332	
1780	7.720	
1781	5.315	
1782	6.121	
1783	8.352	
1784		395.309
1785		410.507
1786		462.555
1787		598.730
1788		356.236

C. Contreras

(continuación cuadro I)

AÑO	ALMOJARIFAZGO DE SALIDA	EXPORTACIONES TOTALES
1791-1800		712.630 (x anual)
1803	6.382	
1804	6.749	701.873
1805	8.036	
1806	13.434	562.762
1808		617.195
1810	6.957	496.102
1811	3.585	215.001
1813	6.445	234.459
1822		747.600

\* Se ha eliminado los reales, redondeando las cifras.

*Fuentes y método:* Para las cifra de almojarifazgos de salida de los años 1727-1736 y 1773-1779, la *Visita de las Reales Cajas de la Real Audiencia de Quito, de José García de León y Pizarro*; AHBCE, Fondo Jacinto Jijón y Caamaño. Para los almojarifazgos de salida de 1780, AHBCE; microfilms del AGI, Aud. de Quito 241, rollo 60, carta 252; 1781. id., carta 297; 1782, id. Aud. de Quito 242, rollo 61, carta 355; 1783, ANH, Q. CSJ, Alcabalas, caja B (ahí existen también las cifras desde 1780). Para 1803: *Corte y Tanteo de la Administración de Guayaquil.*, AGN, C-16, Legajo 337, cdno. 1. Para 1804: *Libro Mayor de la Administración de Alcabalas de Guayaquil*, AGN, C-16, legajo 337, cdno. 3. Para 1805: *Corte y Tanteo de la Administración de Guayaquil.*, AGN, C-16, Legajo 343, cdno. 51. Para 1806: *Libro Mayor de la Administración de Alcabalas de Guayaquil*, AGN, C-16, legajo 345, cdno. 58. Para 1810: *Libro Mayor . . .*, AGN, C-15, legajo 98, cdno. 404; para 1811: *Libro Mayor . . .*, AGN, C-15, legajo 99, cdno. 407; para 1813: *Libro Mayor . . .*, AGN, C-15, legajo 100, cdno. 410.

Para las exportaciones totales, en el caso de los años 1727-1736 se obtuvieron las cifras multiplicando por cuarenta el monto del almojarifazgo de salida (dado que el impuesto era del 2.5% del valor del mercado del bien). Para 1737, Hamerly, 1976: 23. Para los años 1750-56: Tyrer, 1976: 254. Como este autor no consideró el cacao dentro de las exportaciones, añadimos 120 mil pesos por concepto de unas treinta mil cargas que aproximadamente se exportaban por dichos años (sobre las exportaciones de cacao hacia esta época, véase León Borja y Szaszdy, 1964). Para 1765: Conniff, 1977: 394, quien hace sus cálculos a partir del Informe de Zelaya y Vergara. Como el autor no consideró la exportación de bienes serranos en sus cifras, hemos añadido 100 mil pesos por tal concepto (cifra deducible del Informe de Millán y Pinto publicado en el Mercurio Peruano de 1795 y citado más adelante). Para 1773, ha sido elaborado a partir del libro de almojarifazgos de Guayaquil: ANH, Q., CSJ, Fondo Naval, caja 2, 7-enero-1773. Para 1775, *id*, pero el correspondiente. Para los años 1784-1788, ha sido elaborado a partir de la información del *Mercurio Peruano* t. XII (Lima, 1795 (1966): pp. 168 y ss, artículo de Millán y Pinto, asignado a los volúmenes de mercaderías precios de los años 1773 y 1775. Como esta fuente no señala las exportaciones de cacao, hemos considerado las calculadas por León y Borja y Szaszdy (1964) para dichos años: 58.000 cargas, asumiendo para ellas un valor de cuatro pesos por carga. Para la década de 1791-1800 la información proviene de la "Relación de Mando" de Pedro Mendinueta de 1803 (Posada-Ibañez, 1910: 507-08). Para los años de 1804, 1806, 1810, 1811 y 1813, las cifras han sido elaboradas a partir de la de información de los Libros Mayores de la Aduana de Guayaquil, conservados en el AGN de Lima, y que han sido ya descritos líneas arriba; mientras que para el caso de 1808 la cifra total se ha obtenido a través de la operación con las guías de salida existentes en el AGN, C-16, legajos del 351 al 353, cuadernos del 97 al 112. Finalmente, para 1822: *Gaceta de Colombia* del 12 de enero de 1823 (citado en Hamerly, 1976: 46/47).

## Cuadro II

## LOS MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL, 1773-1813

Años	Callao	%	Nor-Perú	%	Chocó	%	Panamá	%	Realejo y Sonsonate	%	Acapulco	%
1773	420.852	96,0	6.738	1,6	10.509	2,4	---	---	---	---	---	---
1775	210.571	70,5	13.843	4,6	4.766	1,6	46.410	15,6	3.286	1,1	19.727	6,6
1804	216.583	30,9	41.817	6,0	4.974	,7	43.098	6,1	20.217	2,9	30.702	4,4
1806	52.940	9,4	87.640	15,5	2.314	,4	51.398	9,1	21.090	3,7	229.548	40,8
1808	177.261	28,7	14.090	2,3	2.314	,4	32.462	5,3	26.912	4,4	119.293	19,3
1810	213.074	42,9	20.418	4,1	2.750	,6	24.636	5,0	44.080	8,9	148.805	30,0
1811	105.876	49,2	7.880	3,7	7.190	3,3	6.404	3,0	5.234	2,4	19.874	9,2
1813	98.350	42,0	6.023	2,5	4.731	2,0	40.050	17,1	10.086	4,3	62.944	26,8

(continuación cuadro II)

Años	Cádiz y %	Chile %	Intermedios* %	Montevideo %
1773	---	---	---	---
1775	---	---	---	---
1804	219.019 31,2	4.213 ,6	2.106 ,3	89.404 12,7
1806	56.885 10,1	6.283 1,1	1.783 ,3	---
1808	234.668 38,0	1.428 ,2	3.247 ,5	---
1810	---	10.741 2,1		(incluido en Chile)
	25.717 5,2			
1811	48.798 22,7	2.949 1,4	3.443 1,6	---
1813	---	2.750 1,2	9.635 4,1	---

Años	San Blas %	Boston %	Otros %	Total %
1773	---	---	---	438.099 100
1775	---	---	---	298.603 100
1804	29.740 4,2	---	---	648.226 100
1806	18.424 3,3	34.257 6,1	500	552.080 100
1808	---	---	5.520 ,9	617.195 100
1810	5.932 1,2	---	---	496.102 100
1811	7.720 3,6	---	---	215.001 100
1813	(incl. an Acap.)	---	---	234.459 100

Las cifras están dadas en pesos de ocho reales. Se han eliminado los reales y fracciones.

\* Los puertos de Intermedios corresponden a aquellos ubicados entre el Callao y Arica.

*Fuentes y método:* Para los años de 1773 y 1775 se usaron las planillas de recaudación de almojarifazgo depositadas en el ANH, Q., CSJ, Fondo Naval, caja 2. Para los años 1804, 1806, 1810, 1811 y 1813, se elaboraron las cifras sobre la base de los Libros Mayores de la Aduana de Guayaquil, depositados en el AGN de Lima, serie C-15 y C-16, citados ya en el cuadro I. Para

*C. Contreras*

el caso de 1808 se trabajó con el libro de guías (el documento más directo para medir los flujos mercantiles) de la aduana, depositado igualmente en el AGN de Lima, serie C-16, legajos 351-353, cdnos. 97 al 112.

En los casos que se presentó ambigüedad en el señalamiento del puerto de destino (por ejemplo, se indicaba en la guía o en la partida del Libro Mayor, como destino: Paita-Lambayeque-Lima; o Realejo-Acapulco; etc.) se tomó en cuenta únicamente el puerto mencionado en el primer lugar.

**Cuadro III**

**REEXPORTACION DE EFECTOS EUROPEOS DESDE GUAYAQUIL SEGUN PUERTOS DE DESTINO, 1773-1813**

<b>Años</b>	<b>Callao</b>	<b>Nor-Perú</b>	<b>Chocó</b>	<b>Panamá</b>	<b>Real. y Sonson.</b>	<b>Acapulco</b>	<b>Intermedios</b>	<b>Chile</b>	<b>Total</b>	<b>% de las expor. tot.</b>
1773	1.272	---	9.371	---	---	---	---	---	10.643	2,4
1775	491	---	4.342	874	319	---	---	---	6.026	2,0
1804	20.727	29.210	4.264	62	2.110	---	---	---	56.373	8,0
1806	4.340	5.316	303	342	1.921	---	---	---	12.222	2,0
1808	7.734	2.142	1.227	56	1.688	6.384	---	---	19.231	3,1
1810	20.329	7.207	620	---	1.436	---	---	---	29.592	6,0
1811	1.067	1.415	2.998	---	---	---	886	40	6.406	3,0
1813	417	---	339	2.566	83	---	574	---	3.979	1,7
<b>Total</b>	<b>56.377</b>	<b>45.110</b>	<b>23.514</b>	<b>3.900</b>	<b>7.557</b>	<b>6.384</b>	<b>1.460</b>	<b>40</b>	<b>144.472</b>	<b>4,1</b>

*Fuente:* Elaborado a partir de las mismas fuentes señaladas en el cuadro I, años correspondientes. En el caso de los años 1773 y 1775, hubo de deducirse -ya que el mismo documento no lo consignaba- aquellas mercaderías de origen europeo. En el caso de los años 1804 y siguientes, la propia fuente distinguió los efectos europeos de los "del país".

Cuadro IV

EXPORTACIONES DE EFECTOS SERRANOS POR  
GUAYAQUIL, 1773-1790  
(en pesos)

Años	Textiles	Cascarilla	Otros*	Total	% de las exps. to.
1773	37.759	1.024	1.310	40.093	9,2
1775	39.564	8.531	74	48.169	16,1
1784	30.720	55.350	5.228	91.298	23,1
1785	37.206	85.575	2.758	125.539	30,6
1786	39.061	137.831	3.367	180.259	39,0
1787	45.498	232.031	6.682	284.661	47,5
1788	26.403	13.088	5.986	45.477	12,8
1790**	93.000***	?	?		
<b>TOTAL</b>					<b>27,6</b>

\* El rubro "otros" se componía de rosarios y algunas otras artesanías talladas en madera, pinturas y esculturas y puntas de rengo, principalmente.

\*\* Únicamente se refiere a la exportación al virreinato peruano.

\*\*\* De ellos, 70 mil pesos consistieron en tocuyos de Cuenca.

*Fuente y método:* Para 1773 y 1775, las guías de almojarifazgos ya citados en el cuadro I. Para 1784-1788, las "Noticias. . ." de Millán y Pinto en el *Mercurio Peruano*, Lima, 1795, t. XII: pp. 171-72. Como el artículo de Millán y Pinto únicamente da los volúmenes, hemos asignado para el cálculo los precios de 1773 y 1775. Para 1790: *Mercurio Peruano*, Lima, 1791, t. I: entre pp. 236 y 237, Estado N° 8.

## Cuadro V

EL CACAO EN LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL  
1765-1825

Años	Nº de cargas de (81 L.)	Valor (pesos)	Indice (a.b.1765)	% de las Xs	Precio unit.
1765	30.000	120.000	100	33,3	4p
1766-70 (x anual)	35.000	140.000	117		4p
1773	75.529	338.272	282	77,2	4p4
1775	44.849	211.143	176	70,7	4p6
1779	46.395	185.581	155		4p
1780	34.907	139.627	116		4p
1781	45.122	180.486	150		4p
1782	57.126	228.505	190		4p
1783	79.737	318.947	266		4p
1784	58.000	232.000	193	58,7	4p
1785	58.000	232.000	193	56,5	4p
1786	58.000	232.000	193	50,1	4p
1787	58.000	232.000	193	38,7	4p
1788	58.000	232.000	193	65,2	4p
1789	62.167	256.429	214		4plr
1790	50.956	210.194	175		4plr
1791	58.196	240.059	200		4plr
1792	68.794	283.776	236		4plr
1793	66.729	275.257	229		4plr
1794	74.757	308.373	257		4plr
1795	74.795	308.529	257	x: 37,5	4plr
1796	79.547	328.131	273		4plr
1797	65.503	270.200	225		4plr
1798	27.450	113.231	94		4plr
1799	66.058	272.489	227	x: 37,5	4plr
1800	65.708	271.046	226		4plr
1801	96.483	397.992	332		4plr

C. Contreras

(continuación cuadro V)

Años	Nº de cargas de (81 L.)	Valor (pesos)	Indice (a.b.1765)	% de las Xs	Precio unit.
1803	62.582	281.618	235		4p4r
1804	104.479	494.277	412	70,4	4p6r
1805	64.248	289.115	241		4p4r
1806	121.071	455.050	379	80,9	3p6r
1808	105.778	433.357	361	70,7	4p1r
1810	74.213	333.959	278	67,3	4p4r
1811	23.082	103.867	87	48,3	4p4r
1813	20.967	94.353	79	40,2	4p4r
1817	126.728	506.912	422		4p
1820	130.000	536.250	447		4p1r
1821	114.373	471.789	393	69,4	4p1r
1822	141.021	616.968	514	67,2	4p3r
1823	143.410	591.567	493	53,5	4p1r
1824	107.049	441.575	368	42,9	4p1r
1825	89.020	367.208	306	39,5	4p1r

*Fuentes:* Para los años 1773, 1775, 1804, 1806, 1808, 1810, 1811 y 1813 toda la información (número de cargas, valor porcentaje del total de la exportaciones y precio unitario) proviene directamente de la manipulación de la información de archivos citada en el cuadro I (1773 y 1775: ANH, Q., CSJ. Fondo Naval; caja 2, 1804: AGN, C-16, legajo 337; cdno. 3; 1806: AGN, C-16, legajo 345; cdno. 58; 1808: AGN, C-16, legajo 351 al 353; cdnos. 97-112; 1810: AGN, C-15, legajo 98; cdno. 404; 1811: AGN, C-15, legajo 99; cdno. 407; 1813: AGN, C-15, legajo 100; cdno. 410). Para los años de 1779 a 1783, los de 1803 y 1805, empleamos como referencia la recaudación de alcabala de cacao (3%) para deducir el valor del cacao exportado durante dichos años. Ciertamente que este método afronta ciertos problemas, por lo que sus resultados deben asumirse sólo como aproximaciones (por ejemplo, no todo el cacao comercializado en Guayaquil era necesariamente exportado, o, también, podría haber ocurrido que el mismo cacao atravesase por varias ventas

antes de salir del puerto. Sin embargo, como quiera que el consumo interno y que la práctica de la alcabala de cacao era que se cobrase en la aduana, en el momento del embarque, resultan razonablemente confiables nuestras cifras). Las cifras de alcabala de cacao han sido recogidas así: para 1779-1783, en ANH, Q., CSJ, Alcabalas, caja 8, 11 de diciembre de 1779. Las mismas cifras pueden verificarse en AHBCE, Microfilms de Sevilla, Audiencia de Quito 241 (rollo 60), carta 252, carta 297 y Audiencia de Quito 242 (rollo 61), carta 355. Para 1803, en los documentos ya consignados en el cuadro I (AGN, C-16, legajo 337; cdno. 1 y legajo 343; cdno. 51). Para los años 1789 a 1801 y 1817, hemos trabajado con el número de cargas de cacao exportadas, asignándoles un precio razonable para la época (según las informaciones cualitativas) y según el vigente en los años anteriores y posteriores. Las cifras sobre el número de cargas de dichos años fueron recogidas de Hamerly, 1973: 122 y 1976: 33 y 45. De la misma manera se procedió para los años de 1765 y 1766-1770; guiándonos en este caso por las informaciones de León Borja y Szaszdy, 1964: 39/40. Para todos los años mencionados, el cálculo del valor del cacao sobre el total de las exportaciones anuales, se hizo sobre la base del total ofrecido por el cuadro I. Finalmente, para los años 1821-1825, las cifras provienen de Hamerly, 1973: (quien empleó fuentes consulares británicas).

## Cuadro VI

POBLACION Y PRODUCCION DE CACAO POR PARTIDOS  
EN LA PROVINCIA DE GUAYAQUIL, 1774 Y 1793

Partidos	Pob. total	Españ. adultos*	Prod. Cacao en cargas	%	Id. c.1793	%
Machala	600		12.000	24,0	12.000	18,1
Naranjal	200		120	,2	2.547	3,9
Yaguachi	1.100	13	1.000	2,0	1.087	1,6
Babahoyo	2.750		6.000	12,0	12.180	18,4
Baba	4.200	100	22.000	43,9	26.943	40,7
Palenque	700	24	6.500	13,0	9.032	13,6
Balzar	320	8	225	,4	225	,3
Daule	4.335	88	2.000	4,0	2.000	3,0
Sta. Elena	3.144	7	---		---	
Portoviejo	5.045	269	---		---	
La Canoa	1.000(?)		247	,5	247	,4
<b>TOTAL</b>	<b>23.394</b>	<b>509</b>	<b>50.092</b>	<b>100,0</b>	<b>66.261</b>	<b>100,0</b>

\* La información de Requena se refiere a los españoles adultos "capaces de tomar las armas".

*Fuente:* Elaborado a partir de Requena 1982 (1774): varias páginas. La información corresponde a c.1793, proviene de la Probanza de García de León y Pizarro. AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 329 (rollo 78). Esta misma fuente indica que por cada árbol puede presumirse dos libras de cacao al año. Siguiendo esta indicación hemos convertido los árboles sembrados en cada partido en la producción de cacao correspondiente.

## Cuadro VII

**DISTRIBUCION DE LAS MATAS DE CACAO SEMBRADAS  
DURANTE LA ADMINISTRACION DE GARCIA DE LEON Y  
PIZARRO (1780-1787)**

<b>Tipo de propietario</b>	<b>Número</b>	<b>%</b>	<b>Nº de matas</b>	<b>%</b>
Grandes: sembraron más de 30 mil matas	5	6	244.000	37
Medianos: sembraron entre 10 mil y 30 mil matas	8	9	120.000	18
Pequeños: sembraron entre 1 mil y 9.999 matas	74	81	300.000	45
Muy pequeños: sembraron menos de 1 mil matas	4	4	1.500	-
<b>TOTAL</b>	<b>91</b>	<b>100</b>	<b>665.500</b>	<b>100</b>

*Fuente:* AHBCE, Microfilms de Sevilla. Audiencia de Quito 329, rollo 78. *Probanza de García de León y Pizarro.*

## Cuadro VIII

**PUERTOS DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO DE GUAYAQUIL,  
1773-1813 (en pesos)\***

<b>Años</b>	<b>Chile<sup>a</sup></b>	<b>Intermedios<sup>b</sup></b>	<b>Montevideo</b>	<b>Callao</b>	<b>Paita y Valles<sup>e</sup></b>	<b>Chocó<sup>f</sup></b>	<b>Panamá</b>
1773	--	--	--	338.166	--	106	--
1775	--	--	--	151.410	45	54	38.113
1791	--	--	--	110.022 <sup>c</sup>	1.427	54	23.546 <sup>g</sup>
1792	491	--	--	136.550 <sup>c</sup>	1.209	--	14.000 <sup>g</sup>
1793	--	417	--	187.688 <sup>c</sup>	363	8	18.039 <sup>g</sup>
1804	1.554	--	89.182	83.434	828	9	25.964
1806	3.247	510	--	38.490	26.804 <sup>h</sup>	--	36.590
1808	1.051	2.128	--	41.202	3.166	45	8.929
1810	2.226 <sup>d</sup>	--	25.717	89.535	3.248	--	18.490
1811	830	1.990	--	21.443	1.124	--	1.180
1813	2.168	1.987	--	16.569	1.136	1.926	4.014
<b>TOTAL</b>	<b>11.567</b>	<b>7.032</b>	<b>114.899</b>	<b>1'214.509</b>	<b>36.530</b>	<b>2.202</b>	<b>188.865</b>
<b>x an.**</b>	<b>3.961</b>	<b>703</b>	<b>11.490</b>	<b>110.410</b>	<b>3.321</b>	<b>200</b>	<b>18.887</b>

Años	Realejo y Sonsonate	Acapulco	San Blas	Boston	Cádiz y Europa	Manila	Total
1773	--	--	--	--	--	--	338.272
1775	2.138	19.349	--	--	--	--	211.143
1791	--	150.179	--	--	--	--	285.228 <sup>i</sup>
1792	2.508	137.730	--	--	--	--	292.488 <sup>i</sup>
1793	3.275	65.567	--	--	--	--	275.357 <sup>j</sup>
1804	15.398	30.000	29.315	--	218.593	--	494.277
1806	17.991 <sup>i</sup>	221.852	18.424	34.257	56.885	--	455.050
1808	24.438 <sup>i</sup>	112.210	--	--	234.668 <sup>k</sup>	5.520	433.357
1810	40.957	148.094	5.512	--	--	--	333.959
1811	4.508	16.774	7.720	--	48.798	--	103.867
1813	8.394	58.159	--	--	L	--	94.353
<b>TOTAL</b>	<b>119.157</b>	<b>959.914</b>	<b>60.741</b>	<b>34.257</b>	<b>558.944</b>	<b>5.520</b>	<b>3'313.901</b>
x an.**	11.916	95.991	10.079	3.426	55.894	552	301.540

-----  
\* Cuando la fuente consignaba varios puertos como destino de un mismo embarque (por ejemplo: Paita-Callao-Valparaíso) se asumió como puerto de destino el primero de los nombrados. Estos casos son minoritarios y, con excepción de algunos que indicaremos, se trataron de embarques de pocas cargas que iban siendo comercializadas de modo itinerante

\*\* El promedio ha sido obtenido considerando únicamente los años a partir del momento en que estuvo legalmente permitido el ingreso de cacao de Guayaquil. Así, incluye desde 1773 para los casos del Callao, "Valles" y el Chocó, desde 1775 para resto, con la excepción de San Blas (abierto para el comercio interno americano desde 1796).

a/ Incluye Valparaíso (principalmente), Talcahuano y Concepción.

b/ Con este nombre se denominaba a los puertos intermedios entre el Callao y Valparaíso (Pisco, Ilo, Arica, etc.).

c/ La fuente (*Mercurio Peruano*, t. XII, 1795: 167) aclara que se trata de envíos a Lima y España.

d/ Incluye puertos "intermedios".

e/ La zona de "valles" comprendía los valles de la costa norte peruana; los cuales tenían sus propios puertos (Huanchaco, Pacasmayo, Huarmey, etc.). Cuando estos aparecían fueron incluidos aquí.

f/ Comprende diversos puertos de la región: Chirambirá, Izquandé, etc. Otras veces, en los documentos se señala simplemente: Chocó.

g/ La fuente (*Mercurio Peruano*, t. XII, 1795: 167) aclara que comprende además de Panamá, los envíos a La Habana y España.

h/ Parte fue hasta el Callao.

i/ Incluye cargas cuyo destino final era Acapulco.

j/ Los totales no coinciden con los anotados en el cuadro III, puesto que éstos fueron calculados tomando como base las cifras sobre cargas de cacao exportadas, ofrecidas por Hamerly (véase notas del cuadro III), mientras que en esta

ocasión utilizamos las cifras de cargas de cacao exportadas del *Mercurio Peruano* (ya citado), ya que sólo esta fuente desagregaba las cargas según destinos. De cualquier manera, las discrepancias no son de una consideración estimable.

k/ De tal valor, sólo 94.468 pesos fueron de cargas directamente consignadas a España. Pero aquí hemos incluido 29.010 pesos de cargas que fueron reembarcadas en el Callao, 72.210 de cargas que fueron reembarcadas en Acapulco, 32.000 En Chile y 8.990 en los puertos de Realejo y Sonsonate, con dirección a su destino final. De la misma manera, esas cargas reembarcadas no fueron incluidas en las columnas del Callao, Acapulco, Chile y Realejo y Sonsonate de este año.

L/ Pero según las cuentas de Alcabalas, para Cádiz salieron 24.074 pesos de mercadería, sin especificar, empero, de qué bienes se trataba. Además del cacao, sólo podría ser cascarilla de los montes de Loja.

*Fuentes:* Para 1773 y 1775, elaborado a partir de las guías de almojarifazgo (ANH, Q., CSJ. Naval; caja 2). Para los años 1791-1793: *Mercurio Peruano*, t. XII, 1795: 167 (Lima 1966 /1795/). Para los años de 1804 a 1813, elaborado a partir de los Libros Mayores de la Aduana: ANG, C-16, legajos 337, cdno. 3; 345, cdno. 58; 351 al 353, cdnos. 97-112 (en este caso - 1808- se trabajó directamente con las guías de aduana y no con el Libro Mayor); C-15, legajos 98, cdno. 404; 99, cdno. 407 y 100, cdno. 410.

Cuadro IX

**PUERTOS DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO DE GUAYAQUIL,  
1773-1813 (porcentajes)**

Años	Chile	Internedios	Montevideo	Callao	Paita y Valles	Chocó	Panamá
1773	--	--	--	100	--	--	--
1775	--	--	--	72	--	--	18
1791	--	--	--	39	1	--	8
1792	--	--	--	47	--	--	5
1793	--	--	--	68	--	--	7
1804	--	--	19	17	--	--	5
1806	1	--	--	8	6	--	8
1808	--	--	--	10	1	--	2
1810	1	--	--	27	1	--	5
1811	1	2	--	21	1	--	1
1813	2	2	--	18	1	2	4
TOTAL	--	--	3	37	1	--	6

<b>Años</b>	<b>Realejo y Sonsonate</b>	<b>Acapulco</b>	<b>San Blas</b>	<b>Boston</b>	<b>Cádiz y Europa</b>	<b>Manila</b>	<b>Total</b>
1773	--	--	--	--	--	--	100
1775	1	9	--	--	--	--	100
1791	--	52	--	--	--	--	100
1792	1	47	--	--	--	--	100
1793	1	24	--	--	--	--	100
1804	3	6	6	--	44	--	100
1806	4	49	4	7	13	--	100
1808	6	26	--	--	54	1	100
1810	12	44	2	--	--	--	100
1811	4	16	7	--	47	--	100
1813	9	62	--	--	--	--	100
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>29</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>17</b>	<b>--</b>	<b>100</b>

*Fuente:* Cuadro VIII

## Cuadro X

**EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE GUYAQUIL  
DISTINTAS AL CACAO, 1750-1825  
(incluye los casos de reexportaciones)**

Años	Valor (pesos)	% de las exportaciones	Indice*	Indice del cacao*
1750-56 x an.	160.000	57,1	100	100
1773	99.827	22,8	62	282
1775	87.460	29,3	73	176
1784	162.307	41,3	101	193
1785	178.507	43,5	112	193
1786	230.555	49,9	144	193
1787	366.730	61,3	229	193
1788	124.236	34,8	78	193
1791-1800 x an.	445.521	62,5	278	222
1804	207.596	29,9	130	412
1806	107.712	19,1	67	379
1808	183.555	29,7	115	361
1810	162.143	32,7	101	278
1811	111.134	51,7	69	87
1813	140.106	59,8	88	79
1821	207.969	30,6	130	393
1822	301.804	32,8	189	514
1823	514.728	46,5	322	493
1824	588.540	57,2	368	368
1825	561.927	60,5	351	306
x anual	286.693	50,0	197**	261**

\* Año base: 1750. En el caso del cacao corresponde a 120.000 pesos.

\*\* Promedio obtenido sin incluir el año base.

*Fuentes:* Cuadros I y V. Para los años 1821-1825: Hamerly, 1973: 136.

**Cuadro XI**  
**EXPORTACIONES DE LA COSTA DISTINTAS AL CACAO,**  
**1765-c. 1819<sup>a</sup>**

Años	Tabaco		Café		Arroz		Cocos		Otros bienes alimenticios <sup>b</sup>
	mazos	valor	arrobas	valor	quint.	valor	N <sup>o</sup>	valor	valor
1765	113.000	10.594	--	--	1.600	4.800	--	--	39.700 <sup>f</sup>
1773	94.020	9.180	22,8	285	17	73	4.000	80	937
1775	65.480	4.099	1,5	5	39,6	95	5.611	114	220
1784	124.356	11.658	56,8	711	521	1.563	16.900	338	2.726
1785	84.340	7.907	137	1.713	188	564	15.448	309	1.980
1786	32.020	3.002	223,6	2.796	165	495	19.488	390	1.639
1787	84.040	7.879	172,4	2.155	707	2.121	14.303	286	3.126
1788	52.900	4.959	345,2	4.315	246	738	12.268	245	2.128
1790 <sup>c</sup>	100.000 <sup>l</sup>	9.375	200	2.500	--	--	3.200	64	2.000 <sup>i</sup>
c.1819	100.000 <sup>l</sup>	9.375	40	500	500	1.500	10.000	200	--
x an	85.016	7.803	133	1.664	443	1.328	11.246	225	1.845 <sup>j</sup>

Años	Pita		Cera		Maderas	Maderas labradas	Suelas	
	Libras	valor	arrobas	valor	valor	valor	Hojas	valor
1765	13.000	2.500	3.700	12.200	30.800	c	--	--
1773		5070	640	3.867	11.874	1.125	9.703	8.504
1775		2.926	223	1.374	14.376	1.244	7.922	6.605
1784	28.501	6.758	526	2.960	23.208	1.500 <sup>g</sup>	17.754	15.535
1785	21.392	5.115	338	2.039	12.293	1.500 <sup>g</sup>	13.927	12.186
1786	17.225	3.891	224	1.025	12.995	1.500 <sup>g</sup>	14.622	12.794
1787	26.617	6.132	161	992	23.500	1.500 <sup>g</sup>	21.619	18.917
1788	41.879	11.193	794	4.174	15.033	1.500 <sup>g</sup>	18.999	16.624
1790	17.851	4.717	163	828	31.580	2.000 <sup>k</sup>	12.300	10.763
c.1819	20.000	5.625	--	--	55.962	600	10.000	8.750
x an.	20.808	5.393	753	3.273	23.162	1.385	14.094	12.298

Años	Zarzaparilla		Sombreros		Otros valor	Total valor
	quint.	valor	Nº	valor		
1765	25	280	--	--	29.000 <sup>d</sup>	90.174 (42.174) <sup>h</sup>
1773	26	293	--	--	8.346 <sup>m</sup>	48.779
1775	8	83	1.928	1.928	268	33.337
1784	68	816	4.238	4.238	--	72.011
1785	22	264	6.830	6.830	--	52.698
1786	12	144	9.625	9.625	--	50.296
1787	5	60	15.401	15.401	--	82.069
1788	46	552	17.299	17.299	--	78.760
1790	--	--	4.040	4.040	150	68.017 <sup>n</sup>
c.1819	--	--	10.000	10.000	--	92.512 <sup>o</sup>
x an.	26	312	7.540	7.540	2.776 <sup>p</sup>	62.066 <sup>r</sup>

-----  
a. Los valores de 1765 y de 1784 en adelante, han sido calculados con la base de los precios (promediados) de los años 1773 y 1775.

b. Incluye mantequilla de cacao, ajonjolí y sal de la tierra, principalmente.

c. En el año 1765 el valor de la exportación de maderas labradas (muebles y otras artesanías costeñas) se encuentra reunido en el total de "Maderas" con 30.800 pesos.

d. Estos 29 mil pesos se descomponen en: ganado en pie equino: 10 mil pesos, algodón: 3.200 pesos y "otros": 15.800 pesos (ver Conniff, 1977: 394).

e. Se refiere únicamente a las exportaciones realizadas hacia el virreinato peruano.

f. Incluye 38.000 pesos de ganado en 16.660 cabezas. Los restantes 1.700 pesos corresponden a pescado seco. Esta clase de exportaciones no aparece en los años siguientes por cuestiones referidas a la fuente.

g. Estos 1.500 pesos son un cálculo aproximado que hiciera Juan Millán y Pinto: "Las manufacturas de madera como baúles, catres, papeleras, gualatacos, balaustres, etc., se computan un año con otro por ... 1500 pesos". (1795: 169).

h. El total de 90.174 pesos incluye aquellos bienes que no pagaban almojarifazgo y, generalmente, tampoco alcabala; como es el caso de las carnes, ganado y en general aquellos productos inscritos dentro de la esfera de los indios tributarios. Descontados del total estos bienes, a fin de hacer homologable el resultado con los demás años, la exportación total se reduce a 42.174 pesos.

i. Cálculo aproximado.

j. Para la obtención de este promedio se ha omitido la cifra de 1765, que al incluir tipos de bienes alimenticios no considerados para los años posteriores, no resulta homologable con ellos.

k. Estimación nuestra.

### C. Contreras

l. Estimación basada en el dato de 1778, cuando se calculó dicha cifra como el consumo del tabaco de la Real Audiencia de Quito realizado en el virreinato peruano (AMRE, DGSN. correspondencia de la Vía Reservada de Indias, 2, 1, 1).

m. De esta suma, 7.200 pesos correspondieron a la exportación de brea.

n. Comprende, como se dijo, solo la exportación al virreinato peruano; el cálculo del valor se hizo a precios de 1773-75 en Guayaquil. A precios de Lima de 1790 el total sumó 94.589 pesos. En este año se calculó, además, 44.000 pesos en carenas navales.

o. Idem. nota c. Según los avalúos hechos por Baleato, el total fue de 121.562 pesos. El cálculo, además, en 300 mil pesos lo percibido por Guayaquil a cuenta de la construcción de embarcaciones y labores en el astillero.

p. Para la obtención de este promedio hemos descontado para el año 1765 los 10.000 pesos compuestos por la exportaciones de ganado en pie. La justificación de este procedimiento se encuentra en la nota f de este cuadro.

r. Para la obtención del promedio se consideró para el año 1765 solamente 42.174 pesos, no considerando así los renglones de exportación exentos de almojarifazgos. Véase la justificación en la nota h de este cuadro.

*Fuentes:* Para 1765 hemos utilizado la elaboración que hace Michael Conniff (1977: 394) del informe de Zelaya y Vergara (AHBCE, Audiencia de Quito 284 del AGI, rollo 71). Para los años de 1773 y 1775, las guías de almojarifazgos ya citadas en el cuadro I. Para los años de 1784 a 1788, el artículo de Juan Millán y Pinto publicado en el *Mercurio Peruano* (Lima, 1795, t. XII: pp. 165-172). Para 1790: *Mercurio Peruano* (Lima, 1791), t. I: estados entre las páginas 236 y 137. Para c.1819: Andrés Baleato, "Monografía de Guayaquil" (Lima, 1820) (1984: 245-322).

Cuadro XII

**LAS EXPORTACIONES NO CACAOTERAS DE  
GUAYAQUIL SEGUN PUERTOS DE DESTINO, 1773-1813\***

Años	Callao	Valles	Chocó	Panamá	Real. y S.
1773	82.686	6.738	10.403	--	--
1775	59.161	13.798	4.712	8.297	1.148
1804	133.208	40.989	4.965	17.134	4.819
1806	14.450	60.356	2.314	14.808	3.099
1808	136.059	10.924	2.269	23.533	2.474
1810	123.549	17.170	2.750	6.146	3.123
1811	84.443	6.756	7.190	5.224	726
1813	81.781	4.887	2.805	36.036	1.692

Años	Acapulco	Intermedios	Chile	San Blas	Cádiz	Total
1773	--	--	--	--	--	99.827
1775	379	--	--	--	--	87.495
1804	702	2.106	2.659	425	426	207.433
1806	7.696	1.273	3.036	--	--	107.032
1808	7.083	1.119	377	--	--	183.838
1810	711	8.515**	**	420	--	162.384
1811	3.100	1.453	2.119	--	--	111.011
1813	4.825	7.648	582	--	--	140.256

\* El cuadro incluye los casos de reexportaciones de efectos europeos y de cualquier otra clase.

Los valores están dados en pesos de ocho reales; se han eliminado las fracciones.

*C. Contreras*

**\*\*** Los 8.515 pesos incluyen lo recibido tanto por los puertos de Intermedios como por los de Chile.

*Fuentes:* Cuadros II y VIII.

Cuadro XIII

**EXPORTACIONES NO CACAOTERAS DE GUAYAQUIL SEGUN PUERTOS DE DESTINO, SIN INCLUIR REEXPORTACIONES DE PRODUCCION DE FUERA DE LA AUDIENCIA, 1773-1813\***

<b>Años</b>	<b>Callao</b>	<b>Valles</b>	<b>Chocó</b>	<b>Panamá</b>	<b>Real. y S.</b>	<b>Acapulco</b>	<b>Intermedios</b>
1773	81.414	6.738	1.032	--	--	--	--
1775	58.670	13.798	370	7.423	829	379	--
1804	112.481	11.779	701	17.072	2.709	702	2.106
1806	10.110	55.040	2.011	14.466	2.898	7.696	1.273
1808	128.325	8.787	1.042	23.477	1.006	416	1.119
1810	103.220	9.963	2.130	6.146	1.687	711	8.515**
1811	83.376	5.341	4.192	5.224	726	3.100	567
1813	81.364	4.887	2.466	33.470	1.609	4.785***	7.074
<b>TOTAL</b>	<b>658.960</b>	<b>116.328</b>	<b>13.994</b>	<b>107.278</b>	<b>11.464</b>	<b>17.789</b>	<b>16.398&amp;</b>

C. Contreras

Años	Chile	San Blas	Cádiz	Montevideo	Otros	Total
1773	--	--	--	--	--	89.184
1775	--	--	--	--	--	81.469
1804	2.659	425	427	222	--	151.283
1806	3.036	--	--	--	500	97.030
1808	377	--	--	--	--	164.544
1810	**	--	--	--	--	132.374
1811	2.079	233	--	--	--	104.838
1813	582	***	--	--	--	136.237
TOTAL	12.992	658	427	222	500	956.959

\* Incluye tanto las exportaciones de los bienes costeros como de la sierra de la Real Audiencia de Quito. Valores en pesos de ocho reales. Se redondeó las fracciones.

\*\* La cifra colocada en Intermedios comprende tanto las exportaciones recibidas por estos puertos, como los de Chile.

\*\*\* La cifra de Acapulco incluye las exportaciones recibidas por San Blas.

& Para el cálculo del promedio, se dividió entre dos la cifra del año 1810.

Fuente: Ibid. cuadros II y VIII.

Cuadro XIV

**LAS EXPORTACIONES NO CACAOTERAS DE GUAYA-  
QUIL SEGUN PUERTOS DE DESTINO, SIN INCLUIR  
REEXPORTACIONES 1773-1813 (PORCENTAJES)**

Años	Callao	Valles	Chocó	Panamá	Real. y S.
1773	91	8	1	--	--
1775	72	17	--	9	1
1804	74	8	--	11	2
1806	10	57	2	15	3
1808	78	5	1	14	1
1810	78	8	2	5	1
1811	80	5	4	5	1
1813	60	4	2	25	1
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>					
x an.	68	14	2	11	1

Años	Acapulco	Intermedios	Chile	Otros	Total
1773	--	--	--	--	100
1775	--	--	--	--	99
1804	--	1	2	1	99
1806	8	1	3	1	100
1808	--	1	--	--	100
1810	--	6*	*	--	100
1811	3	1	2	--	101
1813	4	5	--	--	101
<hr style="border-top: 1px dashed black;"/>					
x an.	2	2**	1**	--	101

\* El porcentaje de los puertos "Intermedios" incluye los puertos de Chile.

\*\* Para el cálculo del promedio se consideró para 1810: 3% (dividiendo entre 2 el porcentaje total de Intermedios y Chile).

*Fuente:* Cuadro XII.

## Cuadro XV

**PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES NO CACAOTERAS DE GUAYAQUIL  
CON RESPECTO AL TOTAL DE EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL RECIBIDAS  
POR LOS PUERTOS DE DESTINO, 1773-1813**

Años	Callao	Valles	Chocó	Panamá	Real. y S.	Acapulco	Intermedios	Chile	San Blas
1773	19	100	10	--	--	--	--	--	--
1775	28	100	8	16	25	--	--	--	--
1804	52	93	99	40	15	2	100	63	1
1806	19	67	100	28	14	3	71	48	--
1808	72	73	96	72	3	--	34	1	--
1810	48	75	100	25	4	--	79	79	--
1811	79	83	100	82	15	16	22	71	3
1813	83	81	56	89	16	8	78	21	--
**	50	84	71	50	13	4	64	47	1

\* Para la obtención del promedio se consideró, en cada caso, sólo los años en que efectivamente los puertos recibieron exportaciones guayaquileñas.

Fuente: Cuadros II y XII.

## Cuadro XVI

· POBLACION GANADERA EN LA PROVINCIA DE  
GUAYAQUIL  
C.1774

Partidos	Vacuno	Yeguaquizo	Lanar
Daule	19.342	3.646	"algún"
Sta. Elena	2.600	879	
Portoviejo	14.500	1.050	
Machala	3.700	876	
Naranjal	1.460	232	
Yaguachi	4.800	1.250	"un poco"
Babahoyo	10.930	1.780	500
Baba	11.500	5.030	
Palenque	9.000	2.500	
Balzar	7.000	150	
La Canoa	--	--	
<b>TOTAL</b>	<b>84.832</b>	<b>17.393</b>	

*Fuente:* Elaborado a partir de Requena (1774) 1982: varias pp.

# GRAFICOS

**Gráfico I**  
**EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL, 1727-1822**

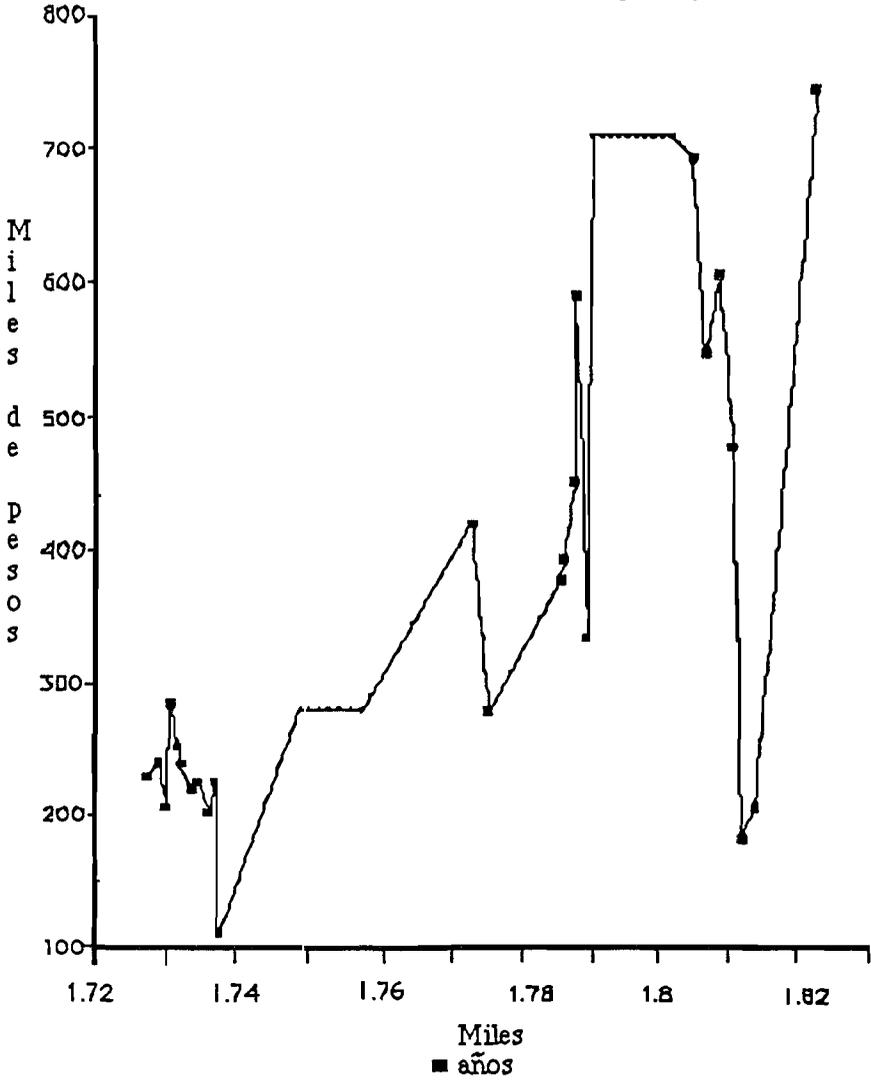
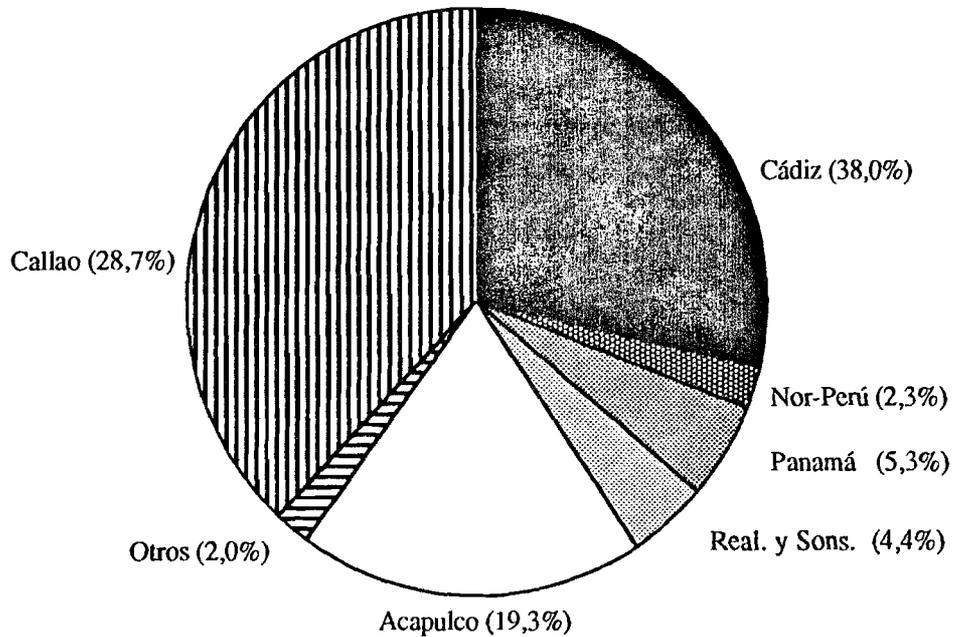
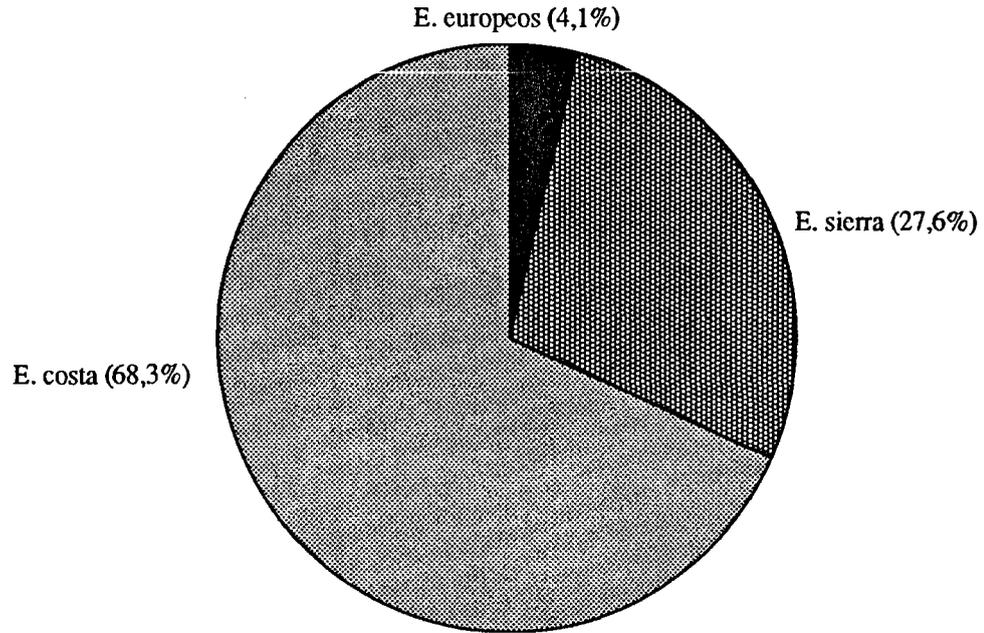


Gráfico II  
MERCADOS DE EXPORTACIONES EN 1808



**Gráfico III**

**PROCEDENCIA DE LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL**



**Gráfico IV**  
**EXPORTACIONES DE CACAO 1765-1825**

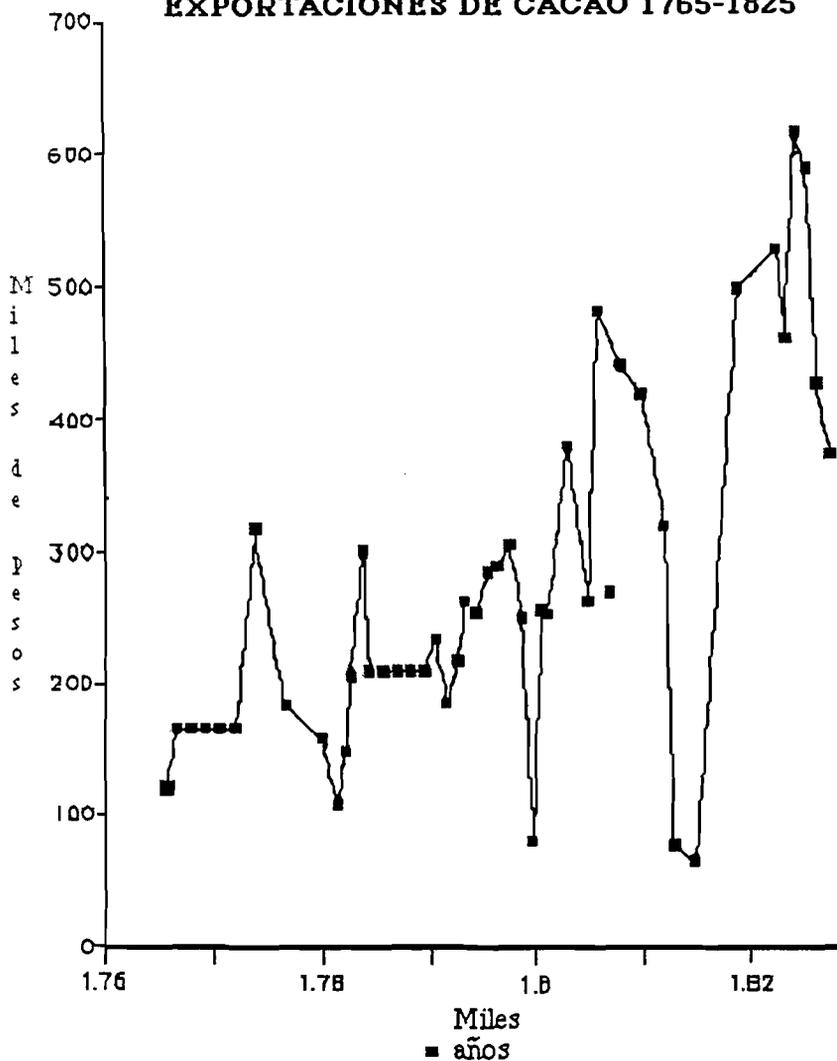
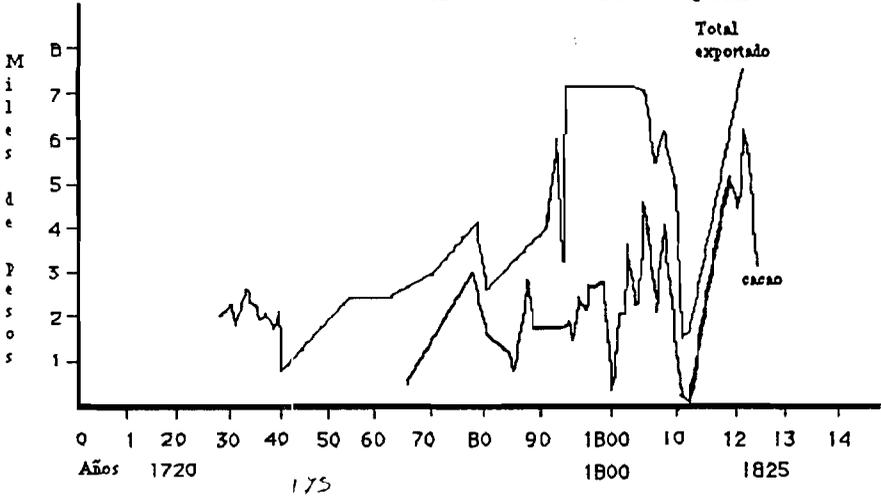
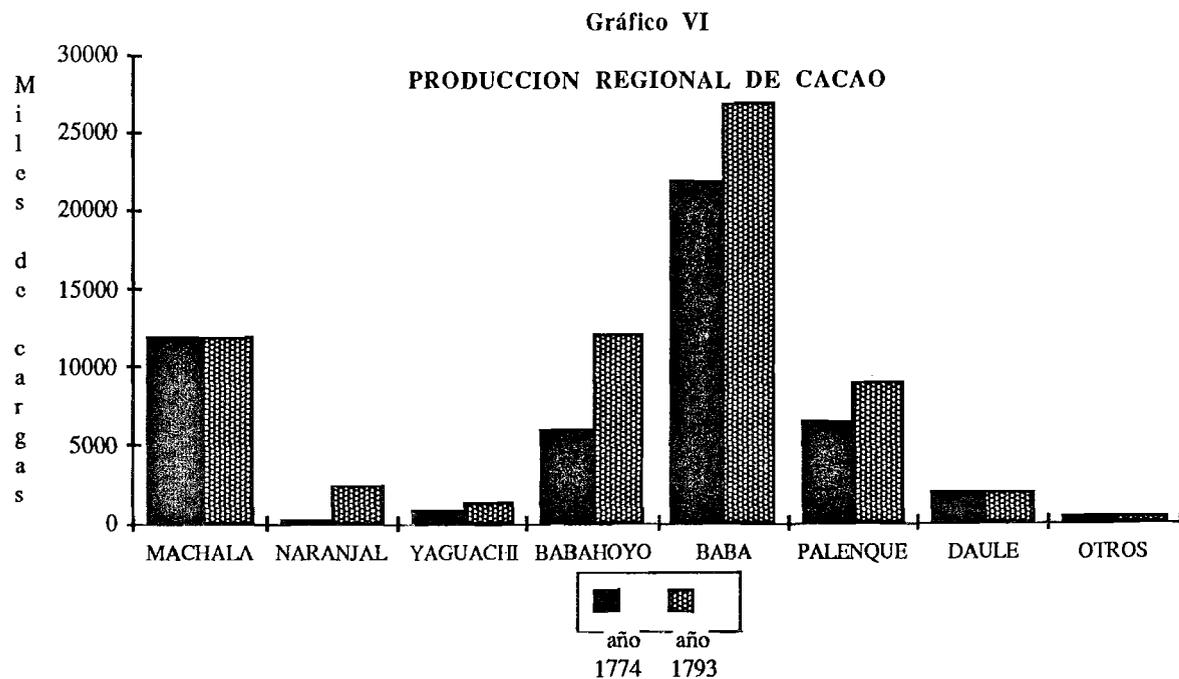


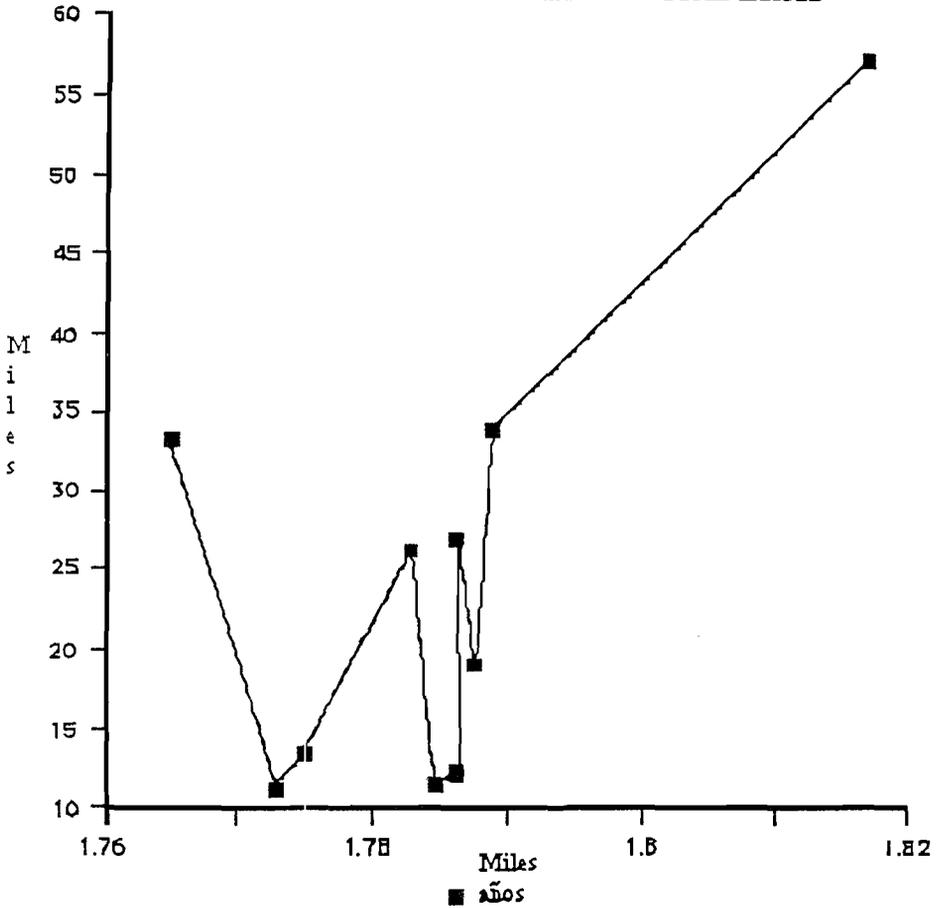
Gráfico V

EL CACAO EN LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL

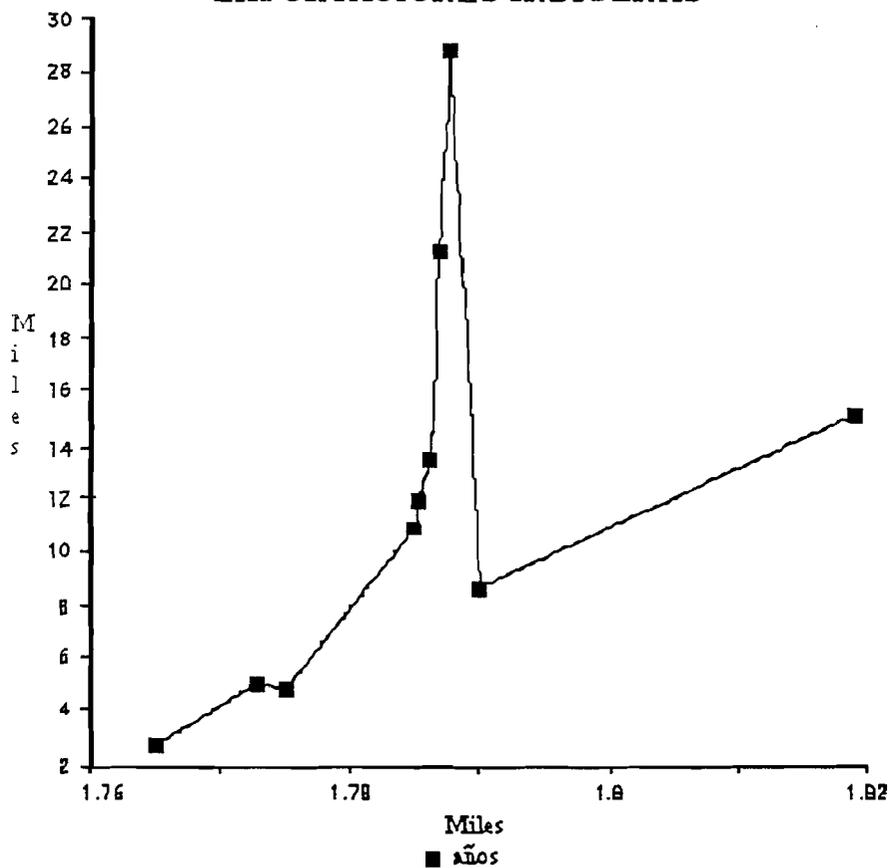




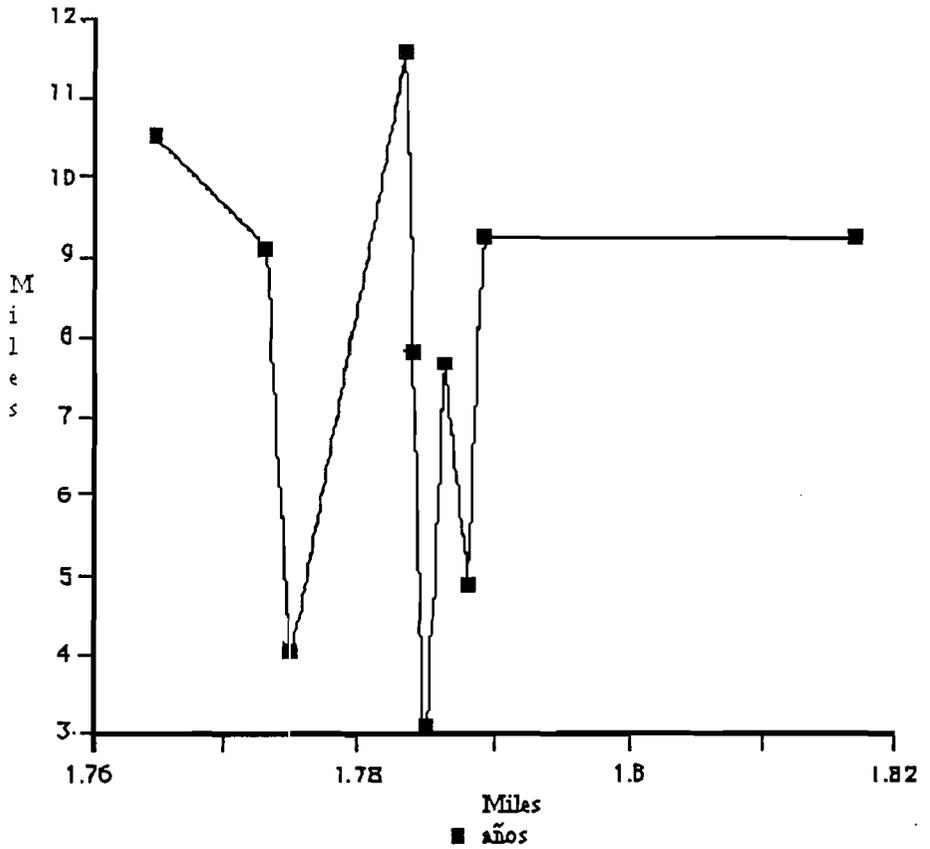
**Gráfico VII**  
**EXPORTACIONES "CRIOLLAS": MADERAS**

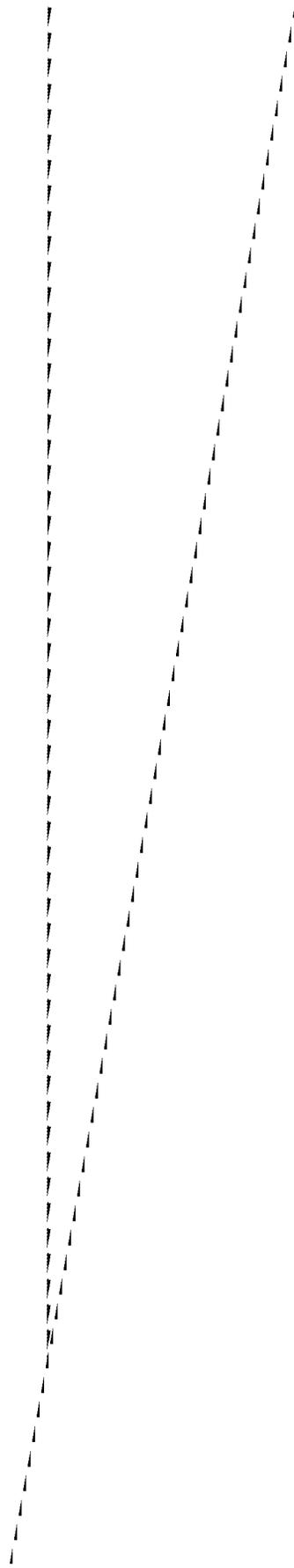


**Gráfico VIII**  
**EXPORTACIONES INDIGENAS**



**Gráfico IX**  
**EXPORTACIONES ESTATALES: TABACO**





BIBLIOGRAFIA

- ALSEDO Y HERRERA, Dionisio (1741)  
1946 *Compendio Histórico de la Provincia, Partidos, Ciudades, Astilleros, Ríos y Puertos de Guayaquil, en las Costas del Mar del Sur.* (Madrid, ed. Facsimilar).
- ARCILA FARIAS, Eduardo  
1950 *Comercio entre Venezuela y México en los siglos XVII y XVIII.* (México: El Colegio de México).
- ASSADOURIAN, Carlos Sempat  
1979 "La Mercancía-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 y América Latina (1500-1975).* (México: Fondo de Cultura Económica).
- 1982 *El Sistema de la Economía Colonial. Mercado Interno, Regiones y Espacio Económico.* (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).

C. Contreras

ASSADOURIAN, Carlos S.; Heraclio BONILLA; Antonio MITRE y Tristan PLATT

1980 *Minería y Espacio Económico en los Andes, Siglos XVI-XX*. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).

BALEATO, Andrés (1820)

1984 "Monografía de Guayaquil". En Manuel Miño (ed.), *La Economía Colonial. Relaciones Socio-Económicas de la Real Audiencia de Quito*. (Quito: Corporación Editora Nacional).

BAUER, Arnold

1975 "Rural Workers in Spanish America: Problems of Peonaje and Oppresion". *Hispanic American Historical Review*. vol LIX, Nº 1: pp. 34-63.

BONILLA, Heraclio

1974 *Guano y Burguesía en el Perú*. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).

BORAH, Woodrow

1954 *Early Colonial Trade and Navigation Between Mexico and Peru*. (Berkeley-Los Angeles: University of California Press).

1970 *El Siglo de la Depresión en Nueva España*. (México: El Colegio de México).

BRADING, David

1975 *Mineros y Comerciantes en el México Borbónico (1763-1810)*. (México: Fondo de Cultura Económica).

1979 "El mercantilismo Ibérico y el Crecimiento Económico de América Latina en el Siglo XVIII". En Enrique FLORESCANO (comp.), *Ensayos Sobre el Desarrollo Económico de México y América Latina (1500-1975)*. (México: Fondo de Cultura Económica).

CARDOSO, Fernando y Henzo FALETO

1972 *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. (México: Siglo XXI).

CARDOSO, Ciro y Héctor PEREZ BRIGNOLI

1979 *Historia Económica en América Latina. Economías de Exportación y Desarrollo Capitalista*. (Barcelona: Crítica), t. 2

CARMAGNANI, Marcelo

1976 *Formación y Crisis de un Sistema Feudal. América Latina del Siglo XVI hasta Nuestros Días*. (México: Siglo XXI).

CESPEDES DEL CASTILLO, Guillermo

1947 *Lima y Buenos Aires. Repercusiones Económicas y Políticas de la Creación del Virreinato del Plata*. (Sevilla: Escuela de Estudios Hispano-americanos).

C. Contreras

CLAYTON, Lawrence

1978 *Los Astilleros de Guayaquil Colonial.*  
(Guayaquil: Publicaciones del Archivo  
Histórico del Guayas).

COMISION DEL SESQUICENTENARIO DE LA INDEPENDENCIA DEL PERU

1979 *Colección Documental de la Independencia del Perú. La Marina 1780-1822.*  
(Lima: 4 vols.).

COLMENARES, Germán

1979 *Historia Económica y Social de Colombia. Popayán: Una Sociedad Esclavista 1680-1800.* (Bogotá: La Carreta).

CONNIFF, Michael

1977 "Guayaquil Through Independence: Urban Development in a Colonial System". *The Americas*, (Washington), vol. XXXIII, N° 3.

CONTRERAS, Carlos

1986 "La Crisis de la Sierra Central y Norte del Ecuador en la Segunda Mitad del Siglo XVIII". Ponencia Presentada en el VII Simposio Internacional de la Comisión de Historia Económica de CLACSO: *El Sistema Colonial en Mesoamérica y los Andes.* (Lima).

1987 *Mineros y Campesinos en los Andes. Mercado Laboral y Economía Campesina en la Sierra Central Siglo XIX.* (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).

- CORTES CONDE, Roberto  
1974 *Hispanoamérica: La Apertura al Comercio Mundial 1850-1930*. (Buenos Aires: Paidús).
- CHIARAMONTE, José Carlos  
1984 *Formas de Sociedad y Economía en Hispanoamérica*. (México: Grijalbo).
- CHIRIBOGA, Manuel  
1980 *Jornaleros y Gran Propietarios en 135 años de Exportación Cacaotera (1790-1925)*. (Quito: Consejo Provincial de Pichincha).
- CHOCANO, Magdalena  
1982 *Comercio en Cerro de Pasco a Fines de la Epoca Colonial*. (Lima: Seminario de Historia Rural Andina. Universidad Mayor de San Marcos).
- DE LA CADENA, Marisol  
1986 *Cooperación y Mercado en la Organización Comunal Andina*. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos. Documento de Trabajo N° 2).
- ESTRADA ICAZA, Julio  
1973 *El puerto de Guayaquil: t. 2: Crónica Portuaria*. (Guayaquil: Publicaciones del Archivo Histórico del Guayas).

C. Contreras

FIGUEROA, Adolfo

1983 *La Economía Campesina de la Sierra Sur del Perú*. (Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú).

FISHER, John

1977 *Minas y Mineros en el Perú Colonial (1776-1824)*. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).

1981 "Imperial 'Free Trade' and the Hispanic Economy, 1778-1796". En *Imperial of the Latinoamerican Studies*.

FLORES-GALINDO, Alberto

1984 *Aristocracia y Plebe. Lima 1760-1830*. (Lima: Mosca Azul).

FLORESCANO, Enrique e Isabel GIL

1976 "La Época de las Reformas Borbónicas y el Crecimiento Económico, 1750-1808". En el Colegio de México (ed.), *Historia General de México*, t. II. (México).

FONTANA, Josep

1982 "Comercio Colonial y Crecimiento Económico: Revisiones e Hipótesis". Introducción a *La Economía Española del Antiguo Régimen. III. Comercio y Colonias*. (Madrid: Alianza Universitaria-Banco de España).

1985 *América y la Crisis del Antiguo Régimen*. (Quito: FLACSO).

- FRANK, Andre Gunder  
1973 *Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina*. (Buenos Aires: Siglo XXI).
- FURTADO, Celso  
1962 *Formación Económica del Brasil*. (México: Fondo de Cultura Económica).
- GLAVE, Luis Miguel  
1986 El Virreinato Peruano y la llamada 'Crisis General' del Siglo XVII". En Heraclio Bonilla (ed.), *Las Crisis Económicas en la Historia del Perú*. (Lima: Centro Latinoamericano de Historia Económica y Social y Fundación Friedrich Ebert).
- GONZALEZ DE OLARTE, Efraín  
1984 *Economía de la Comunidad Campesina*. (Lima: Instituto de Estudios Peruanos).
- GUERRERO, Andrés  
1980 *Los Oligarcas del Cacao*. (Quito: El Conejo).
- GUIRIOR, Andrés (1776) "Relación de Mando". En Posada-Ibáñez 1910
- HALPERIN, Tulio  
1972 *Historia Contemporánea de América Latina*. (Madrid: Alianza Editorial).

C. Contreras

HAMERLY, Michael

1973 *Historia Social y Económica de la Antigua Provincia de Guayaquil, 1763-1842*. (Guayaquil: Publicaciones del Archivo Histórico del Guayas).

1976 *El Comercio del Cacao de Guayaquil Durante el Período Colonial: Un Estudio Cuantitativo*. (Quito: Comandancia General de Marina).

HIRSCHMAN, Albert

1961 *La Estrategia del Desarrollo Económico*. (México).

IZARD, Miguel

1977 *Series Estadísticas para la Historia de Venezuela*. (Mérida).

LAVIANA CUETOS, María Luisa

1980 "Organización y Funcionamiento de las Cajas Reales de Guayaquil en la Segunda Mitad del Siglo XVIII". En *Anuario de Estudios Americanos*. (Sevilla). Vol. XXXVII.

1982 (ed.) "La Descripción de Guayaquil por Francisco de Requena, 1774". En *Historiografía y Bibliografía Americanista*. (Sevilla). Vol. XXVI.

- LEON BORJA, Dora  
1976 "Los Indios Balseiros como Factor en el Desarrollo del Puerto de Guayaquil". En *Estudios sobre Política Indigenista Española en América*. Terceras Jornadas Americanistas de la Universidad de Valladolid, Simposio Conmemorativo del V Centenario del Padre Las Casas. t. II. *Evangelización, Régimen de la Vida y Ecología, Servicios Personales, Encomienda y Tributos*, (Valladolid).
- LEON BORJA, Dora y Adam SZASZDY  
1964 "El Comercio del Cacao de Guayaquil". En *Revista de Historia de América*. (México). Nº 57-58.
- LEVIN, Jonathan  
1964 *Las Economías de Exportación*. (México: UTEHA).
- LYNCH, John  
1978 *Las Revoluciones Hispanoamericanas 1808-1826*. (Madrid: Ariel).
- MAIGUASHCA, Juan  
1978 "El Desplazamiento Regional y la Burguesía en el Ecuador, 1760-1860". *El Segundo Encuentro de Historia y Realidad Económica y Social del Ecuador*. (Cuenca: Instituto de Investigaciones Sociales; t. I).

C. Contreras

MALAMUD, Carlos

1982

"España, Francia y el "Comercio Directo" con el Espacio Peruano (1695-1730): Cádiz y Saint Malo". En Josef Fontana (ed.), *La Economía Española al Final del Antiguo Régimen. III. Comercio y Colonias*. (Madrid: Alianza Editorial-Banco de España).

MARCHAN, Carlos

1984

"El Sistema Hacendario Serrano, Movilidad y Cambio Agrario". En *Cultura* N° 19. (Quito: Banco Central del Ecuador).

MENDINUETA, Pedro de (1803) "Relación de Mando". En Posada-Ibáñez 1910.

MILLAN Y PINTO, Juan

1966

(1795) "Noticias Interesante de Guayaquil". En *Mercurio Peruano*. N° 603. (Lima. Ed. Facsimilar de la Biblioteca Nacional del Perú).

PALOMEQUE, Silvia

1978

"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, t. I).

1983

"Loja en el Mercado Interno Colonial". *HISLA. Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social*. (Lima). N° II.

- PARRON, Carmen  
1984 *El Comercio del Callao con España en la Epoca Pre-Revolucionaria (1797-1808)*. (Universidad de Murcia, Facultad de Filosofía y Letras. Tesis de Licenciatura).
- POSADA, E. Y P. M. IBÁÑEZ  
1910 *Relaciones de Mando. Memorias Presentadas por los Gobernantes del Nuevo Reino de Granada*. (Bogotá).
- RECIO, Bernardo  
1960 (1750) "Viaje de un Misionero". En A. Toscano (comp.), *Testimonio de Viajeros*. (Puebla: Biblioteca Ecuatoriana Mínima).
- REQUENA, Franciso de  
1982 "Descripción Histórica y Geográfica de la Provincia de Guayaquil en el Virreinato de Santa Fe".
- SOASTI, Guadalupe  
1986 "Obrajeros y Comerciantes en Riobamba, Siglo XVII". Ponencia presentada al VII Simposio de la Comisión de Historia Económica de CLACSO: *El Sistema Colonial en Mesoamérica y los Andes*. (Lima).

C. Contreras

STERN, Steve  
1984

"Nuevas Direcciones en la Historia Económica de los Andes. Un Diálogo Crítico con Carlos Sempat Assadourian". En *HISLA. Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social* N° III. (Lima: CLAHES).

TYRER, Robson

1976

*The Demographic and Economic History of the Audiencia de Quito. Indian Population and the Textile Industry, 1600-1800.* (Ph. D. dissertation: University of California at Berkeley).