

probablemente reflejaba una interrelación más compleja entre el tipo de mano de obra y el proceso productivo.

Alguna información fragmentaria sugiere que el uso de esclavos en otras actividades productivas obligó a los dueños de las plantaciones a modificar el proceso de producción del añil. Los esclavos se empleaban tanto en la producción de añil como en actividades agrícolas paralelas, como la producción de arroz, caña de azúcar y algodón en las colonias caribeñas y en las colonias británicas continentales. Estas actividades concurrentes impedían la asignación de trabajadores que cuidaran la *Indigofera* adecuadamente en su etapa de crecimiento. Los problemas resultantes de esta falta de cuidado se resolvían mediante un corte temprano del arbusto, lo cual afectaba la calidad del tinte. La descripción de Père Labat del proceso de producción en Martinica, a principios del siglo XVIII, menciona el desbroce constante; pero, si las orugas atacaban los arbustos, el cosechero no podía permitirse el penoso trabajo de eliminar los gusanos a mano. La manera más "segura" de enfrentar la amenaza de las orugas era cortar el arbusto "a toda velocidad, fuera cual fuera su edad", incluso "cuando la planta no ha alcanzado su madurez perfecta, y produce mucho menos".⁶⁶ Las prácticas como ésta, especialmente convenientes en los casos en que los gobiernos locales o imperiales ofrecían un bono por libra producida, llevaban a cosechar la planta antes de que estuviese madura, lo que provocaba una baja en la calidad del tinte, de acuerdo con la literatura tecnológica disponible. Así, los bajos requerimientos de mano de obra de Carolina del Sur en comparación con las Indias Occidentales fueron la consecuencia de compensar la falta de cuidado en el cultivo de grandes áreas que producían grandes cantidades de un tinte de baja calidad. La relativa "cercanía" de las colonias norteamericanas y del Caribe al mercado europeo compensaba las diferencias en calidad y precios. La alta calidad del tinte producido en el Santo Domingo francés fue una excepción, consecuencia de una irrigación extensiva, una mejora tecnológica importante en el proceso productivo.⁶⁷ Por el contrario, como apunta MacLeod, el Reino de Guatemala no era parte del "Atlántico cercano", y "sufría de las desventajas de las determinantes tiempo-peso-distancia-rentabilidad".⁶⁸

Los productores centroamericanos, a principios del período colonial, ciertamente carecían del capital para invertir en grandes cantidades de esclavos. Dependían de la decreciente fuerza de trabajo indígena, y se apropiaron de la tecnología a pequeña escala de los indígenas. Como ya se planteó, a principios de la industria del añil los arbustos se procesaban en pequeñas canoas, donde se lograba una mejor oxigenación a través del batido de la superficie del agua y la calidad del tinte probablemente era mejor. No es claro cómo los colonizadores aprendieron la tecnología de pilas de los obrajes, pero para entonces la radical disminución de los contactos comerciales con la metrópoli los forzó a mantener la alta calidad del producto. Fue la alta calidad del añil lo que le permitió a esta región marginal del imperio mantener su lugar en el mercado europeo de los colorantes, a pesar de obstáculos como el costoso transporte terrestre hacia las ferias de la Nueva España y la creciente irregularidad del sistema mercantil trasatlántico del imperio español.⁶⁹ Las particularidades del proceso de producción en el Reino de Guatemala se entienden adecuadamente en el contexto de la falta de comunicaciones, que exigían una relación muy alta entre calidad y volumen.

La *Indigofera* siguió siendo una planta silvestre que, con la tecnología disponible, producía rendimientos impredecibles, lo cual impedía la aplicación de economías de escala a esa industria. Aun en las plantaciones altamente capitalizadas del Santo Domingo francés, con sus sistemas de irrigación, fuerza de trabajo esclava e instrumentos de hierro disponibles para cada una de las actividades productivas, los rendimientos continuaron siendo un misterio. Beauvais-Raseau, quien trabajó como administrador de una plantación, señalaba que no había modo de saber la duración del proceso de fermentación ni su rendimiento final. Enumeraba factores como la calidad de la planta, el suelo, las condiciones climáticas en el momento del proceso y la temperatura del agua en las pilas.⁷⁰ En Centroamérica, a finales del siglo xviii, el intelectual mexicano José Mariano Moziño, miembro de la Expedición Científica Real a la Nueva España, y su editor local, el fraile José Antonio Goicoechea, dieron explicaciones igualmente oscuras, a través de diferentes métodos sobre las fuerzas naturales que había tras el proceso productivo.⁷¹

Moziño, descartando las prácticas "primitivas" no escritas utilizadas en el istmo y basado en el "sentido común" de los productores, hizo esfuerzos para descubrir un proceso más adecuado a través de experimentos personales.⁷² No es sorprendente que la Sociedad Económica de Amigos del País le pidiera a Goicoechea que escribiera notas sobre el trabajo de Moziño antes de que se publicara, las cuales describieran las prácticas reales de los productores de añil. En todo caso, tanto las descripciones de Moziño como las de Goicoechea comparten las ambigüedades de Beauvais-Raseau. Ni la aproximación intelectual del mexicano influido por el Siglo de las Luces ni el punto de vista práctico de Goicoechea fueron capaces de ofrecer una comprensión verdaderamente científica del proceso. Sin embargo, una combinación de sus tratados y los registros de las haciendas permite el análisis del proceso productivo en Centroamérica que explica las ventajas de la producción campesina sobre la de las haciendas.

Aunque las fuentes disponibles sugieren una amplia variedad de rendimientos por área sembrada en los cultivos del arbusto en Centroamérica, no existe información sistemática referente al volumen de producción de la planta ni por área sembrada ni los volúmenes cosechados según la cantidad de semilla. Quizá debido a esta limitación los estudiosos han puesto el énfasis en la parte "industrial" del proceso de producción, y algunos describen el cultivo del xiquilite como una actividad extremadamente simple.⁷³ En vista de que el crecimiento del xiquilite se veía afectado por otras plantas silvestres, requería de un desbroce frecuente. La recurrente referencia en los registros de las haciendas a las chapodas de verano —el desbroce de la estación seca— y a las "chapodas de invierno" —el desbroce de la estación lluviosa— sugiere que esta operación era particularmente importante mientras los arbustos recién sembrados crecían y también después de cada corte anual, para permitir que las plantas se regeneraran.⁷⁴ Más aún, el poeta guatemalteco Rafael Landívar, en su *Rusticatio Mexicana*, indicaba cómo el peso de la semilla hacía inclinarse a la planta y limitaba su crecimiento, lo que obligaba a podar su parte superior.⁷⁵ Desde el siglo XVIII se sabía que las hojas contenían el tinte, lo cual forzaba a los productores a

deshacerse de gusanos, orugas y otra plagas.⁶⁶ Así, la plantación necesitaba de una pequeña fuerza de trabajo permanente, aunque el cuidado de los arbustos de xiquilite parecía insignificante a los contemporáneos en relación con lo agitado de la cosecha, como veremos más adelante.

La primera característica medible en el proceso de producción a gran escala en las haciendas es la variabilidad del añil producido en relación con el peso del xiquilite procesado en las pilas. La tabla II-2 muestra cómo los rendimientos en añil fluctuaban entre un 0.10 por ciento (cuando 9.47 quintales de arbustos producían una libra de añil) y un 0.23 por ciento (cuando 4.21 quintales de arbustos

Tabla II-2

Xiquilite procesado y su rendimiento en añil por quintal.
Diferentes haciendas del Reino de Guatemala
(Años seleccionados)

Año	Hacienda	Quintales de xiquilite (1)	Libras de añil	Libras de añil por quintal de xiquilite	Quintales de xiquilite necesarios para una libra de añil
1793	Santa Catalina Polochic, Baja Verapaz	32.544	5.064	0.15	6.42
1794	Santa Catalina Polochic, Baja Verapaz	66.000 (2)	ND	ND	--
1813	Tacachico, San Salvador	4.884	542	0.11	9.01
1813	San Antonio, San Salvador	36.525	5.172	0.14	7.06
1814	Tacachico, San Salvador	1.914	202	0.10	9.47
1814	San Antonio, San Salvador	2.040	484	0.23	4.21
1814	San Cristobalito, San Salvador	6.906	748	0.10	9.23

Fuente: AGN, X (3)-337-4493, f. 2, 10v-13; XL 1-3088-29514.

(1). Para determinar la cantidad de xiquilite, seguí la aseveración de Moziño de que una *carga* era igual a doce arrobas (300 libras). José Mariano Moziño: *Tratado de xiquilite y añil de Guatemala* (Guatemala: Oficina de la viuda de don Sebastián de Arévalo, 1799; reimpreso en edición facsimil en San Salvador: Dirección de Publicaciones del Ministerio de Educación, 1976), 32.

(2). Este es un estimado de la producción dado por el administrador de la hacienda y los ejecutores antes del corte.

producían una libra de añil). Estos resultados, aparentemente bajos, se vuelven sin duda creíbles cuando se comparan con los que se obtenían en la industria del añil en la India a principios del siglo xx. Para 1906, cuando la industria enfrentaba una creciente competencia de los tintes sintéticos basados en el carbón y los dueños de plantaciones se vieron forzados a hacer mejoras en las tecnologías de labranza y de uso de las pilas, el rendimiento en añil se estimaba en un 0.2 por ciento con relación al peso de las plantas.⁷⁷

Los datos que se muestran en la tabla II-2 permiten establecer un promedio hipotético de rendimiento en añil por cantidad de xiquilite, es decir cuántos quintales del arbusto se necesitaban para elaborar una libra de añil. Si se supone que los cultivos de estas haciendas eran representativos de la región productora de añil, la cantidad promedio necesaria era de ocho quintales de arbustos por libra del tinte. Este rendimiento promedio por quintal de arbusto requería una cosecha muy grande y una numerosa mano de obra. Las cifras de exportaciones durante el siglo XVIII sugieren una producción anual oscilaban entre 800.000 a 1.000.000 de libras, que implicaban el corte, transporte y procesamiento de entre 6.400.000 y 8.000.000 de quintales de arbustos. El volumen del arbusto a cortar explica el carácter febril en la época de la cosecha, que normalmente interrumpía otras actividades económicas y alteraba el ritmo de la vida de la colonia.

La producción de hierro estuvo entre las actividades económicas afectadas por la cosecha y procesamiento del xiquilite. Santiago Martínez, dueño de la fundición "Santa Gertrudis", explicó que la interrupción de la producción de hierro en 1778 se debió a que "estaba cortando mis xiquilites".⁷⁸ Incluso el trabajo del estado colonial se acomodó a las demandas del procesamiento del añil. En 1765 el Cabildo de San Salvador obtuvo una real provisión de la Audiencia que limitaba los litigios en juicios de residencia, —la revisión del desempeño de los funcionarios reales— al primer semestre del año. El cabildo basó su petición en el hecho de que los posibles demandantes y demandados eran productores de añil que no podían ser interrumpidos durante la cosecha.⁷⁹ En otro nivel de la vida social, la demanda de tiempo de la producción de añil trastornaba

la realización de actividades religiosas, ya fuera porque el agitado trabajo impedía la asistencia de trabajadores y terratenientes a las ceremonias o porque los sacerdotes abandonaban su ministerio por la producción del tinte. El obispo Pedro Cortés y Larraz, durante su visita a San Salvador en 1769 y 1770, constató que el trabajo continuaba durante los feriados religiosos, con lo que se reducía la ya endeble asistencia a misa.⁸⁰ Más aún, se le informó al obispo de doce sacerdotes que no practicaban su ministerio porque vivían en sus haciendas y producían añil. Obviamente ésta es una estimación muy baja de la participación clerical en la industria del añil, dado que los párrocos, quienes proporcionaron la mayor parte de la información, no se incriminaron a sí mismos ni a sus coadjutores ante el obispo.⁸¹ Algunos sacerdotes hallaron soluciones institucionales a la evidente contradicción entre los requisitos de su ministerio y la práctica de sus actividades económicas. El padre Pedro Martínez de Molina, quien vivía en la ciudad de Guatemala pero era dueño de la hacienda "Concepción de Villerías", en San Miguel, encontró una manera de aliviar su conciencia del peso de trabajar sus obrajes el domingo, día del Señor: obtuvo una dispensa del obispo mediante el pago de una multa de un peso por obraje al Convento de Monjas Capuchinas de la ciudad de Guatemala; cinco pesos al año lo absolvieron de responsabilidades.⁸² Al tiempo que la cosecha y el procesamiento del xiquilite influían en cada nivel de la vida social, las variaciones en rendimientos entre las haciendas redundaba en costos de producción diferentes y, por lo tanto, en diferentes ganancias.

Las haciendas que se muestran en la tabla II-2 localizadas en la Intendencia de San Salvador, pagaban a los trabajadores contratados para la cosecha por destajo, a medio real por carga (300 libras). En la hacienda "Santa Catalina Polochic", a los trabajadores indígenas se les pagaba 1.5 reales diarios, pero el costo promedio del corte por carga era el mismo que en San Salvador. La inversión en efectivo en este paso en particular del proceso productivo variaba entre 0.65 a 1.15 reales por libra, lo que indica que los cultivos de bajo rendimiento en una ubicación particular podían aumentar el costo del corte por libra de añil en un ciento por ciento. A diferencia de otros estudiosos que suponen que no hubo incentivos para alquilar las

tierras comunales indígenas porque el xiquilite crecía en todas partes y los grandes productores tenían sus haciendas, es evidente que sí tenían un incentivo en asegurarse las tierras más convenientes con el fin de reducir costos.⁸⁵ Mientras que la calidad de la tierra significaba diversos rendimientos por volumen, el ritmo del trabajo en los obrajes imponía otros impedimentos a los grandes productores.

Además del amplio rango de producción de xiquilite por área y de rendimiento de añil por peso, los hacendados tenían que lidiar con un proceso a gran escala en los obrajes que requerían de grandes inversiones anuales en salarios, comestibles e insumos para la extracción del colorante. El procesamiento en pilas era el cuello de botella en la producción a gran escala porque, aunque el corte se practicara al amanecer, el proceso completo duraba hasta el ocaso. La capacidad de las primeras pilas variaba entre 75 y 360 quintales, pero existe evidencia de haciendas con un potencial mayor, porque tenían varios obrajes. Esta capacidad restringida hacía de la cosecha un largo proceso que duraba entre uno y tres meses, como lo ilustra el caso siguiente. La hacienda "Santa Catalina Polochic" en 1793 tenía cuatro obrajes con una capacidad de 75 quintales cada uno, con una rueda movida por animales para las pilas de batido. Con una capacidad de 300 quintales diarios, el procesamiento de los 32.544 quintales cosechados duró 140 días, ¡más de un tercio del año!⁸⁶ La cosecha en la hacienda "San Antonio", en 1813, tardó 65 días con un promedio diario de 545 quintales.⁸⁷ La concentración de trabajadores en los campos de añil durante largos períodos hizo de la adquisición de grandes cantidades de comestibles un insumo importante en la producción a gran escala. La demanda de maíz, sin duda el principal componente de la dieta de los trabajadores, creció durante el siglo XVIII a medida que las ruedas movidas por mulas y caballos alimentados con grano sustituyeron el trabajo humano en el batido de la segunda pila.

Los fluctuantes volúmenes de xiquilite por área cultivada y las variaciones en el rendimiento de añil por quintal de arbustos redundaron en producciones anuales impredecibles. En un contexto de escasez de mano de obra y de tierras abundantes, características de las regiones productoras de añil, era razonable esperar que cada

hacendado intentara producir una cantidad consistente de tinte año con año, de acuerdo con sus posibilidades de crédito y de mano de obra. Por lo tanto, los terratenientes probablemente sembraran la misma área de tierra todos los años, pero los resultados inconsistentes durante los diferentes pasos del proceso de producción enfrentaban a los latifundistas con erráticas producciones del colorante. Desafortunadamente no existen fuentes acerca del proceso de producción campesina para medir la cantidad resultante y su viabilidad en pequeñas unidades de producción. La gente de la época creía que éstas eran más productivas. En 1782, varios comerciantes-exportadores calcularon que dos tercios de la producción de añil venía de los "poquiteros" (pequeños productores), que extraían de seis a cien libras por año, una gran producción campesina integrada en un solo sistema económico con las haciendas.⁸⁶ Un informe del Consulado de Comercio de Guatemala para el delegado ante las Cortes Extraordinarias, en 1811, señalaba: "Es cosa averiguada en este Reyno que las tierras repartidas en pequeñas posesiones, trabajadas materialmente por sus propios dueños, fructifican incomparablemente más que las constituidas en grandes haciendas".⁸⁷ Esto se ilustró en un informe presentado al Consulado por Antonio de Aqueche y Antonio Quirós acerca de la productividad de los poquiteros en San Salvador:

Chalatenango y Tejutla en la Provincia de San Salvador componen un vecindario de 12.500 almas, cuya mayor parte es propietaria de cortos terrenos, y a pesar de que éstos son sin disputa los más estériles de toda la Provincia, puede asegurarse que anualmente excede de 1.000 zurrone[s] [215.000 libras] su cosecha, y en la del año de 1806 levantaron como se podría hacer ver más de 1.500 zurrone[s] [322.500 libras]. Por esta proporción y sin contar con las ventajas del terreno, correspondía que toda la Provincia con respecto a su población levantase de 14.000 a 15.000 zurrone[s] [entre 3.010.000 y 3.225.000 libras] anuales, y que la cosecha de 1806 hubiese ascendido a 21.000 ó 22.000 zurrone[s] [entre 4.515.000 y 4.730.000 libras], siendo así que no pasó de 5.500 a 6.000 zurrone[s] [1.182.500 a 2.290.000 libras].... Toda esta diferencia [en la productividad] hace el que la tierra esté distribuida en grandes ó pequeñas porciones, cuya razón no es necesario indagar porque es bien obvia y conocida.⁸⁸

Sin duda la opinión de los comerciantes estaba influenciada por sus propios intereses, como los autores del informe de 1808 dan a entender cuando señalan que el tinte producido por los campesinos era más barato porque requería de menores gastos.⁸⁹ Sin embargo, las características del proceso de producción parecen apoyar la aseveración de los mercaderes, porque el cuidado de la planta requería un trabajo constante que los dueños de las haciendas eran incapaces de asegurar. Dada la concentración del tinte en las hojas, el constante cuidado de los arbustos contra las orugas, la langosta y otras plagas y plantas podía realizarse más eficientemente en unidades campesinas de producción. Los productores campesinos, independientemente de su origen étnico, utilizaban a las mujeres y niños de la familia y, por lo tanto, sus parcelas de xiquilite recibían un cuidado constante. Si el pequeño tamaño de las unidades productivas y la utilización intensiva de la familia redundaban en una mayor cosecha de arbustos, la calidad del tinte obtenido en el procesamiento le daba más importancia a la producción de los poquiteros.

El mayor obstáculo para la producción a gran escala era la incapacidad de competir con la producción campesina en la obtención del añil de mejor calidad. La ausencia de sistemas de riego obligaba a los grandes y pequeños productores a sembrar y a cuidar la planta de acuerdo con los ciclos climáticos y de las plagas; pero el lento proceso en las pilas forzaba a las haciendas a cortar los arbustos antes y después de que estuvieran maduros. Los pequeños productores, quienes "usaban trabajo familiar o cooperaban con sus vecinos en el cultivo del xiquilite y operaban las pilas del añil", cosechaban y procesaban la planta cuando estaba madura, y por lo tanto obtenían las mejores calidades.⁹⁰ Los pequeños volúmenes de arbustos permitían a los "poquiteros" procesar su cosecha en una o dos semanas, mientras que el cuello de botella del procesamiento en pilas prolongaban la cosecha de los grandes productores.⁹¹ El lugar del añil centroamericano en el mercado europeo dependía de los estándares de alta calidad capaces de asegurar una ganancia luego de pasar por una miríada de intermediarios: el mercader salvadoreño, el comerciante-exportador guatemalteco, el importador de Cádiz y los compradores europeos. Bajo estas circunstancias, la

producción campesina en el sector exportador no era una molestia para el sector mercantil dominante, sino un imperativo, si es que esta pequeña y periférica parte del imperio español iba a vincular de algún modo con el mercado mundial. En vista de que la calidad del café jugó un papel similar en los vínculos de Costa Rica con el mercado mundial, parece que la alta calidad contrabalanceaba las desventajas de pequeñas sociedades agrícolas que compiten con otras sociedades con mayor producción.⁹²

Si bien el cuello de botella del procesamiento en pilas era causa suficiente para que las haciendas produjeran las calidades menos valiosas, los pequeños productores utilizaban otras técnicas para mejorar la calidad de su añil. Una de las tecnologías alternativas utilizadas por los pequeños productores fue poner las hojas de xiquilite en grandes ollas, donde las calentaban y agitaban constantemente. De acuerdo con Goicoechea, el añil producido mediante esta técnica era siempre de la mejor calidad.⁹³ Una variante de este proceso aún era utilizado por los pequeños productores que quedaban en Chalatenango (El Salvador) en la década de 1970. El añil producido en las pilas se hervía y se removía durante varias horas. Sin embargo, estos productores campesinos contemporáneos lograban la calidad "sobresaliente", mientras que de acuerdo con ellos mismos la calidad "flor" era obtenida sólo por los "viejillos de antes".⁹⁴ Los grandes productores no adaptaron la tecnología campesina porque requería de más trabajadores —siempre escasos— y de insumos adicionales, especialmente de la cada vez más inadecuada provisión de leña.⁹⁵ En conclusión, las tecnologías disponibles impedían el desarrollo de economías de escala y favorecían la producción campesina del mejor añil. Como consecuencia, este sistema económico tenía un elemento campesino fundamental que compartía la riqueza derivada de las exportaciones de añil.

¿Provocó el auge del añil una diferenciación al interior del campesinado salvadoreño? Falta información para emprender un estudio detallado como el que existe acerca del campesinado costarricense.⁹⁶ Como demuestran estos estudios, había una diferenciación interna del campesinado incluso en la región menos integrada al mercado ístmico, como señalamos en los capítulos IV y VII.

Esto sugiere que el campesinado salvadoreño que producía para el sector externo, con acceso al efectivo o a los textiles europeos, y que era el mercado principal para los productos de las otras provincias, también sufrió una diferenciación interna. Por otra parte, además de su participación como productores de añil, los trabajadores y proveedores campesinos obtenían también una porción de la riqueza derivada de la producción de añil en las haciendas, como se muestra en la siguiente sección.

La aceptación acrítica de descripciones contemporáneas o modelos basados en la extrapolación de los costos de producción actuales han llevado a algunos estudiosos a asumir que la riqueza derivada de la producción del añil estaba extremadamente concentrada y que, por lo tanto, tenía un impacto social limitado. Héctor Lindo-Fuentes, por ejemplo, desarrolló un modelo hipotético para determinar la distribución del ingreso en El Salvador durante los últimos años del período colonial, es decir, hasta qué punto los costos de producción del añil distribuyeron riqueza entre los diferentes grupos sociales. Mediante una simplificación de la estructura social, supone que había dos grupos en términos de ingreso: los españoles eran los "ricos" y el resto de la población era "pobre". Más aún, en vista de que la elite poseía las haciendas (y por lo tanto no pagaba renta) y tenía acceso al capital proporcionado por el Montepío de Cosecheros del Añil, Lindo-Fuentes asume que la mano de obra y el transporte eran los únicos costos de producción relevantes para el hacendado.²⁶ Mediante la extrapolación de los requerimientos de trabajo en la producción de añil en 1980, cuando la producción de 50 libras de colorante en una plantación ya establecida necesitaba de 38.5 días de trabajo, concluye que la producción de 486.990 libras en 1807, a un salario establecido de 10 reales por semana, habría equivalido a 78.121,3 pesos. Si se añaden los costos de transporte, estimados en 66.996 pesos, los costos totales de producción para una cosecha valorada en 669.661 pesos eran 145.117,3 pesos, 2,38 reales por libra, mientras que la parte correspondiente a la elite

española sumaba 524,544 pesos, 8.61 reales por libra. En conclusión, de acuerdo con este modelo, los hacendados obtuvieron el 78.32 por ciento del ingreso derivado de la cosecha de añil de 1807. Es verdad que el autor se pasa el resto del capítulo confrontando su modelo con la realidad histórica, señalando la participación de los campesinos como productores y el fracaso del Montepío de Cosecheros del Añil en la sustitución de las actividades de financiamiento de los comerciantes-exportadores, así como la producción campesina de comestibles.⁹⁸ Sin embargo, Lindo-Fuentes no cambia sus premisas originales de que los requerimientos de mano de obra se limitaban a la cosecha y por lo tanto que la producción de añil en grandes propiedades concentraba la mayor parte del ingreso entre los dueños de las haciendas. Estos supuestos, basados en una mezcla de una lectura acrítica de los tratados y en una extrapolación anacrónica de la tecnología del siglo xx, no corresponden con la realidad histórica, como se muestra en los casos de las siguientes haciendas.

El padre Tomás de Contreras fungió como albacea de Alonso de Contreras y su esposa María de Mendoza Genufino, y administró sus propiedades, incluida la hacienda "Nacuilapam", en los años de 1708 y 1709.⁹⁹ Las cuentas apenas bosquejadas del albacea no permiten determinar el valor relativo para los diferentes costos de producción del añil, pero ofrecen información suficiente para estimar su relevancia total en relación con el ingreso. Aunque hubo algún ingreso por la producción de queso, su valor fue irrelevante si se compara con el proveniente del añil, pues fue el equivalente del 0.3 y el 0.5 por ciento del ingreso total para los años de 1708 y 1709, respectivamente. Por lo tanto, puede suponerse que los gastos correspondieron a los costos de producción del añil, lo que da la oportunidad de determinar la distribución de la riqueza generada por el tinte cincuenta años antes de que comenzara su auge, y en medio del período de aislamiento de Centroamérica.

En 1708 la hacienda "Nacuilapam" produjo 7.692 libras de añil, que se vendieron a un precio promedio de 0.75 pesos por libra y generaron un ingreso bruto de 5.791.75 pesos a la mortal.¹⁰⁰ Los gastos totales para ese año fueron de 2.737 pesos, con lo que quedó un ingreso neto de 3.054.75 pesos. Aunque en 1709 los gastos

descendieron algunos pesos, para un total de 2.648,5 pesos, una disminución en la producción de añil y los precios a la baja hicieron caer drásticamente los ingresos netos. La producción de añil descendió a 6.410 libras, 17 por ciento menos que en el año anterior, mientras que el precio promedio por libra cayó a 0.61 pesos, 19 por ciento menos que el precio promedio para 1708, generando un ingreso bruto de 3.935,5 pesos. Así, las caídas de la producción y de los precios redujeron el ingreso neto a 1.307 pesos, un acontecimiento bastante usual dada la variabilidad en la producción del añil y la inestabilidad de los precios del tinte provocada por la falta de comunicaciones regulares con el mercado europeo. Como sea, resulta evidente que los costos de producción distribuían el 47.12 por ciento del ingreso proveniente del añil entre los trabajadores y proveedores de diferentes mercancías, porcentaje que aumentó a 76.96 por ciento en 1709. Los gastos casi iguales para los dos años revelan la debilidad de la posición del hacendado. Mientras que los gastos debían permanecer en un nivel fijo si el agricultor esperaba mantener la misma producción del año anterior, la porción del ingreso de los grandes terratenientes dependía del producto de la cosecha y del nivel de precios del colorante. En todo caso, la producción de añil en la hacienda "Nacuilapam" muestra cómo los trabajadores y proveedores recibieron el 47.22 y el 66.96 por ciento del ingreso en 1708 y 1709 respectivamente, porcentajes mucho más altos que el 11.68 del modelo de Lindo-Fuentes.

Si una hacienda añilera requería de tal nivel de inversión a principios del siglo XVIII, algunos factores emanados del auge del añil incrementaron los costos de producción de las grandes propiedades, con la consecuente distribución de una parte del ingreso derivado de su cultivo. Pese a que no hubo un alza legal en los salarios, la sustitución parcial de los indígenas del mandamiento por trabajadores mulatos hizo aumentar los costos de la mano de obra. Como se expuso anteriormente, dada la ausencia de mecanismos de compulsión, la competencia entre las haciendas para asegurar la mano de obra necesaria les dio a los trabajadores una posición ventajosa. Finalmente, a medida que el campesinado se especializaba en la producción de añil, su creciente demanda de comestibles generó un

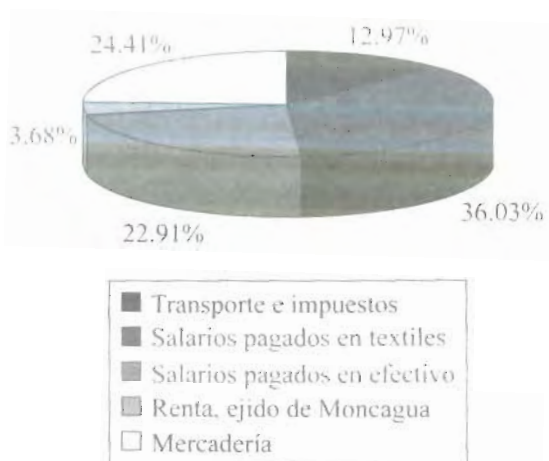
alza en los precios. El precio del ganado, por ejemplo, se elevó de dos pesos por cabeza a principios del siglo XVIII, a 4.5 pesos en la década de 1760 y a 13 pesos en 1813.¹⁰¹ Wortman identificó esta tendencia al alza de los precios de los comestibles durante el siglo XVIII, pero su explicación, que apunta a un crecimiento inflacionario concomitante con los precios del añil al alza, es inadecuada para una economía con una carencia crónica de numerario.¹⁰² Más que por una fuerte provisión de dinero, los precios aumentaron porque hubo una nueva demanda de comestibles, ya fuera de los "poquiteros" o de las grandes propiedades involucradas en la producción del añil. Los registros de las siguientes haciendas ilustran la magnitud y la composición de los costos de producción durante el auge del añil.

Las haciendas pertenecientes a la mortual de Antonio de Molina estaban localizadas en la región de San Miguel, donde el campesinado mulato predominaba en las áreas costeras.¹⁰³ En el período 1766-1769, las haciendas produjeron 60.157 libras de añil, que se vendieron a 64.107.75 pesos, un precio promedio de 1.06 pesos por libra. Aunque la mortual de Molina recibió un precio promedio más elevado que la hacienda "Nacuilapam" a principios del siglo como resultado del auge del añil, los costos de producción fueron el 66.96 por ciento de los ingresos. Como se muestra en el gráfico II-1, los jornaleros (tanto residentes locales como trabajadores migrantes) recibieron efectivo y textiles por un total del 62.62 por ciento de los costos de producción en conceptos de salarios y alquiler de ejidos. El abastecimiento de comestibles, instrumentos, semilla de xiquilite, cal, animales de tiro y el transporte a las haciendas de Molina sumaron un tercio de los costos de producción, que generaron flujos comerciales dentro de la región de San Miguel y también desde otras provincias.¹⁰⁴

Los datos acerca de la hacienda de "Santa Catalina Polochic" permiten una evaluación de los costos de producción en una región predominantemente indígena, de la inversión relativa en cada paso del proceso de producción y de las dificultades inherentes a la introducción del cultivo del añil en nuevas zonas. Después de más de veinte años como comerciante de añil en la región de San Salvador, José Agustín González Navas se convirtió en alcalde mayor de Verapaz en 1794.¹⁰⁵ Ya era dueño de la hacienda "Santa Catalina Polochic" en

Gráfico II-1

Composición porcentual de los costos de producción de la propiedad de Antonio de Molina 1766-1769



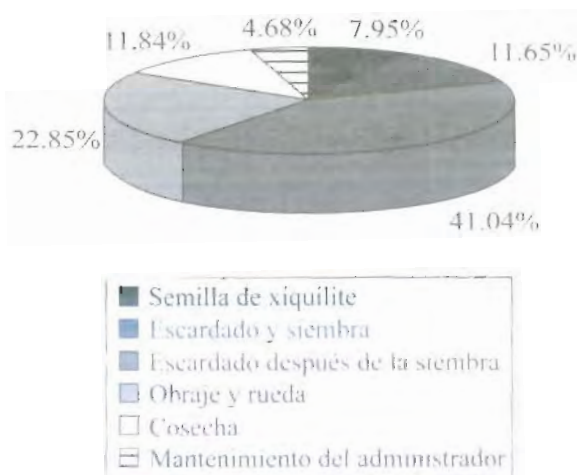
Fuente: AGC.A, "Mortual de don Antonio de Molina", AGC.A, A1. 43(3)-470-4653.

Verapaz, donde en 1793 introdujo el xiquilite con 17 fanegas de "mostaza" enviadas desde sus propiedades en San Salvador.¹⁰⁶ A diferencia de San Miguel, la población de Verapaz era casi completamente indígena, lo que permitía a las empresas comerciales españolas asegurarse trabajadores a través del sistema de mandamiento. Así, los cabildos indígenas de Tactic, Tamahum, Salamá, Santa Cruz, San Pedro, Cobán, San Cristóbal y San Juan proporcionaban trabajadores a la hacienda al salario más bajo que existía, 10 reales por semana.¹⁰⁷ Pese a la obvia ventaja que otorgaba el poder político del propietario, los costos de producción absorbían buena parte del valor de la cosecha. En 1794, la producción de la hacienda fue de 5.064 libras de añil, que se vendieron en 5.206 pesos, mientras los costos de producción sumaron 2.848,37 pesos. Estas cifras sugieren que los costos de producción alcanzaban el 54,71 por ciento del ingreso proveniente del añil, más bajo que el de la mortual de Molina en San Miguel durante la década de 1760, pero hubo otros gastos como resultado de la introducción de la nueva actividad económica, como se muestra más adelante.¹⁰⁸

La distribución de los costos de producción por etapa del proceso productivo muestra los requerimientos de mano de obra en los estadios previos a la cosecha y el procesamiento. Como se muestra en el gráfico II-2, la construcción de las pilas y la rueda sumaron el 23 por ciento de la inversión total para 1793, mientras que la cantidad de semilla de xiquilite llegada de San Salvador representó un 8 por ciento.¹⁰⁹ La siembra y el desbroce consumieron un 52 por ciento.

Gráfico II-2

Distribución porcentual de los costos en la producción de añil
(Por etapas en el proceso de producción)
Hacienda "Santa Catalina Polochic", 1793

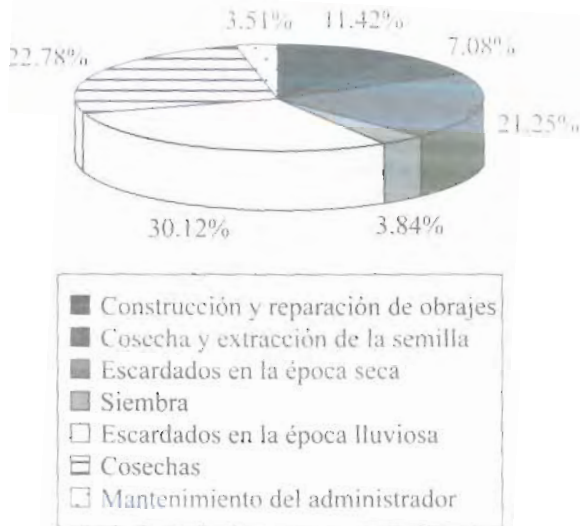


Fuente: "Testimonio del expediente del inventario [sic] y valor de bienes de la hacienda de "Santa Catalina Polochic" que quedo por bienes del señor coronel difunto don José Agustín González Navas". *AGN*, A1(3)-337-4993 "Cuenta de cargo y data que yo, don José Rosi tomo del caudal que ha estado en mi poder perteneciente al señor coronel don José González de Navas, ya finado". *AGN*, A1(3)-527-5925, f. 105-110v

mientras que el 12 por ciento correspondió a la cosecha y al procesamiento de los arbustos. Esta distribución no fue impuesta por el carácter novedoso de la producción de añil en Verapaz, como lo demuestran los datos de la cosecha de 1794. Los datos que se muestran en el gráfico II-3 revelan una nueva etapa en el proceso de producción agrícola, es decir, la recolección y extracción de la semilla del xiquilite. Las etapas agrícolas del proceso de producción

Gráfico II-3

Distribución porcentual de los costos de producción de añil
(Por etapas en el proceso de producción)
Hacienda "Santa Catalina Polochic", 1794



Fuente: Misma de la figura II-2.

sumaron hasta un 61 por ciento de los costos de producción, mientras que la cosecha y el procesamiento equivalieron al 23 por ciento. Así, es evidente que la producción de añil requería de una importante cantidad de mano de obra durante la etapa agrícola. Si la cosecha y el procesamiento se convirtieron en el objetivo de las protestas indígenas y, al menos sobre el papel, también de la legislación española, se debió al carácter intensivo de estas etapas, como se expone más adelante.

Como argumentamos en la primera sección de este capítulo, el cultivo y procesamiento del xiquilite se volvió parte integral de la cultura salvadoreña a través de un largo y complejo proceso histórico. La expansión de esta actividad económica a nuevas áreas de Centroamérica significó nuevos gastos para los hacendados que necesitaban modificar el proceso de producción, así como la contratación de administradores bien entrenados y mejor pagados.

La falta de un sistema de producción favorable, en el cual los campesinos y la producción de la hacienda fueran complementarios, forzó a las grandes propiedades en regiones como Verapaz a tomar en sus manos otros pasos del proceso de producción. En la hacienda "Santa Catalina Polochic", el ejemplo más evidente es el abastecimiento de semilla de xiquilite. Mientras que las haciendas de San Salvador compraban la mostaza a los campesinos, González Navas llevó la semilla para la primera cosecha desde San Salvador; su valor sumó un ocho por ciento de los costos de producción. En 1794, la recolección y extracción de la semilla para la cosecha siguiente sumó un siete por ciento de los costos totales de producción. Aunque la importancia porcentual de la obtención de la semilla era baja, implicaba la organización y supervisión de la fuerza de trabajo en otra etapa del proceso de producción. El carácter pionero de la producción de González Navas en Verapaz demandaba un papel más activo por parte del administrador. A diferencia de San Salvador, donde la producción del añil estaba arraigada en la cultura popular y los administradores no monopolizaban ninguna especialización clave, la introducción de la producción de tinte en Verapaz requirió inculcarles las habilidades necesarias a los trabajadores locales. Por lo tanto no es sorprendente que González Navas y el administrador, Ambrosio Montalvo, acordaran duplicar el estipendio de éste de 50 pesos en 1793 a 100 pesos en 1794, cuando González Navas se convirtió en alcalde mayor. Además del estipendio anual, Montalvo recibía un tercio de "ingreso neto" (ingreso menos gastos, sin considerar la renta de la tierra ni los costos de los intereses), elevando los costos de producción totales de González Navas a un 70 por ciento del ingreso.

Las haciendas ya descritas demuestran que la producción de añil bajo las circunstancias adecuadas era un buen negocio: entre el 30 y el 40 por ciento del ingreso quedaba en los bolsillos del terrateniente. Incluso después de la deducción de otros gastos ausentes en estas cuentas, como la adquisición de tierras y el reembolso de la habilitación proporcionada por el comerciante-exportador, los beneficios eran definitivamente más elevados que el cinco por ciento que se permitía para los préstamos. Sin embargo, más que una

actividad extremadamente simple en la que el procesamiento del xiquilite y su transporte consumían sólo un 20 por ciento del ingreso, la producción en los latifundios distribuía entre un 60 y un 70 por ciento entre trabajadores, proveedores locales y productores de comestibles, tanto locales como de otras provincias.

La característica más evidente de la economía centroamericana durante los últimos sesenta años del régimen colonial fue la confianza depositada en la actividad económica que había nutrido esta colonia periférica durante los dos siglos anteriores: la producción del añil. Ni el estado colonial ni las elites locales hicieron serios esfuerzos para introducir nuevos cultivos más redituables que estaban remplazando al tinte en las Indias Occidentales. A diferencia de las colonias productoras de plata, donde el rápido abastecimiento de insumos clave por parte del estado colonial incrementó la producción, el añil no requería de insumos especiales del exterior.¹⁰⁰ Bajo estas circunstancias, la continuidad fue más poderosa que las innovaciones, como lo demuestra la interdependencia de la industria y el campesinado mulato y el fracaso del sistema de trabajo forzoso.

El estrato étnico mulato fue definido por las contradicciones entre —de las cuales se benefició— la superestructura ideológico-jurídica colonial y los dinámicos procesos sociales derivados de la dominación colonial. Originalmente no tenía un lugar ni en la República de Españoles ni en la República de Indios debido a su bagaje genético mixto, cuando no eran indígenas que escapaban del nuevo orden colonial. Pese a sus componentes genéticos diversos y a su anterior cultura indígena o afroamericana, los campesinos mulatos lentamente crearon su propia cultura protohispana, al mismo tiempo que permanecían en los márgenes de la estructura colonial. Aun cuando las milicias mulatas abrieron un canal de comunicación con el estado colonial, continuaron viviendo dentro de las comunidades indígenas, pero fuera del poder de sus autoridades, en las tierras ociosas de las haciendas o en los “valles o pajuides”. El conflicto entre los hacendados y el estado colonial acerca de la utilización de trabajadores

indígenas en la producción del añil potenció la posición de los mulatos ante los terratenientes como únicos trabajadores legalmente disponibles. La asimilación de valores económicos españoles, el conocimiento universal del proceso de producción del añil y el estímulo de los comerciantes los convirtió en "poquiteros", con lo que participaron del sector exportador de la economía. Mas aun, las particularidades del proceso de producción de añil en Centroamérica dieron a los "poquiteros" una ventaja como productores del tinte de más alta calidad, al mismo tiempo que los trabajadores y los productores de comestibles encontraron un mercado en las haciendas.

El gran volumen de arbustos de xiquilite necesarios para producir el añil y el cuello de botella que era el procesamiento en pilas colocaron a las haciendas en desventaja a la hora de competir con la producción campesina. Las parcelas de los campesinos eran mucho más productivas y su tinte era de *la mejor calidad, condición indispensable para competir en el mercado mundial antes de 1750*. Así, a diferencia del caso de la minería ilegal, nunca hubo intentos serios de eliminar la participación mulata de la producción del añil, como se ve en el reglamento laboral de 1784. Por el contrario, las haciendas y los "poquiteros" eran parte de un sistema económico en el cual eran interdependientes. Las haciendas dependían del abastecimiento de semillas, de algunos comestibles, cal y trabajadores del campesinado, a cambio de una importante porción de la riqueza derivada de la producción añilera. La especialización campesina en la producción del añil creó un mercado para aquellos comestibles, como ganado y queso, que se producían de manera más eficaz en las haciendas. Al final, la demanda de comestibles y de textiles transformó a San Salvador en el corazón del mercado centroamericano, al cual las otras regiones del istmo se preocuparon por suplir. Antes de volver nuestra atención hacia el mercado istmico, el siguiente capítulo estudia el complejo sistema económico de la región añilera a través del estudio de dos casos.

NOTAS

- 1 Antes de 1773 la capital del reino era Santiago de los Caballeros de Guatemala, destruida por un terremoto en ese año. Las autoridades coloniales construyeron la nueva capital en el Valle de las Vacas y cambiaron el nombre a Guatemala de la Asunción. En vista de que la nueva ciudad conservó el mismo papel y que este estudio abarca un período que incluye a ambas, se las menciona indistintamente como ciudad de Guatemala.
- 2 Un análisis de la relación entre la Corona, los funcionarios reales y los productores de añil en el siglo XVII se encuentra en MacLeod, *Spanish Central America, 188-190* y también su trabajo "The Primitive Nation State, Delegation of Functions and Results: Some Examples From Early Colonial Central America". En Kenneth Ackerman (editor), *Essays in the Political, Economic and Social History of Colonial Latin America* (Delaware: University of Delaware, 1982), 53-68.
- 3 Carta del Cabildo de Guatemala al Rey, 1581. En Manuel Rubio Sánchez, *Historia del añil o xiquilite en Centroamérica*, 2 volúmenes (San Salvador: Dirección de Publicaciones del Ministerio de Educación, 1976), I, 33; MacLeod, *Spanish Central America*, 178.
- 4 El uso de canoas y pilones fue prohibido en 1600 por el capitán general Alonso Criado de Castilla (más adelante se habla del tema). Rubio Sánchez, *Historia del añil*, I, 80. Beauvais-Raseau especula que los españoles aprendieron la técnica de las pilas en las islas Molucas, pero no hay evidencia de que ese fuera el caso. Beauvais-Raseau, *L'art*, 3.
- 5 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, II, 18, 20, 23-27.
- 6 Floyd, "Salvadoran Indigo", 33-35.
- 7 Moziño, *Tratado*, 26-27. Falta documentación para determinar qué tanto se extendió esta nueva práctica.
- 8 Moziño, *Tratado*, 28. El comercio de semilla era tan redituable que el teniente de alcalde mayor de Zacatecoluca organizó una operación ilegal para controlar el mercado de la misma en 1784. Adelantó a los trabajadores efectivo y textiles que debían pagar en semilla robada. Floyd, "Salvadoran Indigo", 50.
- 9 La descripción del procesamiento de la *Indigofera* y los cambios químicos que producía son de Watt, *The Commercial Products*, 680-682.
- 10 Moziño, *Tratado*, 41. Una descripción reciente de las diferentes maneras de procesar *Indigofera* alrededor del mundo es la Balfuour-Paul, *Indigo*, 115-114.
- 11 MacLeod, *Spanish Central America*, 180.
- 12 Victoria Eugenia Amador Zúñiga, "Comercio de Costa Rica con Cartagena, Portobelo y Panamá durante la época colonial". Tesis de licenciatura, Universidad Nacional de Costa Rica, 1974, 121.
- 13 Antonio de Siria, *Vida admirable y prodigiosas virtudes de la venerable sierva de Dios, D. Ana de Jesús Guerra* (Guatemala, 1716; reimpreso en San Salvador: Ministerio de Educación, 1962), 57.

- 14 Anónimo, *Puntero apuntado con apuntes breves* (1739). En Rubio Sánchez, *Historia del añil*, II: 216. Para la fecha real de publicación del *Puntero*, ver *Ibid.*, I: 64-65.
- 15 MacLeod, *Spanish Central America*, 184-186.
- 16 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, II: 11. El Estado colonial, sin embargo, autorizó en 1641 al pueblo indígena de Chalatenango para producir añil en un obraje arrendado y vender el producto sin la intervención del alcalde mayor. Rubio Sánchez, *Historia del añil*, I: 46.
- 17 Para un caso de limpieza de la real conciencia véase Carlos Sempat Assadourian. "La despoblación indígena en Perú y Nueva España y la formación de la economía colonial". En Neide Lopes Patarra (compiladora). *Populacao e economia. Estudos sobre a America Latina* (Sao Paulo: ABEP, 1990), 253-264.
- 18 Balfour-Paul, *Indigo*, 34-37.
- 19 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, II: 11-18. MacLeod, *Spanish Central America*, 185-188.
- 20 Murdo MacLeod, "The Primitive Nation State", 59-60. Para una interpretación un tanto diferente, ver Stephen Webre, "El trabajo forzado de los indígenas en la política colonial guatemalteca (s. XVI)". *Anuario de Estudios Centroamericanos* (de aquí en adelante AEC) XIII: 2 (1987), 51.
- 21 El Alcalde Mayor Manuel de Gálvez y el obispo Pedro Cortés y Larraz, para mencionar a dos autores del siglo XVIII, utilizaron el término mulato cuando se referían a las *castas*. Manuel de Gálvez Corral, "Relación geográfica de la Provincia de San Salvador por don Manuel de Gálvez, Alcalde Mayor de ella" (1740). *BAGG*, II: 1 (octubre de 1936), 23, 27. Pedro Cortés y Larraz, *Descripción geográfico-moral de la diócesis de Goathemala*, 2 volúmenes (Guatemala: Tipografía Nacional, 1958), I: 205, 221, 227. Henry Dunn describió esta amalgama cuando visitó Guatemala en 1827: "Los vástagos de negros e indios, de blancos e indios, así como de los descendientes de negros africanos, se incluyen bajo el término de mulatos, por el cual son generalmente conocidos; a veces, sin embargo, se les llama mestizos, o ladinos". Dunn, *Guatemala*, 90. Por lo tanto, en este estudio nos referimos a las masas no indígenas como "mulatos".
- 22 George Lovell, *Conquest and Survival in Colonial Guatemala. A Historical Geography of the Cuchumatán Highlands* (Canadá: McGill-Queen's University Press, 1985), 140-172. Lynda Newson, *The Costs of Conquest: Indian Decline in Honduras Under Spanish Rule* (Boulder: Westview Press, 1985), 127-132. *Idem*, *Indian Survival in Colonial Nicaragua* (Norman: University of Oklahoma Press, 1987), 335-342.
- 23 Christopher H. Lutz, *Historia sociodemográfica de Santiago de Guatemala. 1541-1773* (Guatemala: CIRMA, 1982), 14.
- 24 Carol A. Smith, "Introduction: Social Relations in Guatemala over Time and Space". En Carol A. Smith (editora), *Guatemalan Indians and the State: 1540 to 1988* (Austin: University of Texas Press, 1990), 3.
- 25 Magnus Mömer, "La política de segregación y el mestizaje en la Audiencia de Guatemala". *Revista de Indias* (de aquí en adelante RI), XXIV: 95-96 (enero-junio de 1964), 141. "Real Cédula que aprueba las ordenanzas dictadas a favor de los indios por el doctor don Benito de Noboa Salgado, oidor de la Audiencia de Guatemala y Visitador de la Provincia de Costa Rica" (1676). Archivo Nacional de Costa Rica (de aquí en adelante ANCR), Sección Histórica (de aquí en adelante SH), serie Complementario Colonial (de aquí en adelante CC), 739.
- 26 Mömer, "La política de segregación", 139-140. MacLeod, *Spanish Central America*, 229.
- 27 El caso de Cuileco es utilizado por Adrian van Oss para demostrar la falta de correspondencia entre origen racial e identidad cultural. Adrian C. van Oss, *Catholic Colonialism. A Parish History of Guatemala. 1524-1821* (Cambridge: Cambridge University Press, 1986), 77-78.
- 28 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, II: 13-14.
- 29 *Ibid.*, 20-23.
- 30 José Joaquín Pardo, *Miscelánea histórica. Guatemala, siglos 16 a 19; vida, costumbres, sociedad* (Guatemala: Editorial Universitaria, 1978), 84.
- 31 *Ibid.*, 85.
- 32 MacLeod, *Spanish Central America*, 229. Van Oss, *Catholic Colonialism*, 71, 77-78.
- 33 Peter Bakewell, *Miners of the Red Mountain. Indian Labor in Potosí, 1545-1650* (Albuquerque: University of New Mexico Press, 1984), 34.

- 34 Lovell, *Conquest*, 59-60.
- 35 Newson, *The Costs of Conquest*, 17-91. Idem, *Indian Survival*, 23-83.
- 36 Mörner, "La política de segregación", 143. Jorge Luján Muñoz, "Fundación de villas de ladinos en Guatemala en el último tercio del siglo XVIII". *RI*, xxxvi (julio-diciembre de 1976), 57.
- 37 "Testimonio de varias Reales Provisiones y certificaciones a favor de los negros, mulatos y mestizos vajos que viven y están alistados en la Puebla intitulada Nuestra Señora de los Ángeles de esta ciudad de Cartago" (1793). ANCR-SH-CC-736, f. 7-11.
- 38 Al obispo Cortés y Larraz le resultó curiosa la persistencia indígena en pedir una prueba escrita por cualquier servicio prestado a cualquier funcionario español por parte de sus comunidades y el modo en que mantenían registros de dicha documentación. El reconocimiento indígena y mulato de la importancia de los documentos, que llevó a considerarlos como fetiches, muestra el grado hasta el cual ambos grupos étnicos consideraban al Estado colonial como intermediario, aun cuando sus quejas rara vez encontraban respuesta. Cortés y Larraz, *Descripción*, II: 58. Sobre la "preocupación fetichista" de los indios hacia los documentos escritos, ver Eric van Young, "In the Gloomy Caverns of Paganism: The State, Popular Culture, and Rebellion in Mexico, 1810-1821". Ponencia presentada en la conferencia "The People, State, and Nation in Mexico", Universidad de Texas en Austin, 6-7 de abril de 1990, 17.
- 39 Héctor Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History of El Salvador". Disertación doctoral, Universidad de Chicago, 1984, 192-193.
- 40 Cortés y Larraz: *Descripción*, I: 214.
- 41 Fernández Molina, *Al estilo*, 22-23.
- 42 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, I: 87-95. Además de la independencia de los mulatos, la falta de efectividad de los decretos de la Audiencia también refleja cómo, dada la escasez crónica de mano de obra, los terratenientes reaccionaron con una política de "sálvese quien pueda".
- 43 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, I: 91-92.
- 44 Uno de esos conflictos fue el que desembocó en la destitución del Alcalde Mayor Bernabé de la Torre y Trassierra por los cabildos de San Salvador, San Miguel y San Vicente, estudiado en el próximo capítulo.
- 45 La excepción eran varios ejidos con tierras especialmente ricas, que se rentaban en pública subasta. "Autos formados... de los Corregimientos y Alcaldías Mayores de este Reino", 461.
- 46 Como se muestra en el capítulo siguiente, Torre y Trassierra, destituido a finales de 1759, pedía la protección de la Audiencia para forzar a los trabajadores a que pagaran sus deudas. "Real Provisión para que las justicias de San Salvador cobren las cantidades debidas por operarios de Don Bartolomé de la Torre y Trassierra" (1760). AGCA, A1.24-1607-10251, f. 180.
- 47 "Real Provisión para que las justicias de San Salvador cobren las cantidades debidas por operarios de don Tomás de Escamilla" (1770). AGCA, A1.24-1607-10251, f. 180.
- 48 Archivo General de Indias (en adelante AGI), México 3018.
- 49 Naturalmente, se indicó explícitamente que cualquier deuda anterior a 1782 que tuviera cualquier trabajador debía pagarse. Robert S. Smith, "Statutes of the Guatemalan Indigo Growers Society", *HAHR*, xxx: 3 (agosto de 1950), 344.
- 50 Todas las referencias a la política diseñada por Ortiz son de Smith, "Forced Labor", 321-328. El reglamento fue aprobado por el capitán general en marzo de 1784.
- 51 Smith, "Forced Labor", 324-328. Ortiz debió estar realmente convencido de que los mulatos e indígenas se ganaban la vida del robo y de otros crímenes, porque no se preocupó en establecer un sistema rotativo que les permitiera a los trabajadores mantener sus propias actividades económicas.
- 52 Ninguno de los registros de las haciendas de San Salvador de los que disponemos permite una reconstrucción de la estructura de salarios, pero la mayoría indica la tarea desempeñada por cada trabajador, una práctica innecesaria si no hubieran existido salarios diferentes. Ver, por ejemplo: "Cuentas de la hacienda Concepción de Villerías", en "Mortual del presbítero Pedro Martínez de Molina" (1775). AGCA, A1(3)-507-4835.
- 53 Smith, "Forced Labor", 324.
- 54 "Estado que manifiesta la contribución hecha por los cosecheros de añil de la comprensión de estas provincias de San Salvador con expresión de los partidos y haciendas en que se fabrica, número de peones que se les dieron, semanas que han trabajado en cada una de dichas

- haciendas, y pueblos que han sido destinados por los mandamientos librados a su pedimento". (1785) en Rubio Sánchez, *Historia del añil*, II:138. No es posible determinar el número de haciendas pues en varios casos, incluyendo al Marqués de Aycinena, Fedrique y Goyena indicaba el nombre de una hacienda seguido del signo & (etcétera). El reglamento cuidadosamente evitó cualquier mención al descanso dominical, una aceptación implícita al continuo trabajo requerido durante el corte y procesamiento.
- 55 Las autoridades coloniales nunca realizaron un censo de las haciendas añileras en el siglo XVIII, pero el Intendente Antonio Gutiérrez y Ulloa hizo un informe muy detallado en 1807. Aunque se han perdido los datos de la importante región de San Miguel, enumeró 447 haciendas. Si se supone que la mitad de ellas producían ganado y comestibles, es claro que había más de 200 haciendas de añil. Antonio Gutiérrez y Ulloa, *Estado general de la Provincia de San Salvador* (San Salvador: Ministerio de Educación, 1962), 147.
- 56 Cortés y Larraz, *Descripción*, I: 147-148.
- 57 ANCR SH Serie Cartago (en adelante C) 1088, f. 55.
- 58 Browne, *History of Jamaica* (1789), 302-305, citado en Watt, *The Commercial Products*, 668. Edwards, *History of British West Indies*, III: 280-288. De acuerdo con Beauvais-Raseau, la *Indigofera* francesa fue traída de Malta. Beauvais-Raseau, *L'art*, 60.
- 59 Edwards, *History of British West Indies*, II: 280-288.
- 60 Instituto Panamericano de Geografía e Historia (de aquí en adelante IPGH), *Atlas climatológico e hidrológico de istmo centroamericano* (Guatemala: Instituto Geográfico Nacional de Guatemala, 1974), mapas 2 y 3.
- 61 *Ibid.*, mapas 2 y 3.
- 62 Beauvais-Raseau, *L'art*, 65.
- 63 Gray, *History of Agriculture*, 293.
- 64 MacLeod, *Spanish Central America*, 184.
- 65 Gray, *History of Agriculture*, I: 294.
- 66 Miller, *The Gardener's Dictionary*, I: bajo el tema "Añil".
- 67 Beauvais-Raseau, *L'art*, 65-69.
- 68 MacLeod, *Spanish Central America*, 354.
- 69 Para un análisis del "sistema de fletes", ver Walker, *Política*, 21-76.
- 70 Beauvais-Raseau, *L'art*, 84.
- 71 Moziño, *Tratado*, 19. Un estudio de la Real Expedición Científica en el Reino de Guatemala es el de Arturo Taracena Arriola, *La expedición científica al Reino de Guatemala* (Guatemala: Editorial Universitaria de Guatemala, 1983). Un estudio general sobre la Real Expedición Científica es el de Javier Lozoya, *Plantas y luces en México. La Real Expedición Científica a Nueva España* (Barcelona: Ediciones del Sorbal S.A., 1984).
- 72 Por causas desconocidas, Moziño hizo la mayor parte de sus experimentos en Nicaragua, en vez de la región altamente especializada de San Salvador. Además, existe evidencia que sugiere que el objetivo de Moziño no era describir el método productivo utilizado en Centroamérica por petición de algunos amigos de Sonora, como asegura en su *Tratado*. Aparentemente intentaba descubrir un método para secar las hojas del xiquilite para que fueran procesadas en España. Moziño, *Tratado*, 19. Taracena Arriola, *La expedición*, 76.
- 73 Smith, "Forced Labor", 317-328. *Idem*, "Indigo Production", 181-211. MacLeod, *Spanish Central America*, 179-181. Lindo-Fuentes considera que la producción del xiquilite era extremadamente simple, y que se limitaba a esparcir las semillas sin roturar la tierra, a desbrozar una vez y a cosechar. Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History", 44.
- 74 Moziño, *Tratado*, 31.
- 75 Rafael Landívar, *Rusticatio Mexicana* (Módena: 1781; reimpresso en San José: Libro Libre, 1987. Traducción al español e introducción de Faustino Chamorro), 70. Pese a las constantes referencias a deidades latinas y griegas, que podrían ser una limitación para la comprensión de los lectores modernos, Landívar hace una descripción extremadamente útil del proceso productivo de varias actividades económicas.
- 76 Moziño, *Tratado*, 31. El constante desbroce y la remoción diaria de gusanos también eran característicos de las plantaciones de Carolina del Sur durante el siglo XVIII; en El Salvador, durante la década de 1770, sólo se menciona el desbroce. Gray, *History of Agriculture*, I: 293. Concepción

- Clará de Guevara, *El añil. Su artesanía actual en el Departamento de Chalatenango* (San Salvador: Dirección de Publicaciones del Ministerio de Educación, 1976), 27.
- 77 George Watt, *The Commercial Products*, 682. Fue sólo gracias a la adición de amoníaco que la producción se incrementó considerablemente, aunque la calidad también se modificó de manera radical.
- 78 Fernández Molina, *Al estilo*, 34.
- 79 Registro de la Cancillería, Real Provisión fechada el 11 de septiembre de 1765. AGCA, A1.24-1602, f. 249.
- 80 Pedro Cortés y Larraz, *Descripción*, 1: 158.
- 81 Un buen ejemplo es el del padre Juan de San Juan, coadjutor del párroco de San Miguel. Cortés y Larraz limpió su nombre indicando que no había informe negativo alguno contra él, pero, como se muestra en el capítulo siguiente, en realidad estaba dedicado a proveer de comestibles a las haciendas. Cortés y Larraz, *Descripción*, 1: 138, 148, 155, 164, 178, 191, 233.
- 82 "Mortual del presbítero don Pedro Martínez de Molina" (1775). AGCA, A1(3)-507-4835, f. 155.
- 83 Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History", 23-24. La suposición de Lindo se basa en el hecho de que sólo una fracción del tinte registrado en los informes del diezmo provenía de tierras comunales. No considera que los informes del diezmo indican el nombre del productor, sin importar el tipo de control que tuviera sobre la tierra, ni el hecho de que los indígenas estaban excluidos de pagarlo.
- 84 "Mortual del coronel don José Agustín González Navas" (1794). AGCA, A1(3)-337-4493, f. 2v y 10v. La diferencia entre la capacidad instalada para el procesamiento de 300 quintales diarios y el procesamiento efectivo de 232 quintales diarios puede reflejar el respeto a los días religiosos o la incapacidad de cortar la cantidad de xiquilite necesaria para funcionar a toda la capacidad.
- 85 No existe información sobre el tamaño de los obrajes. AGCA, A1.1-3088-29514, f. 1v.
- 86 Smith, "Indigo Production", 186.
- 87 Real Consulado de Comercio de Guatemala, *Apuntamientos sobre la agricultura y comercio del Reino de Guatemala* (Nueva Guatemala: Oficina de don Manuel Arévalo, 1811; reproducido como apéndice de Jorge Mario García Laguardia. En *La génesis del constitucionalismo guatemalteco*; Guatemala: Editorial Universitaria, 1971) (de aquí en adelante citado como *Apuntamientos*), 299-300.
- 88 *Ibid.*, 300-301.
- 89 *Ibid.*, 301.
- 90 Smith, "Indigo Production", 186.
- 91 Para mediados del siglo XVIII, algunos poquiteros aún utilizaban una pila para la producción del añil, lo que provocó una acalorada e interminable discusión acerca de la calidad del colorante producido mediante esta técnica. Las fuentes de finales de la colonia no se refieren en absoluto a esta antigua técnica, lo que sugiere la adaptación por los campesinos del proceso de tres pilas. Smith, "Indigo Production", 185.
- 92 En el caso de Costa Rica, el proceso húmedo del café garantizaba una calidad más alta, que aseguró un lugar para el producto en el mercado mundial. Carolyn Hall, *El café y el desarrollo histórico-geográfico de Costa Rica* (San José: Editorial Costa Rica, 1976), 49-51.
- 93 Moziño, *Tratado*, 53. Algunos productores usaban un procedimiento similar en las Indias Occidentales. Browne, *History of Jamaica* (1789), 302-305. Citado por Watt, *The Commercial Products*, 668.
- 94 Guevara, *El añil*, 49-51.
- 95 La lenta recuperación del bosque tropical y sus consecuencias negativas sobre los procesos productivos que requerían leña son evidentes en el caso de la producción de hierro. Fernández Molina, *Al estilo*, 24-28, 37.
- 96 Iván Molina Jiménez, "El capital comercial en un valle de labriegos sencillos, 1800-1824. Análisis del legado colonial de Costa Rica". Tesis de maestría, Universidad de Costa Rica, 1984. Patricia Alvarenga, "Campesinos y comerciantes en la transición hacia el capitalismo. Un estudio microeconómico de la región de Heredia, 1785-1850". Tesis de maestría, Universidad de Costa Rica, 1986. Mario Samper, *Generations of Settlers. Rural Households and Markets on the Costa Rica Frontier. 1850-1935* (Boulder: Westview, 1990).

- 97 Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History", 21-27.
- 98 *Ibid.*, 27-30.
- 99 Protocolo de Tomás de Valenzuela, 1710. AGCA, A1.20-1399, f. 55 y 102.
- 100 Las cuentas coloniales ofrecen datos de la producción después del pago del diezmo y de la *primicia*, una prorrata variable para el párroco local.
- 101 Éstos fueron los precios pagados por la hacienda "Nacuilapam" en 1708-1709, por las haciendas "Santa Teresa" y "El Pedregal" en 1764-1768 y el precio promedio del ganado vendido por las haciendas de Gregorio Castriciones en 1813. Protocolo de Tomás de Valenzuela, 1710. AGCA, A1.20-1399, f. 55 y 102. "Inventario de bienes de don Pedro José de Segura", Registro de Cancillería, 1769, AGCA, A1.24-1613, f. 214-293; AGCA, A1.1-3088-29514.
- 102 Wortman, *Government and Society*, 127.
- 103 La vida de Antonio de Molina, sus actividades comerciales y los vínculos que estableció entre sus haciendas y el campesinado constituyen uno de los casos de estudio del capítulo III. Por lo tanto, en este capítulo tratamos elementos específicos de sus empresas agrícolas. "Mortual de don Antonio de Molina", AGCA, A1.43(3)-470-4653.
- 104 El origen diverso de la mercadería adquirida por la mortual de Molina, diversó tanto en su origen geográfico como en el estatus social de los proveedores, se analiza en el capítulo siguiente.
- 105 El rey nombró a Navas como alcalde mayor mediante una Real Cédula fechada el 5 de agosto de 1792, y Navas tomó posesión del cargo el 2 de diciembre de 1793. AGCA, A1-4787-41414.
- 106 "Cuenta de cargo y data que yo don José Rosi formo del caudal que ha estado en mi poder perteneciente al señor coronel don José González de Navas, ya finado". AGCA, A1(3)-527-5025, f. 107v.
- 107 Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History", 27.
- 108 Con la excepción de la semilla de xiquilite, la estructura de la fuente hace imposible determinar la composición por ítem de los costos de producción.
- 109 Puede argumentarse que la construcción del obraje fue un bien de capital añadido al valor de la tierra, y por lo tanto que no debería considerarse entre los costos de producción de la cosecha. Sin embargo, dadas las deficientes técnicas de construcción de la época, la reconstrucción —o al menos la reparación— de las instalaciones se efectuaba todos los años y era un rubro común de los costos de producción.
- 110 El ejemplo más evidente acerca de cómo el Estado colonial promovió la creciente producción de plata fue el abastecimiento estable y barato de mercurio. Brading, *Miners and Merchants*, 141-142.

CAPÍTULO III

HACIENDA Y CAMPESINADO DURANTE EL AUGE DEL AÑIL

DOS ESTUDIOS DE CASO EN LA REGIÓN DE SAN SALVADOR

EL auge añilero de finales del siglo XVIII, consecuencia de las condiciones del mercado mundial delineadas en el capítulo I e imbuido de las características tecnológicas descritas en el capítulo II, generó una relación dinámica entre el campesinado y las haciendas en San Salvador. El proceso de producción del añil en las grandes propiedades exigía algo más que trabajadores, pues requería de comestibles y otros insumos proporcionados de buen grado por el campesinado local. Para complementar este proceso, la especialización campesina en la producción de añil de alta calidad creó un mercado ístmico imperfecto, el cual potenció los flujos comerciales desde provincias cercanas; creó nuevos vínculos con provincias periféricas y permitió la diversificación de la producción en algunos latifundios. Este capítulo estudia las complejas relaciones establecidas entre la elite y el campesinado en la producción del tinte según se reflejan en los registros de las haciendas.

Desde un punto de vista metodológico, el estudio de las relaciones entre hacienda y campesinado confronta algunas limitaciones. Por una parte, hubo una destrucción masiva de la documentación oficial y privada relativa al campesinado salvadoreño y a los latifundios, lo cual impide el estudio de un gran número de casos con amplia variedad entre ellos.¹ Por otra parte, las limitaciones inherentes de las fuentes oficiales disponibles, producto del reducido

poder del estado colonial ya expuesto, restringen aún más la poca información disponible sobre el campesinado salvadoreño.² Por lo tanto este capítulo se concentra en un análisis a profundidad de dos estudios de caso de empresas agrícolas, ubicándolas dentro de su contexto global.

Aunque en ambos casos los propietarios eran comerciantes que eventualmente se volvieron productores agrícolas, tenían diferentes antecedentes, eran dueños de propiedades en regiones diferentes de San Salvador y vivieron en dos momentos contrastantes de la experiencia colonial. Antonio de Molina, un criollo de origen humilde, hizo su fortuna e invirtió en los alrededores de su ciudad natal, San Miguel, la región más especializada en la producción de añil de San Salvador. Su vida coincidió con los primeros años del auge del añil, años de oportunidad que le permitieron convertirse en un comerciante provinciano con contactos a lo largo y ancho del área de San Miguel, con los cuales consolidó redes de crédito que vinculaban distintos mercados. En contraste, Gregorio Castriciones era un inmigrante español que llegó a Centroamérica a principios de la década de 1780, hizo su fortuna comerciando en las ferias locales generadas por el auge del añil e invirtió en tierras localizadas al noroeste de San Salvador cuando el añil centroamericano competía contra los suministros asiáticos del tinte. Las haciendas de Castriciones continuaron con la producción de añil, pero una parte sustancial de su ingreso provenía de la producción de comestibles para el mercado local de los "poquiteros" especializados. Finalmente, las actividades empresariales de Molina y Castriciones fueron moldeadas por dos fases diferentes del ciclo del añil. Así, mientras que Molina vivió en una época en la que las conexiones con la metrópoli se renovaban en las décadas de 1750 y 1760, Castriciones enfrentó los vaivenes políticos característicos del período 1810-1829. Pese a tales diferencias, el criollo de inicios del auge del añil y el gachupín de la problemática transición a la independencia establecieron diversas vinculaciones entre sus empresas agrícolas y el campesinado. El siguiente análisis intenta comprender esos lazos en las actividades empresariales de Molina y Castriciones, colocándolos en el contexto más amplio del tejido social que compartían hacendados y campesinos.

En un período caracterizado por la presencia arrolladora de inmigrantes, Antonio de Molina es un buen ejemplo de la iniciativa empresarial criolla a principios del auge del añil. Nació en la ciudad de San Miguel alrededor de 1720 en una familia "española" (criolla) de medios económicos muy limitados. Como primogénito que era, don Antonio administró la herencia materna, la cual no incluía tierras, "desde que tenía uso de razón", probablemente desde su adolescencia. Aunque según él había aumentado el valor de la herencia con su trabajo, cuando dividió los bienes de su madre entre sus hermanos cada porción fue de unos modestos 209 pesos. Hacia 1738 se casó con Lucía de Huete, vecina de Masaya. Ella trajo consigo 1.300 pesos y algunas joyas como dote, mientras que los bienes de él llegaban a los 2.000 pesos.³ Desde este matrimonio, hasta su muerte en 1765, utilizó hábilmente las conexiones crediticias adecuadas para convertirse en comerciante y en productor de añil a gran escala. Como mercader, don Antonio se convirtió en intermediario entre los productores locales de añil y los comerciantes-exportadores guatemaltecos, el mediador entre las regiones ganaderas y sus mercados, y en un exportador de añil hacia el Perú. Como productor de añil a gran escala estableció diversos lazos con los campesinos indígenas y mulatos.

Un análisis de las actividades empresariales de Molina requiere de una descripción de la región de San Miguel como telón de fondo. Como miembro de la elite local, su éxito dependía de la habilidad para controlar toda oportunidad que le ofrecía su región natal, transformando recursos dispares como ubicación geográfica, producción, el funcionamiento del estado colonial y las características del campesinado en parte de sus activos. En un informe enviado a la Audiencia en 1765, Francisco Quintanilla mencionó la jurisdicción de la ciudad de San Miguel como la región "óptima" de la Alcaldía Mayor de San Salvador. De acuerdo con este informe, la relevancia de San Miguel como productor de añil y comestibles hacía a ésta una ciudad casi tan importante como San Salvador, la capital.⁴ Aunque varias fuentes corroboran la importancia del añil en

la zona, la positiva valoración concerniente a la producción de comestibles se basaba en el aprovisionamiento efectivo de maíz a la ciudad de San Miguel. Cuando el Alcalde Mayor Manuel de Gálvez Corral escribió la *Relación geográfica de la Provincia de San Salvador*, en 1740, señaló la baja productividad de maíz en la sección oriental de la Alcaldía Mayor. La jurisdicción de San Miguel se describía bajo el subtítulo de "Ciudades pertenecientes a la provincia de San Miguel donde la producción de maíz es muy baja", lo cual atribuía al clima o al suelo de los diferentes pueblos indígenas.⁵

El detalladísimo cuadro de la producción regional proporcionado por el obispo Cortés y Larraz durante su visita apostólica de 1769 coincide con la aseveración de Gálvez Corral. El obispo describió la parroquia costera de Usulután como "la tierra más llana, amena y fértil del arzobispado", retratando la frenética actividad de la cosecha de añil en Usulután y en los alrededores de San Miguel. Cortés y Larraz confirmó la importancia de la producción del añil, que sólo pudo definir como "una inclinación envenenada" que eclipsaba cualquier otra actividad, incluyendo ritos básicos de la Iglesia Católica como la misa dominical. Esta actividad económica mantenía viviendo en las haciendas a numerosas familias durante todo el año; además, durante la estación de la cosecha cada hacienda concentraba entre 100 y 200 personas "de toda especie y desconocidos".⁶ En una de sus frases más citadas, el obispo explicó la gran cantidad de ladinos y los pocos indios que había en la parroquia de Usulután "pues ni éstos [los ladinos] quieren vivir sino en tierras buenas, ni aquellos [los indios] apetecen vivir sino en malas, en quebraduras de montes, en cerros y lugares escondidos".⁷ Reconocía la pobreza resultante de las tierras estériles en las parroquias de Conchagua, Gotera y Osicala, donde los indios constituían más del 50 por ciento de la población.⁸ La baja producción local de comestibles se vio mitigada por la ventajosa ubicación geográfica: San Miguel era la entrada para cualquier comercio hacia la región añilera de San Salvador desde las provincias del sur del reino. Ello garantizaba el aprovisionamiento de ganado, queso, cacao y maíz que llegaban por el Camino Real o en barcazas que

atravesaban el golfo de Fonseca (bahía de Conchagua), por lo que los alimentos eran más baratos que en el resto de San Salvador.

Esta economía basada en el añil y las necesidades militares del estado colonial promovieron una pujante sociedad mulata, por lo que los campesinos indígenas fueron expulsados de las mejores tierras ubicadas en la planicie a lo largo de la costa del Océano Pacífico. Los campesinos mulatos se convirtieron en "poquiteros" y en asalariados de las haciendas, sustituyendo a los trabajadores indígenas y al mecanismo institucional del mandamiento. Por ejemplo, Usulután tenía 2.320 indígenas para 1550, pero la resistencia al trabajo forzado en los obrajes de añil y el establecimiento de la milicia mulata contra los enemigos de los españoles (particularmente después de que los piratas ingleses saquearon la ciudad en 1682) provocaron un proceso de ladinización.⁹ Para 1740 tenía sólo 45 indígenas con siete tributarios, mientras que había 133 mulatos alistados en una compañía miliciana.¹⁰ La microcomunidad indígena, sin embargo, desarrolló mecanismos de defensa para preservar su cultura al promover la inmigración desde otros pueblos indios. Cortés y Larraz describió cómo los indígenas constituían sólo el seis por ciento de la población y eran tratados "oprobiosamente" por los ladinos y el párroco en 1769. Sólo había dos familias indígenas locales en el pueblo, pero, a fin de mantener su cabildo y el estatus legal de pueblo indio (con control sobre los ejidos), alentaron a dieciocho familias indias "forasteras" a que se establecieran y avecindaran.¹¹ Este mecanismo de resistencia pudo ayudar a mantener el estatus de pueblo indio, pero ciertamente no revirtió el proceso de ladinización, pues para 1807 la población de Usulután estaba compuesta por 5.356 mulatos (86.8 por ciento), 734 indígenas (11.9 por ciento) y 76 españoles (1.2 por ciento).¹² Las características de este universo mulato, altamente especializado en el cultivo del añil, y sus necesidades de crédito y comestibles, modelaron las actividades empresariales de Molina como intermediario y productor.

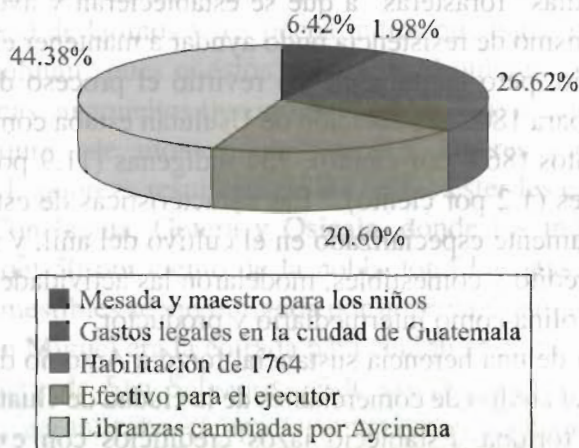
La falta de una herencia sustancial forzó a Antonio de Molina a depender del crédito de comerciantes de la ciudad de Guatemala para amasar su fortuna. Estableció lazos crediticios con exportadores de añil, quienes para la década de 1760 habían creado un sistema

financiero flexible en el que las “libranzas” facilitaban las transacciones entre las provincias y la capital. El sistema de libranzas se volvió especialmente relevante en una economía caracterizada por la escasez crónica de numerario; una sola libranza podía endosarse varias veces antes de llegar al comerciante-exportador que la haría efectiva. La relación entre comerciantes-exportadores y las elites provincianas fue más allá de la esfera de los negocios, porque el poder y la influencia eran activos importantes en esta sociedad colonial, donde individuos y grupos establecían relaciones de clientela. El análisis de las relaciones crediticias entre los comerciantes-exportadores y Antonio de Molina permite ver algunas facetas del sistema crediticio y de las relaciones de clientela implícitas.

La composición del crédito provisto por Juan Fermín de Aycinena a Molina y su mortual en el período 1764-1767 (12.134 pesos) muestra las complejidades de la relación entre el comerciante-exportador mayorista y el comerciante local. Como se muestra en el gráfico III-1, apenas poco más del 47 por ciento de la deuda total correspondía a la “habilitación” (efectivo y textiles para financiar la

Gráfico III-1

Composición de las deudas de Antonio de Molina y su ejecutor hacia don Juan Fermín de Aycinena 1764-1767



Fuente: “Mortual de don Antonio de Molina”, AGCA, A1-43(3)-470-4653.

producción) que se le dio a Molina para la cosecha de añil de 1764 y por dinero dado al albacea a fin de financiar la producción de añil tras su muerte. Las libranzas emitidas por Molina y cambiadas por Aycinena equivalían al 44 por ciento del crédito y mostraban, por una parte, el fuerte poder financiero del futuro marqués y, por otra, cómo don Antonio evitaba permitirle a un solo acreedor el control sobre sus negocios. Como se argumenta en el capítulo v, la estructura judicial y de poder del reino hizo más ventajoso para los financistas compartir el financiamiento de la producción de añil, mientras que los deudores evitaron atar sus fortunas a un solo acreedor. Finalmente, aunque las deudas para gastos legales y erogaciones para los hijos de Molina sumaron menos del nueve por ciento del total, revelan las relaciones de clientela presentes en todos los niveles de la sociedad. Como parte del poderoso cabildo capitalino restablecido en 1761, Aycinena era mediador entre las elites provincianas y las instancias superiores del poder en el estado colonial, pero cuidar a los hijos de Molina mientras estudiaban en la ciudad de Guatemala iba más allá de las relaciones comerciales.¹³ La importancia de enviar a sus hijos a la capital significaba más que una instrucción formal; era la posibilidad de adquirir contactos invaluable con los más altos niveles de la sociedad colonial. La aceptación por parte de Juan Fermín de jugar el papel de padre sustituto para los hijos de Molina representó una clara señal de una relación que trascendía la esfera de los negocios y se convirtió en un lazo personal que implicaba cierto grado de lealtad y confianza. Aycinena exigía y esperaba relaciones recíprocas del mismo tipo, por lo que usaba la influencia y el poder de Molina a nivel local como garantía para las habilitaciones proporcionadas en la zona de San Miguel. Era el candidato perfecto para servir como su apoderado en los juzgados provinciales y, por lo tanto, Aycinena le dio a Molina un poder para reclamar deudas el 13 de septiembre de 1763.¹⁴ A pesar de esta aparentemente buena relación de negocios con Aycinena, que continuó con la viuda de Molina tras su muerte, el mercader provinciano evitó la dependencia de un solo comerciante-exportador.¹⁵ Diego Peinado, un comerciante-exportador en ciernes, sirvió como intermediario entre las fuentes de crédito, el mercado de la

ciudad de Guatemala y las elites provincianas.¹⁶ En 1763 Molina le dio a Peinado dos cartas poder, una para solicitar un préstamo de 4.000 pesos de la Iglesia y otra para comprar algunos esclavos negros, servicios que Peinado efectuaba para otros miembros de las elites provincianas.¹⁷ Peinado compró la producción de añil de Molina a principios de la década de 1760 y sirvió como su agente en la venta de ganado a la familia Nájera; le debía 5.572 pesos a don Antonio a la hora de su muerte. Don Diego pagó parte de la deuda cambiando libranzas por 1.615 pesos (29 por ciento), pero pagó el 79 por ciento de ella emitiéndole al albacea una libranza contra José Piñol, otro comerciante-exportador, así como un pagaré por 3.949 pesos; sólo ocho pesos se pagaron en efectivo. Como en el caso de Aycinena, el pago a través de libranzas contra otros comerciantes-exportadores (en este caso José Piñol) reflejaba la flexibilidad del sistema financiero. Los comerciantes provincianos necesitaban los servicios y el capital de los comerciantes-exportadores, pero reconocían los peligros implícitos de depender en un solo habilitador, mientras que los comerciantes-exportadores no tenían ni el deseo ni los medios legales y económicos para imponer tal dependencia.

Esta flexibilidad se vio reproducida cuando Molina se convirtió en habilitador a nivel local, donde la fiera competencia por el tinte enfrentó a los miembros de la elite local. El papel de Molina como comerciante provinciano es claramente discernible en las deudas a su favor a la hora de su muerte. De 23 personas que le adeudaban 31.278.75 pesos, doce españoles compartían el 96.3 por ciento, mientras que once mulatos sumaban el 3.7 por ciento restante. La preponderancia de deudores españoles sugiere que había otro estrato de mercaderes secundarios que hacían tratos directamente con los "poquiteros", quienes a cambio obtenían sus textiles y dinero en efectivo de comerciantes de la elite local como don Antonio. Los principales deudores de Molina evitaban igualmente una dependencia absoluta de un solo acreedor, reproduciendo así los mismos mecanismos utilizados por éste con los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala. Don Juan de Castilla, quien le debía 6.818 pesos, pagó 4.318 pesos en añil y 2.500 en efectivo, producto de la venta de colorante a otro mercader a un precio mejor que el del contrato con Molina.

En otros casos la deuda se transfería total o parcialmente a otra persona, como consecuencia de la compleja red de créditos. Don Juan Miguel de Cañas le debía 4.525 pesos a una tasa de interés del 5 por ciento, pero sólo pagó 26 pesos del capital y los intereses (250 pesos), mientras que don Francisco Becerril se convirtió en acreedor (y eventualmente pagó) 4.500 pesos. El limitado control de don Antonio como habilitador se hace evidente en los pagos de las deudas a su favor después de su muerte: sólo 22.8 por ciento se pagaron con añil y la mayoría en efectivo.

Los "poquiteros" mulatos que recibieron créditos estaban ligados a las empresas del comerciante provinciano, ya fuera como trabajadores o como agentes compradores de maíz y ganado. Este acceso de los "poquiteros" al crédito, bajo las mismas condiciones que los comerciantes secundarios y grandes productores, les permitía obtener bienes a precios más baratos que el resto del campesinado, constituyendo así otro vínculo en la cadena de relaciones patrón-cliente. Dámaso Granillo, quien trabajó en las haciendas y recibió algunos textiles como parte de su salario, pagó sus deudas más un once por ciento de interés en añil, para un total de 164 pesos. Esteban Machuca fue menos afortunado en su producción como "poquitero" o, más probablemente, le vendió su producción a otro comerciante para forzar al albacea a reconocer sus diez años de salarios sin pagar. Aunque le debía 96 pesos a Molina, Machuca sólo pagó 16 pesos en tinte; el albacea dedujo 80 pesos de salarios que se le debían como agente comprador de maíz durante los últimos diez años. Algunas habilitaciones pagaban un interés anual de cinco por ciento, como en el caso de Juan Miguel de Cañas, mientras que otras generaban un once por ciento anual, más del doble del cinco por ciento establecido por la Iglesia.¹⁸ Los comerciantes, sin embargo, no obtenían beneficios únicamente del interés pagado por sus deudores. La fuente de beneficios más importante era el alza en el precio de la mercancía, un aspecto del que no tenemos información para el caso de Molina.

Las adquisiciones de tierra por parte de Molina proporcionan un panorama de los tipos de conexiones posibles con otros miembros de la élite local, compuesta por otros comerciantes provincianos y hacendados.

Mientras que algunas transacciones reflejan relaciones de negocios impersonales con competidores de la comunidad mercantil local, hay evidencia de que otras llevaban implícitos sentimientos de lealtad típicos de la relación de clientela. Compró las haciendas "Nuestra Señora de Tangalona", "Santa Bárbara", "Santa Inés" y "San Jácinto" de otros terratenientes y comerciantes. Molina compró la hacienda "Tangalona" al coronel Francisco Chamorro y Villavicencio (de aquí en adelante mencionado como Chamorro), quien para la década de 1760 era su competidor en el financiamiento de la producción de añil en la región de San Miguel y su adversario en la demanda que se describe más adelante. En otros casos, hay evidencia de que una relación personal basada en la lealtad estaba detrás de las transacciones. Doña María Elena Granillo le vendió la hacienda "Santa Inés" a Molina y éste, en su testamento, fundó una capellanía (una obra pía que obtenía sus ingresos de una propiedad perpetuamente hipotecada) por valor de 250 pesos para misas por el alma de Granillo. Tal inversión para mejorar la posición del alma de la dueña anterior en el más allá muestra que los lazos entre vendedora y comprador traspasaban la esfera comercial. Sin embargo, es en los tratos de don Antonio con sus parientes donde el carácter dual de las relaciones de negocios y personales se vuelve más evidente.

Mientras que don Antonio adquirió las propiedades ya mencionadas, su hermano Manuel de Molina adquirió seis haciendas en Usulután, a lo largo de la costa del océano Pacífico, y una propiedad urbana con seis tiendas en la plaza mayor de San Miguel. Después de la muerte de don Manuel, su yerno Juan José de Campos (esposo de Mariana de Molina) compró las propiedades, con don Antonio como fiador en la compra y en el financiamiento de la producción de añil. Campos fue incapaz de pagar sus deudas, perdió todas las propiedades y aún le debía a Molina 5.000 pesos. A fin de recuperar su inversión perdida, el último adquirió en subasta pública las propiedades y ganó sobre las pujas del coronel Francisco Chamorro, quien también le había extendido crédito a Campos. El sagaz criollo tuvo entonces que desarrollar sus nuevas propiedades y cuidar del bienestar de algunos de sus parientes.

La primera prioridad de Molina fue transformar el grupo de propiedades que pertenecía a Campos en unidades productivas viables. A diferencia de otras regiones rurales en Latinoamérica, no tenía sentido monopolizar la tierra como modo de eliminar la competencia para un mercado cautivo y la calidad de la tierra marcaba una diferencia en la producción de añil, como se sugirió en el capítulo anterior.¹⁹ Mientras que conservó las haciendas "Canal", "San Ildefonso" y "San Francisco", don Antonio decidió deshacerse de aquellas propiedades que carecían de potencial productivo o que eventualmente podrían convertirse en problemáticas debido a su ambiguo estatus legal. Molina consideraba la hacienda "Guiragüela" como "inútil", probablemente por su capacidad de producción de añil, mientras que la comunidad indígena de Ereguayquín tenía una demanda contra la hacienda "Obraje Grande", que reclamaban como parte de sus ejidos. Le cedió esas tierras a las capellanías fundadas en ellas, con lo que transfirió a la Iglesia los problemas de un derecho de propiedad ambiguo en un caso y de tierras improductivas en el otro.

En segundo lugar, Molina debió tomar las medidas necesarias para proteger a su indefensa sobrina, doña Mariana, esposa de Juan José de Campos. Don Antonio le cedió a ella la hacienda "San Diego" y otros bienes no especificados, manteniendo la propiedad fuera del alcance de los acreedores de su marido. Este mecanismo le permitía a un deudor utilizar el crédito obtenido dentro de su propia familia a fin de evitar una bancarrota total. Consistía en transferir la propiedad al acreedor como pago por la deuda, y éste la regresaba más tarde al control del dueño original, usualmente dándole la propiedad legal a su esposa.²⁰ En este caso refleja el permanente papel de don Antonio como *pater familias*: sirvió como albacea de los bienes de su madre para sus hermanos, apoyó a su pariente político Juan José de Campos, aseguró el bienestar de su sobrina cuando su esposo fue a la bancarrota y dejó algunos legados a otras parientas.²¹

Hay evidencia de que Molina fue propietario temporalmente de otras haciendas, pero tenemos poca información sobre tales transacciones. Vendió las haciendas "San José Gualoso" y "San Nicolás Sapatagua", ubicadas en el valle de Intipucá, a José Saldívar en algún momento antes de 1764. Sin embargo el albacea

demandó a Saldívar en 1768, probablemente porque se había atravesado en los pagos. Sabemos que don Antonio poseyó once haciendas al menos durante un corto período, lo cual sugiere un frecuente cambio de manos de la propiedad durante ese período. La tenencia inestable de la tierra fue quizá la consecuencia de los riesgos involucrados en la producción de añil y los mercaderes provincianos eran los beneficiarios de los hacendados en bancarrota.²² Como se argumenta en el capítulo V, el control de la familia de Aycinena sobre algunas haciendas fue una excepción a la regla y el control de las empresas quebradas iba principalmente a miembros de la elite local, hombres como Antonio de Molina o Francisco Chamorro.

Mientras que las haciendas improductivas eran un pasivo para el empresario, la necesidad de tierra con alta productividad de xiquilite forzó al productor a obtener el acceso a otras tierras. Molina se aseguró tierras más fértiles para sus actividades económicas arrendando el ejido del pueblo indígena de Moncagua en 1758. De nuevo los intereses de Molina chocaron con los de Francisco Chamorro, que las había alquilado en 1757. El resultado mostró el poder de Molina a nivel local. Debido al valor del ejido como tierra de cultivo, don Miguel de Castilla, otro vecino de San Miguel, ofreció sin éxito al Alcalde Mayor, Bartolomé de la Torre y Trassierra, un soborno de 1.000 pesos para obtener el arriendo.²³ Es imposible determinar si Molina prevaleció porque ofreció un soborno más grande, porque tenía más peso ante el alcalde mayor o porque utilizó la influencia del párroco de Moncagua, Rafael Antonio de Molina, quien era su pariente y más tarde fungió como coalbacea del mercader provinciano. En cualquier caso, obtuvo el alquiler durante cinco años por una cantidad de 1.070 pesos, utilizados para construir la iglesia del pueblo, y renovó el contrato en 1763 con una renta de 1.525 pesos para la comunidad indígena. El aumento de la renta en el segundo período muestra la competencia por la tierra fértil de la comunidad y la relevancia del ejido como unidad productiva aun para un hacendado con varias propiedades.

Aunque el imperio español técnicamente tenía una estructura de poder común basada en una ideología aparentemente común, las peculiaridades de la sociedad local y la relativa fuerza del estado

colonial configuró los medios de asegurar el poder y el prestigio de los miembros de la elite. El poder de la elite derivaba en parte de la capacidad de los españoles locales de servir como intermediarios entre los funcionarios metropolitanos y los grupos subordinados. En el caso de San Miguel, la posición de la elite se vio reforzada por la creciente importancia de la población mulata, que estaba al margen de los medios tradicionales de control del estado, tales como las ejercidas sobre las comunidades indígenas. Si la compra de comisiones militares constituía una avenida para la obtención de poder y prestigio en el imperio español, ello era particularmente relevante entre la elite de San Miguel. El mando sobre las milicias mulatas era la más importante forma de control social y, en vista de la ausencia de una política oficial sobre el asentamiento de los mulatos, el único lazo institucional entre la mayoría de la población y el orden colonial.²⁴ Tanto Antonio de Molina como su rival en asuntos de negocios, Francisco Chamorro, servían como oficiales en la milicia provincial, el primero como teniente coronel y el segundo como coronel. Aunque no existe un estudio sobre la relevancia del mando militar como una fuente de influencia en los diferentes niveles del estado colonial en Centroamérica, la avasalladora supremacía de Molina sobre Chamorro muestra que al menos en este caso no había una correlación directa entre rango militar e influencia. Incluso cuando Chamorro ostentaba un rango superior y se convirtió en alcalde mayor bajo las particulares circunstancias que se describen más adelante, su diferencia con Molina estaba determinada por edad, matrimonio, lazos familiares y otras características innatas o adquiridas.

Los miembros de la elite dejaban de lado sus diferencias individuales y actuaban con un espíritu de cuerpo cuando debían defender los "derechos" locales ante funcionarios de la Corona que, según su percepción, eran particularmente ambiciosos y ávidos de poder. Bartolomé de la Torre y Trassierra fue nombrado alcalde mayor de San Salvador en 1746 como recompensa por un "regalo" de 4.600 pesos a la Corona. Fue autorizado a retrasar su toma de posesión mientras hacía un viaje de negocios a Perú y Brasil, y no fue sino hasta febrero de 1757 que arribó a San Salvador.²⁵ La compra del

puesto de alcalde mayor por Torre y Trassierra fue una desviación de la norma porque aparentemente poseía el capital suficiente para financiar la producción de añil, a diferencia de la mayoría de sus predecesores, quienes en realidad sirvieron como agentes de los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala. Aunque participó en el comercio de Suramérica y dejó su familia en Buenos Aires, parece que Torre y Trassierra carecía de experiencia acerca de cómo operaba el imperio español o, si la tenía, estaba limitada a un área indígena con poca competencia por parte de una elite local española.²⁶ En cualquier caso, intentó utilizar su poder y sacar ganancia de su cargo sin reconocer los compromisos no escritos desarrollados entre la elite local y los anteriores representantes reales. Al mismo tiempo, su independencia financiera provocó animosidad y celos de parte de los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala, quienes temían el monopolio de un alcalde mayor económicamente independiente. Torre y Trassierra restringió a los alcaldes ordinarios electos por los cabildos de San Salvador, San Vicente y San Miguel la asignación de mandamientos a pueblos de indios e inhibió su jurisdicción sobre los milicianos mulatos. Si ya esas dos acciones representaban un reto a la autonomía local, también intentó beneficiarse de su recién adquirido monopolio sobre la fuerza de trabajo demandando un pago en añil por la asignación de trabajadores. Aún más, monopolizó el comercio con los pueblos de indios y el mercado del algodón, restringiendo la flexible y fluida red de financiamiento y comercio de la que ya se habló.²⁷ El comportamiento de Torre y Trassierra, como conquistador en una tierra ya colonizada, provocó una "rebelión controlada", un golpe de Estado a nivel local a través de las estructuras jurídicas que fue una válvula de escape que evitó confrontaciones mayores entre la metrópoli y su imperio.

Los cabildos de las tres ciudades españolas presentaron varias peticiones a la Audiencia y en agosto de 1758 el más alto tribunal había enviado a un oidor (un juez miembro de la Audiencia), quien suspendió a Torre y Trassierra de su cargo en 1759.²⁸ Aunque Antonio de Molina no ostentaba ningún cargo en el cabildo en el momento de su muerte, estaba entre los vecinos que se oponían a Torre y Trassierra, y su albacea debió pagar una multa después de que

la Audiencia declarara que algunos de los cargos eran insustanciales. Francisco Chamorro se benefició de la suerte de Torre y Trassierra, convirtiéndose temporalmente en alcalde mayor entre 1759 y 1761. La designación de Chamorro muestra el enfoque cauteloso tomado por la Audiencia al principio del proceso, al escoger a uno de los seguidores de Torre y Trassierra; Chamorro recibió 7.000 pesos en habilitaciones del depuesto funcionario y estuvo entre los pocos testigos locales que declararon a su favor.²⁹ Aunque las elites provincianas se deshicieron exitosamente del alcalde mayor de San Salvador, una conspiración de miembros del cabildo salvadoreño, algunos mercaderes guatemaltecos, varios oidores de la Audiencia, e incluso un apoderado sobornado de Torre y Trassierra mantuvieron al destituido alcalde mayor en un limbo judicial durante doce años. Los principales beneficiarios de esta conspiración fueron el comerciante guatemalteco Cristóbal de Gálvez (cuñado de Agustín de Ciliéza, miembro del Cabildo de San Salvador) y su yerno Manuel Fadrique y Goyena, quien ocupó el cargo de alcalde mayor de 1761 a 1771.³⁰ Para el momento en que la Corona restauró a Torre y Trassierra en su cargo en 1771, su salud se encontraba quebrantada y había perdido la mayor parte de su fortuna. En su deslucido segundo gobierno, durante los últimos dos años de su vida, el alcalde mayor se convirtió en un agente de la familia Aycinena.³¹

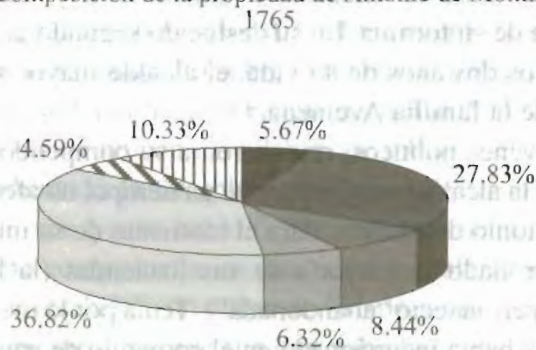
Los vaivenes políticos, que dieron a su competidor Chamorro el poder sobre la alcaldía mayor durante un tiempo, no afectaron los intereses de Antonio de Molina. Para el momento de su muerte, en 1765, había desarrollado la mayoría de sus haciendas (la hacienda "San Francisco" permaneció "abandonada"). Tenía por lo menos doce obrajes de añil, y había incursionado en el comercio de ganado utilizando para ello la posición estratégica de sus propiedades. Adquiría hatos que llegaban de Nicaragua y Honduras, permitía que los animales se recuperaran del agotador viaje y luego los vendía a la familia Nájera, parte del oligopolio que manipulaba el aprovisionamiento de carne al mercado de la ciudad de Guatemala. Su reconocimiento de una deuda de diez becerros al pueblo indígena de Cacaopera en su testamento y la categoría ocupacional de "jato", criador de terneros, entre los trabajadores muestran que hubo alguna crianza mientras el ganado estuvo

en sus propiedades. Sin embargo, don Antonio nunca se convirtió en ganadero, y permaneció como intermediario entre los criadores y los principales comerciantes de ganado de la ciudad de Guatemala. Y aunque don Antonio se volvió productor de añil, siguió siendo ante todo un mercader, como lo refleja la composición de su mortual, que se muestra en el gráfico III-2. Sus propiedades rurales equivalían al 28 por ciento del valor total de lo que poseía, mientras que los bienes relacionados con sus actividades comerciales (el dinero que le debían, mercancía y ganado) significaban el 62 por ciento.³⁰ No obstante, su muerte puso en movimiento un proceso mediante el cual, al final, su viuda e hijos heredaron una empresa agrícola.

En su testamento, Antonio de Molina nombró a su viuda Lucía de Huete, al mercader Antonio de Guzmán y a su pariente el sacerdote

Gráfico III-2

Composición de la propiedad de Antonio de Molina



- Propiedades urbanas
- Propiedades rurales
- Mercadería
- Deudas de Diego Peinado (añil-ganado)
- Dinero que se le adeudaba en San Salvador
- ▨ Esclavos
- ▨ Ganado

Fuente: La misma del gráfico III-1.

Rafael Antonio de Molina como coalbaceas de su mortal, cuando su hijo mayor sólo contaba con dieciséis años de edad. En realidad, el padre Rafael Antonio permanecía en las sombras, mientras que doña Lucía estaba subordinada a Guzmán, quien se volvió el principal albacea y administrador de la mortal en el período 1765-1769. Guzmán mantuvo la producción agrícola, pero interrumpió las actividades financieras, probablemente para reemplazar a Molina como habilitador provinciano e indirectamente se convirtió en socio de la producción de añil de la mortal. Proporcionó textiles por 11.012 pesos para pagar por adelantado los sueldos de los trabajadores, pero ganó 3.670 pesos en la operación al aumentar los precios en un 25 por ciento. Finalmente, el albacea-administrador evidentemente utilizó el capital de la mortal para financiar sus propias actividades comerciales. Guzmán debía 14.034 pesos cuando le regresó los bienes a la viuda en 1769, un 23 por ciento del valor neto de la mortal, que era de 59.851 pesos.³³ Aunque el siguiente análisis está basado en las cuentas presentadas por el albacea, no hay duda de que la producción de añil continuó bajo los mismos parámetros establecidos por Antonio de Molina.

La información disponible acerca de los bienes de Molina permite determinar los costos de la producción de añil, así como los tipos de lazos establecidos con los campesinos pues las cuentas del albacea, en su calidad de administrador de la mortal, muestran un invaluable nivel de detalle. Los gastos, sin embargo, rara vez se presentan por año. El siguiente análisis sobre la producción de añil está basado, por lo tanto, en los ingresos y gastos totales para el período 1766-1769. En estas cuatro cosechas, la producción de añil llegó a 60.157 libras que se vendieron por 64.107 pesos, mientras los costos totales de producción alcanzaron los 42.927 pesos (ver la tabla III-1). Si los costos de producción fueron del 67 por ciento del valor total, es claro que la renta de la tierra fértil, el pago de salarios y la adquisición de comestibles, instrumentos y cal distribuían una importante porción de los beneficios dentro de la sociedad salvadoreña. Los siguientes párrafos examinan la multifacética vinculación de jornaleros, poquíteros y buhoneros con la producción de las haciendas.

Tabla III-1

Costos de producción del añil.
Propiedad de Antonio de Molina
1766-1769

Gastos	Pesos
Renta	
Arrendamiento del ejido de Moncagua	1.500
Salarios	
Adelanto de textiles por parte del ejecutor	14.682(1)
Adelanto de efectivo por parte del ejecutor	4.902(2)
Salarios en efectivo pagados a cortadores y pileros	656
Salarios pagados por Lucia de Huete	3.359
Dinero dado a pueblos indígenas	1.017
Insumos	
Herramientas de hierro	194
Tamices (1.350.72 metros de manta)	844
Maíz [349 fanegas]	797
Cal [1.981.3 fanegas]	693
Semilla de xiquilite [548.75 fanegas]	1.759
Mulas, caballos y yeguas [296 mulas, ND]	4.060
Ganado consumido en las haciendas [ND]	1.602
Otros	
Transporte e impuestos	5.285
Costos totales de producción	42.927
Ganancias brutas	64.294
Ganancias netas aproximadas	21.367

Fuente: La misma que el gráfico III-1.

1. Incluye el 25 por ciento gravado por el ejecutor sobre los textiles.

2. Esta suma no incluye 1.577 pesos en efectivo devueltos por los ejecutores.

La composición de los salarios en las cuentas del albacea muestra la preponderancia de la población mulata en la región de San Miguel, la cual estaba fuera de mecanismos de control como el sistema de mandamiento. Por lo tanto, no es sorprendente que el dinero pagado a los pueblos de indios, ya sea directamente a sus cabildos o a través del alcalde mayor, representara menos del cuatro por ciento

del costo total de la mano de obra. Los pueblos indígenas de Chilanga, Yamabal, Aramoaca y Meanguera recibieron ese efectivo para pagar sus tributos, usando el mandamiento para satisfacer las demandas del estado colonial. En contraste, sólo existe una referencia a un individuo que recibió dos pesos de adelanto, con miembros del cabildo indígena como testigos. Esto significa que las relaciones de los trabajadores indígenas con los latifundios se establecían mediante contratos individuales, en vez de los mecanismos diseñados para conectar a la "comunidad corporativa" con el mundo exterior. Ello resulta más evidente en el caso de Moncagua, cuyos habitantes se aseguraron el pago del tributo de la renta que recibían por su ejido, pero perdieron el acceso a su tierra para la producción de comestibles. Aunque la opción más viable era convertirse en trabajadores en las haciendas de Molina (y probablemente eso hizo la mayoría de los indígenas de Moncagua), su pueblo no recibía pago alguno por trabajo corporativo.

La ausencia de mecanismos de control sobre los trabajadores mulatos forzó a las haciendas a hacer pagos por adelantado en efectivo y textiles con el fin de asegurarse esa mano de obra. Dado que una importante porción del ingreso del comerciante-hacendado provenía del alza en el valor de la mercancía (aunque en el caso de Molina el albacea fuera el beneficiario), apenas resulta sorprendente que los textiles representaran el 65 por ciento de los salarios de los trabajadores. La proporción que se pagaba en efectivo no necesariamente llegaba al bolsillo del trabajador, porque la hacienda pagaba por servicios exigidos al campesinado por el estamento colonial. Tal fue el caso con Bernardo Serrano, cuyos costos de matrimonio de 11.25 pesos fueron pagados directamente al párroco por la hacienda. Pese a la necesidad de efectivo impuesta por la Iglesia, el estado y la cultura de los mulatos, las haciendas de añil centroamericanas no pudieron desarrollar un sistema de peonaje por deudas, porque había una severa competencia por la mano de obra y los trabajadores tenían acceso a otras fuentes de riqueza. Treinta y seis trabajadores reembolsaron una parte de sus deudas por un total de 1.577 pesos (38 pesos en textiles y 1.539 en efectivo), demostrando su capacidad de negociar con las haciendas: los

campesinos podían decidir pagar sus deudas y las haciendas no podían forzarlos a servir como trabajadores. Esta capacidad de los trabajadores de pagar sus deudas era resultado de sus propias actividades productivas como poquiteros. Utilizaban el dinero para financiar sus gastos como pequeños productores, pagaban parte de sus deudas trabajando en la hacienda y las cancelaban con ingresos obtenidos de su añil de alta calidad. La estructura de las cuentas del albacea impide determinar la cantidad de trabajadores y sus ingresos promedio, pero los datos revelan la movilidad geográfica de los trabajadores desde sus lugares de origen a las haciendas. Los indígenas y mulatos a veces no utilizaban el sistema hispánico de apellidos y echaban mano de sus lugares de origen para sustituirlos. Esto nos permite identificar los flujos migratorios a las haciendas de Molina. Este modo indirecto de determinar el lugar de origen muestra que la mayoría de los trabajadores venía de pueblos ubicados en la región de San Miguel, como Meanguera, Moncagua o del menos explícito origen de "isleño", referido a los nativos de las pequeñas islas del golfo de Fonseca. Sin embargo, hay algunos casos de trabajadores con apellidos como Guatemala, Granadino y Comayagua, que reflejan los flujos migratorios desde el altiplano guatemalteco, Nicaragua y Honduras.

La necesidad de ganado, maíz, cal y mostaza obligaron a las haciendas a financiar por adelantado a agentes compradores, recolectores y productores. El sistema comercial que para finales del siglo XVIII vinculaba las provincias del Reino de Guatemala estaba en su etapa de formación durante la década de 1760. Las exportaciones directas de añil a España apenas comenzaban; los inmigrantes españoles que eventualmente proporcionarían la pericia para las actividades comerciales habían llegado recientemente, y las celebraciones religiosas locales, como la de Nuestra Señora de la Paz en San Miguel, aún no eran ferias comerciales. Por ello las haciendas debieron organizar un sistema de buhoneros para garantizarse el apropiado aprovisionamiento de comestibles y productos necesarios para el proceso productivo. En las propiedades de Molina, mulas, mantas para los coladores y algo de ganado eran lo único que compraba directamente el albacea. Las mulas eran una excepción porque

su crianza y comercio estaban controlados por los miembros de la elite: de 296 mulas adquiridas, sólo 24 fueron vendidas por personas que no merecían el honorario "don" antes de sus nombres. La manta era parte de la habilitación de Aycinena, como intermediario entre la producción artesanal del altiplano guatemalteco y la región productora de añil. El albacea compró la mayoría del ganado (85 por ciento del valor total de la compra); pero aparentemente era incapaz de proporcionar la cantidad requerida y por lo tanto debió acudir a agentes compradores.

Los agentes compradores a veces tenían un salario fijo (como el poquitero Esteban Machuca mencionado antes), pero sin duda obtenían un mayor beneficio de su posición como intermediarios entre los pequeños criadores y el mercado, para lo que eran financiados por las haciendas. Luis Grande recibió 250 pesos en diciembre de 1765 para comprar ganado de los hatos que llegaban de Honduras y Nicaragua, pero es dudoso que hacer tratos con los grandes criadores, ávidos de efectivo, le dieran la posibilidad de ganar algo para sí mismo en el negocio. Un caso contrastante es el de don Alonzo Cabezas, probablemente un español pobre, quien recibió 500 pesos en 1766 para comprar potros y potrancas, que, en cantidad no especificada, entregó finalmente en 1769. A diferencia de las mulas, la cría de caballos era parte de las actividades de muchos campesinos, lo que abría oportunidades a estos agentes compradores para beneficiarse de su posición como intermediarios. Cabezas probablemente compró textiles u otras mercaderías y los vendió casa por casa a su propio ritmo, obteniendo ganancia de intercambiar mercancía sobrevaluada por animales subvalorados (al menos desde el punto de vista de la hacienda).

Aunque algunas referencias aisladas en las cuentas del albacea indican que las haciendas tenían sus propias milpas, no alcanzaban la autosuficiencia en maíz, básico para la alimentación de los trabajadores y de los animales que movían las ruedas del segundo tanque. Mientras que un aprovisionamiento obligatorio eficaz proveía de maíz a la ciudad de San Miguel y mantenía bajos los precios urbanos, el maíz para el consumo de las haciendas se adquiría a precios mayores en regiones alejadas. Las haciendas obtenían la mayoría del maíz

en grandes cantidades a través de agentes compradores; las excepciones fueron quince fanegas compradas en San Miguel, a doce reales por fanega en 1767, y catorce fanegas vendidas por el pueblo indígena de Jiquilisco a ocho reales por fanega, en 1768. Dejando de lado estas excepciones, que equivalieron al siete por ciento de las adquisiciones de maíz, el precio promedio que se pagó por fanega de maíz fue de 17 reales en 1766, 28 reales en 1767 y 18.5 reales en 1769. El albacea seleccionaba a los agentes compradores de acuerdo con el grado de dificultad que imponían las condiciones del mercado. En 1766, cuando los precios del maíz adquirido por la hacienda fueron un 40 por ciento más altos que los del mercado urbano, el mulato Esteban Machuca pudo comprar 150 fanegas, ganando un salario de dieciocho pesos (menos de un real por fanega para el agente comprador).³⁴ En 1767 la diferencia entre los precios del maíz para la hacienda y para el mercado urbano aumentó a un 116 por ciento, reflejando la escasez local y demandando una transacción más compleja, más allá de las posibilidades de Machuca. El 1767 el maíz fue adquirido por "el padre San Juan", un sacerdote con los contactos adecuados para comprar maíz en Nicaragua y para embarcarlo por la bahía de Conchagua (golfo de Fonseca).

A diferencia del maíz, los precios de la cal permanecieron estables a tres reales por fanega y el albacea financió por adelantado a entre uno y tres proveedores mulatos por año. Estos proveedores estuvieron vinculados a las haciendas durante varios años y representaban grupos organizados en familias o similares a familias, como lo muestra el caso de Lucas Hernández. Éste proporcionó 737 fanegas en el período 1766-1768 y trabajaba con sus ahijados. Pese a su bajo precio, la producción de cal para varias haciendas probablemente permitió un cierto nivel de especialización a algunos hogares ligados por lazos familiares reales o rituales, pero la falta de información sobre este particular impide un análisis más detallado.

Mientras que el ganado, el maíz y la cal requerían de agentes compradores para garantizar la demanda de las haciendas, la especialización local en la producción de añil permitió a los campesinos de cualquier estatus jurídico y cultural el aprovisionamiento de mostaza, la semilla del xiquilité. Entre 1765 y 1768 el albacea vendió a

la mortual 100 fanegas de mostaza y financió por adelantado la recolección de 448 fanegas a 72 individuos y a tres comunidades indígenas.³⁵ Sin embargo, la participación del campesinado indígena como recolectores individuales sobrepasó los acuerdos asumidos por las comunidades a través de sus cabildos y siguió el mismo patrón de contratación individual que caracterizaba a sus relaciones como trabajadores. Mientras que las comunidades indígenas de Usulután, Ereguayquín y Jiquilisco proporcionaron 9.5 fanegas en los cuatro años, de acuerdo con las cuentas que especifican el estatus étnico de todos los vendedores, trece indígenas proporcionaron diecisiete fanegas sólo en 1765. Las relaciones entre los indígenas como individuos y las haciendas no sustituyeron por completo la afiliación comunal, por lo que había diferencias con la contratación directa e individual de los mulatos. Mientras estos últimos a veces tenían que proporcionar fiadores, lo que refleja la jerarquía al interior de este grupo étnico y la ausencia de instituciones comunales reconocidas, a los indígenas no se les exigía lo mismo porque el cabildo local se hacía responsable por sus compromisos. Los datos acerca de los proveedores mulatos también muestran una estratificación interna que sugiere una correlación entre las jerarquías socioeconómicas y las militares. El teniente Juan de Avilés, el único proveedor mulato con una posición militar, fue también el mayor vendedor (47 fanegas de mostaza) y sirvió como fiador para otros mulatos. Los campesinos españoles pobres también vendían semilla de xiquilite a las haciendas, pero constituían una minoría, tanto en su número como en la cantidad de mostaza: ocho proveedores españoles vendieron 43 fanegas, menos de lo que proporcionó Avilés. El precio por fanega de mostaza constituye la parte más desconcertante de las cuentas del albacea, pues los precios fluctuaron entre uno y seis pesos en cualquier año, sin importar el estatus jurídico o cultural del proveedor. La causa más obvia para esta fluctuación del precio pudo haber sido que la semilla fuera vendida con o sin cáscara, pero también es probable que hubiera diferencias sutiles en la calidad que el albacea no se molestó en explicar.

El suministro de trabajo y mercancía para las haciendas de Antonio de Molina muestra las múltiples y polifacéticas conexiones entre las grandes plantaciones de añil y la sociedad global al

inicio del auge añilero en Centroamérica. No se consolidó un sistema de peonaje por deudas por los frecuentes cambios en la propiedad de las haciendas, provocados por la inestabilidad en la producción de añil, por el acceso de los campesinos mulatos a la tierra en los valles y "pajuides" establecidos en tierras públicas o en propiedades ociosas de las haciendas, por la producción de añil de alta calidad por el campesinado y por la competencia por una mano de obra escasa. El hacendado tenía que dar efectivo y textiles como adelanto para contratar trabajadores indígenas y mulatos. El poquitero tenía la oportunidad de negociar con el hacendado acreedor, ya fuera devolviendo el adelanto para su trabajo con su propia producción de añil o con el efectivo obtenido de la venta de tinte a un mejor precio a otro mercader. Dentro de este sistema flexible, la hacienda era sólo una de las instituciones que enlazaban al campesinado con la compleja red del comercio del añil.

En los inicios del auge añilero las haciendas tuvieron que organizar la provisión de los distintos insumos necesarios para la creciente producción del tinte. El recurso a agentes compradores que mantuvieran el flujo requerido de ganado y maíz refleja la debilidad de los contactos comerciales en los inicios del auge y probablemente una crisis demográfica en las regiones ganaderas de Nicaragua. El albacea de Molina incluyó en las cuentas los gastos hechos en la celebración de Nuestra Señora de la Paz, la santa patrona de la ciudad de San Miguel, pero esa festividad todavía no estaba sincronizada con la feria comercial que se comenzó a realizar después de la década de 1770, como se verá en el capítulo IV. Los agentes compradores fueron sin duda clave en llamar la atención de comunidades campesinas y haciendas aisladas hacia las nuevas oportunidades que ofrecería en adelante la región añilera. La falta de estudios basados en los registros parroquiales de Nicaragua limita nuestra comprensión de la crisis de la década de 1760, aunque existen testimonios indirectos de la misma. En 1763 el comerciante nicaragüense Francisco de la Peña envió una contraorden a su agente en la ciudad de Guatemala, indicándole que debía comprar menos mercancías pues "la tierra está hirviendo de pobreza y muchas enfermedades, muchas muertes".³⁶

Desafortunadamente, con excepción del maíz comprado en Nicaragua, la fuente no tiene información sobre las rutas seguidas por los agentes compradores.

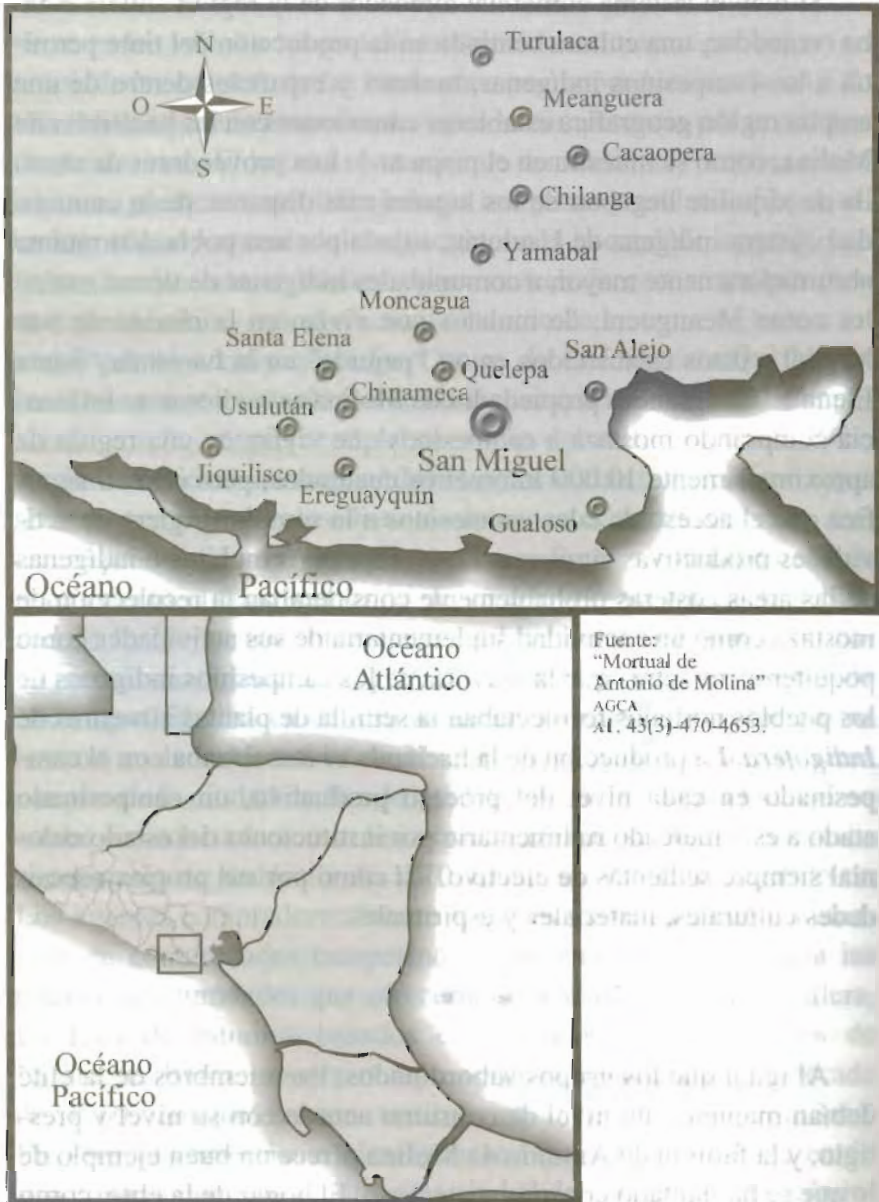
Si bien el sistema comercial alrededor de la región añilera estaba creándose, una cultura centrada en la producción del tinte permitía a los campesinos indígenas, mulatos y españoles dentro de una amplia región geográfica establecer conexiones con las haciendas de Molina, como se muestra en el mapa III-1. Los proveedores de semilla de xiquilite llegaban de los lugares más dispares: de la comunidad costera indígena de Usulután, sitiada por una población mulata abrumadoramente mayor, a comunidades indígenas de tierras estériles como Meanguera; de mulatos que vivían en la ciudad de San Miguel a otros establecidos en un "pajuide" en la hacienda "Santa Elena".³⁷ Las grandes propiedades de Molina extendieron su influencia comprando mostaza a campesinos que vivían en una región de aproximadamente 10.000 kilómetros cuadrados, pero ello no significa que el acceso de tales campesinos a la semilla surgiera de actividades productivas similares. Los campesinos mulatos e indígenas de las áreas costeras probablemente consideraban la recolección de mostaza como una actividad suplementaria de sus actividades como poquiteros, mientras que la mayoría de los campesinos indígenas de los pueblos norteños recolectaban la semilla de plantas silvestres de *Indigofera*. La producción de la hacienda se entrelazaba con el campesinado en cada nivel del proceso productivo, un campesinado atado a este mercado rudimentario por instituciones del estado colonial siempre sedientas de efectivo, así como por sus propias necesidades culturales, materiales y espirituales.

* * *

Al igual que los grupos subordinados, los miembros de la elite debían mantener un nivel de consumo acorde con su nivel y prestigio, y la familia de Antonio de Molina ofrece un buen ejemplo de lo que se ha llamado consumo ostentoso. El hogar de la elite, como unidad de consumo, iba más allá de las necesidades materiales de la familia biológica pues sus gastos incluían la educación de los

Mapa III-1

Pueblos vinculados con la propiedad de Antonio de Molina
1765-1769



hijos, ropa y alimentación para los esclavos domésticos, los servicios de un capellán de hacienda y la conmemoración de festividades religiosas, como la de Nuestra Señora de la Paz. Las cuentas del albacea incluyen todos los gastos realizados por la casa, desglosan todos aquellos artículos proporcionados por su tienda e incluyen los montos de lo suministrado a doña Lucía y sus hijos para los gastos diarios, lo que nos permite reconstruir la vida diaria de una familia de la elite local. Sin embargo, más que determinar el número de vestidos confeccionados para doña Lucía, la cantidad de tela necesaria para hacerlos o analizar los gastos en funciones religiosas, válidos para otras líneas de investigación, intentamos establecer la correlación entre los gastos domésticos y los ingresos provenientes de la producción de añil.³⁸ Los gastos familiares totalizaron 16.871 pesos para el período 1766-1769, un promedio de 4.218.75 por año, equivalente al 79 por ciento del beneficio neto derivado de la producción de añil. Esta alta proporción del beneficio neto en el consumo del hogar definitivamente limitaba la acumulación de capital, pero sólo un análisis prejuiciado y miope podría considerar esta dinámica como “antieconómica”. Mientras que la comprensión contemporánea de las leyes económicas es una herramienta fundamental para evaluar los sistemas productivos del pasado, la lógica de la economía capitalista y sus actores sociales no deberían ser la premisa para evaluar la lógica interna de las sociedades precapitalistas. En esta sociedad colonial, los miembros de la elite debían invertir en los bienes y servicios que demandaba su particular posición de poder y prestigio en la escala social local, una posición subordinada a la voluntad imperial y a la cultura metropolitana. Por lo tanto, el carácter ostentoso del consumo de la elite debe evaluarse como bienes materiales culturalmente definidos y servicios indispensables relacionados con su poder económico y social. La elite salvadoreña consumía porque tenía poder económico al mismo tiempo que necesitaba de ese nivel de consumo para afirmar su poder.

Antonio de Molina prosperó en los primeros años del auge del añil, pero las posibilidades para las generaciones criollas que le siguieron estuvieron limitadas por el constante flujo de inmigrantes

españoles ligados a los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala. Como mercader provinciano, se beneficiaba de la inestabilidad característica de la producción de añil a gran escala. Sin embargo, su familia sufrió un revés tras su muerte, cuando su viuda y sus hijos perdieron la posición de Molina como mercader provinciano ante el albacea y su modo de vida pasó a depender de la producción agrícola. Como se mostró en el capítulo anterior, el ingreso derivado de la producción del tinte declinó abruptamente durante la administración del albacea, un proceso agravado por la baja de los precios, y doña Lucía tuvo que enfrentar la necesidad de vender algunas de las propiedades. Al margen del destino de la empresa, las cuentas del albacea muestran los múltiples lazos entre la hacienda y el campesinado, lazos que fueron consecuencia de la cultura social del añil, compartida por todos los miembros de la sociedad salvadoreña.

Las haciendas de Gregorio Castriciones ofrecen un buen ejemplo de la naturaleza diversificada de la producción en las haciendas y muestran la compleja relación entre los latifundios y la producción campesina en el período 1813-1833. Este estudio de caso analiza, por una parte, el peso relativo de la producción de añil en relación con la de comestibles en sus haciendas, principalmente ganado y queso para el mercado local. Por otra parte, estudia la relevancia de los comestibles, la cal y la semilla de xiquilite proporcionada por las pequeñas unidades productivas campesinas como insumos necesarios para las haciendas.

La historia personal de Castriciones es particularmente relevante en este caso pues retrata las vicisitudes de la elite local en este período de lealtades cambiantes y cómo éstas determinaron el destino de las unidades productivas. El surgimiento de la fortuna de Castriciones siguió el patrón de aquellos inmigrantes exitosos del imperio hispano que encontraron un lugar en la sociedad colonial local, pero que nunca llegaron a alcanzar la legendaria riqueza y poder de los comerciantes-exportadores de Guatemala.³⁹ La primera referencia a sus actividades como comerciante a pequeña escala

datan de 1780, muy probablemente algunos años después de su llegada desde la metrópoli, año en el que vendió 257 cabezas de ganado al rastro de la ciudad de Guatemala. El monto de esta transacción refleja sus humildes inicios como mercader itinerante que compraba ganado "de partida" para proveer a las regiones productoras de añil de San Salvador y la capital del reino.⁴⁰ Ese año, el consumo en esa ciudad fue de 14.900 cabezas, la mayor parte de ellas proporcionadas por las poderosas familias guatemaltecas Asturias, Coronado, Batres, Nájera y Juarros; por lo que lo provisto por Castriciones llegó a menos del dos por ciento del total.⁴¹

Pero el auge del añil a finales del siglo XVIII fue un período propicio para que inmigrantes capaces acumularan riquezas y se integraran a los grupos dominantes locales. Las actividades económicas de Castriciones en el crítico período marcado por la Revolución Francesa y las Guerras Napoleónicas muestran a un empresario capaz de mostrar la flexibilidad necesaria para aprovechar las oportunidades que ofrecía un mercado distorsionado por falta de vínculos con la metrópoli. Estaba entre aquellos que financiaban la producción de hierro en el distrito de Metapas (Hoy conocido como Metapán), convirtiéndose en el proveedor del metal para la ciudad de San Salvador, el segundo mercado urbano más importante del reino.⁴² Los mercaderes locales en la Centroamérica colonial seguían un ciclo anual de viajes de negocios a la ciudad de Guatemala, a las zonas productoras de añil y a las ferias locales que tenían lugar en la región; se menciona a Castriciones como un participante regular en la feria que se llevaba a cabo en Esquipulas cada enero, y en 1818 sirvió como testigo en una informe sobre su decadencia.⁴³

Para mediados de la década de 1790, Castriciones era lo suficientemente rico y poderoso para participar en una pugna local por el poder entre los vecinos más acomodados de San Salvador. En 1796 el Cabildo de San Salvador ofreció comprar algunos de sus puestos vacantes, una acción explícitamente prohibida por reales órdenes en 1741 y 1751.⁴⁴ Los funcionarios reales, siempre sedientos de ingresos, consistentemente ignoraron la ley y permitieron al grupo en el poder escoger a sus pares. En este caso, sin embargo, otro grupo se presentó en el remate, ofreciendo más dinero que sería pagado a

través de libranzas en Cádiz, lo cual sugiere vínculos más cercanos con los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala o con agentes de casas metropolitanas residentes en ésta. Como de poco servían a la Real Hacienda libranzas que requirieran años para ser cambiadas, el cabildo ganó la puja pagando 4.000 pesos, y Castriciones se convirtió en Depositario General del Cabildo de San Salvador.⁴⁵ Pero su inserción en las esferas política y económica de la colonia en vísperas de la independencia no significaba que se identificara con la patria chica. Castriciones se comportaba como un español que, a diferencia de otros, permanecía leal a la Corona y al sistema imperial.

La lealtad de Castriciones es evidente en sus actos y en su identificación como adversario de la creciente oposición al estatus colonial. En 1801 don Gregorio se unió a otros vecinos para recomendar a Manuel Cotton, Alcalde Mayor de Sonsonate, como el candidato más idóneo para construir un buque corsario a fin de proteger el comercio "nacional", es decir español.⁴⁶ Mientras que los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala formaron dos bandos opuestos alrededor del tema del comercio neutral, como se explica en el capítulo VII, este grupo de comerciantes provincianos permaneció leal al proyecto imperial. Cuando la farsa de Bayona llevó la guerra a territorio español, Castriciones donó 11.000 pesos para enfrentar los ejércitos de Napoleón, una cantidad impresionante para la época, y sufrió las consecuencias de su lealtad durante los movimientos antifiscales. En 1811 una rebelión derrocó al intendente, abolió los impuestos y monopolios reales y persiguió a los "europeos honestos, de notorio patriotismo, entre ellos don Gregorio Castriciones", de acuerdo con el informe del Capitán General.⁴⁷ La historia de sus haciendas muestra otros momentos cuando Castriciones y sus actividades productivas fueron víctimas de la confrontación política, aunque para entonces la burocracia imperial no estaba presente para expresar pena sobre sus problemas.

Castriciones invirtió en tierras cuando ya era un comerciante consolidado, siguiendo un patrón discernible en otras regiones del imperio español.⁴⁸ En 1797 los representantes de los Cinco Gremios Mayores de Madrid decidieron subastar la hacienda "San Juan del

Campo”, una de las propiedades del difunto coronel José Agustín González Navas, a fin de recuperar una deuda adquirida por éste como su representante.⁴⁹ El valor total de la propiedad, ganado y 1.200 libras de algodón hilado de Verapaz se estableció en 24.000 pesos, de los cuales 1.000 pertenecían al Convento Mercedario de San Salvador y el resto serviría para pagar el total de la deuda. Don José Urruela, vecino de la ciudad de Guatemala, ganó el remate, pagando 1.500 pesos por el algodón hilado y 16.371 pesos por la hacienda. En 1799 Urruela le dio a Castriciones un poder para recibir la propiedad a su nombre, y en algún momento antes de 1807 “San Juan del Campo” se volvió parte de los bienes del mercader salvadoreño, aunque falta información acerca de la transacción.⁵⁰

Si los lazos de negocios con Urruela facilitaron la adquisición de “San Juan del Campo”, el *esprit de corps* generalmente presente en las relaciones entre los inmigrantes españoles y el estatus de liderazgo civil reconocido a los miembros del cabildo jugaron un importante papel en la compra de otras propiedades. A Gutiérrez y Ulloa le pareció desconcertante que los “chapetones” (peninsulares) que vivían en San Salvador mantuvieran la cultura de sus lugares de origen e incluso se identificaran, según sus lugares de nacimiento, como montañeses, vizcaínos, gallegos y catalanes. La elección de los alcaldes por parte del cabildo les daba a sus miembros una influencia invaluable en los asuntos judiciales; en consecuencia, eran los receptores de poderes, fideicomisos, guardianías y albaceazgos.⁵¹ Por ello, cuando el inmigrante don Juan Fermín de Artiaga murió sin herederos en 1806, dejó a Castriciones como albacea de su mortual, entre cuyos bienes había varias propiedades valoradas en 40.226 pesos, pero hipotecadas con varios capitales de la Iglesia y con 14.000 pesos en deudas. Las fuentes disponibles no permiten determinar si no hubo un comprador, como aseguró el albacea, o si éste aguardó tranquilamente el final del “año fatal”, después del cual la ley le permitía adquirir las haciendas.⁵² Fuese como fuese, Castriciones añadió a sus bienes los latifundios Tecomates, que incluía algunos obrajes, Rancho Quemado, Güisisilapa y Solimán.⁵³ Aunque las haciendas de Castriciones estaban alrededor de la ciudad de San Salvador, como se muestra en el mapa III-2, la diversidad de sus

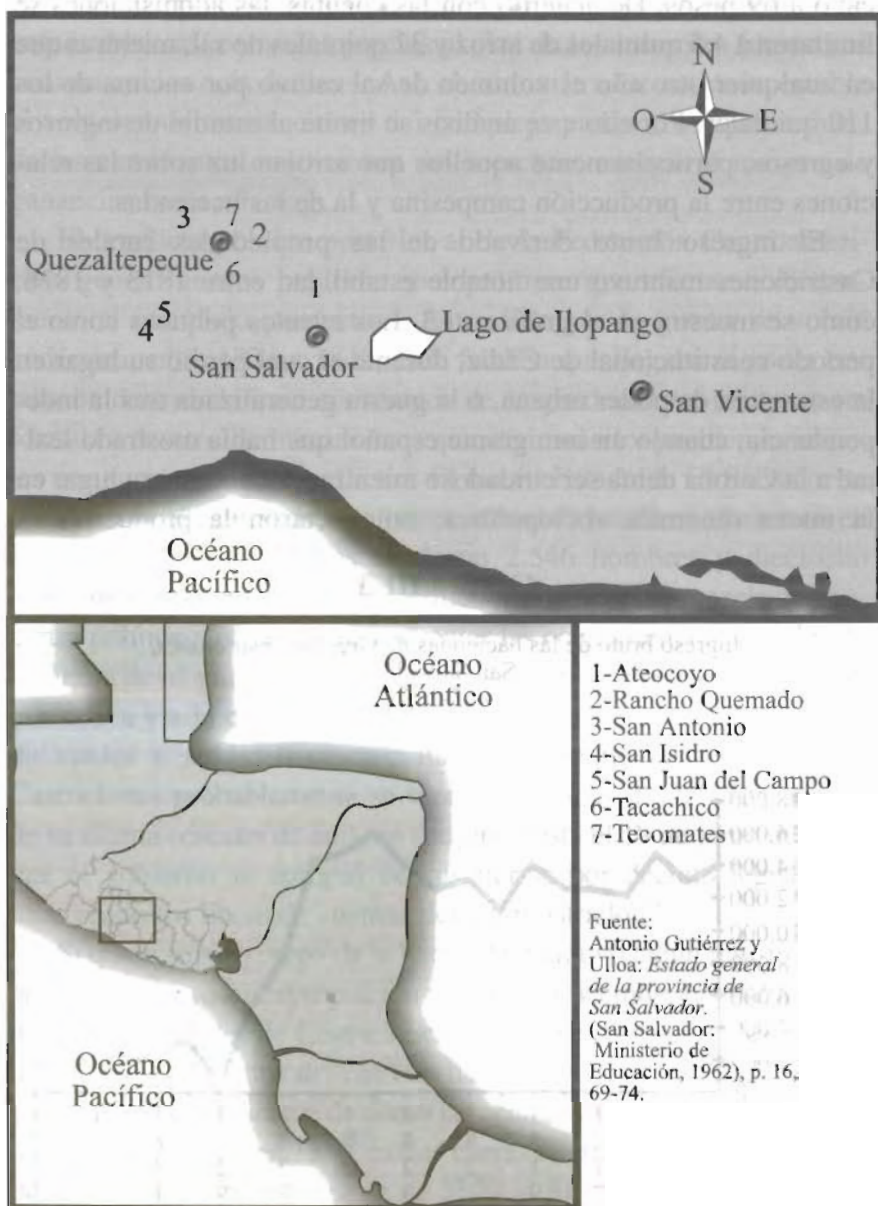
actividades restringía su participación como organizador y director de la producción en sus propiedades rurales.

Dado el enfrascamiento de don Gregorio en asuntos comerciales y del gobierno local, no es sorprendente que fuera un propietario ausente. Contrató a un administrador general y a varios mayordomos, que mantenían un registro diario de las actividades, gastos e ingresos. Basado en estos registros diarios, ninguno de los cuales está disponible en la actualidad, el administrador preparaba cuentas anuales para presentarle a su patrono. Si consideramos que ninguno de estos libros seguía lo que ahora entendemos por contabilidad, el cambio a un nuevo administrador significaba una nueva estructura en las cuentas. Sin embargo, incluso bajo tales circunstancias, la colección de cuentas para los años de 1813-1833 proporciona información invaluable para la comprensión de este período.⁵⁴ Como esta estructura centralizada permitía al administrador el diseño de los mecanismos adecuados para maximizar los ingresos y minimizar los gastos, este grupo de haciendas puede definirse como un complejo productivo.

La información disponible no permite precisar el valor relativo de los costos de producción y de sus cambios a través del tiempo. Hasta 1816 cada mayordomo de hacienda compraba los insumos necesarios para el proceso productivo y los comestibles para la fuerza de trabajo. Después de 1817 el administrador concentraba estas adquisiciones, probablemente con el fin de obtener mejores precios, mientras que al mismo tiempo intentaba que las haciendas fueran autosuficientes en la producción de maíz. De ese modo, era capaz de comprar grandes cantidades a precios bajos y las milpas de algunas haciendas proveían de maíz a las otras. Pese a esta centralización, los libros de cuentas no ofrecen información sobre el volumen y valor de los comestibles producidos y consumidos en las haciendas, como queso y carne, que sin duda eran parte integral de la dieta de los trabajadores. Además, Castriciones aparentemente compró por sí mismo algunas provisiones y comestibles, gastos que el administrador no incluyó en las cuentas anuales. Así, mientras

Mapa III-2

Ubicación de las haciendas de Gregorio Castriciones

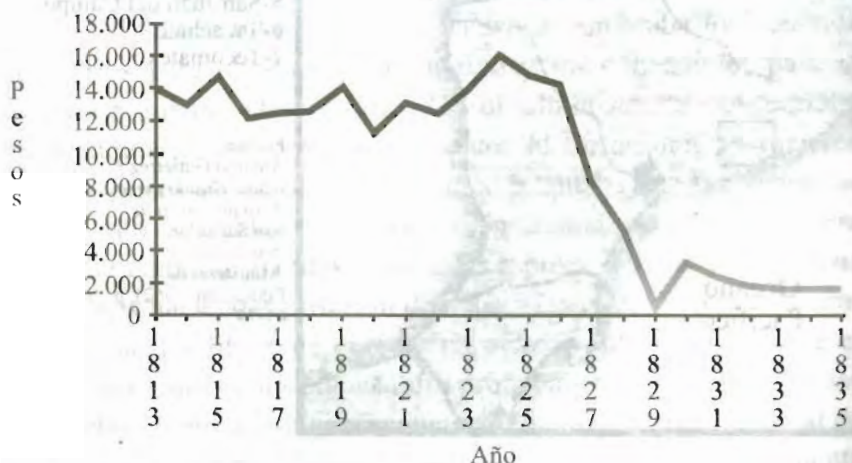


que en otros años los gastos en insumos y comestibles iban de un máximo de 2,184 pesos a un mínimo de 911 pesos, en 1819 el total cayó a 69 pesos. De acuerdo con las cuentas, las adquisiciones se limitaron a 4.5 quintales de arroz y 32 quintales de sal, mientras que en cualquier otro año el volumen de sal estuvo por encima de los 110 quintales. Por ello este análisis se limita al estudio de ingresos y egresos, particularmente aquellos que arrojan luz sobre las relaciones entre la producción campesina y la de las haciendas.

El ingreso bruto derivado de las propiedades rurales de Castriciones mantuvo una notable estabilidad entre 1813 y 1826, como se muestra en el gráfico III-3. Los eventos políticos como el período constitucional de Cádiz, durante el cual perdió su lugar en la estructura de poder urbana, o la guerra generalizada tras la independencia, cuando un inmigrante español que había mostrado lealtad a la Corona debía ser cuidadoso mientras encontraba su lugar en la nueva dinámica sociopolítica, no afectaron la productividad

Gráfico III-3

Ingreso bruto de las haciendas de Gregorio Castriciones,
San Salvador
1813-1835



Fuente: AGCA, AI. 1-3088-29514.

Nota: Este es ingreso "bruto" calificado, dado que el diezmo, la alcabala y los impuestos municipales fueron deducidos por el administrador.

bruta de las haciendas.⁵⁵ Éstos fueron acontecimientos vinculados con el mundo urbano, pero afectaron indirectamente a las haciendas. La interrupción temporal del comercio con los mercados de comestibles, así como los precios al alza de los insumos, fueron sus consecuencias más dañinas. Así, el administrador mantuvo estable el volumen de transacciones del complejo productivo aprovechando las cambiantes condiciones del mercado, aunque el margen de ganancias fuera a la baja.

El conflicto político posterior al de la Federación Centroamericana generó nuevos procesos sociopolíticos que afectaron directamente al complejo productivo. A medida que la guerra se volvió endémica, entre 1824 y 1842, cada facción que llegaba al poder trataba de destruir la base económica de su predecesora, mientras era forzada a desarrollar mecanismos que atenuaran los problemas sociales que surgían de los conflictos. El nuevo Estado de El Salvador se convirtió en el campo de batalla del istmo: 40 batallas se pelearon en su territorio, en las cuales murieron 2.546 hombres y dieciocho ostentaron el poder durante este crítico período.⁵⁶ Esta mezcla de venganza política y presión para enfrentar las consecuencias sociales de la guerra llevó a la expropiación de grandes propiedades de la facción perdedora y a la canalización de los ingresos para la compensación de viudas y soldados discapacitados.⁵⁷ Aunque las haciendas de Castriciones probablemente se vieron afectadas desde 1827, el año de su última cosecha de añil, no fue sino hasta el 19 de junio de 1829 que el gobierno se apropió de sus tierras por decreto legislativo, incluyendo los libros de cuentas del administrador.⁵⁸

Si quien se hizo cargo de la hacienda mantuvo algún registro de la producción entre su expropiación y el 1 de noviembre de 1829, cuando el administrador de Castriciones recuperó el control de las propiedades, los documentos del caso no han sobrevivido. El administrador dejó algunas notas acerca de cómo las acciones gubernamentales afectaron la producción en 1830. En las cuentas correspondientes al período que va del 1 de noviembre de 1829 al 31 de diciembre de 1830, anotó que el gobierno regresó las propiedades "bajo la condición específica de proporcionar para el Montepío de Viudas & [sic]", donde la "&" (etcétera) probablemente se refiere a los lesionados en las guerras.

Este gravamen rebasó la capacidad productiva de las propiedades y explica por qué ese año el complejo no logró equilibrar ingresos y egresos, lo que el administrador atribuyó al

equivoco originado sin duda de tanta menudencia de apuntes, en la grande confusión de despachar multitud de voletas en favor de viudas e imbálidos que un tiempo dirigía el gobierno político de orden del Supremo, que no daban más lugar que para realizar lo más preciso para los urgentes gastos, siendo en algunos casos apurados preciso hacer préstamos anticipados, ya por quesos y ya por ganado.³⁹

En un corto período de dos años la inestabilidad política transformó un pujante complejo productivo en un grupo de propiedades con pérdidas.

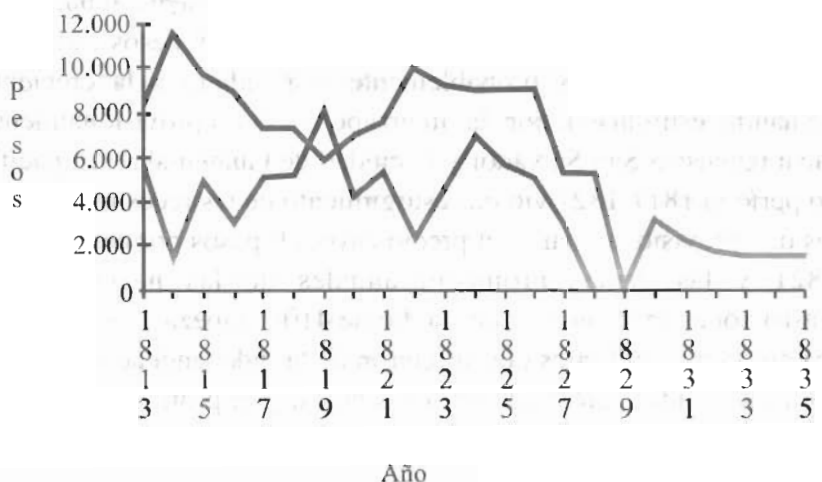
Aunque no hay un inventario disponible, el agotamiento del rebaño lechero durante la intervención del gobierno es evidente en la caída de la producción de queso. En el período 1813-1826, cuando el conflicto político no afectaba las unidades productivas, el ingreso por la producción de queso promediaba 3.166 pesos anuales. Cayó a un promedio de 1.981 pesos en 1827 y 1828, cuando el comercio se vio cada vez más afectado, pero llegó a su nivel más bajo después de la expropiación (1830-1835), con un valor promedio anual de apenas 732 pesos. Más aún, los libros de cuentas mencionan el pago de salarios con ganado después de 1830, lo que implicó un proceso de descapitalización.

Antes de la expropiación, el complejo productivo mostraba una tendencia a diversificar la producción en vez de concentrar todos los recursos en la producción de añil. Los niveles excepcionales de producción del tinte en 1819, cuando llegó al 58 por ciento del ingreso bruto de las haciendas, contrastan con el resto del período, en el que la producción de comestibles para el mercado local se convirtió en la columna vertebral de todo el ingreso. El ingreso bruto proveniente de la producción de añil osciló entre 1.424 y 8.100 pesos, mientras que el ingreso bruto proveniente de bienes producidos para el mercado local se movió de un mínimo de 5.968 pesos a un máximo de 11.591 pesos (ver el gráfico III-4).

La variabilidad en los ingresos provenientes de los bienes producidos para las plazas locales y de exportación respondían a diferentes

Gráfico III-4

Ingreso bruto de añil y producción para el mercado interno.
Haciendas de Gregorio Castriciones, San Salvador
1813-1835



Fuente: La misma del gráfico III-3.

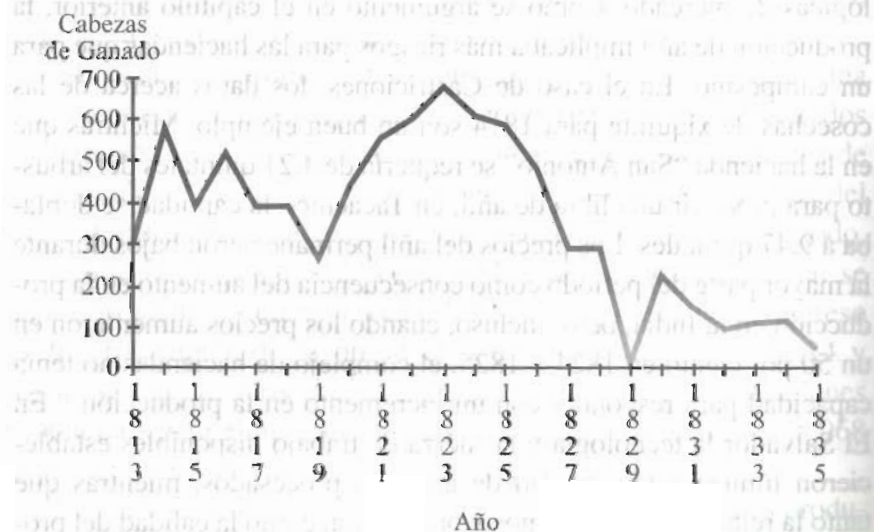
Nota: Las cuentas sobre ingresos derivados de la producción de ganado y queso para 1827 y 1828 están consolidadas; éstos son entonces datos aproximados.

lógicas de mercado. Como se argumentó en el capítulo anterior, la producción de añil implicaba más riesgos para las haciendas que para un campesino. En el caso de Castriciones, los datos acerca de las cosechas de xiquilite para 1814 son un buen ejemplo. Mientras que en la hacienda "San Antonio" se requería de 4.21 quintales del arbusto para producir una libra de añil, en Tacachico la cantidad se doblaba a 9.47 quintales. Los precios del añil permanecieron bajos durante la mayor parte del período como consecuencia del aumento en la producción en la India, pero, incluso, cuando los precios aumentaron en un 50 por ciento en 1824 y 1825, el complejo de haciendas no tenía capacidad para responder con un incremento en la producción.⁶⁰ En El Salvador la tecnología y la fuerza de trabajo disponibles establecieron límites a la cantidad de arbustos procesados, mientras que tanto la relación entre insumos y producción como la calidad del producto eran impredecibles.

Las variaciones en el volumen de ventas al mercado local fueron la respuesta a los cambios en las condiciones del mercado, como sugiere la evolución en la venta de ganado que se muestra en el gráfico III-5. Un precio excepcionalmente alto de 13.8 pesos por cabeza de ganado en 1813 abrió un período de incremento en las ventas: entre 1813 y 1816, cuando las ventas promedio anuales llegaron a 455 cabezas vendidas a un precio de 11.6 pesos cada una. Este nivel de ventas probablemente respondiera a la creciente demanda estimulada por la interrupción del aprovisionamiento nicaragüense a San Salvador y la ciudad de Guatemala.⁶¹ El pacífico período 1817-1821 vio un resurgimiento de las redes tradicionales de aprovisionamiento, el precio cayó a 9 pesos por cabeza para 1821 y las ventas promedio anuales de las haciendas de Castriciones cayeron a un promedio de 410.2 cabezas. Los conflictos políticos y militares que surgieron de la independencia llevaron a un moderado incremento en los precios, y el promedio anual de ventas subió a 598.8 cabezas de ganado en el período 1822-1826.

Gráfico III-5

Venta de ganado en las haciendas de Gregorio Castriciones.
San Salvador, 1813-1835



Fuente: La misma del gráfico III-3.

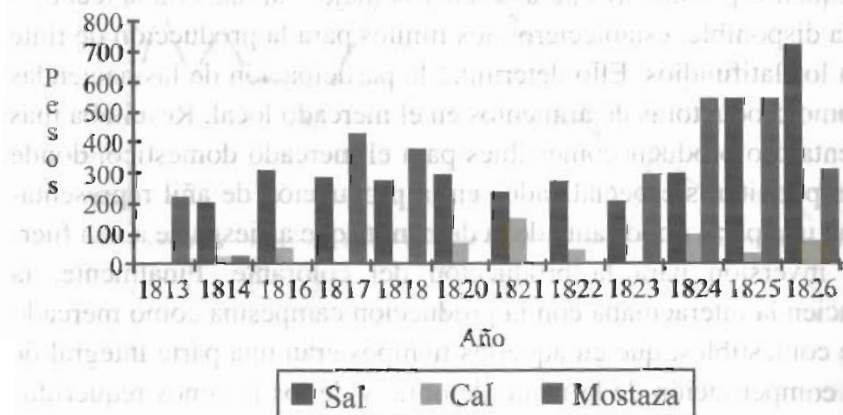
La cría de ganado tenía otras ventajas para el dueño de latifundio. La más obvia era la capacidad de confrontar un mercado deprimido: el ganado que no se vendiera no implicaba pérdidas absolutas. La posibilidad de una lenta pero constante reproducción del hato podría utilizarse eventualmente como garantía para obtener créditos. Fuera de la gran demanda de trabajo en la época del rodeo, el hacendado podía suplir las limitadas necesidades de mano de obra con el mayordomo, los colonos y unos cuantos trabajadores más. Además, la producción de queso era un complemento importante, el valor del cual en 1815 (su mejor año) alcanzó los 4.577.12 pesos, y en 1821 (su peor nivel) llegó a 2.073.5 pesos.⁶² La comercialización de queso muestra cómo algunas transacciones de las haciendas y los campesinos permanecieron centralizadas en el mercado urbano. Aunque las propiedades de Castriciones estaban ubicadas cerca de Quezaltepeque, los registros disponibles sobre el pago de la alcabala muestran que sólo una pequeña parte de la producción de las haciendas llegaba al pueblo.⁶³ Las haciendas de Castriciones estaban relativamente cercanas a la ciudad de San Salvador, como lo muestra el mapa III-2, y era allí donde se vendía la mayor parte del queso y el ganado. A diferencia de la crianza de ganado y la producción de queso, el añil implicaba mayores riesgos y no tenía un subproducto que ofreciera un ingreso extra.

Las fluctuaciones en los rendimientos de añil en la producción a gran escala, combinadas con las ventajas de que disfrutaban los pequeños productores para obtener la mejor calidad con la tecnología disponible, establecieron los límites para la producción de tinte en los latifundios. Ello determinó la participación de las haciendas como productoras de alimentos en el mercado local. Resultaba más ventajoso producir comestibles para el mercado doméstico, donde los poquiteros especializados en la producción de añil representaban una parte importante de la demanda, que arriesgarse a una fuerte inversión para la producción del colorante. Finalmente, la hacienda interactuaba con la producción campesina como mercado de comestibles, que en aquellos tiempos eran una parte integral de la compensación de la mano de obra, y de los insumos requeridos en los procesos productivos, como semillas de xiquilite, cal y sal.

Las haciendas de Castriciones, en las cuales se evitó el lento proceso de recoger la mostaza como parte del proceso productivo, dependían de la semilla de xiquilite proporcionada por los campesinos. Los campesinos mulatos e indígenas, que extraían el máximo beneficio de sus pequeñas parcelas de *Indigofera* o utilizaban el trabajo de mujeres y niños para recolectarla de las plantas silvestres, se encargaron de la tarea de recoger las semillas. Así, la necesidad de efectivo de los campesinos para comprar comestibles que complementaran su dieta y la racionalización del proceso de producción de las haciendas crearon lazos de dependencia mutua entre las pequeñas y las grandes unidades productivas. Desafortunadamente, los libros de cuentas no proporcionan información referente a los precios o las cantidades de semilla adquiridas. Los administradores rara vez anotaban los gastos por producto, y nunca indicaron medida alguna sobre las cantidades de mostaza. Estas limitaciones no permiten explicar el significado del creciente gasto en la adquisición de semilla que se muestra en el gráfico III-6. Sin embargo, el análisis de algunos años específicos muestra el valor relativo de la mostaza en los costos totales de producción.

Gráfico III-6

Costo de insumos seleccionados adquiridos por las haciendas de Gregorio Castriciones (Años con datos disponibles)



Fuente: La misma del gráfico III-3.

La cal y la sal constituían los otros insumos básicos para el proceso de producción de añil y la crianza de ganado. La cal podía almacenarse hasta que se necesitara para el tratamiento del xiquilite, así como para la construcción y reparación de embalses y pilas. Su precio permaneció en 0.75 pesos por quintal y las variaciones del gráfico III-6 sugieren que el total adquirido osciló entre un mínimo de 50 quintales en 1825 a un máximo de 200 quintales en 1821. El complejo de haciendas necesitaba adquirir sal cada año porque era un insumo indispensable para la producción de queso, así como para la dieta de humanos y animales. A diferencia de la cal, ésta no podía almacenarse por largos períodos a causa del clima tropical y su precio aumentó constantemente después de la independencia, en 1821: de 1.5 pesos por quintal en ese año a 5 pesos por quintal en 1825. En contraste con la cal, el aumento en los gastos por compra de sal, mostrado en el gráfico III-6, respondió al aumento en su precio, mientras que la cantidad de sal adquirida anualmente permaneció en unos 150 quintales.

El alza en los precios también afectó a otros comestibles adquiridos durante este período. La incapacidad de las haciendas para producir los comestibles necesarios para alimentar a sus trabajadores y animales obligaron a Castriciones a depender parcialmente de la producción campesina. Esta incapacidad fue la consecuencia, por un lado, de la crianza de ganado y, por otra, de la alta productividad en la producción de comestibles a pequeña escala. Mientras que el ganado no gustaba del xiquilite y no representaba ningún peligro para la producción de tinte, su crianza demostró ser incompatible con la producción de maíz. La referencia a “guardianes de la milpa” y “pastores del potrero” como puestos de trabajo con funciones específicas en los libros de cuentas probablemente ilustran la incompatibilidad antedicha.⁶⁴ En el caso del maíz la productividad era más elevada en la parcela campesina que en la gran milpa de la hacienda, y siempre hubo un fuerte aprovisionamiento proveniente de los excedentes campesinos.⁶⁵

Como en el caso de la mostaza y la cal, los libros de cuentas ofrecen información sobre los volúmenes y precios de los comestibles de manera irregular. Las haciendas consumieron 1.690 quintales de

maíz comprado en 1813, 2.447.5 quintales en 1816 y 1.107.5 quintales en 1817, pero no hay información concerniente a la producción propia durante esos años. En 1818, sin embargo, las haciendas produjeron 2.250 quintales de maíz, y el administrador adquirió sólo 570 quintales, lo que sugiere un esfuerzo para lograr la autosuficiencia. El precio promedio por quintal de maíz no permaneció estable: subió de 0.41 pesos en 1813 a 0.46 en 1816, 0.63 en 1817 y 1.18 en 1818. Los precios del frijol, el segundo comestible en importancia adquirido por las haciendas, también se mantuvo al alza, pues en 1813 un quintal costaba 1.45 pesos y su precio ascendió a 3.84 pesos en 1818.⁶⁶ Finalmente, la información sobre la cantidad y el precio del arroz se limita a 1813, cuando 4.25 quintales fueron comprados a 1.53 pesos cada uno.

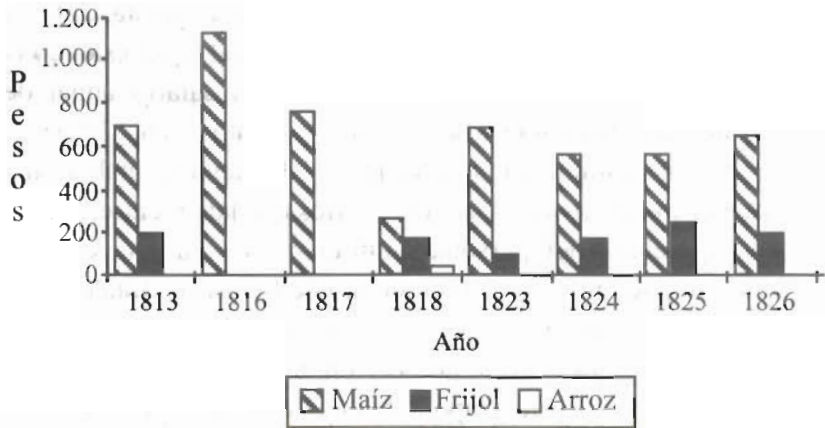
Es difícil dilucidar las causas del alza de los precios a partir de las fuentes disponibles. Una razón es que posiblemente refleja la creciente ruptura de los canales de aprovisionamiento provocada durante este período por la guerra. Pero los precios al alza de los comestibles fueron también consecuencia de la pérdida de importancia del mercado salvadoreño después de la década de 1790, cuando las exportaciones de otras provincias se desviaron hacia nuevos mercados.⁶⁷ El valor de los comestibles, como se muestra en el gráfico III-7, expresa una tendencia a mantenerse alrededor de los 1.000 pesos. Por desgracia no se puede determinar si ello significó una creciente autarquía de la hacienda en un período de precios al alza o un deterioro en la dieta de los trabajadores.

* * *

Aunque las fuentes no permiten una evaluación de la composición de la fuerza de trabajo ni de las relaciones laborales, sí permiten un análisis sobre los cambios en los niveles formales de autoridad y la existencia de cargos informales de autoridad en la organización de la producción en las haciendas. Como se señaló antes, el que Castriciones fuera un propietario ausente hizo necesaria la contratación de administradores directos de rango medio, los mayordomos, y de un administrador general. Los mayordomos

Gráfico III-7

Costo de los comestibles adquiridos por las haciendas
de Gregorio Castriciones
(Años con datos disponibles)



Fuente: La misma del gráfico III-3.

llevaban los libros diarios, por lo que debían saber leer y escribir, organizar la ejecución de las tareas productivas de la propiedad y seguir las instrucciones que les diera el administrador. Sin embargo, en una sociedad en la que la Audiencia estipulaba que sus decretos fueran ejecutados por cualquier autoridad o “por cualquier persona blanca que sepa leer y escribir” (así, por exclusión, nunca debían ser puestas en práctica por mestizos, mulatos o indígenas), la autoridad estaba íntimamente ligada con una serie específica de valores culturales. Además, dado el conocimiento del proceso productivo por parte del campesinado, de hecho su maestría en la producción de añil, el conocimiento y la experiencia de un individuo en particular eran recompensadas de acuerdo a un modelo patriarcal montado sobre extensas redes de clientelas. Los párrafos siguientes tratan sobre algunas características de este estrato administrativo y cómo su suerte estaba estrechamente ligada al de las haciendas.

La cantidad total del personal administrativo, mayordomos y administrador, y los salarios que percibían variaron de acuerdo con la rentabilidad del complejo y la organización de las unidades

productivas. El administrador y el mayordomo de la hacienda "Tacachico" constituían excepciones, pues sus salarios permanecieron estables durante todo el período, el primero por ser el *alter ego* de Castriciones, el segundo por motivos que no están claros. Así, aun cuando el administrador no recibía una parte de las ganancias, en contraste con el administrador de la hacienda "Santa Catalina Polochic" analizado en capítulo II, su salario anual siguió siendo de 225 pesos durante el período 1813-1835, y el salario anual del mayordomo de la hacienda "Tacachico" se mantuvo en 120 pesos. Además del que administraba la hacienda "Tacachico", había otros nueve mayordomos en 1813, cuyos salarios oscilaban entre 72 y 96 pesos. Los sueldos del personal administrativo durante ese año representaron poco más del 16 por ciento de los gastos totales. Para 1824, el año con el mayor ingreso bruto, el número de mayordomos había disminuido a nueve y la proporción de las ganancias que consumían los salarios de este grupo había caído a un 10 por ciento.

Después de la intervención del gobierno, la cantidad de mayordomos, sus salarios y el valor relativo de estos últimos en relación a los gastos totales revelan la crisis de las unidades productivas. En 1834 había sólo cinco mayordomos, sus salarios (sin contar el de la hacienda "Tacachico") se ubicaban entre 48 y 87 pesos y representaban el 26 por ciento de los gastos totales. Así, mientras que los mayordomos administraban un promedio de cinco y nueve pesos por cada peso que ganaban en 1813 y 1824, respectivamente, en 1834 supervisaban un promedio de sólo tres pesos por cada peso que obtenían. Si bien el menoscabo en la productividad implicaba menos personal administrativo con salarios más reducidos, los cambios en otros privilegios relacionados con el estatus de mayordomo reflejan un cambio social más profundo.

Aunque había una molendera en cada unidad productiva, al personal administrativo se le garantizaba una dieta acorde con su estatus. Como representantes de una autoridad y una cultura proto-española en el agro, el personal administrativo, formado probablemente por españoles pobres o mestizos, requería el acceso a bienes específicos para reforzar su estatus y poder. Así, mientras que el once por ciento del salario de un administrador, fijado

mediante estándares urbanos, se asignaba para comprar “pan y chocolate”, a los mayordomos se les autorizaba a adquirir esos bienes con fondos de la hacienda y a usar a los trabajadores para los frecuentes viajes al mercado de la ciudad. El pan de trigo, en lugar de las tortillas de maíz, y el chocolate (cacao mezclado con especias de acuerdo con el gusto de la elite), en lugar del popular cacao (generalmente cacao mezclado con panela), representaban características culturales que otorgaban legitimidad a su autoridad.

El naufragio del complejo productivo no pudo continuar financiando estos privilegios adicionales para los mayordomos después de 1829, menos aun cuando su nivel de responsabilidades financieras y administrativas se vieron reducidas sustancialmente después de ese año. El chocolate, el pan de trigo y el uso de trabajadores de la hacienda para ir de compras al mercado de la ciudad desaparecieron de los libros de cuentas y hay evidencia que sugiere que un campesino se convirtió en mayordomo. En 1834, el mayordomo de la hacienda “San Antonio” tenía el salario más bajo entre sus iguales, 48 pesos, y esta cantidad incluía los servicios de su esposa como molendera. En el conjunto de valores de esta sociedad, este caso ilustra la “depreciación” social y cultural de la posición. No sabemos si hubo continuidad en el personal a lo largo del período o si se realizó un reemplazo sustancial por gente de menor estatus, pero ciertamente los mayordomos de la década de 1830 no se parecían en nada a sus contrapartes de décadas anteriores.

La experiencia podía generar niveles intermedios de autoridad, como lo muestra el caso de un campesino que obtuvo un estatus especial, aunque no consta que haya sido mayordomo. Éste es uno de esos raros casos documentados en el cual la pericia de un campesino, su lealtad y el respeto generalizado por los ancianos se reconoció en los libros de cuentas. Este caso constituye un reconocimiento implícito de la existencia de niveles informales de autoridad en la vida cotidiana de la hacienda y permite una comprensión más profunda de las relaciones entre campesinos y terratenientes. Las cuentas de la hacienda “Ateocoyo” para 1817 establecen que Tata Dolores recibió 24 pesos por su trabajo bajo el administrador anterior, y otros 47 pesos, “saldo a su favor en la

liquidación de sus cuentas en mi tiempo [1817], por haverlo retirado a causa de su vejez y ha quedado como hijo de la casa, siempre a la mira y cuidado de Atiocoyo [sic] por sus conocimientos [del trabajo de la hacienda]”.⁶⁸ Ésta no fue una promesa incumplida hecha en *artículo mortis*: Dolores recibió su bono de “retiro” al menos hasta 1826 y el promedio para los años que explícitamente lo indican sugieren un ingreso anual de 24.5 pesos.

El uso de la palabra “tata”, un término que es a la vez muestra de deferencia y cariño usado con los padres, abuelos o personas de mayor edad y experiencia, revela una familiaridad en la relación entre Dolores, el administrador y el dueño. Así, el “retiro” de Dolores no implicó que disfrutara de tiempo libre por el resto de su vida; en su nuevo estatus de “hijo de la casa” el hacendado proveía por sus necesidades mientras que el nuevo “miembro de la familia” continuaba ofreciendo su pericia en la administración de la hacienda. Este nuevo estatus significaba una mejoría, de trabajador residente a cliente y, aunque había un mayordomo como administrador responsable, es evidente que la eficiencia del campesino era un elemento importante en la producción de la hacienda.

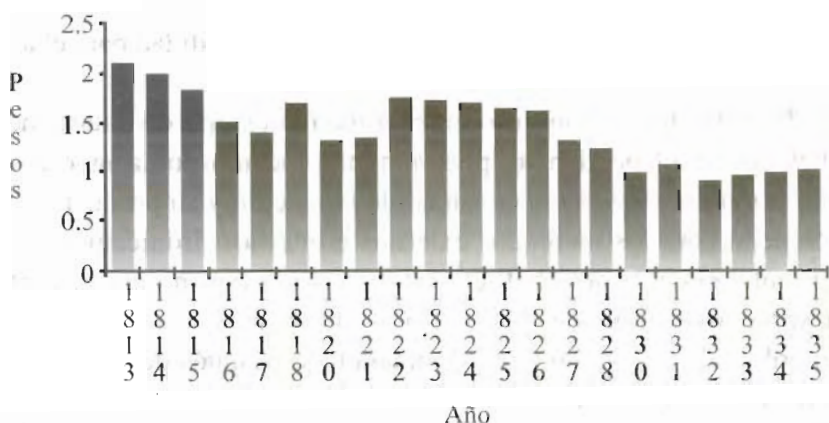
La existencia de niveles informales de autoridad fue probablemente una característica común en las relaciones entre las grandes propiedades y el campesinado en la América hispana colonial, pero tuvo una especial relevancia en El Salvador, pues la cultura del añil era compartida por la mayoría de la población. El personal administrativo era más un reflejo de la estructura sociocultural de la sociedad, en el nivel de la hacienda, que un grupo indispensable de personas que monopolizaba el conocimiento del proceso productivo. Esta característica determinó la forma en que evolucionaron las relaciones entre la élite y el campesinado durante el siglo XIX, como se discute más adelante, en las conclusiones de este estudio de caso.

En ausencia de datos acerca del capital invertido en las haciendas, necesarios para determinar las tasas de ganancia, la relación entre ingreso bruto y costos totales se convierte en un mecanismo indirecto para medir la evolución de este complejo de haciendas. El impacto de los precios al alza en los insumos básicos y comestibles, por un lado, y la creciente desarticulación de los vínculos con el

mercado local, por el otro, tuvieron un impacto en la rentabilidad de las haciendas. A diferencia de la estabilidad en el ingreso bruto mostrado en el gráfico III-3, el gráfico III-8 refleja hasta qué grado las condiciones antedichas redundaron en el deterioro del complejo productivo de Castriciones. Mientras que Castriciones se benefició del conflicto antifiscal en Nicaragua durante 1813 y 1814, obteniendo un 100 por ciento de ganancia por cada peso invertido, esta relación decayó a un 50 por ciento entre 1815 y 1821, cuando la paz restauró los aprovisionamientos nicaragüenses. De 1822 a 1826, los precios en aumento del añil y una nueva ola de disturbios políticos en Nicaragua incrementaron la ganancia a más del 60 por ciento por cada peso invertido, pero de allí en adelante la rentabilidad de las haciendas disminuyó. Mientras que la pobre producción de añil de 1827, el último año en que el colorante contribuyó al ingreso de las haciendas, y las cada vez menores ventas de ganado bajaron las ganancias muy por debajo del 50 por ciento en 1827 y 1828, la intervención del gobierno en 1829 devastó las propiedades.

Gráfico III-8

Tasa bruta ingreso-costos.
Haciendas de Gregorio Castriciones, San Salvador
(Años con datos disponibles)



Fuente: La misma del gráfico III-3.

Nota: El año de 1819 fue excluido porque las cuentas no incluían la mayor parte de los gastos.

Después de 1830, Castriciones aparentemente continuó como el dueño legal de las haciendas, pero para entonces la producción difícilmente reembolsaba los gastos.

En conclusión, la experiencia personal de Gregorio Castriciones y la evolución de su complejo de haciendas son representativas de la crisis en la sociedad centroamericana de principios del siglo XIX. Esta crisis tuvo sus raíces en el debilitamiento del sector exportador debido al incremento de la competencia del añil de la India en el mercado europeo, la plaga de langosta de la que se habló en capítulos anteriores y la interrupción de los canales de aprovisionamiento hacia el mercado local provocada por los disturbios políticos. El administrador se las arregló para mantener un balance en el ingreso bruto del complejo productivo utilizando la producción para el mercado local para neutralizar las salvajes variaciones en el ingreso proveniente de la producción de añil, pero las interrupciones cada vez más frecuentes debido a la guerra limitaron el éxito de su estrategia. Los precios en aumento para los comestibles e insumos redujeron la relación entre ingreso bruto y costos en un 50 por ciento entre 1813 y 1828, una reducción significativa en la rentabilidad de la empresa. En cualquier otro período esto probablemente hubiera obligado a las haciendas a cortar sus vínculos con el mercado, a obtener un cierto nivel de autosuficiencia y a esperar una situación más propicia mientras la reproducción natural de los hatos incrementaba lentamente el capital. Pero las pugnas por el poder a nivel local e ístmico eliminaron esta posibilidad para el área añilera de El Salvador.

El Salvador se convirtió en el principal campo de batalla después de la independencia, pues ninguna facción podía ignorar su ubicación estratégica, su densidad de población y su productividad potencial para los mercados externos e internos. Irónicamente, no obstante, el costo del conflicto inter- e intra-elites no pudo cargarse sobre los hombros de la población campesina y artesana: el estado colonial fue rápidamente desmantelado después de la independencia y la necesidad de recursos económicos exigió medidas drásticas, como préstamos forzados y expropiaciones. No existe información acerca de los préstamos forzados, pero las

expropiaciones probablemente afectaron a la mayoría de las haciendas de la región. Así, las dieciséis haciendas del marqués de Aycinena fueron expropiadas entre 1827 y 1829; cuando se devolvieron a su dueño, en 1830, la producción no se pudo reiniciar porque estaban abandonadas y destruidas.⁶⁹ La pérdida de capital y las luchas políticas debilitaron a la hacienda como institución y, por lo tanto, las actividades productivas de la elite atravesaron por una crisis, por lo menos hasta mediados del siglo XIX.

Esto naturalmente nos lleva a discutir el papel de otro actor social, el campesinado. Los datos disponibles sugieren que el campesinado siguió siendo el principal productor de añil después de la independencia. Las exportaciones de añil alcanzaron 1.200.000 libras en 1826, y en 1834, cuando la producción de las haciendas prácticamente había desaparecido, fueron de 873.750 libras.⁷⁰ Si suponemos que la productividad fue la misma en ambos años, los campesinos produjeron más del 70 por ciento de todo el añil en 1826, y prácticamente monopolizaron la producción en 1834. Como se demostró en el capítulo anterior, la producción de añil fue la columna vertebral de esta cultura, la consecuencia de la apropiación campesina de valores mercantiles encarnados en la empresa colonial. En las haciendas de Castriciones, esta cultura social se reflejó en los niveles informales de autoridad ocupados por campesinos como Tata Dolores y por la "campesinización" de la propiedad. Para unos cuantos campesinos, la recompensa por una vida de servicio era convertirse en cliente del dueño, miembro de una familia ficticia en la que el campesino continuaba cumpliendo algunos deberes a cambio del estatus de "hijo". Cuando la expropiación gubernamental minó la producción de las haciendas, la estructura interna de ésta también cambió: los mayordomos, durante la década de 1830, eran campesinos que actuaban como guardianes residentes más que como organizadores de la producción. Esta continua productividad campesina y el debilitamiento de la capacidad de la elite de organizar la producción en empresas privadas significó la "campesinización" del recientemente independizado país. Aunque está más allá del alcance de este trabajo, este proceso sin duda moldeó las relaciones sociales en El Salvador durante varias

décadas y estableció las condiciones para el proyecto burgués que se desarrolló alrededor del café.

* * *

En condiciones ideales, que rara vez se dan, quien escribe historia espera tener evidencias para entender la totalidad de su objeto de estudio. En este caso, sin embargo, sólo hemos encontrado registros para Antonio de Molina, un criollo que ascendió la escala social en los inicios del auge añilero, y para Gregorio Castriciones, un chape-tón cuyas haciendas tenían una producción diversificada cuando el auge añilero ya estaba en crisis. Pero hay suficientes elementos para asegurar que, a pesar de las obvias diferencias debidas a los antecedentes de sus dueños, a la composición de la producción en sus propiedades y a las dinámicas sociales en que vivieron, hay tendencias discernibles de lo que experimentó la elite en sus relaciones con el campesinado. Sus historias de vida representan casos claros de movilidad social mediante la inversión en tierras del capital adquirido por medio de actividades comerciales. Sin embargo, sólo una porción de la elite salvadoreña compartió su éxito: el carácter impredecible de la producción de añil podía generar, potencialmente, más bancarrotas que empresas exitosas. Además, la pérdida de riqueza intergeneracional entre Antonio de Molina y sus descendientes sugiere que los ciclos de vida a veces determinaban el destino de los bienes y el estatus familiares.⁷¹ Molina aprovechó cada oportunidad que le ofreció el inicio del auge del añil, pero su muerte ocurrió en un momento bastante inconveniente: no dejó un hijo adulto o un yerno para que se hiciera cargo de su viuda en una sociedad dominada por hombres. La familia de Molina recibió del albacea una herencia limitada a las haciendas, pues aquél reemplazó al difunto don Antonio como mercader provinciano. No hay duda de que el carácter diversificado de las haciendas de Castriciones atenuó los riesgos implícitos en la especialización en la producción de añil característica en las haciendas de Molina, pero también en este caso se tejió una intrincada relación con el campesinado. Finalmente, sus carreras muestran la compleja relación entre el éxito económico y el

poder político. Molina sacó ventaja de la opción militar, que permitió su conexión con el estado colonial y le otorgó autoridad formal sobre la población mulata ligada a sus haciendas. La experiencia política de Castriciones fue más problemática y, al final, menos satisfactoria: se sentó en el cabildo de la segunda ciudad más importante del reino durante los últimos años de la colonia, pero eventualmente sus propiedades fueron saqueadas en el conflicto entre elites que siguió a la independencia.

Pese al intervalo de 60 años entre la primera cosecha de añil en la propiedad de Molina y la última en las haciendas de Castriciones, hubo una evidente continuidad en la compleja relación entre el campesinado y los latifundios. Éstos dependían de la producción complementaria de los poquiteros para proveerse de la mostaza necesaria, evitando otro lento y costoso paso en el proceso productivo. Del mismo modo, el campesinado proporcionaba cal y comestibles, aunque no existe información para confirmar si los mecanismos utilizados en la finca de Molina en la década de 1760 aún estaban vigentes en el complejo productivo de Castriciones. Este último encontró en la población poquitera un mercado para el ganado y el queso, "el primero y principal alimento de toda la población" salvadoreña.⁷² El intercambio de comestibles, ganado y queso producidos en las haciendas por maíz, frijoles y arroz que se producían en las parcelas campesinas sugiere, por una parte, una especialización local y, por otra, que la productividad variaba de acuerdo con el tamaño y la estructura de la unidad productiva.

NOTAS

- 1 Las limitaciones más importantes son la falta de registros notariales locales y la pequeña cantidad de mortuales disponibles en el Archivo General de Centroamérica.
- 2 Aunque el estado colonial triunfó en la imposición del impuesto sobre la venta al campesinado mulato, es evidente que los recolectores de impuestos tenían un mayor control de las transacciones que se daban en los mercados de las ciudades que sobre las efectuadas en las haciendas. Las variaciones en la recolección del diezmo, como apunta Miles L. Wortman, reflejan más la eficiencia burocrática que los cambios en la productividad. Los pocos informes detallados disponibles para la región son de valor limitado debido a la falta de cuidado de quienes se encargaban de recogerlos. Wortman, *Government and Society*, 279-283.
- 3 A menos que se indique lo contrario, la principal fuente de información sobre Antonio de Molina y sus propiedades es "Mortual de don Antonio de Molina", AGCA, A1.43(3)-470-4653. No existe una declaración explícita sobre el lugar de origen de doña Lucía, pero otras evidencias sugieren fuertes lazos familiares con Nicaragua. Sabemos que visitó a sus hermanas en Masaya cerca de 1768, que Nuestra Señora de El Viejo figura entre los templos que recibieron legados en el testamento de Molina y que exportó añil al Perú a través de León-El Realejo.
- 4 Informe enviado por Francisco Quintanilla a la Audiencia, 21 de agosto de 1765. En "Autos formados... de los Corregimientos y Alcaldías Mayores de este Reino", 454-455.
- 5 Gálvez Corral, "Relación", 31-34.
- 6 Cortés y Larraz, *Descripción*, I, 147, 157-158.
- 7 *Ibid.*, 147-148.
- 8 *Ibid.*, 146-180.
- 9 Jorge Lardé y Larín, *El Salvador, Historia de sus pueblos, villas y ciudades* (San Salvador: Departamento Editorial del Ministerio de Cultura, 1957), 522-524.
- 10 Gálvez Corral, "Relación", 32.
- 11 Cortés y Larraz, *Descripción*, 148.
- 12 Gutiérrez y Ulloa, *Estado.*, 41.
- 13 Sobre la carrera de Aycinena, ver Diana Balmori, Stuart F. Voss y Miles Wortman, *Notable Family Networks in Latin America* (Chicago: The University of Chicago Press, 1984), 61-69, y Richmond F. Brown, *Juan Fermín de Aycinena. Central American Entrepreneur, 1729-1796* (Norman: University of Oklahoma Press, 1997).
- 14 "Poder general para cobranzas dado por don Juan Fermín de Aycinena a don Antonio de Molina, vecino de San Miguel". Protocolo de Diego Antonio Milán (1763), AGCA, A1.20-1071-9564, 110.
- 15 Doña Lucía y don Antonio de Guzmán obtuvieron una habilitación por un valor de 19.304 pesos de Aycinena en 1766, que analizamos en el capítulo IV. "Habilitación hecha por Juan Fermín de Aycinena a don Antonio de Guzmán como apoderado de doña Lucía de Huete, vecina de San Miguel", 28 de abril de 1766. Protocolos de Luis Martínez (1766). AGCA, A1.20-1046-9534, f. 65v.

- 16 Como inmigrante aragonés recién llegado, Diego Peinado tenía un capital que ascendía a 18.500 pesos (incluidos 4.000 pesos que le debían) en 1761. "Testamento de don Diego Peinado", 29 de abril de 1761. Protocolos de José Matías Guzmán, AGCA, A1.20-9494-1001, f. 136-138v.
- 17 "Poder especial otorgado por don Antonio de Molina a don Diego Peinado" y "Cesión y traspaso de esclavos", 23 de febrero de 1763, Protocolos de José de Azurdía, AGCA, A1.24-494-8897, f. 28-29v. José Antonio de Molina, también vecino de San Miguel, fue otro mercader provinciano y agricultor ligado a Peinado durante la década de 1760. José Antonio Fernández Molina, "Correspondencia comercial en el Reino de Guatemala". AEC, 12:2 (1986), 148.
- 18 Las cuentas del albacea no nos permiten determinar cuál era la tasa de interés prevaleciente. Los cambios en el valor del dinero se exponen en el capítulo vi.
- 19 Un buen ejemplo de la tendencia a monopolizar la tierra fueron las haciendas que producían maíz para la ciudad de México, donde las grandes propiedades adquirieron el grano a sus precios más bajos de los *pegujaleros* (pequeños productores) y se lo vendieron de nuevo cuando los precios aumentaron. Enrique Florescano, *Precios del maíz y crisis agrícolas en México, 1708-1810* (México: El Colegio de México, 1969; reimpresso en México: Ediciones Era, 1986). Pássim. Enrique Florescano y Victoria San Vicente, *Fuentes para la historia de la crisis agrícola (1810-1811)* (México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1985), 12-13.
- 20 Fernández Molina, *Al esnilo*, 24.
- 21 Molina dejó 1.100 pesos a cuatro sobrinas y a una hermana y 200 a "dos niñas" que vivían con doña Teodora Ganuza, una viuda del pueblo indígena de Moncagua. La residencia de esta española en una ciudad indígena en la que Molina tenía negocios y la evasión del apellido paterno de las niñas sugieren que doña Teodora era la amante de Molina y las dos niñas sus hijas ilegítimas.
- 22 Los historiadores han reconocido que dicha inestabilidad en la propiedad de las haciendas era una característica común en la sociedad colonial. William B. Taylor, *Landlord and Peasant in Colonial Oaxaca* (Stanford: Stanford University Press, 1972), 140-142; Van Young, *Hacienda*, 114-124.
- 23 Manuel Rubio Sánchez, *Alcaldes mayores*, 2 volúmenes (San Salvador: Ministerio de Educación, 1972), I: 506-507.
- 24 Archer ofrece un buen análisis sobre la relevancia de los mandos militares para las elites locales. Criston I. Archer, *The Army in Bourbon Mexico, 1760-1810* (Albuquerque: University of New Mexico Press, 1977), 191-222.
- 25 Rubio Sánchez, *Alcaldes*, I: 488-489.
- 26 Brown, *Juan Fermín*, 151.
- 27 Rubio Sánchez, *Alcaldes*, II: 47-48.
- 28 De acuerdo con Torre y Trassierra, varios alcaldes mayores anteriores como Antonio Justiniano Chavari (1646), José Portal (1650), Antonio González Manrique (?) y Francisco Chacón (1710) sufrieron una oposición similar cuanto intentaron "reducir [a los vecinos] a la obediencia". Rubio Sánchez, *Alcaldes*, II: 45; Francisco de Paula García Peláez, *Memorias para la historia del antiguo Reino de Guatemala*, 3 volúmenes (Guatemala, 1851-52; reimpresión Guatemala: Sociedad de Geografía e Historia, 1971), II: 140-142.
- 29 Rubio Sánchez, *Alcaldes*, I: 488-489, 506-509.
- 30 *Ibid.*, II: 48-59.
- 31 Pedro Aycinena y Larrain y su tío Juan Fermín de Aycinena fungieron como fiadores para el segundo período de Torre y Trassierra como alcalde mayor, y fueron sus principales acreedores a su muerte, en 1773. Rubio Sánchez, *Alcaldes*, III: 60-63; "Sobre la venta de las haciendas nombradas La Santísima Trinidad, San Nicolás y San Jacinto pertenecientes a la testamentaria de don Bernabé de la Torre", 1774, AGCA, A1(3)-475-4668. De acuerdo con la Corona, Aycinena hizo un mal negocio con Torre y Trassierra: nunca recuperó la habilitación, por valor de 145.000 pesos, y debió pagar como fiador la cantidad de 62.080 pesos que Torre debía en tributos y alcabalas. "Título de Marqués de Aycinena", 1783, AGCA, A1-1741, f. 252-262.
- 32 Excluimos los esclavos y las propiedades urbanas porque no se utilizaron en la producción de añil. Los esclavos de Molina eran ocupados básicamente para el servicio doméstico y la renta obtenida de esta propiedad urbana, las cuatro mayorías en la plaza mayor de San Miguel, constituían una parte insignificante del ingreso del comerciante provinciano.

- 33 En vista de la edad de los hijos de Molina, doña Lucía fungió como tutora durante un largo período. Se le menciona como "dueña" de Tángalona en 1775. "Autos de causa mortal del presbítero don Pedro Martínez de Molina", AGCA, A1(3)-507-4835, f. 7v.
- 34 Cuando en 1766 el albacea remodeló las cuatro tiendas de la plaza mayor de San Miguel, los trabajadores consumieron 12 fanegas de maíz entre febrero y noviembre, adquiridas a un precio promedio de 12 reales por fanega.
- 35 De acuerdo con el albacea, le compró 36 fanegas al recolector del diezmo a 10 reales por fanega, y proporcionó 74 de su bodega, lo cual indica que los mercaderes locales participaron en el comercio de la semilla del xiquilite. Como sea, el fácil acceso a las plantas silvestres de *Indigofera* limitó la capacidad de los comerciantes de controlar su distribución, que permaneció en manos de los campesinos.
- 36 Fernández Molina, "Correspondencia", 151.
- 37 El albacea se refirió a Santa Elena como una aldea, pero Cortés y Larraz la identificó como una hacienda localizada en la parroquia de Usulután. Cortés y Larraz, *Descripción*, II, 147.
- 38 Podría argumentarse que los gastos domésticos estaban correlacionados con el total de las actividades económicas en que participó Antonio de Molina, incluidas las comerciales. Sin embargo, al final la familia de Molina heredó una empresa agrícola y es contra esta realidad que es útil la comparación, para determinar la presión impuesta por los gastos domésticos sobre los grandes productores de añil. Estas cifras no incluyen los gastos póstumos a favor del alma de don Antonio ni sus legados a las instituciones religiosas o parientes.
- 39 Los mercaderes-exportadores se estudian en el capítulo v.
- 40 "De partida" era el término utilizado para el ganado que se transportaba en rebaños desde las planicies ubicadas a lo largo del océano Pacífico. Las familias que poseían tierras alrededor de la ciudad de Guatemala se convirtieron en las principales beneficiarias de este comercio coercitivo organizado bajo un sistema de ferias desfavorables para el criador. Wortman, *Government and Society*, 127, 245-246.
- 41 "Libro diario del rastro de Guatemala". AGCA, A3-1399-223305.
- 42 AGCA, A3.5(3)-271-2796; Fernández Molina, "Al estilo", 32.
- 43 AGCA, A1-2357-17816.
- 44 Real orden del 9 de enero de 1741. AGCA, A3.10-210-5620, f.1; real orden del 16 de junio de 1751, *Idem.*, f.3.
- 45 *Registro de Cancillería*, 1796. AGCA, A1.24-1642:f.312. Sobre el conflicto por los puestos en el concejo de la ciudad, ver *Ibid.*, f. 305.
- 46 Ortiz de la Tabla et al., *Cárta de cabildos*, 393-394.
- 47 "Informe del capitán general de Guatemala, José de Bustamante y Guerra al Consejo de Regencia. 1813". En León Fernández, *Documentos relativos a los movimientos de independencia en el Reino de Guatemala* (San Salvador: Talleres Tipográficos del Ministerio de Instrucción Pública, 1929), 57.
- 48 Richard Barry Lindley explica que las inversiones en tierras de los comerciantes eran el resultado de dos procesos concurrentes. Por un lado, el control de los mercaderes sobre el efectivo les abría camino a los créditos. Por otro, la posesión de tierras era el aval más fuerte para obtener nuevos créditos. Richard Barry Lindley, "Kinship and Credit in the Structure of Guadalajara's Oligarchy, 1800-1830". Tesis doctoral, The University of Texas at Austin, 1976. Sobre la inversión en tierras por parte de los mercaderes, ver Van Young, *Hacienda*, 134 y 149-160.
- 49 Estudiamos las actividades en Centroamérica de la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid en el capítulo v.
- 50 AGCA, A1-4405-36252; en 1807 el intendente Gutiérrez y Ulloa listó San Juan del Campo como propiedad de Castriciones. Gutiérrez y Ulloa: *Estado*, 70.
- 51 Gutiérrez y Ulloa, *Estado*, 12. Peter Marzahl, *Town in the Empire. Government, Politics and Society in Seventeenth Century Popayan* (Austin: University of Texas Press, 1978), 60.
- 52 De acuerdo con las leyes hereditarias españolas, los albaceas contaban con un año para llevar a cabo su función, el llamado "año fatal". Durante este período no podían comprar parte alguna de la mortal.

- 53 En la Centroamérica colonial, el término "sitio" no necesariamente significaba un tipo de medida de la propiedad, sino partes de haciendas ganadas al bosque para su explotación como pastizales, ya fuera por parte del dueño o de campesinos residentes. AGCA, A1(3)-571-5193.
- 54 AGCA, A1.1-3088-29514.
- 55 A diferencia de la insurrección campesina en México, los llamados "movimientos preindependentistas" en Centroamérica se localizaron en las ciudades. Julio César Pinto Soria, *Centroamérica, de la colonia al Estado Nacional (1810-1840)* (Guatemala: Editorial Universitaria de Guatemala, 1986), 83-144.
- 56 Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History", 84.
- 57 Carecemos de fuentes para evaluar si los humanitarios propósitos de la ley se cumplieron o si, por el contrario, éstos fueron una fachada para arruinar al enemigo político.
- 58 AGCA, A1.1-3088-29514, f. 35. Otra indicación posterior de la ruptura provocada por la intervención es que el administrador rompió la rutina y no envió las cuentas de 1827 y del primer semestre de 1828 sino hasta mayo de 1830. Ibid, f. 36v. Además, a partir de 1827 la información de las cuentas es bastante pobre.
- 59 AGCA, A1.1-3088-29514, f. 37 y 38.
- 60 Este aumento de precio probablemente reflejaba una creciente demanda debida a las mejoras en las técnicas de teñido en Europa. El descubrimiento, después de 1820, de blanqueadores químicos que permitían la remoción del añil sin destruir el tejido permitieron la aplicación del tinte con bloques manuales y el estampado por medios mecánicos. Pettit, *America's Indigo Blue*, 70.
- 61 Pinto Soria, *Centroamérica*, 133.
- 62 Estos datos representan el valor después del pago de la alcabala, impuestos municipales y "vendaje" (la proporción que se pagaba al agente vendedor).
- 63 AGCA, A3(3) -510-5724.
- 64 AGCA, A1.1-3098-29514, f. 15, 17.
- 65 En algunos casos, el valor de mercado de una mercancía en particular no se determina únicamente por el monto total de la producción, sino por la cantidad de vendedores que ofrecen el producto. Si, como en este caso, los vendedores están distribuidos en una amplia zona geográfica, los precios reflejan más los cambios en los costos de transporte que en el precio pagado al productor.
- 66 Al convertir la información de fanegas a quintales seguimos las equivalencias de Gutiérrez y Ulloa: la fanega de maíz pesaba 2.5 quintales, y la fanega de frijoles tres quintales. Gutiérrez y Ulloa, *Estado*, 135.
- 67 Estos procesos se estudian en los capítulos IV y VIII.
- 68 AGCA, A1.1-3088-29514, f. 15v.
- 69 Rubio Sánchez, *Historia del añil*, I: 148.
- 70 Lindo-Fuentes, "Nineteenth Century Economic History", 103.
- 71 El proceso de movilidad social hacia abajo entre los miembros de la élite se describe en Brading, *Miners and Merchants*, 209-214, y Hoberman, *Mexico's Merchant Elite*, 241-263.
- 72 Gutiérrez y Ulloa, *Estado*, 138.



CAPÍTULO IV

EL TRANSPORTE Y LOS POLOS DEL MERCADO ÍSTMICO

A sí como el auge del añil fue más el resultado de dos siglos de coloniaje que la consecuencia de cualquier cambio revolucionario en el proceso productivo, la producción local y el comercio interregional tuvieron sus raíces en el aislamiento experimentado por el istmo durante el siglo XVII y principios del XVIII. Durante este período cada región se volvió autosuficiente en la producción de los comestibles básicos y se especializó en las actividades económicas más adecuadas a su entorno, produciendo bienes que podían intercambiarse mediante trueque por los que necesitaba de regiones adyacentes. Una amplia porción de esta producción era canalizada a los mercados por los alcaldes mayores, corregidores, gobernadores y alcaldes de la ciudad de Guatemala, que imponían cuotas de producción y de consumo para el campesinado indígena.¹ Sin embargo, la importancia de los funcionarios reales como intermediarios entre la producción local y el mercado declinó en la segunda mitad del siglo XVIII. La producción en localidades centroamericanas para el intercambio en el mercado ístmico alcanzó un nivel de crecimiento sin precedentes durante el auge añilero. Este crecimiento se debió a la demanda generada tanto en la región productora del tinte en San Salvador como en los centros urbanos con una importante población artesanal, en especial la ciudad de Guatemala. La riqueza generada por las exportaciones de añil, ya fuera en dinero o en bienes importados, abrió nuevos mercados para los bienes

producidos localmente. A diferencia de lo ocurrido en los 150 años anteriores, las élites locales, reconstituidas por una ola de inmigrantes españoles, y el campesinado, sobrepasaron a los funcionarios reales en el abastecimiento de todo tipo de mercancías.

Este capítulo discute la estructura del mercado ístmico y la lógica que explica la participación de diversos grupos sociales en el mismo. La primera sección describe los medios de transporte, los diversos niveles de especialización en los mismos y el peso de los costos del transporte tanto para la exportación como en el mercado doméstico. Los altos costos de los fletes hicieron imposible dominar el comercio local desde la ciudad de Guatemala, limitando la intervención de los comerciantes-exportadores en el mercado doméstico. Así, el comercio doméstico estuvo abierto a pequeños mercaderes guatemaltecos, comerciantes provincianos, campesinos prósperos y buhoneros, de acuerdo con la potencial ganancia de cada producto. La segunda sección describe el ciclo de ferias en San Salvador, los lugares de encuentro para comerciantes provincianos y productores de todo el reino para abastecer la demanda de comestibles de las haciendas y del campesinado productor del tinte. A diferencia de las habilitaciones, que fueron siempre canalizadas a través de la relación entre los comerciantes-exportadores y los mercaderes provincianos salvadoreños, estas ferias eran espacios abiertos donde pequeños comerciantes, hacendados y campesinos participaban en el proceso de intercambio. La tercera sección explora la importancia del mercado de la ciudad de Guatemala, el polo urbano en el corazón del mercado doméstico. Diversos mecanismos canalizaban la riqueza desde el campo hacia la capital, lo que le permitía a la ciudad de Guatemala compartir la riqueza del producto de exportación. Los habitantes de la ciudad de Guatemala no tenían acceso a la tierra; las principales actividades económicas de la población eran los talleres artesanales donde los materiales semiprocesados, como hierro e hilo de algodón, se transformaban en bienes manufacturados. De ese modo, la ciudad capital se convirtió en un atractivo mercado para los productores y comerciantes dedicados al negocio de los comestibles, con sus propias exigencias de transporte.

El establecimiento del dominio español en Centroamérica a todo lo largo del océano Pacífico hizo que el Reino de Guatemala concentrara sus rutas de comunicación paralelas a esa costa, un área sin ríos navegables.² Aunque los veleros peruanos habían realizado comercio con el istmo desde el siglo XVII y los colonizadores establecieron algún comercio costero, ninguno de los “puertos” del Océano Pacífico centroamericano contaba con instalaciones como bodegas o muelles. Más aún, el lento transporte terrestre y los procedimientos burocráticos entorpecían las ventajas de la comunicación marítima. La mercadería era descargada a puerto sólo después de que el barco estaba anclado y, en el caso de Acajutla, los registros eran aprobados antes de 1778 por la Audiencia en la ciudad de Guatemala, a aproximadamente 150 kilómetros de distancia.³ Cuando el obispo Cortés y Larraz visitó Acajutla en 1769, el cura local y el alcalde mayor le informaron que las naves tenían que esperar en la bahía por períodos que iban de seis a ocho meses.⁴ La correspondencia entre José Agustín González Navas, agente de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, y su agente en Sonsonate, Millán Pérez de Ibarreta, en 1788, sugiere condiciones que apenas variaron en los siguientes veinte años. El transporte de tabaco de Costa Rica a Realejo y Acajutla creó un comercio costero más regular, pero los mercaderes debían pagar un impuesto de un real por cargos de almacenamiento en una bodega que no existía. Aún más, si la mercancía llegaba a Acajutla antes que el barco, debía almacenarse en Sonsonate, a unos quince kilómetros de la playa, por lo que era necesario otro contrato de flete una vez que arribara el navío.⁵ De ese modo, el transporte por transbordador a través de la bahía de Conchagua entre Nicaragua y la zona oriental de San Salvador fue el único transporte costero relevante. Una descripción del oriente de Nicaragua fechada en 1740 indicaba que había un tráfico regular desde El Viejo a través de la bahía de Conchagua, para transportar la producción local a San Salvador y la ciudad de Guatemala.⁶ Varios informes sobre las actividades económicas de los corregidores de Realejo indican que éstos producían grandes cantidades de maíz, que vendían en Conchagua y San Miguel.

Los corregidores monopolizaron el transporte y controlaron el servicio de transbordador a través de la bahía de Conchagua.⁷ En todo caso, el comercio marítimo entre el occidente de Nicaragua y el oriente de San Salvador continuó siendo una excepción. Las limitaciones del comercio costero, la disponibilidad de animales de carga, especialmente al desaparecer la demanda en el istmo panameño después de 1740, y la necesidad de transportar añil a la costa del Caribe o mercancías europeas a la ciudad de Guatemala dieron preponderancia al transporte terrestre. Bajo estas circunstancias, la pesada carga de los costos de transporte impidió el control de los comerciantes-exportadores sobre el comercio interno.

La primera parte de esta sección estudia los principales medios de transporte terrestre, su cobertura geográfica y su dependencia del ciclo climático anual o de las tendencias en la economía local. Estos datos nos permiten determinar en cuáles regiones el transporte continuó siendo una actividad campesina secundaria, que ocupaba los períodos inactivos del ciclo agrícola, y dónde se volvió una actividad especializada debido a la continua demanda. La segunda parte de esta sección analiza el peso impuesto por los costos del transporte al intercambio interno. Dicho peso limitó la capacidad de los grandes mercaderes para monopolizar el comercio interno y permitió la participación de mercaderes provincianos, vendedores ambulantes y campesinos.

Debido a la carencia absoluta de caminos, la topografía determinó los medios de transporte predominantes. Al mismo tiempo, la coincidencia de las condiciones climáticas óptimas para acarrear mercancías con los tiempos muertos del ciclo agrícola concentraron el transporte en la estación seca, de noviembre a abril. Las carretas de bueyes que transportaban cantidades de bienes más pesadas se limitaban a regiones relativamente planas, como ciudades, pequeños valles y las planicies nicaragüenses. El negocio de los carreteros era tan lucrativo en San Miguel que cada carga era gravada con un impuesto municipal de dos reales cuando entraba en la ciudad y de cuatro reales cuando salía de ésta.⁸ En el Valle Central de Costa Rica, las carretas llevaban las piedras para construir los muros que dividían las propiedades en las afueras de Cartago y proporcionaban

un transporte más delicado para las plantas de tabaco desde los almacigos hasta los campos que había alrededor de Villa Nueva, la moderna San José.⁹ Pese a estos ejemplos, la topografía limitó el uso de las carretas para fletes de rango medio a las planicies nicaragüenses. Cualquier otro transporte que contemplara grandes distancias y amplios volúmenes dependía de caravanas de mulas capaces de cruzar una multitud de cadenas montañosas.

Fuese cual fuese el medio de transporte utilizado, la falta de caminos y puentes sobre los ríos limitaba el transporte de mercaderías a la estación seca, permitiendo a arrieros y carreteros participar en actividades agrícolas.¹⁰ Los gráficos IV-1 y IV-2 muestran cómo las carretas tiradas por bueyes que entraban a León (Nicaragua) y los trenes de mulas que abandonaban Costa Rica con mercaderías se concentraban en la estación seca, de noviembre a abril. Además de esta tendencia, las condiciones locales modificaban el flujo en cada región. En el caso de León, la cantidad de carretas de bueyes aumentaba después de septiembre, cuando la cosecha de maíz se llevaba a la ciudad.¹¹ El aumento de las exportaciones de Costa Rica durante junio y julio era consecuencia, por una parte, de la oportunidad que ofrecía el “veranillo de San Juan”, una pausa en la estación lluviosa y, por otra, la exportación de la cosecha de cacao de mediados del año.

No existe un censo de dueños de carretas, pero parece que eran predominantemente campesinos indígenas y mulatos, aunque algunos funcionarios reales intentaron monopolizar el transporte y hubo alguna participación de la élite. El negocio del transporte en carreta era tan rentable para la década de 1760 que los funcionarios reales se apropiaron del mismo. Un informe sobre las actividades económicas del corregidor de Realejo, fechado en 1766, señala cómo este funcionario había monopolizado el transporte en carretas tiradas por bueyes, que previamente proporcionaba un ingreso extra a indígenas y ladinos. En vista de que el corregidor también monopolizaba el transporte de mercaderías mediante canoas a través de la bahía de Conchagua, aparentemente intentó establecer un monopolio en el transporte terrestre y marítimo que ligaba la región productora de maíz del occidente de Nicaragua con la región de San Miguel, ávida del grano.¹² Este monopolio desapareció con la

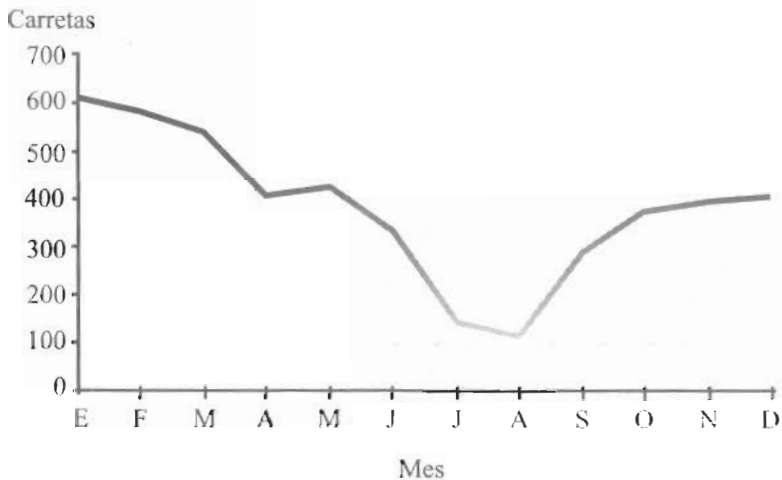
eliminación de los corregidores, después de 1786. Así, hubo algunas carretas de bueyes propiedad de españoles que transportaban el tabaco costarricense de Realejo a León en 1790, pero la mayoría de los pagos se emitían al cabildo indígena de Subtiava.¹³ Los permisos de comercio registrados en León en 1798 mencionan a carreteros de Subtiava, Chinandega y El Viejo, y sugieren la participación de campesinos que vivían en todos los pueblos ubicados en las planicies a lo largo de la costa del océano Pacífico.¹⁴ El alcabalero (recolector de impuestos) de Costa Rica otorgó 172 "guías" (permisos para comercio local) entre noviembre de 1798 y octubre de 1799, pero sólo 43 se le dieron a trenes de mulas pertenecientes a españoles, lo que indica que una amplia proporción del comercio permanecía bajo el control de campesinos prósperos.

Cierto nivel de especialización fue alcanzado únicamente por aquellos muleros y carreteros relacionados con el comercio de importación y exportación. A principios del siglo XVII, cuando hubo un flujo estable de veleros desde y hacia la metrópoli, el transporte se convirtió en un negocio rentable, dominado por la elite guatemalteca. Thomas Gage estimó en 1.000 las mulas conducidas por unos cuantos esclavos e indios contratados que servían en la ruta del Caribe. El fraile inglés describió la temprana participación en el transporte del pueblo indígena de Mixco, que debió parte de su riqueza al transporte en el período entre la fiesta de San Miguel (29 de septiembre) y el mes de mayo.¹⁵ No obstante, el drástico descenso en las comunicaciones con la metrópoli entre la década de 1640 y mediados del siglo XVIII obligó a los mercaderes a enviar el tinte a México a esperar la llegada de la próxima flota, un vínculo con el mercado europeo que distaba mucho de ser rápido, seguro y barato.¹⁶

Las crecientes exportaciones de añil después de 1760 hicieron que el transporte del tinte de San Salvador a la ciudad de Guatemala, donde se pagaban todos los impuestos, y de la ciudad capital al Caribe, se convirtiera en la ruta más importante. No se dispone de documentación que describa cómo evolucionaron las tarifas de transporte durante los últimos setenta años del período colonial, pero sin duda la reanudación del comercio más directo con la metrópoli tuvo un fuerte impacto sobre la economía del

Gráfico IV-1

Distribución mensual de carretas de bueyes que entraban a la ciudad de León, Nicaragua, 1804

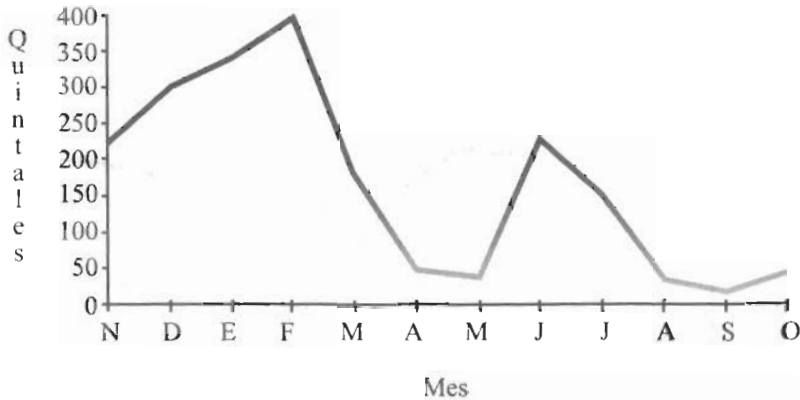


Fuente: "Cuenta del impuesto de un real por carreta ingresada a beneficio del hospital de esta ciudad [León]" (1804). AHDE, Caja 124.

oriente de Guatemala y permitió una especialización creciente en el negocio del transporte ligado a las exportaciones de añil. Cuando los barcos españoles llegaron anualmente durante el auge añilero, el transporte del producto al Caribe y de las mercaderías europeas a la ciudad de Guatemala se convirtió en una actividad constante que demandó más mulas e "indios de cabeza" (cargadores indígenas). El rápido aumento en la demanda de mulas de carga les dio a los campesinos que vivían en la Alcaldía Mayor de Zacapa y en el Corregimiento de Chiquimula la oportunidad de especializarse en el negocio del acarreo. Por ejemplo, en 1758 Domingo Micheo, agente de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, solicitó al estado colonial que asegurara el rápido transporte de añil y alimentos enviados desde la ciudad de Guatemala al barco "San Francisco Javier", anclado en la bahía del puerto de Santo Tomás de Castilla. Micheo ofreció contratar a cualquier indio o ladino con mulas o caballos, incluyendo los salarios por el tiempo que se necesitaba para viajar desde sus pueblos hasta Zacapa.¹⁷

Gráfico IV-2

Distribución mensual de exportaciones por tierra desde el valle central de Costa Rica, noviembre 1798-octubre 1799



Fuente: "Libro diario de guías de la receptoría de Alcabalas de Costa Rica" (noviembre de 1798-octubre de 1799). AGCA, AI(6)-14-171.

Nota: Estos datos no incluyen el transporte de tabaco para el monopolio estatal colonial.

Antes de 1750, la actividad de transporte de los arrieros campesinos en el oriente de Guatemala se limitaba a las pocas actividades económicas regionales, que eran secundarias comparadas con la región productora de añil de San Salvador. La demanda principal de arrieros de San Nicolás Obispo, Chiquimula, Jalapa, Valle de Jumay y Valle del Espinar en 1749 provenía de las minas de hierro pertenecientes a Gabriel de Olavarrieta. Como fue el caso de todas las minas de hierro durante la primera mitad del siglo XVIII, la empresa de Olavarrieta fue factible debido a la ausencia de competencia del hierro europeo. El mercado cautivo pagaba los altos costos de producción, que incluían el transporte por distancias considerables. Los arrieros recibían 3.5 reales por quintal de mineral de hierro para transportarlo a lo largo de 22 leguas de "camino de verano", una actividad complementaria a sus actividades agrícolas durante la temporada lluviosa. Pero la demanda creada por el continuo arribo de barcos a la costa del Caribe para 1757 ofrecía tales ventajas que incluso el empresario minero envió sus dos trenes de mulas a participar en el nuevo negocio. Como resultado, la producción anual de

hierro en la industria de Olavarrieta cayó de 250 quintales en 1748 a 38 quintales en 1758.¹⁸ Aunque estos arrieros reaccionaron rápidamente a las posibilidades que ofrecía el nuevo mercado del transporte, los mercaderes-exportadores buscaron arrieros indígenas más baratos, como respuesta a la poca confiabilidad de los arrieros españoles y mulatos, al incremento en el volumen del comercio y a las altas tarifas.

Tal y como había sido la norma cuando se exportaba por Veracruz, los comerciantes-exportadores se quejaron constantemente de la irresponsabilidad de los arrieros desde el momento en que se renovó la ruta entre la ciudad de Guatemala y la costa del Caribe. De acuerdo con un documento de 1752, los arrieros acostumbraban dejar las cargas en los pueblos que había a lo largo del camino y aceptaban nuevos contratos de barcos recién llegados.¹⁹ Según un artículo publicado por Juan Bautista de Irrizarri en la *Gaceta de Guatemala*, no tenía ningún sentido adelantar dinero a los arrieros, pues una vez que estuvieran en la costa aceptarían carga de otros mercaderes. Como consecuencia, mientras que el transporte marítimo de Cádiz a la costa del Caribe requería de 45 días, la misma carga necesitaba entre cuatro meses y un año para llegar a la ciudad de Guatemala.²⁰ Fuesen cuales fuesen los defectos de los arrieros, para 1798 el Consulado reconoció que las condiciones de los caminos eran el factor más importante para las altas tarifas de los fletes:

A la distancia de los puertos [a la ciudad de Guatemala] se agrega como segunda causa capital la asperesa de los caminos, que son tales que imponen pavor a los mismos que todos los días trafican por ellos. En el tránsito para el Golfo [de Honduras] por donde se dirigen las tintas del comercio de Cádiz, hay especialmente una montaña cuya descripción no puede oirse sin una especie de horror. De aquí lo subido de los fletes, que no se aumentan en razón de las distancias, sino en razón de lo más o menos fragoso de los caminos, del peligro a que se expone el arriero de perder en ellos sus mulas y de hacer pequeñas jornadas, multiplicando el tiempo y los gastos. Con corta diferencia [del camino entre la ciudad de Guatemala y la costa caribeña] son idénticos los caminos de unas provincias a otras o, por mejor decir, no son caminos sino sendas, veredas, encrucijadas, montañas cuya cima se pierde de vista, despeñaderos y precipicios horribles en algunos parages.²¹