

Historia y región en el Ecuador:

1830-1930

BIBLIOTECA DE CIENCIAS SOCIALES
Volumen 30

Historia y región en el Ecuador:

1830-1930

Editor:
Juan Maiguashca

Proyecto FLACSO-CERLAC, IV



**CORPORACION
EDITORIA NACIONAL**

CS

Contenido

| | |
|-----------------|----|
| Presentación | 7 |
| Agradecimientos | 9 |
| Introducción | 13 |

PRIMERA PARTE: LAS REGIONES

| | |
|--|-----|
| 1. El Oriente ecuatoriano en el siglo XIX: “el otro litoral” Anne Christine Taylor | 17 |
| 2. La Sierra Sur (1825-1900) Silvia Palomeque | 69 |
| 3. La Sierra Centro y Norte (1830-1925) Yves Saint-Geours | 143 |
| 4. Guayaquil y su región en el primer boom cacaotero (1750-1820) Carlos Contreras | 189 |
| 5. Guayaquil y su región en el segundo boom cacaotero (1870-1925) Ronn Pineo | 251 |

SEGUNDA PARTE: LOS NEXOS

| | |
|---|-----|
| 6. Transformaciones regionales y organización del espacio nacional ecuatoriano entre 1830 y 1930 Jean-Paul DeJér | 295 |
| 7. El proceso de integración nacional en el Ecuador: el rol del poder central, 1830-1895 Juan Maiguashca | 355 |

4. Guayaquil y su región en el primer boom cacaotero

(1750-1820)*

Carlos Contreras

INTRODUCCION

El sector de exportación en las economías latinoamericanas ha sido, a la vez que el depositario de las esperanzas por el desarrollo -según diversas doctrinas-, el objeto de varios análisis que buscaron estudiar las características de su surgimiento y funcionamiento y, sobre todo, la respuesta 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 (cf. especialmente Cardoso y Falletto, 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. En dicha época 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 se vinculó 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, hizo creer a los científicos sociales, al parecer que dichas economías de exportación eran impermeables al análisis. Todo un conjunto de leyes,

* Este trabajo es una síntesis de la tesis presentada al Programa de Maestría Internacional en Historia Andina de FLACSO-Ecuador: “El sector exportador de una economía colonial. La costa del Ecuador entre 1760 y 1820” (Quito, 1987). Agradezco el estímulo y las orientaciones de Juan Maiguashca, de las integrantes del Taller de Estudios Históricos de Quito (TEHIS). Para la elaboración de la tesis conté con el apoyo de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO) y del Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

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 como los de Gunder Frank (1973).

Solo recientemente 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, posible de ser conocida y, sobre todo, razonada. Assadourian (1979, 1982) para el caso de las economías de exportación minera y Furtado (1962) para las de plantación, bosquejaron sendos modelos en los que los eslabonamientos hacia atrás (Hirschman, 1961) generados por el sector exportador y la organización social de su producción, virtualmente modelaron las sociedades que los 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 apropiado 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, era relativamente incipiente por lo que habría sido rápidamente asimilado por la sociedad local; y lo mismo podría decirse con respecto a las técnicas de manejo empresarial.

Además, en las economías de tipo colonial hispanoamericano, su razón de ser (colonial) era la de producir excedentes capaces de ser transferidos a la metrópoli. Ello solo podía lograrse a través de un sector externo dinámico. Dicho en términos contemporáneos, en referencia a aquellas economías, para que existiera una razón de ser mantenidas dentro de un dominio colonial, debían ser capaces de producir *divisas*, solo captables a través de flujos de bienes al exterior. Por ello los sectores de exportación 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 demostró 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 de que fueron los grupos que, directa o indirectamente (frecuentemente a través del capital mercantil) lograsen su control, los que se ubicaran 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 (incluso 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 a lo que dejan entender los estudios del siglo XIX y XX (por ejemplo, en Levin, 1964).

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 está en el hecho de que los Estados coloniales hispanoamericanos asumieron en dosis cambiantes y no siempre armónicas dos tipos de 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 deshabitados, a dinámicas economías de exportación de tipo agrícola. Pero 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 desplazamiento 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 ser buscadas en las características inherentes a éste.

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 de fuera de la misma, son definidas como *re-exportaciones* 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 re-exportaciones. 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 re-exportaciones es fundamental para

nuestro análisis. En el primer caso se trata de la venta al exterior de bienes de producción locales. 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, 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.

Cabe puntualizar que éste es un trabajo de historia económica, por ello lo que nos interesa son las regiones económicas y no solo los espacios articulados políticamente. Que Quito y Guayaquil pertenecieran, a una misma Audiencia, resulta para nuestros propósitos, una cuestión secundaria.

Diversos factores hicieron de la costa ecuatoriana una *región* bastante autónoma, tanto dentro del viejo sistema colonial, como de la moderna república de hoy. Su extensa red fluvial, acompañada de la facilidad de los desplazamientos de cabotaje por el litoral, la dotaron de un sistema de comunicación eficaz, antes de la aparición del ferrocarril. Pero las regiones no son tanto producto de la geografía, como lo son de la historia. El vacío demográfico, que la convirtió en un territorio de *frontera*, y el asentamiento en el siglo XVIII de una próspera economía de exportación, le permitieron desenvolverse con relativa libertad frente a la densa institucionalidad colonial. La crisis de la economía de la sierra y su posterior entronque con el territorio neogranadino, sellaron aún más la independencia regional costeña.

Esta era la situación en el momento de la ruptura con la metrópoli; la costa ecuatoriana apareció así como una cuña entre las corrientes libertadoras del sur y del norte, que se disputaron su absorción. Incluida, finalmente, dentro de la flamante República del Ecuador, su integración a la misma quedó como un reto para el futuro.

El trabajo se divide en tres partes. En la primera, luego de un breve bosquejo de la situación económica y demográfica de la región costeña a 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 la segunda, se ingresa al estudio sectorial de 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 el punto de partida para la diversificación de la producción interna. En la tercera, 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, ordenan los principales hallazgos del trabajo.

I. EL AUGE EXPORTADOR DE LA COSTA, 1760-1820

Hispanoamérica y la liberalización del comercio

Desde 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. 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 pocos bienes que pudiéramos llamar “manufacturados”. Era el caso del trigo chileno que abastecía a Lima, del cacao venezolano que se dirigía hacia México, del añil centroamericano que iba 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. En cuanto al comercio con Europa consistió también, y esta vez en una mayor medida, en la exportación desde América de bienes primarios, como por ejemplo, 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 este 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 términos absolutos.¹

Este esquema comercial fue el resultado de una política premeditada de lo que David Brading (1979) ha denominado "al 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 ello 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, en la que prohibía 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. La intención era preservar el mercado colonial americano para la producción peninsular.²

La producción para la exportación de bienes primarios fue estimulada consecuentemente en América utilizando instrumentos de la política fiscal, así como fomentando, ya no solo la producción minera, como ocurría 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 como 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 contenían las condiciones naturales favorables para los nuevos cultivos o mantenían estructuras sociales y económicas congruentes con la instauración de economías de exportación primaria. Aquellos 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

- 1 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, vol. 1, (Lima: 1972:296).
- 2 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 solo habían sido estampados en España. Y así con muchos productos que apenas recibían el "acabado" en la península (Cfr. 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 acabado o reelaboración, o en ocasiones, solo la puesta de etiqueta "hecho en España" de la producción de otros países.

Orinoco y del río de la Plata, las que ahora recibieron una atención predilecta. Con respecto a la fuerza laboral, 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.

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. 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, solo un 6,2%.

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. 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 (Tyner, 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.).

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 a 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 país se sintetizó de forma admirable un proceso que recorrería toda hispanoamérica, como fue el desplazamiento del eje dinámico de la economía, desde los interiores montañosos, con una 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 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 (cfr. Contreras, 1987a). Es decir, en la Audiencia de Quito se liquidó el sector "industrial" y en contraste, se promovió el de la 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 Maignushca (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.

El crecimiento de las exportaciones

Guayaquil fue virtualmente el único puerto por el que salieron las exportaciones de la costa ecuatoriana, en el cuadro 1 hemos consignado solamente las mercaderías salidas por dicho puerto.³ Al respecto es importante señalar que si bien hasta aproximadamente mediados del siglo XVIII, casi todas las exportaciones ecuatorianas salieron por vía naval, desde esta 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 (cfr. Palomeque, 1983). En otros términos, debemos considerar, para una mejor evaluación del cuadro 1, que el *hinterland* del puerto de Guayaquil con respecto a las exportaciones, 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 solo en el de la costa y la sierra sur.

3 El puerto de Manta, donde funcionaba una Receptoría, apenas si tuvo algún movimiento. Por ejemplo, en el año 1810, de un total de 6.957 pesos y 1 real y medio recaudado como almojarifazgo, solo 50 pesos y 6 reales correspondieron a la receptoría local (Portoviejo). El asunto es similar en otros años.

Aun así, si revisamos con atención el cuadro 1, 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. El valor de las exportaciones guayaquileñas se multiplicó casi por tres, en un lapso de poco más de medio siglo.

A pesar de la carencia de referencias para varios años, el *take off* 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 habrían tenido un despegue 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 externo de las exportaciones de Guayaquil. En 1774 se autorizó el comercio recíproco entre varios puertos hispanoamericanos. 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 de que fue sistemáticamente violada por los comerciantes de la ruta (Hamerly, 1973: 124 y ss.).

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 verificara debió existir una serie de condiciones internas, que en alianza con las reformas comerciales, llegó a producir los resultados logrados.

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 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 sostienen los testimonios, 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 recuperaron 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 comenzaron a perder importancia en la composición de las exportaciones de Guayaquil, acrecentándose en cambio la de los costeños.

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 ambiente favorable creado por las reformas comerciales, 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. Lucgo 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 el que el valor de las ventas al exterior apenas alcanzó los doscientos 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.⁴

De manera que entre las crisis de la década de 1740 y de 1810, podemos ubicar un período de medio siglo, en el 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.

Por otro lado, la crisis ‘de partida’, en torno a 1740, tuvo entre sus componentes hechos indudablemente externos, aunque ellos no fueran exclusivos. 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.

Robson Tyrer (1976) mostró algunos elementos que ocasionaron la pérdida de competitividad de los obrajes ecuatorianos, tales como el incremento o rigidez de los costos productivos, en un momento en que ellos venían siendo disminuidos por los competidores. Aun así se hace necesario profundizar mejor en la evolución de la producción textil para 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 la local sur andina.

Finalmente, 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 anexionar la provincia de Guayaquil al virreinato peruano.

Las fuerzas y las dificultades internas para el crecimiento

Ante la disminución de su comercio, ocasionado por la crisis y reorientación

4 Sobre esta crisis véase Hamerly, 1973: 130.

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 renglones que desde tiempo atrás venían siendo ya colocados en mercados exteriores, como el cacao, las maderas, la cera, pitas, etc. Hallaron poco después un ambiente político favorable en la medida en 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 en 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.

Dada esta situación, tanto el capital como la experiencia mercantil tuvieron que ser aportados desde fuera. Si bien el auge de las exportaciones costeñas no fue simplemente resultado de las reformas borbónicas (que especializaron a distintas regiones de América en la exportación de bienes primarios de fácil colocación en los mercados europeos), tampoco pudo descansar solamente en los recursos regionales, escasos en lo que se refería al aspecto humano y de capital. Fue más bien la alianza entre las condiciones geográficas 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.

Uno de los rasgos más característicos de la sociedad colonial americana fue el dominio que en ella ejerció el capital mercantil sobre el productivo (cfr. Chiaramonte, 1984). A través del adelanto de dinero o de los insumos necesarios para la producción, los comerciantes compraban los frutos antes de que estos se hubiesen producido. Se producía así la subordinación de los productores respecto al capital mercantil.⁵ La economía hispanoamericana, y más aún en el siglo XVIII (cfr. Brading

5 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,

1975), semejaba pues un gigantesco "putting-out system", con una élite de comerciantes que se apoderaba de los más pingües beneficios. Los comerciantes limeños aportaron el capital necesario a través del sistema de adelantos al productor, actuando los comerciantes guayaquileños solo como piezas intermediarias. El capital de los comerciantes de Lima era ciertamente uno de los más grandes de Hispanoamérica (Flores-Galindo, 1984: cap. I). 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.

El otro problema fue la insuficiencia de oferta de mano de obra local. Por razones que merecerían una investigación cuidadosa, la alternativa de recurrir a mano de obra esclava fue sistemáticamente esquivada por los guayaquileños. La dependencia del capital mercantil limeño puso obstáculos para ello. 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 la mano de obra. A pesar de que no se ha estudiado este fenómeno migratorio, puede deducirse que fue insuficiente para resolver el problema de la fuerza laboral.

Podemos, entonces señalar ya algunas conclusiones con respecto al auge exportador de la costa ecuatoriana durante las postrimerías 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 hace poco 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 la crisis de las exportaciones de Guayaquil. Las reformas del libre comercio verían recién sus frutos en un segundo momento y fueron entonces importantes para la persistencia del boom de las exportaciones. 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 (muy a duras penas este último) a través de una articulación con el comercio de Lima. Esta articulación asimétrica engendraría en los guayaquileños sentimientos mixtos de afecto y hostilidad, respecto a los comerciantes de Lima, como se hizo evidente al momento de la independencia.

El mercado de las exportaciones

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

Bonilla, Mitre y Platt 1980) y el textil (Soasti, 1986). Para el caso del sector agrario véase Florescano (1975).

comercio activo de Guayaquil. 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).

Tras las reformas del libre comercio, España aparecerá 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, figuran 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. Claro que aquellas ventas se realizaron frecuentemente, no de manera directa, sino a través de intermediarios limeños o mexicanos.

Ciertamente, Guayaquil había dejado de ser solo el embarcadero de Quito y un puerto de tránsito, para adquirir un nuevo rol en el comercio del Pacífico sudamericano. 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 mercados para este tipo de reexportaciones fueron la costa norte peruana y el Chocó (véase cuadro 3).⁶ Hacia el Chocó, además de los bienes europeos, como el hierro 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 solo en menor medida absorbieron las exportaciones locales; en cambio, fueron principalmente un mercado para las reexportaciones. Este tipo de comercio había sido hasta mediados del siglo XVIII uno de los ramos más importantes del movimiento de Guayaquil,⁷ 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 (re recordemos la reorientación en el comercio de textiles de la sierra centro-norte hacia el sur

6 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 documentos consultados y citados al pie de los cuadros.

7 Cfr. León Borja, 1976.

colombiano)- siguió sirviendo como puerto de salida. Lo que ocurrió es que en la década de 1780, las crecientes exportaciones serranas salidas por Guayaquil, se componían fundamentalmente de la cascarilla (el 72% entre 1784 y 1788), mientras los textiles estaban en una situación de estancamiento.⁸ De modo que el mercado de las exportaciones de efectos serranos salidos por Guayaquil, 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. 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.

II. EL BOOM DEL CACAO

Evolución de las exportaciones de cacao

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) se han ocupado del rol decisivo que le cupo a la llamada *epa de oro* en la dinamización de la economía del litoral, llegando a identificar prácticamente dicha bonanza con las exportaciones cacaoteras. El valor de las exportaciones de cacao creció casi ininterrumpidamente desde mediados del siglo XVIII hasta la crisis de 1811, pasando de un valor aproximado de cien mil pesos hasta cerca del 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 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). Pero a la luz de las cifras del cuadro 5, 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 del cuadro 5, entre 1765, una vez que ya había comenzado

8 Véase Informe de Millán y Pinto en Mercurio Peruano, Lima, 1975, t. XII: pp. 165-172. *

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 solo 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 dio en un contexto de incremento de las exportaciones generales, ello quiere decir que al compás del cacao también crecieron otros renglones de las exportaciones.

Si volvemos los ojos al cuadro 5 podemos distinguir cuatro etapas en 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. En la década de 1780, llegan a duplicarse en relación con los niveles de partida y después de 1800 alcanzan incluso a multiplicarse por cuatro. Este es realmente el período del *boom* del cacao. Factores externos importantes para este repunte fueron 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.

Estructura de la producción

A pesar de las valiosas investigaciones de León Borja, Adam Szaszdy y Michael Hamerly, la génesis del primer boom del cacao es insuficientemente conocida.⁹ 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 mil cargas la producción de cacao de la costa ecuatoriana; y descompuso además este total según los partidos de donde provenía la producción. 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%). Entre estos 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 esta 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

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

estrategia simplemente extensiva de la producción. 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.¹⁰

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 podían considerarse, sin embargo, más bien leves: el partido de Baba seguía concentrando la mayor parte del cacao, con un 41%, seguido de los de Babahoyo y Machala, con 18% cada uno, y más lejos, de los de Palenque (14%), Naranjal (4%) y Daule (3%). 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 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.

Un problema aún 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? Situándonos más bien en los años de las décadas de 1780 a 1800, pensamos que los pequeños y medianos fundos 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 fueran 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 la que los sembradores serían "redimidos" recién en el momento de la entrega de las matas listas para la producción (cfr. Chiriboga, 1980: 16). La producción de cacao demandaba, además a semejanza de la ganadería, de poca mano de obra. Se calculaba que un trabajador podía hacerse cargo del cuidado de mil matas, capaces de

10 Francisco de Requena se pronunciaba con amargura en estos términos: "Toda la agricultura del país, consiste en trasplantar del almácigo al hoyo, 5, 7 o 9 arbolitos, ya débiles y maltratadas sus raíces, que la superstición quiere sean de número impar, y dejar de unos a otros hoyos solo 2 o 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 puede verse en AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 561, 1784.

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 solamente de diez trabajadores permanentes. Las diez mil matas resultarían anualmente en unas 250 cargas de cacao, que al 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 Szasdy 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 solo seis a siete reales). Un beneficio anual de 700 pesos convertiría 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. Entre medianos y pequeños propietarios sumaron el 63% de los árboles sembrados; correspondiendo a quienes eventualmente podían 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 latifundistas, 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 ahí 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.¹¹

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 su 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 hubiera conseguido en medio de una estructura de la producción.

11 En el caso de Babahoyo, solo dos personas plantaron más de 30 mil árboles, tres, de 10 mil a 30 mil, mientras que 31 sembraron 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. Cf. *Probanza de García de León y Pizarro*. AHBCF, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 329, rollo 78

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 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, las 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 estos efectos.

Con respecto al problema de la mano de obra para la producción de cacao, este cuenta con información muy escasa para su resolución. 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 y ss.). Indudablemente se debió usar de la mano de obra esclava en las plantaciones de cacao, pero no parece haber sido la predominante. Había sido utilizada solo en los grandes latifundios y desempeñando funciones más bien de capataces que de trabajadores propiamente dichos.

La mano de obra principal había sido aportada más bien por población libre, bajo un régimen que combinaba el pago de jornales y de especies con la concesión de parcelas al interior de la unidad productiva. Esta mano de obra había sido tanto de procedencia local como 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, componían la oferta laboral. 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.

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.¹² Los “pardos”, que eran la población exclusivamente local y no pudieron provenir de la migración serrana, crecieron, por ejemplo, solo en un poco más de 10%, que había sido la tasa de incremento natural de la 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.

De cualquier manera, tal parece que tanto esta oferta como la que agregan los “pardos” locales no fue satisfactoria, dado que la queja de falta de brazos fue una

12 Según Requena 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 por ciento.

constante entre los colonos locales.

Pero 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 solo como un complemento de la canasta familiar. Aun así, este salario era elevado en comparación con el vigente en otras regiones, hacia la misma época.

La respuesta a un salario elevado fue, como era de esperarse 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. Solo un fuerte movimiento migratorio pudo crear una expansión de la oferta de la mano de obra, pero la migración serrana debió hallar pronto sus límites. No solo por los vínculos con la tierra que ataban a esta población, sino además por la insalubridad que para los pobladores de las alturas representaban las condiciones climáticas y de trabajo en el litoral. 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 solo lo que necesitan para vivir, y algunos de los últimos a impulsos de sus obligaciones. (...) Los indios y la 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 o 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 mi trabajo: 1987b); pero es necesario enfatizar 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 (cfr. Conniff, 1977), de cualquier manera llegaba a hloquear a los pardos el ascenso social. Los problemas con la mano de obra devinieron asimismo 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. El propietario de la unidad productiva debía adelantar el salario a los trabajadores *antes de que ellos entregasen 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. Una solución a características tan nefastas para la producción de cacao hubiera sido, como lo sugirió Fray Antonio de Josef Muro en 1784, la importación masiva de esclavos. A imitación del caso caraqueño, el propuso la importación de 4 mil esclavos para las plantaciones de cacao, cuyo costo calculó en un millón doscientos mil pesos.¹³ 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 riesgosa. La introducción de esclavos, por otra parte, hubiera sido factible y quizás deseable solo en las grandes unidades productivas. En las pequeñas unidades el problema de la mano de obra debió ser resuelto en gran medida, a través del uso de la fuerza de trabajo familiar y de una red de “allegados”, que dado el escaso requerimiento de trabajadores hubiera 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 enfatizado 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 había provenido de la necesidad de suplir 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 esta región pudo adaptarse a esta estrategia? Ella 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.

13 El informe de Muro se enmarca dentro de una densa 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.

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.¹⁴ 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 irrogaría algunos gastos menores) para conseguirla. En el caso de los pequeños propietarios, 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.

Este aporte consistió, 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.

Los beneficios que dejaba la producción de cacao eran muy altos. Hemos calculado que 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 solo para incrementar las exportaciones de bienes de consumo? Volveremos a este asunto más adelante; ahora veamos la esfera de la comercialización de la pepa de oro.

Mecanismos de la comercialización

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”.¹⁵ 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 realizaba

14 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 externalidad debe asumirse solamente en un sentido “regional”: era externo a la región; pero no en el nacional-moderno (sobre esto cfr. 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.

15 ANH, Q. CSJ. Fondo Naval, caja 4, docto. 430, 15/diciembre/1815

en dinero en estos casos, sino que a veces se presentaban situaciones de trueque de mercaderías.¹⁶ Es conocido que, históricamente, en estas situaciones se establecía una subordinación del productor respecto del comerciante. 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 fijase un precio de refugio para el cacao.¹⁷ No conocemos, sin embargo, cuál fue la diferencia entre el precio *real* 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 podían 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 y poderosos comerciantes, que finalmente lo embarcaban hacia Acapulco, el Callao o la misma península ibérica.

La exportación de cacao fue, en efecto, dominada por unos pocos y poderosos comerciantes. Los grandes comerciantes controlaban la venta a los mercados más grandes y distantes. El abastecimiento del Callao, Acapulco y Cádiz era 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 ¿quiénes 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 dio 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.

Sin pretender zanjar la polémica sobre puntos tan importantes, podemos señalar, más bien a modo de hipótesis, algunas ideas a la luz de nuestros hallazgos. Aparentemente en Guayaquil existieron tanto comerciantes especializados como aquellos que compartían esta función con la de los productores; pero parece que definitivamente fueron mayoría los primeros. El testimonio de Antonio Marcos de

16 Sobre el partido de Machala, decía Josef de Borda que: “siendo como es tan pingüe en las cosechas de cacao, porque tienen sus guetas 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 embriaguces”. 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.

17 La justificación para la erección del Banco, descansaba en “... el trato usurario que e versa entre ellos /los hacendados del cacao/ y los Apoderados del Comercio de Lima, ya que su indigencia /de aquellos/. . .” AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rollo 62, carta 564.

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 los más perjudicados habían sido los cosecheros pues no les quedaba otra alternativa que hacer la transacción con dichos comerciantes, los que "con solo este renglón han enriquecido estos Sujetos más de medio millón, y lo han retirado del giro de que dimana la gran pobreza de esta República".¹⁸

La declaración de Marcos es especialmente clara en cuanto a la subordinación de los productores con respecto al capital mercantil; ella se verificaba incluso entre grandes productores, de un lado, y pequeños comerciantes, del 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 ésta es una de las mayores paradojas de la historia americana-, no contaba con una flota propia, dado que las actividades del astillero eran controladas por los navieros del Callao (Clayton 1978). Estos aprovecharon, en cambio, de su poderosa flota mercante para controlar, a través de una compleja red mercantil y financiera, los renglones más suculentos del comercio interamericano (cfr. Flores-Galindo 1984: parte I).

Dicha situación fue detectada de manera relativamente temprana por algunos funcionarios y observadores. Ellos enfatizaron que la carencia de navíos propios por parte de los comerciantes de Guayaquil y la consiguiente dependencia de los comerciantes del sur, se convertía en una de las principales razones que obstruían el "adelantamiento" de la provincia.

La estructura de la producción y comercialización de cacao tuvo así en su vértice dominante a los navieros limeños, y en menor medida a sus colegas mexicanos y españoles. Ellos logran 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 productores, aun 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, los "dueños del mercado". Es probable, aunque esto sería necesario investigar con fuentes idóneas (como los protocolos notariales), que los comerciantes locales realizaran adelantos de capital a los productores, con los que estos pudieran costear sus actividades, pagar a su mano de obra, etc. Los comerciantes locales 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.

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 una excepción.

18 AHBCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 271, rollo 68, carta s/n. El subrayado es nuestro

Pero en el caso del cacao del litoral ecuatoriano un hecho distintivo dentro de tal modelo, fue el carácter relativamente “extranjero” de la clase mercantil dominante.¹⁹ Pero decimos “relativamente”, porque la anexión parcial de Guayaquil al virreinato del Perú en los inicios del siglo XIX, intentó 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 vio de esta manera seguido del dominio político.

Resumiendo lo dicho, pocas veces los productores de cacao, como adelantara Chiriboga, lograron controlar el producto en la fase de la comercialización. Este régimen de dependencia de los productores con respecto a los comerciantes locales, y luego de estos 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 modernización o expansión de sus plantaciones. Ya se señaló que en 1784 Fray Antonio de Josef Muro hacía campaña por la importación de cuatro mil esclavos destinados a contar con un 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 en pasta, a fin de que fuese exportado con una mayor dosis de 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 solo 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 solo un promedio anual de 1.338 libras, mientras que la salida de cacao sin procesar tuvo un promedio de 4'700.000 libras! La diferencia de precio entre una libra de manteca de cacao y una libra en bruto, era aproximadamente de 15 a 1.²⁰ Lo que equivale a decir que si todo el cacao guayaquileño se hubieran 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

19 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.

20 El precio de una libra de manteca de cacao era aproximadamente de 6 reales (según la guía de almojarifazgo de 1773 y 1775, citadas en el cuadro 3), mientras que el de la carga de cacao en bruto, de 81 libras, fue más o menos de cuatro pesos.

rubro más pingüe del tráfico del cacao, como lo ha demostrado Carmen Parrón (1984²¹ 131-32).

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 solo excepcionalmente a seis o a menos de cuatro); en Lima fue de 12 pesos y en Cádiz de 38. Con tales datos y otros ofrecidos por la autora (ibid.) podemos componer el siguiente cuadro:

| | Valor en pesos | 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 ²¹ | 4p4r | 12 |
| en Cádiz | 18p4r | 48 |
| Total | 38p | 100 % |

De modo que el gran productor guayaquileño, aquel que vendía su cosecha directamente en Guayaquil, sin cederla a tratantes intermediarios, recibía al final solo 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. Por su parte, los comerciantes se apropiaban del 64% de 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 en los almacenes, etc. (muchas fortunas de comerciantes se perdieron por desastres de este tipo).

En cualquier caso, los mercaderes locales hubieran gozado de un mayor margen de autonomía en el tráfico a 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

21 Para este cálculo asumimos un costo de flete entre Guayaquil y Lima, de un peso y cuatro reales (cf. Tyrer, 1976: 268).

Guayaquil y Acapulco, pero tres pesos parece una suma razonable. De esta manera, los comerciantes de la ruta Guayaquil-Acapulco lograban un margen de participación del orden del 62,5%, en el valor final del cacao colocado en el mercado mexicano; suma muy semejante al caso 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.²² Por ello los grandes comerciantes del cacao en Guayaquil hicieron sus fortunas precisamente en esta ruta interamericana.

El tope de diez 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 que fueron, sin embargo, sistemáticamente denegados, 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).

Mercados del cacao

De un total de 3'313.901 cargas exportadas durante los años de 1773 y 1813, 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. Como lo hemos señalado ya, los puertos del Callao y Acapulco valiéndose de su posesión de flotas navieras, de la disponibilidad de capital y del conocimiento del mercado, por parte de su élite, 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, y desde finales del siglo, San Blas. Otros mercados apenas si merecen mencionarse.

22 Según José 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 fuera hiciesen en sus navíos". AHCE, Microfilms de Sevilla, Aud. de Quito 243, rolló 62, carta 561; 30-diciembre-1784.

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 de 1791-93 el Callao controlaría ya solo el 50% de la comercialización del cacao, y entre 1804 y 1813 dicho control había descendido a un 17%. 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 permitía el comercio interamericano no competitivo con la producción metropolitana, el puerto del Pacífico mexicano comenzó a recibir cargamentos de cacao de Guayaquil. Entre 1804 y 1813 Acapulco recibió el 34% del cacao exportado, duplicando ya entonces el volumen recibido por el virreinato limeño.

En resumen, durante los años dorados del boom, las décadas de 1790 y 1800, el Callao recibió entre el 25 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, Sonsonate y, sobre todo, el puerto novohispano de Acapulco, se re-exportaba cacao hacia la península ibérica, hasta el punto que este mercado llegó 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 este modo ya en los primeros años del siglo siguiente, Panamá, Realejo y Sonsonate y San Blas, se convirtieron en mercados de relativa importancia, sumando entre ellos el 27% del mercado del cacao.

Cacao y 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 independencia, el cacao cobró una súbita importancia primero, para luego ceder paso a una diversidad relativamente

amplia de bienes de exportación (véase cuadro 5).

Asumiendo los años de mediados del siglo XVIII, cuando podemos fechar el inicio del boom exportador ecuatoriano, como *año base*, vemos que en el 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. 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 capital, el estímulo, sabemos que no pudo ser muy grande. En la medida en que el comercio exterior del cacao, hacia los mercados que dejaban mayores beneficios, fue controlado largamente por personajes no afincados en Guayaquil, no hubo caída para una acumulación de capital en gran escala que pudiera ser invertida en otros rubros de la economía. Una buena parte del 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 indumentaria y bienes suntuarios provenientes de Europa.

Por otra parte, la producción de cacao en bruto desarrollaba muy débiles *eslabonamientos anteriores*; la demanda de insumos era prácticamente inexistente. 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.

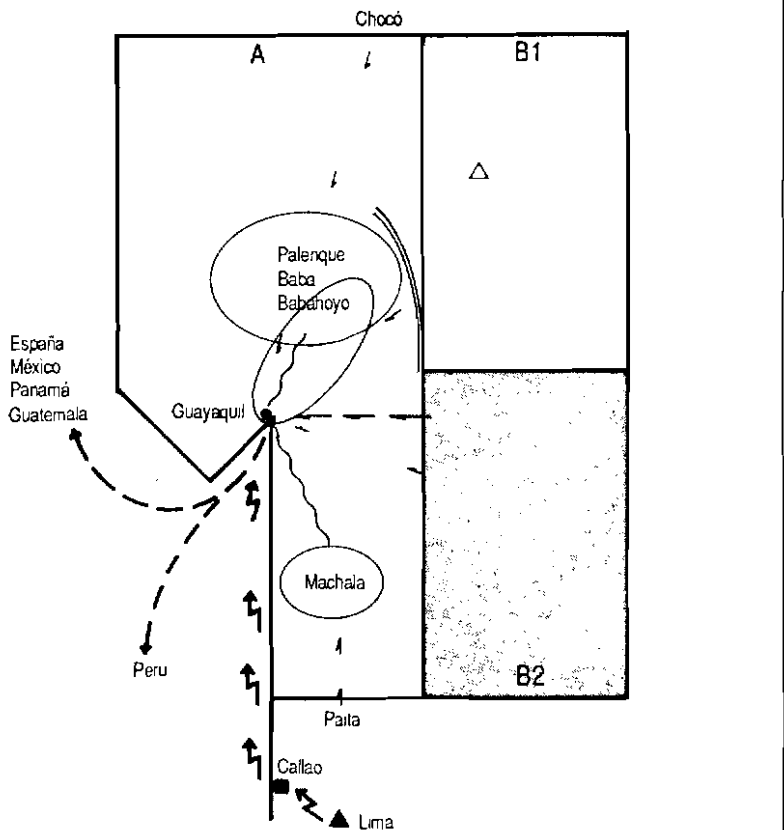
De cualquier manera, un primer paso para la develación de esos mecanismos de transmisión de la producción cacaotera hacia otros sectores económicos de exportación, pasa necesariamente por conocer cuáles fueron estos.

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

LA COSTA EN EL PRIMER BOOM CACAOTERO



- | | | | |
|------|---|---|---|
| A | Costa | | Exportaciones cacaoteras. Grandes comerciantes |
| B1 | Sierra Centro y Norte | | Provisión de capitales e iniciativas empresariales |
| B2 | Sierra Sur | | Tratantes y medianos productores que llevan producción al mercado |
| ● | Mercado de producción cacaotera. Punto de exportación | ■ | Plaza obligada de comercio hasta 1774 (centro comercial) |
| □ | Zona de producción de cascarilla | ▲ | Sede del virreynato del Perú (centro político) |
| → | Flujo de exportación | ⌋ | Desarticulación económico-espacial con Sierra C y N |
| ---→ | Migración poblacional | △ | Quito, Sede política-administrativa de Audiencia |
| ○ | Zonas de producción del cacao. Medianos y pequeños productores | ○ | Red fluvial del Guayas de acceso a zonas cacaoteras |

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 del Valor Agregado; tratándose en los demás casos, fundamentalmente, de *bienes de recolección*.

Zelaya y Vergara mencionan, además, aquellos productos que animaban el comercio activo de Guayaquil hacia el exterior, pero que en verdad constituían solamente re-exportaciones provenientes de otras provincias americanas (textiles serranos, harinas de la costa norte peruana y -el caso más relevante en este tipo de comercio intermediario- el tráfico de vinos y aguardientes de uva del Perú).

En el medio siglo que siguió al Informe de Zelaya y Vergara, aparecieron ciertamente pocos nuevos productos de exportación en la costa ecuatoriana; solo 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 centro-americanos y principalmente al virreinato del Perú y la Capitanía General de Chile (Baleato, 1984/1820/: 298-99). Paralelamente al boom de un producto básicamente de recolección como era el cacao, surgieron pues algunas exportaciones con mayor grado de elaboración.

Evolución de las exportaciones

En el cuadro 8 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. Contrariamente a lo sucedido en el período 1773-1790, en 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 cuando las exportaciones no cacaoteras pasaron por sus mejores momentos. 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 confiable que las anteriores: la "Monografía de Guayaquil" de Andrés Baleato (1984: 245-322).

Las cifras para 1765 aparecen como muy infladas con respecto al resto de años, ya que 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.²³ En la columna del "Total" del cuadro 8 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,

23 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 pocas ventas, a fin de mover a compasión a las autoridades.

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, Guanchaco, 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 (cfr. Dora León Borja, 1976).²⁴ 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 "yegudizo" 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. 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 de que en las matrículas de contribuyentes de 1832, que solamente consideraba a quienes no eran contribuyentes indígenas, aparecen muy pocos cuya ocupación fuera la de ganaderos (ibid. pp. 113 y ss.).

Por lo menos parte de esta (¿expansión?) de la actividad ganadera obedeció al estímulo que significaba el auge de la minería aurífera en el Chocó (cfr. 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.

24 Las noticias sobre este comercio indígena de cabotaje pueden verse en el AHN, Q, CSJ, Naval. La navegación al Chocó estuvo largo tiempo sujeta a la restricción de dos o tres barcos anuales, de manera que una respuesta a dicha traba fue el activamiento del comercio de cabotaje indígena (cf. la *Memoria* del virrey Guirior, 1776, en Posada-Ibáñez 1910: p. 139 y alrededores).

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 desembocara 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 el esfuerzo concentrado en la producción de la pepa de oro.

Ya al margen de este tipo de exportaciones, podemos apreciar 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, sobrepasaron la duplicación. Sin embargo, dado el vacío de información para los años posteriores a 1800, ignoramos qué ocurrió con este tipo de exportaciones durante los años dorados del cacao. Es presumible, sin embargo, que hayan seguido el curso de las exportaciones exentas de gravámenes.

Es importante añadir que en esta constatación 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 navíos 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 continuas 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, solo superado por el cacao.²⁵ Su desenvolvimiento tuvo fuertes efectos multi-

25 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 de los mismos. Las autoridades de Guayaquil se quejaban frecuentemente de 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.

plicadores en la economía, por el lado de la demanda de insumos, así como del pago de salarios. 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.

Vayamos ahora al comportamiento de las exportaciones no cacaoteras controladas por las autoridades coloniales. Señalamos que tales exportaciones (maderas, suelas, sombreros de paja toquilla, tabaco, pitas, cera, y ya muy atrás algunos productos alimenticios como el café, el arroz, los cocos, y hierbas medicinales como la zarzaparrilla) 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. 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 sector social controlaba la producción. Según si la producción era controlada por manos indígenas o criollas, serían distintas no solo las *formas* de la producción, sino también las motivaciones que estaban detrás de su sostenimiento.

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 un 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 “fantasma”, 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 5 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.

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 inter-

no, la mayor parte se exportaba.

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 eran ni la dotación de capital para la inversión, ni la demanda de insumos, sino casi únicamente la disponibilidad de mano de obra. Por lo tanto, 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 en 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.

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. 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 volvería 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, solo en este 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.

La explotación 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 erecimiento en las exportaciones de cacao parece ya no interferir con el de otras exportaciones. El elemento que regularía 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.

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. Lima compraba tanto maderas en bruto como elaboradas, mientras mercados como el Chocó consumieron esencialmente maderas elaboradas.

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 la utilidad que dejaba la comercialización del producto era de “duplicada ganancia” (Requena, 1982/1774/: 46, n.).²⁶

Resulta difícil identificar claramente que 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. Por otro lado 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.

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 generalmente 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, las diferencias de estas exportaciones con las de aquellas controladas por el sector criollo-mestizo

26 En 1784 Joseph Muro había llegado a calcular en doscientos mil pesos las ventas a que podría llegar el rubro de las maderas. AHBCE, Microfilms del AGI rollo 62, carta 561, 30-12-1784.

fueron sustanciales, però más curioso es todavía comprobar que fue en el marco de estas unidades domésticas donde se produjeron bienes con un mayor grado de Valor Agregado. A las formas más arcaicas de la organización social de la producción correspondió la creación de mayor valor, mientras las formas más modernas (enfocadas como organización privada de la producción y contratación de mano de obra asalariada) se limitaron a la explotación de renglones extractivos. El producto de la exportación de la costa ecuatoriana que se ajusta 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 a valor de las exportaciones, después de las maderas y las zuelas. 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 comúnmente 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.

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. En 1790 llegaron a los puertos de Paita y Huanchaco 2.040 sombreros, mientras el Callao recibió 2.000 unidades (*Mercurio Peruano*, Lima, 1791, 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.

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

Dentro de las exportaciones costeñas distintas al cacao, las pitas ocuparon el quinto lugar en importancia, después de las maderas, las zuelas, los sombreros de paja y el tabaco. Las pitas se elaboraban en los partidos de Portoviejo y de La Canoa, donde era "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 solo 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 por 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 de 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. Es el caso, por ejemplo, de las ropas de Castilla que eran provistas por los comerciantes limeños, creándose entonces un intercambio no monetario: ropas por pitas, pero que lejos de resolverse en un simple trueque, era solo un paso en una cadena que terminaría cuando el comerciante de Lima intercambiaba las pitas por moneda, en el mercado de la capital virreinal. La economía indígena solo participaba en el circuito M-M, apoderándose los comerciantes de los eslabones inicial y final: D-M (cuando adquirirían las ropas de Castilla) y M-D (cuando comercializaban las pitas en Lima). Este circuito de tres momentos: D-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. 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 (cfr. Carmagnani, 1976: cap. 2).

La producción de objetos artesanales comercializables en el mercado americano, debió de ser también resultado de la presión de los cobradores de tributo, quienes ante la imposibilidad de recaudar la captación 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. Se partió de niveles modestos, para luego crecer con fuerza, incluso en los momentos de incremento de la 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 rela-

ciones 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 mano de obra- entre estas producciones y la del cacao, en la medida en 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.²⁷

En ambos casos, fuesen producciones controladas por el sector criollo o por el indígena, se trató de producciones *inducidas desde el mercado*, a través de la acción de los comerciantes. En la medida en 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 ganancias derivadas de la exportación de las suelas al Perú eran sustanciosas. Josef Muro, 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.²⁸ 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, se trataba de un bien con algún grado de elaboración, más que de mera recolección primaria. La evolución de sus exportaciones se asemejaba más al caso de las exportaciones controladas por el sector criollo, como las maderas. Hacia 1765 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. De cualquier modo el mercado principal exterior de la cera fue Lima.

Las demás producciones de la costa de la Audiencia no llegaron a mantener record de exportación significativos.

Fuera de las situaciones señaladas (actividades extractivas y artesanales), 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.

Exportaciones controladas por el Estado

El tabaco es mencionado ya entre las exportaciones destacadas de Guayaquil, por las más tempranas crónicas del siglo XVIII. Su producción se verificaba en la planicie del Guayas, en los partidos de Daule, Baba y Balzar. Hacia 1774 Francisco

27 Cfr. María Luisa Laviana Cuetos, 1980.

28 AHBCE, Microfilms del AGI, rollo 62, carta 561, 30-XII-1784.

de Requena estimaba que en la provincia de Guayaquil se cosechaban 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 8). 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 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 la 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 finalmente la figura del estanco no emancipaba al sector del dominio de los comerciantes foráneos, como hubiera sido de esperarse.

Requena (1982 -1774-: 69) describe 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 2 reales 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 cosecheros 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 "odiosa" cómo 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 solo a costa del empobrecimiento general de los labradores.²⁹

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.³⁰

De tal manera que el funcionamiento del estanco vino finalmente solo 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.

El mercado de las exportaciones no cacaoteras

El mercado de las exportaciones distintas al cacao tuvo características diferentes. En primer lugar, el mismo vino a concentrarse en el espacio americano. Segundo, aun después de la aplicación de las reformas del libre comercio, el Callao siguió siendo el principal puerto en recibir dichas exportaciones de Guayaquil. De tal manera que el mercado exterior de estas exportaciones, 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 los mismos años. 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 solo a través de la presión de la demanda, sino también 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 erigirse por encima de ese 2% que ajustadamente llegó a alcanzar. 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

29 El testimonio de González, en AHBCE, Microfilms de Sevilla, A. Quito; rollo 69, documento del 7-IX-1781.

30 Hamerly (1973: 105/06) declara a manera de hipótesis que los labradores, al menos en una primera fase, habrían sido empleados 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.

espacio americano, como Acapulco y San Blas, se especializaron en cambio en la importación únicamente de la pepa de oro.

La producción de cacao no desarrolló efectos multiplicadores dignos de consideración en la economía local. A través de la aparición de nuevos sectores de exportación o del reactivamiento de otros ya tradicionales, no pude deducirse efectos de aquel tipo. Los nuevos que surgieron, como los sombreros de paja, nacieron por razones, cuando no paralelas, distintas 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 solo complementarias. Las reformas del libre comercio hicieron poco por cambiar la red mercantil de este tipo de exportaciones.

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.

El momento del “despegue” de las exportaciones de Guayaquil, 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. Estas leyes 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 punto de embarque y entrada del comercio exterior serrano, en el momento de crisis de dicho comercio debió buscar nuevas funciones que justificaran su existencia. La mirada se dirigió entonces a los recursos locales, promoviéndose 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. Al lado de una región costera 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 la composición de su comercio exterior "activo", pues fue la producción regional (costera) la que representó con mucho el mayor porcentaje: 68%, entre 1765 y 1813; correspondiendo a las re-exportaciones, que antaño habían 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, solo un 28%, que incluso contenía sobre todo producción de la sierra sur (textiles y cascarilla) antes que de la sierra central y norte.

Lo que hemos llamado las "fuerzas internas" en la gestación del auge exportador, fueron el resultado de una alianza entre las condiciones naturales de la región costera y la acción de la élite mercantil de la capital del virreinato peruano, a cuyo gobierno la provincia de Guayaquil estuvo subordinada desde 1803. 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. Buena parte de los beneficios dejados por las exportaciones, emigraron a Lima como resultado de dicha dependencia.

El puerto limeño del Callao dejó de ser la plaza obligada de las exportaciones locales, 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.

El cacao fue sin duda el producto de exportación principal, dentro del boom de las exportaciones costeras. Entre 1765 y 1825 la "pepa de oro" representó el 51% en el valor de las exportaciones. Pero más importante que este porcentaje, es el hecho de 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 de bonanza del producto, todas las exportaciones tendieron a subir.

La vigencia de los pequeños y medianos plantadores en la producción del cacao fue posible debido a la facilidad de acceso a la tierra en un territorio con escasa

densidad demográfica, al capital necesario para la empresa de la producción que no era muy grande, como resultado de la primitividad de la técnica imperante, y finalmente al peculiar sistema establecido para la siembra de las matas, en que el “sembrador” era pagado al momento de la entrega de matas listas para la producción.

La mano de obra consistió fundamentalmente en la fuerza de trabajo libre y no esclava, siendo ésta una radical diferencia con otros sistemas de plantación en América tropical. La mano de obra libre estuvo compuesta por la población de “pardos” de la región, más el aporte de los migrantes serranos. La sensibilidad frente al salario era solo parcial, de modo que los plantadores debieron recurrir a formas de “enganche”, en que se hacían “adelantos” a los trabajadores y se les otorgaba “socos” esporádicamente, todo lo cual terminó por encarecer aún más los costos en la mano de obra. Precisamente por ello, los pequeños y medianos plantadores, en la medida en que pudieron apelar a la 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.

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 solo 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 re-exportar 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. De existir efectos multiplicadores como resultado de la exportación del cacao, ellos se habrían dado por el lado del activamiento del mercado local de bienes de consumo y de la demanda de insumos del astillero (por ejemplo, pitas y maderas), estimulados ambos por el auge cacaotero, antes que a través de *estabonamientos*, anteriores o posteriores, generados por la producción de la pepa de oro.

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, producidas 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.

En cualquiera de los casos (exportaciones criollas o indígenas), en la fase de la comercialización exterior se reproduciría el mismo esquema de subordinación del productor frente al comerciante, que ya apreciaríamos 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.

En lo que respecta al mercado de las exportaciones no cacaoteras, este estuvo fuertemente concentrado en el virreinato peruano. Esta realidad no cambió incluso después de las reformas del 'libre comercio'.

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 su economía.

EVOUCION 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 |
| 1730 | 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 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 |
| 1791-1800 | | 712.630 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 han eliminado los reales, redondeando las cifras.

Fuentes y método: Para las cifras 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; microfílm de IAGI, 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 8 (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 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 de 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 exportaban por dichos años (sobre las exportaciones de cacao hacia esta época, cfr. 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 cien 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, asignando 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 Mendiñeta de 1803 (Posada-Ibáñez, 1910: 507-08). Para los años de 1804, 1806, 1810, 1811 y 1813, las cifras han sido elaboradas a partir de la 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 2

LOS MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL, 1773-1813

| Años | Callao | % | Nor-Perú | % | Chocó | % | Panamá | % | Realejo y Sonsonate | % | Acapulco | % | Cádiz | % |
|------|---------|------|----------|------|--------|-----|--------|------|------------------------|-----|----------|------|---------|------|
| 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 | 219.019 | 31,2 |
| 1806 | 52.940 | 9,4 | 87.340 | 15,5 | 2.314 | ,4 | 51.398 | 9,1 | 21.090 | 3,7 | 229.548 | 40,8 | 56.885 | 10,1 |
| 1808 | 177.261 | 28,7 | 14.090 | 2,3 | 2.314 | ,4 | 32.462 | 5,3 | 26.912 | 4,4 | 119.293 | 19,3 | 234.668 | 38,0 |
| 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 | 48.798 | 22,7 |
| 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 | - | - |

Cuadro 2
 LOS MERCADOS DE LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL, 1773-1813
 (Continuación)

| Años | Chile | % | Intermedios* | % | Montevideo | % | San Blas | % | Boston | % | Otros | % | Total | % |
|------|--------|------------------------|--------------|-----|------------|------|------------------|-----|--------|-----|-------|----|---------|-----|
| 1773 | - | | - | | - | | - | | - | | - | | 438.099 | 100 |
| 1775 | - | | - | | - | | - | | - | | - | | 298.603 | 100 |
| 1804 | 4.213 | .6 | 2.106 | .3 | 89.404 | 12,7 | 29.740 | 4,2 | - | | - | | 648.226 | 100 |
| 1806 | 6.283 | 1,1 | 1.783 | .3 | - | | 18.424 | 3,3 | 34.257 | 6,1 | 500 | | 552.080 | 100 |
| 1808 | 1.428 | .2 | 3.247 | .5 | - | | - | | - | | 5.520 | .9 | 617.195 | 100 |
| 1810 | 10.741 | 2,1(incluido en Chile) | - | | 25.717 | 5,2 | 5.932 | 1,2 | - | | - | | 496.102 | 100 |
| 1811 | 2.949 | 1,4 | 3.443 | 1,6 | - | | 7.720 | 3,6 | - | | - | | 215.001 | 100 |
| 1813 | 2.750 | 1,2 | 9.635 | 4,1 | - | | (incl. en 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 de 1804, 1806, 1810, 1811 y 1813, se elaboraron las cifras con 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 1. Para 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 primer lugar.

Cuadro 3

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

| Años | Callao | Nor-Perú | Chocó | Panamá | Realejo y Sonsonate | Acapulco | Intermedios | Chile | Total | %de las expor- taciones totales |
|-------|--------|----------|--------|--------|------------------------|----------|-------------|-------|---------|------------------------------------|
| 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 |
| Total | 56.377 | 45.110 | 23.514 | 3.900 | 7.557 | 6.384 | 1.460 | 40 | 144.472 | 4,1 |

Fuente: Elaborado a partir de las mismas fuentes señaladas en el cuadro 1, 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 4

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

| Años | Textiles | Cascarilla | Otros ¹ | Total | % de las exportaciones totales |
|-------------------|---------------------|------------|--------------------|---------|--------------------------------|
| 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 | 30,5 |
| 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 ² | 93.000 ³ | ? | ? | | |
| Total | | | | | 27,6 |

1. Los "otros" se trataron de rosarios y algunas otras artesanías talladas en madera, pinturas y esculturas y puntas de rengo, principalmente.
2. Únicamente se refiere a la exportación al virreinato peruano.
3. De ellos, 70 mil pesos consistieron en tocuyos de Cuenca.

Fuente y método: Para 1773 y 1775, las guías de almojarifazgos ya citadas en el Cuadro 1. Para 1784-1783, 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 No. 8.

Cuadro 5

EL CACAO EN LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL
1765-1825

| Años | No. de cargas (de 81 L) | Valor (pesos) | Índice (a.b. 1765) | % de las Xs | Precio unitario |
|-----------------|----------------------------|------------------|-----------------------|----------------|--------------------|
| 1765 | 30.000 | 120.000 | 100 | 33,3 | 4p |
| 1766-70 (anual) | 35.000 | 140.000 | 117 | | 4p |
| 1773 | 75.529 | 338.272 | 282 | 77,2 | 4p4r |
| 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 | | 4p1r |
| 1790 | 50.956 | 210.194 | 175 | | 4p1r |
| 1791 | 58.196 | 240.059 | 200 | | 4p1r |
| 1792 | 68.794 | 283.776 | 236 | | 4p1r |
| 1793 | 66.729 | 275.257 | 229 | | 4p1r |
| 1794 | 74.757 | 308.373 | 257 | | 4p1r |
| 1795 | 74.795 | 308.529 | 257 | x: 37,5 | 4p1r |
| 1796 | 79.547 | 328.131 | 273 | | 4p1r |
| 1797 | 65.503 | 270.200 | 225 | | 4p1r |
| 1798 | 27.450 | 113.231 | 94 | | 4p1r |
| 1799 | 66.058 | 272.489 | 227 | x: 37,5 | 4p1r |
| 1800 | 65.708 | 271.046 | 226 | | 4p1r |
| 1801 | 96.483 | 397.992 | 332 | | 4p1r |
| 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 de 1773, 1775, 1804, 1806, 1808, 1810, 1811 y 1813 toda la información (número de cargas, valor, porcentaje del total de exportaciones y precio unitario) proviene directamente de la

manipulación de la información de archivos citada en el cuadro 1 (1773 y 1775: ANH,Q, CSJ. Fondo Naval, caja 2ª; 1804: AGN, C-16, legajo 337, cdno. 3; 1806: AGN, C-16, legajo 345, cdno. 58; 1808: AGN, C-16, legajos 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 solo 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 era mínimo 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 y 1805, en los documentos ya consignados en el cuadro 1 (AGN, C-16, legajo 337, cdno. 1 y legajo 343, cdno. 51). Para los años de 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 a base del total ofrecido por el cuadro 1. Finalmente, para los años 1821-1825, las cifras provienen de Hamerly, 1973: 136 (quien empleó fuentes consulares británicas)

Cuadro 6

PUERTOS DE DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE CACAO DE GUAYAQUIL,
1773-1813 (en pesos)¹

| Años | Chile ^a | Inter- medios ^b | Monte- video | Callao | Paita y Valles ^c | Chocó | Panamá | Realejo y Sonsonate | Acapulco | San Blas | Boston | Cádiz y Europa | Manila | Total |
|--------------------|--------------------|-------------------------------|-----------------|----------------------|--------------------------------|-------|---------------------|------------------------|----------|----------|--------|----------------------|--------|----------------------|
| 1773 | - | - | - | 338.166 | - | 106 | - | - | - | - | - | - | - | 338.272 |
| 1775 | - | - | - | 151.410 | 45 | 54 | 38.113 | 2.138 | 19.349 | - | - | - | - | 211.143 |
| 1791 | - | - | - | 110.022 ^c | 1.427 | 54 | 23.546 ^R | - | 150.179 | - | - | - | - | 285.228 ^R |
| 1792 | 491 | - | - | 136.550 ^c | 1.209 | - | 14.000 ^R | 2.508 | 137.730 | - | - | - | - | 292.488 ^R |
| 1793 | - | 417 | - | 187.688 ^c | 363 | 8 | 18.039 ^R | 3.275 | 65.567 | - | - | - | - | 275.357 ^R |
| 1804 | 1.554 | - | 89.182 | 83.434 | 828 | 9 | 25.964 | 15.398 | 30.000 | 29.315 | - | 218.593 | - | 494.277 |
| 1806 | 3.247 | 510 | - | 38.490 | 26.804 ^b | - | 36.590 | 17.991 ¹ | 221.852 | 18.424 | 34.257 | 56.885 | - | 455.050 |
| 1808 | 1.051 | 2.128 | - | 41.202 | 3.166 | 45 | 8.929 | 24.438 ¹ | 112.210 | - | - | 234.668 ^k | 5.520 | 433.357 |
| 1810 | 2.226 ^d | - | 25.717 | 89.535 | 3.248 | - | 18.490 | 40.957 | 148.094 | 5.512 | - | - | - | 333.959 |
| 1811 | 830 | 1.990 | - | 21.443 | 1.124 | - | 1.180 | 4.508 | 16.774 | 7.720 | - | 48.798 | - | 103.867 |
| 1813 | 2.168 | 1.987 | - | 16.569 | 1.136 | 1.926 | 4.014 | 8.394 | 58.159 | - | - | 1 | - | 94.353 |
| Total | 11.567 | 7.032 | 114.899 | 1.214.509 | 36.530 | 2.202 | 188.865 | 119.157 | 959.914 | 60.471 | 34.257 | 558.944 | 5.520 | 3.313.901 |
| x año ² | 3.961 | 703 | 11.490 | 110.410 | 3.321 | 200 | 18.887 | 11.916 | 95.991 | 10.079 | 3.426 | 55.894 | 552 | 301.540 |

1. 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 la excepción de algunos que indicaremos, se trataron de embarques de pocas cargas que iban siendo comercializadas interinamente.
2. 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 el 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 denominaban los puertos intermedios entre el Callao y Valparaíso (Pisco, Ilo, Arica, etc.).

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

d. Incluye puertos "intermedios"

- c. 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 3, puesto que estos fueron calculados tomando como base las cifras sobre cargas de cacao exportados, ofrecidas por Hamerly (véase notas del cuadro 3), mientras que en esta ocasión utilizamos las cifras de cargas de cacao exportadas del *Mercurio Peruano* (ya citado), ya que solo esta fuente desagregaba las cargas según destinos. De cualquier manera, las discrepancias no son de una consideración estimable.
- k. De tal valor, solo 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, solo 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: 167 (Lima 1966/1795/). Para los años de 1804 a 1813, elaborado a partir de los Libros Mayores de la Aduana: AGN, 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.

9. Estos 1.500 pesos son un cálculo aproximado que hiciera Juan Millán y Pinto: "Las manufacturas de madera como baules, catres, papeleras, gualatacos, balaustres, etcétera, se computan un año con otro por... 1.500 pesos". (1795: 169).
10. Estimación nuestra.
11. Estos 29 mil pesos se descomponen en: ganado en pie equino: 10 mil pesos, algodón: 3.200 pesos y "otros": 15.800 pesos (cfr. Conniff, 1977: 394).
12. 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.
13. De esta suma, 7.200 pesos correspondieron a la exportación de brea.
14. Comprende, como se dijo, sola 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.
15. Idem. nota c. Según los avalúos hechos por Baleato, el total fue de 121.562 pesos. El calculó, además, en 300 mil pesos lo percibido por Guayaquil a cuenta de la construcción de embarcaciones y labores de carenas en el astillero.
16. Para la obtención de este promedio hemos descontado para el año 1765 los 10.000 pesos compuestos por las exportaciones de ganado en pie. La justificación de este procedimiento se encuentra en la nota 2 de este cuadro.
17. 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 2 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 1. 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 237. Para e. 1819: Andrés Baleato, "Monografía de Guayaquil (Lima, 1820) (1984: 245-322).

Cuadro 7

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DE GUAYAQUIL
DISTINTAS AL CACAO, 1750-1825
(incluye los casos de re-exportaciones)

| Años | Valor (pesos) | % de las exportaciones | Indice ¹ | Indice del cacao ² |
|-----------------|------------------|---------------------------|---------------------|----------------------------------|
| 1750-56 x año | 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 año | 443.521 | 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 ² | 261 ² |

1. Año base: 1750-1756. En el caso del cacao corresponde a 120.000 pesos.

2. Promedio obtenido sin incluir el año base.

Fuentes: Cuadros 1 y 5. Para los años 1821-1825: Hamerly 1973: 136.

Cuadro 8

EXPORTACIONES DE LA COSTA DISTINTAS AL CACAO,
1765-c. 1819¹

| Años | Tabaco | | Café | | Arroz | | Cocos | | Otros bienes alimenticios ⁴ valor | Pitas | |
|-------------------|----------------------|--------|---------|-------|-----------|-------|--------|-------|--|--------|--------|
| | mazos | valor | arrobas | valor | quintales | valor | No. | valor | | libras | valor |
| 1765 | 113.000 | 10.594 | - | - | 1.600,0 | 4.800 | - | - | 39.700 ⁵ | 13.000 | 2.500 |
| 1773 | 94.020 | 9.180 | 22,8 | 285 | 17,0 | 73 | 4.000 | 80 | 937 | | 5.070 |
| 1775 | 65.480 | 4.099 | 1,5 | 5 | 39,6 | 95 | 5.611 | 114 | 220 | | 2.926 |
| 1784 | 124.356 | 11.658 | 56,8 | 711 | 521,0 | 1.563 | 16.900 | 338 | 2.726 | 28.501 | 6.758 |
| 1785 | 84.340 | 7.907 | 137,0 | 1.713 | 188,0 | 564 | 15.488 | 309 | 1.980 | 21.392 | 5.115 |
| 1786 | 32.020 | 3.002 | 223,6 | 2.796 | 165,0 | 495 | 19.488 | 390 | 1.639 | 17.225 | 3.891 |
| 1787 | 84.040 | 7.879 | 172,4 | 2.155 | 707,0 | 2.121 | 14.303 | 286 | 3.126 | 26.617 | 6.132 |
| 1788 | 52.900 | 4.959 | 345,2 | 4.315 | 246,0 | 738 | 12.268 | 245 | 2.128 | 41.879 | 11.193 |
| 1790 ² | 100.000 ³ | 9.375 | 200,0 | 2.500 | - | - | 3.200 | 64 | 2.000 ⁶ | 17.851 | 4.717 |
| c.1819 | 100.000 ³ | 9.375 | 40,0 | 500 | 500,0 | 1.500 | 10.000 | 200 | - | 20.000 | 5.625 |
| x año | 85.016 | 7.803 | 133 | 1.664 | 443,0 | 1.328 | 11.246 | 225 | 1.845 ⁷ | 20.808 | 5.393 |

1. 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.
2. Se refiere únicamente a las exportaciones realizadas hacia el virreinato peruano.
3. Estimación basada en un dato de 1778, cuando se calculó dicha cifra como el consumo de tabaco de la Real Audiencia de Quito realizado en el virreinato peruano (AMRE, DGSN. Correspondencia de la Vía Reservada de Indias, 2, 1, 1).
4. Incluye mantequilla de cacao, ajonjolí y sal de la tierra, principalmente.
5. 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.
6. Cálculo aproximado.
7. 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.
8. En el año de 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.

Cuadro 8

EXPORTACIONES DE LA COSTA DISTINTAS AL CACAO, 1765-c.1819¹
(Continuación)

| Años | Cera | | Maderas | Maderas labradas | Zuelas | Zarzaparrilla | | Sombreros | | Otros | Total | |
|--------|---------|--------|---------|---------------------|--------|---------------|-----------|-----------|--------|--------|----------------------|----------------------------------|
| | arrobas | valor | valor | valor | hojas | valor | quintales | valor | No. | valor | | valor |
| 1765 | 3.700 | 12.200 | 30.800 | ⁸ - | - | 25 | 280 | - | - | - | 29.000 ¹¹ | 90.174 (42.174) ¹² |
| 1773 | 640 | 3.867 | 11.874 | 1.125 | 9.703 | 8.504 | 26 | 293 | - | - | 8.346 ¹³ | 48.779 |
| 1775 | 223 | 1.374 | 14.376 | 1.244 | 7.922 | 6.605 | 8 | 83 | 1.928 | 1.928 | 268 | 33.337 |
| 1784 | 526 | 2.960 | 23.208 | 1.500 ⁹ | 17.754 | 15.535 | 68 | 816 | 4.238 | 4.238 | - | 72.011 |
| 1785 | 338 | 2.039 | 12.293 | 1.500 ⁹ | 13.927 | 12.186 | 22 | 264 | 6.830 | 6.830 | - | 52.698 |
| 1786 | 224 | 1.025 | 12.995 | 1.500 ⁹ | 14.622 | 12.794 | 12 | 144 | 9.625 | 9.625 | - | 50.296 |
| 1787 | 161 | 992 | 23.500 | 1.500 ⁹ | 21.619 | 18.917 | 5 | 60 | 15.401 | 15.401 | - | 82.069 |
| 1788 | 794 | 4.174 | 15.033 | 1.500 ⁹ | 18.999 | 16.624 | 46 | 552 | 17.299 | 17.299 | - | 78.760 |
| 1790 | 163 | 828 | 31.580 | 2.000 ¹⁰ | 12.300 | 10.763 | - | - | 4.040 | 4.040 | 150 | 68.017 ¹⁴ |
| c.1819 | - | - | 55.962 | 600 | 10.000 | 8.750 | - | - | 10.000 | 10.000 | - | 92.512 ¹⁵ |
| x an. | 753 | 3.273 | 23.162 | 1.385 | 14.094 | 12.298 | 26 | 312 | 7.540 | 7.540 | 2.776 ¹⁶ | 62.066 ¹⁷ |

Bibliografía

ARCILA FARIAS, Dionisio

1950 *Comercio entre Venezuela y México en los siglos XVII y XVIII*, México, El Colegio de México.

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

1979 "La mercanca-dinero en la formación del mercado interno colonial. El caso del espacio peruano, siglo XVI". En E. 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.

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

1984 (1820) "Monografía de Guayaquil". En Manuel MIÑO (ed.), *La economía colonial. Relaciones socio-económicas de la Real Audiencia de Quito*, Quito, Corporación Editora Nacional.

BONILLA, Heraclio

1974 *Guano y burguesía en el Perú*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

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 E. FLORESCANO (comp.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina (1500-1975)*, México, Fondo de Cultura Económica.

CARDOSO, Federico y Enzo FALLETO

1972 *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.

CARDOSO, Ciro y Héctor PEREZ BRIGNOLI

1979 *Historia económica de América Latina, t. II: Economías de exportación y desarrollo capitalista*, Barcelona, Crítica.

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 Hispanoamericanos.

CLAYTON, Lawrence

1978 *Los astilleros de Guayaquil colonial*, Guayaquil, Publicaciones del Archivo Histórico del Guayas.

COLMENARES, Germán

1979 *Historia económica y social de Colombia. Popayán: una sociedad esclavista 1680-1800*, Bogotá, La Carreta.

COMISION DEL SESQUICENTENARIO DE LA INDEPENDENCIA DEL PERU

1972 *Colección Documental de la independencia del Perú. La Marina 1780-1822*, Lima, 4 vols.

CONNIFF, Michael

1977 "Guayaquil through Independence: Urban Development in a Colonial System", *The Americas*, vol. XXXIII, No. 3, Washington.

CONTRERAS, Carlos

1987a "La crisis de la sierra central y norte del Ecuador en la segunda mitad del siglo XVIII", *Revista Ecuatoriana de Historia Económica*, No. 1, Quito, Banco Central del Ecuador.

1987b *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, Paidós.

CHIARAMONTE, José Carlos

1984 *Formas de sociedad y economía en Hispanoamérica*, México, Grijalbo.

CHIRIBOGA, Manuel

1980 *Jornaleros y Gran Proprietarios en 135 años de Exportación Cacaotera (1790-1925)*, Quito, Consejo Provincial de Pichincha.

ESTRADA ICAZA, Julio

1973 *El puerto de Guayaquil, t. II: Crónica portuaria*, Guayaquil, Publicaciones del Archivo Histórico del Guayas.

FISHER, John

1977 *Minas y mineros en el Perú colonial (1776-1824)*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

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.

FRANK, André Gunder

1973 *Capitalismo y subdesarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Siglo XXI

FURTADO, Celso

1962 *Formación económica del Brasil*, México, Fondo de Cultura Económica.

GUERRERO, Andrés

1980 *Los oligarcas del cacao*, Quito, El Conejo.

GUIRIOR, Andrés

1910 (1776) "Relación de Mando". En POSADA-IBAÑEZ 1910.

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 *Serie 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*, vol. XXXVII, Sevilla.
- LEON BORJA, Dora
1976 "Los indios balseros como factor en el desarrollo del puerto de Guayaquil", en *Estudios sobre política indigenista española en América*, Terceras Jornadas Americanistas en la Universidad de Valladolid, T. II.
- LEON BORJA, Dora y Adam SZASDY
1964 "El comercio del cacao de Guayaquil", en *Revista de Historia de América*, No. 57-58, México.
- LEVIN, Jonathan
1964 *Las economías de exportación*, México, UTEHA.
- MAIGUASHCA, Juan
1978 "El desplazamiento regional y la burguesía en el Ecuador, 1760-1860", en: *Segundo encuentro de historia y realidad económica y social del Ecuador*. Cuenca, Instituto de Investigaciones Sociales, t. I.
- MALAMUD, Carlos
1982 "España, Francia y el "comercio directo" con el espacio peruano (1695-1730). Cádiz y Saint Maló", en Josep FONTANA (ed.), *La economía española al final del Antiguo Régimen, vol. III. Comercio y colonias*, Madrid, Alianza Editorial y Banco de España.
- MILLAN Y PINTO, JUAN
1966 (1795) "Noticias Interesantes de Guayaquil", en *Mercurio peruano*, No. 603, Lima, ed. facsimilar, Biblioteca Nacional del Perú.
- PALOMEQUE, Silvia
1983 "Loja en el mercado interno colonial", *HISLA. Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social* No. II, Lima.
- PARRON, Carmen
1984 *El comercio de el Callao con España en la época prerrevolucionaria (1797-1808)*. Universidad de Murcia, Facultad de Filosofía y Letras, Tesis de Licenciatura.
- POSADA, E. y P.M. IBAÑEZ
1910 *Relaciones de Mando. Memorias presentadas por los gobernantes del Nuevo Reino de Granada*. Bogotá, Imprenta Nacional, vol. VIII de la Biblioteca de Historia Nacional.
- RECIO, Bernardo
1960 (1750) "Viaje de un misionero", en: TOSCANO (comp.), *Testimonio de viajeros*. Puebla, Biblioteca Ecuatoriana Mínima.
- REQUENA, Francisco de
1982 (1774) "Descripción histórica y geográfica de la provincia de Guayaquil en el Virreinato de Santa Fe", M. Luisa LAVIANA (ed.), "La descripción de Guayaquil por Francisco de Requena, 1774", en *Historiografía y bibliografía americanistas*, vol. XXVI, Sevilla.

SOASTI, Guadalupe

1986 "Obrajeros y comerciantes en Riobamba, siglo XVII", Ponencia presentada al *VII Simposio de la Comisión de Historia Económica de CLACSO*, Lima. Publicada posteriormente en *Procesos* No. 1, Revista Ecuatoriana de Historia, Quito, Corporación Editora Nacional, 1991.

STERN, Steve

1984 "Nuevas direcciones en la historia económica de los Andes, Un diálogo crítico con Carlos Sempat Assadourian", en *HISLA*, No. III, Lima.

TYRER, Robson

1976 *The demographic and economic history of the Audiencia de Quito. Indian Population and the textil industry, 1600-1800*, Berkely, Universidad de California, Tesis PhD (hay edición en castellano del Banco Central del Ecuador, 1988).

SIGLAS DE ARCHIVOS

AGI: Archivo General de Indias

AHBCE: Archivo Histórico del Banco Central del Ecuador

ANH,Q: Archivo Nacional de Historia, Quito

CSJ: Consejo Superior de Justicia.