

Ante la percepción de arrieros irresponsables, no es sorprendente que los comerciantes-exportadores recurrieran a los mandamientos en diferentes localidades indígenas, un recurso de éxito variable. En 1767 Juan Fermín de Aycinena pagó un adelanto al cabildo indígena de Tecpan, en el altiplano de Guatemala, para transportar añil a la costa en doce mulas. El cabildo admitió ante el capitán general que poseía mulas que se utilizaban para transportar maíz y harina a la ciudad de Guatemala, pero indicaron que nunca habían transportado añil a la costa. Más aún, "un hijo de este pueblo" y sus cinco mulas habían muerto en Zacapa el año anterior, una prueba del carácter peligroso del viaje, por lo que solicitó el amparo del capitán general. Previa recomendación del fiscal, quien reconoció que el transporte de añil era un servicio extraordinario que iba más allá de las leyes municipales, el capitán general levantó el contrato impuesto por Aycinena como miembro del cabildo capitalino. Cuatro años más tarde, tanto Aycinena como otro exportador reintentaron imponer el transporte forzoso y los indígenas solicitaron una copia del decreto como base para negarse.<sup>22</sup> El abastecimiento de comestibles a la ciudad de Guatemala probablemente era más importante que el respeto a la ley municipal a la hora de proteger a los indígenas del altiplano de ser forzados a prestar servicios en la ruta de la costa, pero ése no fue el caso con los asentamientos indígenas localizados entre la capital y el Caribe. El obispo Cortés y Larraz denunció los abusos en el repartimiento anual impuesto sobre pueblos indígenas como Jilotepeque y Jalapa en 1770, señalando la gran cantidad de tiempo necesaria para cargar y descargar los barcos, así como el incumplimiento en el pago de los salarios.<sup>23</sup> A la vuelta del siglo, el sacerdote Antonio García Redondo refutó el estereotipo de que los indios tenían "odio al trabajo" al señalar cómo éstos eran capaces de cargar un quintal en la cabeza por una compensación de diez o doce reales.<sup>24</sup> Sin embargo, la participación de cargadores indígenas en el transporte de mercaderías de y hacia la costa del Caribe estaba limitada por la existencia de trenes de mulas, debida a la especialización del transporte por parte de españoles, mulatos e indígenas del oriente de Guatemala, así como a la participación de algunos arrieros mexicanos.

Aunque no hay fuentes consistentes para determinar la evolución del volumen del tráfico sobre la ruta de la ciudad de Guatemala a la costa caribeña, dos series correspondientes a los períodos 1770-1778 y 1790-1794 muestran las demandas de transporte en esa ruta. Gustavo Palma Murga construyó una serie basada en la mercadería enviada de Cádiz a Centroamérica en el período 1770-1778.<sup>25</sup> Basado en tales datos, estimamos que hubo importaciones anuales promedio de 7.779 quintales de bienes no perecederos durante ese período.<sup>26</sup> Las importaciones también incluían un promedio anual de 151 barriles, 676 castellanas y 718 botellas de vino; 343 barriles y diez botellas de brandy, y dos barriles y 1.234 jarras de aceite de oliva. Un informe preparado por el Consulado de Comercio estableció el volumen del tráfico en la ruta entre la ciudad de Guatemala y la costa del Caribe en la cima del auge añilero. En el período 1790-1794, un promedio anual de 10.064 quintales de añil, 36.4 quintales de zarza, 96 quintales de monedas de plata y 303 botijas (jarras de arcilla) de bálsamo fueron enviados de la ciudad de Guatemala a la costa. En el mismo período, un promedio anual de 5.416 quintales de bienes no perecederos, 2.292 botijas de aceite, 53 botijas de aceitunas, 428 barriles de brandy, 674 castellanas de vino y 34 frascos (estuches para licor) fueron llevados de la costa caribeña a la capital.<sup>27</sup>

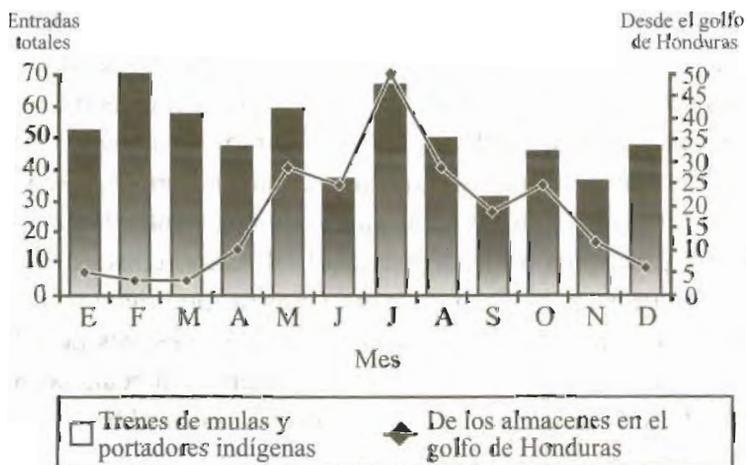
Varias circunstancias específicas explican la contracción en el volumen promedio anual de bienes no perecederos importados entre la década de 1770 y principios de la de 1790, precisamente cuando las exportaciones de añil alcanzaron su cenit. La construcción de una nueva ciudad capital después de 1773 creó una demanda inusual de algunos materiales de construcción, como el hierro.<sup>28</sup> En contraste, hubo una contracción global en el comercio entre España y su imperio a principios de la década de 1790 como consecuencia de múltiples causas, como los rumores de guerra con Francia, la prohibición de comerciar con la República francesa después de 1793 y unos mercados saturados tras el gran volumen de mercancías transportado durante la década de 1780.<sup>29</sup> Dadas las terribles condiciones del camino entre la ciudad de Guatemala y la costa caribeña, podemos suponer que los muleros transportaban un máximo de dos

quintales por mula. Así, dejando de lado el esquivo problema de la mercancía líquida, el transporte de bienes no perecederos requería de un promedio anual de 3.889 viajes de mula en la década de 1770 y de 2.708 en la década de 1790. El transporte de añil a la costa del Caribe requería de un promedio anual de 3.595 viajes de mula en la década de 1770, mientras que las exportaciones de añil, dinero en efectivo y zarza demandaban 5.098 viajes en la misma ruta a principios de la década de 1790.<sup>30</sup> Este volumen de tráfico permitió a los arrieros que vivían en los pueblos aledaños al camino especializarse en el acarreo.

La entrada de añil y de mercancías europeas a través de la Real Aduana de la ciudad de Guatemala en 1793, poco antes del colapso del comercio legal, nos permite evaluar el nivel de especialización en el transporte generado por las comunicaciones regulares con la metrópoli.<sup>31</sup> Aunque los registros aduanales no incluyen información acerca de las cargas transportadas por cada arriero o por cada cargador indígena, la cantidad de entradas mensuales que

### Gráfico IV-3

Distribución mensual de entradas totales (trenes de mulas y portadores indígenas) y las del golfo de Honduras a las Aduanas Reales. Ciudad de Guatemala, 1793



Fuente: "Libro de almacenes de la Real Aduana de Guatemala" (1793). AGCA, A3-443-9037.

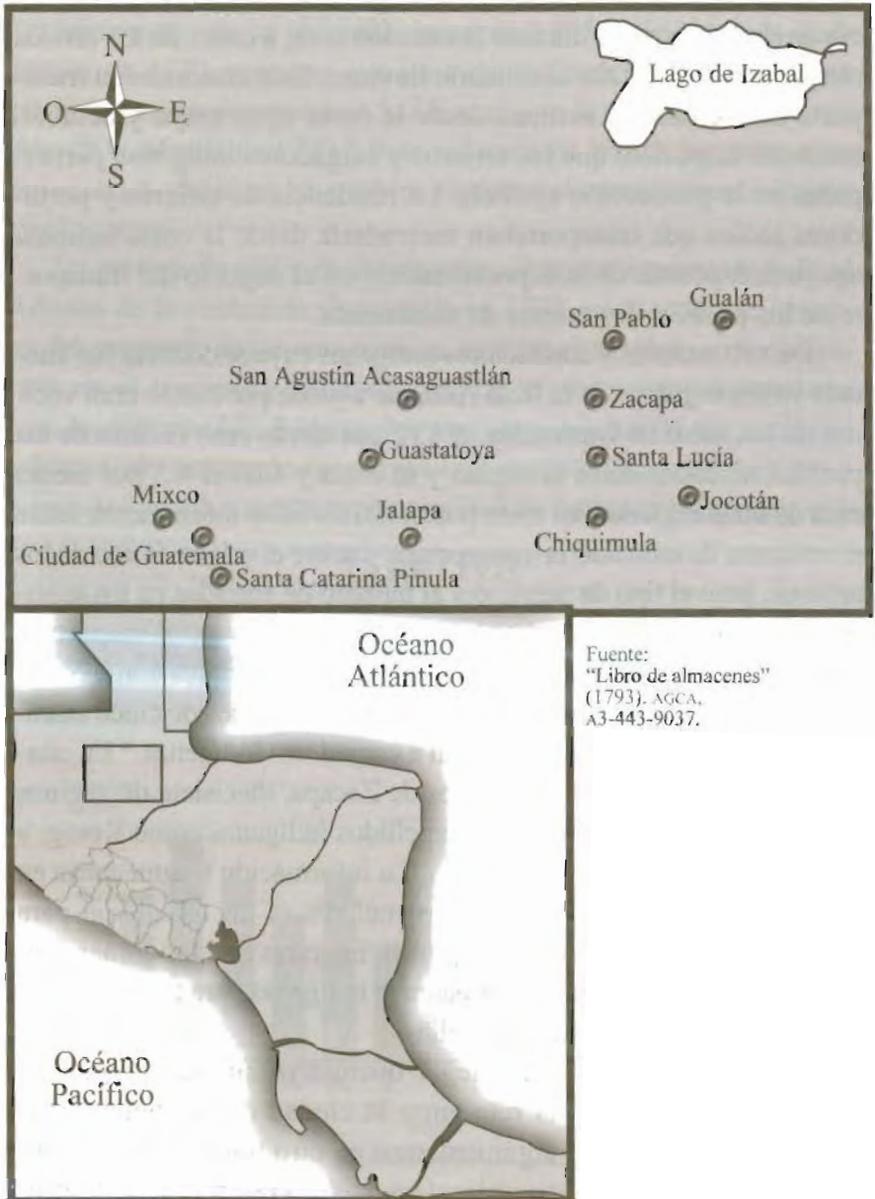
se muestran en el gráfico IV-3 revelan el grado hasta el cual el sector exportador impuso un proceso de especialización. La mayor parte de las recuas de mulas que arribaban entre noviembre y abril llegaban con añil de San Salvador y aparentemente el tinte también era enviado a la costa durante la estación seca, a causa de los obvios riesgos que presentaba la estación lluviosa. Esto concentró el transporte de mercadería europea desde la costa entre mayo y octubre, haciendo imposible que los arrieros y cargadores indígenas participaran en la producción agrícola. La residencia de arrieros y portadores indios que transportaban mercadería desde la costa también apoya la hipótesis de la especialización en el negocio del transporte de los pueblos del oriente de Guatemala.

De 189 muleros y conductores indígenas cuya residencia fue anotada en los registros de la Real Aduana, el doce por ciento eran vecinos de la ciudad de Guatemala, el 83.5 por ciento eran vecinos de los pueblos ubicados entre la capital y la costa y sólo el 4.5 por ciento eran de otras regiones del reino o de México. Falta información sobre el volumen de mercadería transportada y sobre el origen étnico de los arrieros, pero el tipo de servicio y el número de entradas en los registros para vecinos de los pueblos que se muestran en el mapa IV-1 indican diversos grados de especialización. Los pueblos como Santa Lucía, San Pablo, Chiquimula y Jocotán tenían menos de cinco entradas cada uno y todas correspondían a cargadores indígenas.<sup>32</sup> En contraste, hubo 97 entradas de vecinos de Zacapa, diecisiete de vecinos de Mixco, incluidos muleros con apellidos indígenas como Rotog, y nueve de vecinos de Acasaguastlán. La información fragmentaria en el registro de 1793 sugiere que los muleros se las arreglaron para transportar la mayor parte del volumen, mientras que los comerciantes exportadores prefirieron portadores indígenas para la mercadería frágil, como vino o aceite en botellas.

El colapso del comercio legal disminuyó sustancialmente el volumen del tráfico en la ruta entre la ciudad de Guatemala y la costa del Caribe. Como argumentamos en otro trabajo, los españoles y mulatos de esta zona aparentemente migraron al distrito productor de hierro de Metapas (Metapán), en San Salvador, para aprovechar las oportunidades ofrecidas por la creciente demanda de

### Mapa IV-1

Origen de los dueños de trenes de mulas y de los portadores indígenas que transportaban mercadería a la ciudad de Guatemala. 1793

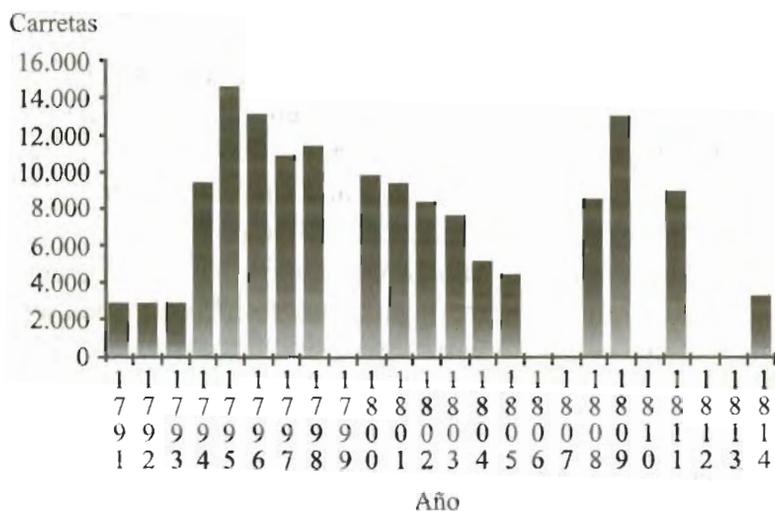


hierro centroamericano.<sup>33</sup> Esta migración, que de algún modo fue un proceso inverso a la decadencia de la industria del hierro que tuvo lugar en la década de 1750 en el oriente de Guatemala por la especialización en el transporte, muestra la flexibilidad de mulatos y españoles para adaptar sus actividades económicas a las condiciones del mercado.

Las pérdidas de los arrieros y cargadores indígenas en el oriente de Guatemala se convirtieron en ganancias para los dueños de carretas de bueyes de Nicaragua, otro ejemplo de especialización en el transporte durante una coyuntura histórica específica. Aunque el alcance geográfico de las carretas de bueyes nicaragüenses era limitado, como ya se explicó, cruzaban todo el istmo al conectar los océanos Pacífico y Atlántico, una actividad que se volvió particularmente importante para el sector exportador centroamericano después del colapso del sistema legal de comercio. La mercadería que entraba a través del río San Juan y del lago de Nicaragua seguía la ruta Granada-León-Realejo, para su posterior distribución por todo Centroamérica. Dentro de la tendencia de la elite de gravar con impuestos cualquier actividad rentable de los campesinos, el cabildo de León estableció un impuesto para financiar el hospital local de un real por cada carreta que entrara en la ciudad. Los registros de este impuesto proporcionan datos excepcionales para medir las tendencias del comercio a través del istmo.<sup>34</sup> La información disponible, que se muestra en el gráfico IV-4, indica que hubo cierta correlación entre las tendencias del transporte transístmico y el flujo del contrabando después de 1793, como se demostró en el capítulo I, aunque con algunas variantes significativas. Hubo un incremento del 600 por ciento en la cantidad de carretas que entraron en León entre 1793 y 1796, seguido de una lenta disminución hasta llegar a sus niveles más bajos en 1805. El contraste con el flujo de exportaciones de Estados Unidos a Centroamérica, que alcanzó su nivel más bajo en 1802, probablemente indique que los mercaderes británicos con base en Jamaica en ese período compitieron con más éxito por el mercado nicaragüense que sus contrapartes estadounidenses. El comercio transístmico a través de Nicaragua

### Gráfico IV-4

Carretas de bueyes que entraron en la ciudad de León, Nicaragua  
1791-1814



Fuente: "Cuentas de Propios de la ciudad de León" (1791, 1792, 1793, 1794, 1800, 1801, 1802, 1803, 1804, 1805, 1808, 1809, 1811, 1814, 1815), AGCA, AI(5)-3-31, 33, 36, 37, 38. Archivo Histórico Diocesano de León (de aquí en adelante AHDL), caja 124.

Nota: Los datos para 1791, 1792 y 1793 con un promedio, mientras que los datos de 1811, son una estimación basada en los impuestos recolectados entre enero y mayo.

aumentó de nuevo en el período 1808-1811, cuando Gran Bretaña se convirtió en aliada de España en contra de Napoleón y en 1814 cayó a los niveles de 1793. También es posible que las tendencias del comercio fueran determinadas por condiciones locales, pues un mercado saturado y falta de efectivo pudo ser más importante para deprimir el comercio que las guerras europeas. De acuerdo con el Consulado de Guatemala, una fuente bastante sesgada, el comercio a través del río San Juan reflejó un mal cálculo de la elite nicaragüense, y para 1810 era total la carencia de plata y oro. Naturalmente que el Consulado describía en los peores términos posibles cualquier comercio que no fuera con Cádiz. Así, de acuerdo con su descripción, los mercaderes extranjeros no aceptaban mercancía alguna a cambio de sus "trapos", una descripción despectiva de los textiles británicos, y arrasaron incluso con los aretes de plata de las mujeres.<sup>35</sup>

Un incremento tan radical en la demanda de transporte quizá indujo a algunos carreteros a especializarse en este tipo de actividad y a abandonar sus actividades agrícolas. Mientras que el negocio del transporte fue local y limitado a comestibles u, ocasionalmente, al tabaco, que se llevaba de Realejo a León o Granada, no hubo contradicción entre ambas actividades, visto su carácter complementario. Pero el transporte para el comercio transístmico requería de más tiempo, pues debía esperarse a que los barcos cargaran y descargaran, así como organizar grandes caravanas de carretas. Una caravana de 168 carretas entró en León el jueves 14 de marzo de 1811, una cifra poco impresionante para ojos contemporáneos, pero todo un récord para una ciudad de 7.500 habitantes que se había acostumbrado a un flujo promedio de 31 carretas diarias durante los dos primeros meses de ese año.<sup>36</sup> Carecemos de información acerca de cómo las fluctuaciones de la demanda afectaron a los dueños de las carretas, pero es posible que la decadencia definitiva del transporte transístmico de algún modo influyera en la insurrección de 1811-1812.<sup>37</sup> En todo caso, los dueños de carretas se aprovecharon del aumento en la demanda durante menos de 20 años, un corto período en el que las posibilidades de especialización estuvieron limitadas a una generación.

Aunque falta información consistente en materia de tarifas, podemos evaluar su impacto en el comercio doméstico calculando el peso de éstas en el tráfico de mercancías con variables volumen-precio diferentes. A pesar de sus quejas, posiblemente bien fundamentadas, no hay duda de que los comerciantes-exportadores fueron los menos afectados por las tarifas de transporte. En primer lugar, monopolizaban la mercancía que ofrecía la mejor relación volumen-precio: los bienes europeos. En segundo lugar, las tarifas de transporte en la ruta de la costa caribeña a la ciudad de Guatemala eran más bajas que las de la ruta Guatemala-San Salvador, probablemente porque los exportadores pagaban adelantos en efectivo. En 1801 se calcula que los comerciantes-exportadores pagaban 14 pesos por quintal de mercancía transportada de Cádiz a la ciudad capital, mientras que los mercaderes provincianos pagaban 16 pesos por quintal de la ciudad de Guatemala a San Salvador.<sup>38</sup> Finalmente, aún

cuando el añil no era la mercancía local con la más alta relación volumen-precio, el volumen de producción del tinte y su demanda en el mercado externo le permitían absorber fácilmente los costos de transporte.

Varios ejemplos del comercio en Costa Rica ilustran el peso de las tarifas de transporte en el mercado interno. Antonio de la Fuente envió 93 libras de hilo morado, con un valor de 881 pesos, de Cartago (Costa Rica) a Guatemala en 1772.<sup>39</sup> Pagó cinco pesos por concepto de transporte, equivalente al 0.57 por ciento del precio de la mercancía.<sup>40</sup> Un quintal de cacao costarricense en la misma fecha y lugar costaba 12.5 pesos.<sup>41</sup> Aunque los principales mercados para el cacao costarricense eran Honduras y El Salvador, el transporte para un hipotético cargamento a la ciudad de Guatemala hubiera significado un aumento del 40 por ciento sobre el precio de adquisición. En contraste, el transporte de un quintal de cacao de Guayaquil a Acapulco costaba 2.5 pesos, un viaje por mar que duraba entre siete y nueve semanas. Como el viaje marítimo de Guayaquil a Nicaragua duraba menos de dos semanas, podemos suponer que el transporte del cacao importado a Centroamérica pagaba una tarifa aún más baja.<sup>42</sup> Otro ejemplo de la diferencia sustancial entre las tasas de transporte por tierra y por mar lo ofrecen las exportaciones de tabaco costarricense a Panamá en la década de 1780, cuando las tarifas en Costa Rica se incrementaron debido a las cargas impuestas por el monopolio estatal del tabaco sobre los muleros y campesinos. Mientras que el costo del quintal de tabaco era de 4.5 pesos, la tarifa de transporte hacia el puerto de Puntarenas (aproximadamente 100 kilómetros) era de diez pesos, y la tarifa de transporte de Puntarenas a Panamá (aproximadamente 500 kilómetros) era de tres pesos. Así, los costos de adquisición por quintal de tabaco representaban el 25 por ciento de los costos totales, mientras que el 75 por ciento era invertido en transporte, siendo el costo del transporte terrestre de un quintal por kilómetro de 0.1 pesos, y el del transporte por mar de 0.006 pesos.<sup>43</sup> El peso de los costos del transporte era aún más alto para los comestibles de uso diario, como el maíz, que a veces costaba hasta 0.20 pesos por quintal, o como el azúcar, que se vendía a seis pesos el quintal.<sup>44</sup> La carga de las tarifas de transporte en el mercado local

aumentó en las últimas décadas del siglo XVIII. Así, el cabildo de Cartago reconoció que las tarifas de transporte a Chinandega (Nicaragua), un tercio de la distancia de la ruta a la ciudad de Guatemala, era de cinco pesos en 1788.<sup>45</sup> Esto sugiere que las tarifas de transporte por quintal de Costa Rica a la ciudad habían aumentado en un 300 por ciento en veinte años.

En suma, la falta de cualquier inversión significativa en caminos e instalaciones portuarias hizo del transporte una actividad difícil, cara e incluso peligrosa. Aunque el transporte vinculado con el negocio de importación y exportación experimentó cierto grado de especialización, como se mostró en los casos de los arrieros del oriente de Guatemala y los carreteros nicaragüenses, el transporte para el mercado doméstico dependía principalmente de campesinos que utilizaban el tiempo libre dentro del ciclo agrícola. El que las tarifas fueran calculadas de acuerdo con la distancia, la dificultad y la estación significaba que la barata mercancía local soportaba, proporcionalmente, costos de transporte más elevados. De ese modo, los comerciantes-exportadores enfrentaron la absoluta imposibilidad de monopolizar el comercio interno, porque los altos costos del transporte hacían impracticable la concentración de toda la mercancía producida para su posterior distribución. Por la misma razón los mercaderes provincianos concentraron sus esfuerzos en monopolizar aquellos bienes con una alta relación volumen-precio y con un mercado seguro dentro del istmo. Por ello el comercio de comestibles y bienes con una baja relación volumen-precio era controlado por campesinos, artesanos y buhoneros. Los campesinos y artesanos prósperos comerciaban sus excedentes junto con los de sus vecinos más pobres y actuaban como enlace entre muchas pequeñas unidades productivas y el mercado doméstico. Los muleros-buhoneros vinculaban localidades ubicadas en diferentes nichos ecológicos y obtenían ganancias de las altas tarifas de transporte en épocas de escasez. Las siguientes secciones estudian los dos polos del mercado ístmico: el sistema de ferias en la región salvadoreña y el mercado urbano en la ciudad de Guatemala, que funcionaba según la lógica ya mencionada.

\* \* \*

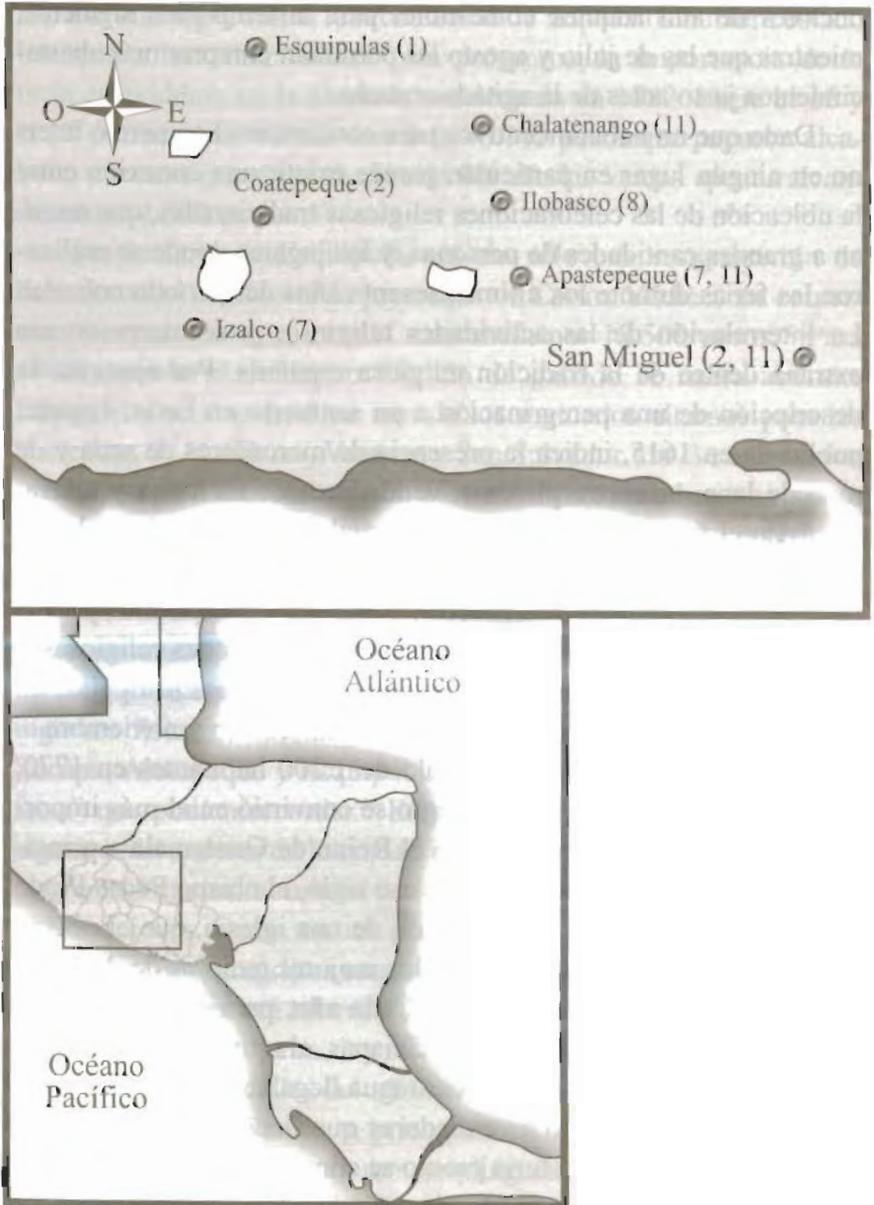
Cuando José María Quirós escribió su *Guía de comerciantes. Compendio de la legislación mercantil de España e Indias*, en 1809, definió dos tipos de ferias comerciales. Por una parte, aquellas que disfrutaban el estatus de libres de impuestos gracias a un decreto real, donde los mercaderes de diferentes países intercambiaban sus productos. Por otra, aquellas establecidas para “facilitar la circulación de frutas y manufacturas del reino con el fin de apoyar el comercio local”.<sup>46</sup> En la práctica, no obstante, no hubo ferias libres de impuestos en el imperio hispanoamericano, pero sí existió un tercer tipo: aquellas organizadas por las autoridades coloniales en el Reino de Guatemala. El fundamento que había tras ese comercio obligatorio de ciertos bienes en lugares y fechas específicos era que el estado debía “mediar” en los conflictos entre comerciantes y productores, como en el caso del añil, o asegurar el suministro barato de una mercancía en particular, como en el caso del ganado para el mercado de la ciudad de Guatemala.

A diferencia de su colega mexicano, los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala despreciaban el comercio local, quizá porque nunca fueron capaces de evaluar y controlar su potencial por los motivos indicados en la sección anterior. Cuando le describieron al rey la falta de producción de comestibles en San Salvador, en 1798, señalaron que “no hay comercio local, y por lo tanto no puede existir agricultura, ni estado, ni población, ni fuerzas armadas”.<sup>47</sup> Esta sección estudia las ferias en la región de San Salvador para demostrar cómo la especialización en la producción de añil, que permitió el acceso de los productores al metálico y a los bienes importados, atrajo a mercaderes y campesinos de todas las regiones del reino. Aunque la información disponible es bastante incompleta y pertenece a las últimas décadas del período colonial, permite una comprensión limitada de la estructura del comercio en San Salvador.

La cronología de las ferias para el mercado doméstico fue establecida tanto por el ciclo climático como por el proceso de producción del añil. Por ende, la celebración de la mayoría de las ferias en la región de San Salvador coincidía con la estación seca, así como con el inicio y el final del ciclo productivo del añil. Era en estas reuniones informales donde los hacendados y campesinos adquirían las provisiones para la siguiente temporada. Las ferias de Esquipulas,

## Mapa IV-2

Ferias en la región de San Salvador  
(Números en paréntesis indican los meses en los que se celebraban)



San Miguel, Apastepeque, Chalatenango y Cojutepeque se realizaban en noviembre, enero y febrero; mientras que las de Izalco, Apastepeque e Ilobasco tenían lugar en julio y agosto (ver el Mapa iv-2).<sup>48</sup> Las ferias que se efectuaban a fin de año permitían a los productores de añil adquirir comestibles para la temporada siguiente, mientras que las de julio y agosto les permitían comprar más abastecimientos justo antes de la agitada cosecha.

Dado que no había incentivos para concentrar el comercio interno en ningún lugar en particular, parece existir una conexión entre la ubicación de las celebraciones religiosas tradicionales, que reunían a grandes cantidades de personas, y los lugares donde se realizaron las ferias durante los últimos sesenta años del período colonial. La interrelación de las actividades religiosas y seculares no era extraña dentro de la tradición religiosa española. Por ejemplo, la descripción de una peregrinación a un santuario en León, España, publicada en 1615, indica la presencia de mercaderes de seda y de ropa de lana, orfebres, plateros, vendedores de mercería y artesanos.<sup>49</sup> En el fragmentado mercado de cualquier sociedad rural, una concentración de gente de diferentes lugares ofrecía una extraordinaria oportunidad para mercaderes, buhoneros, campesinos y artesanos. Un emplazamiento compartido por actividades religiosas y comerciales fue característico tanto de la feria de Esquipulas, en enero, como de las ferias de San Miguel, en febrero y noviembre.

Esquipulas, un tranquilo pueblo de 1.200 habitantes en 1770, gracias a la imagen del Cristo Negro se convirtió en el más importante santuario para peregrinar en el Reino de Guatemala a principios del siglo xviii. A mediados de ese siglo, el obispo Pedro Prado de Figueroa financió la construcción de una iglesia, que el obispo Cortés y Larraz consideraba entre los mejores templos de América y mejor que muchos de Europa.<sup>50</sup> Cada año, para el 15 de enero, entre 10.000 y 20.000 devotos de Chiapas, el altiplano guatemalteco, Honduras, San Salvador y Nicaragua llegaban (y aún llegan) en peregrinación, atrayendo a vendedores que llenaban las calles con sus puestos.<sup>51</sup> Por ello la feria pronto se convirtió en uno de los más importantes lugares de intercambio entre las diferentes regiones del reino. La multitud planteaba desventajas para el alcabalero, porque

no había un modo efectivo de controlar a 20.000 peregrinos. Probablemente la mayoría de los que llegaban a hacer trueque permanecían sin ser observados y, en todo caso, los comestibles básicos como el maíz y los frijoles no pagaban el impuesto de ventas. Sin embargo, aun si la recolección de impuestos hubiera estado limitada a los comerciantes más prósperos, la importancia de la feria es evidente en la alcabala recolectada en 1782. Entre el 16 y el 18 de enero, las ventas sumaron 48.175 pesos que pagaron alcabala, mientras que durante el resto del año las ventas apenas alcanzaron los 1.500 pesos.

Que la feria de Esquipulas no era sólo una congregación de buhoneros lo demuestra la presencia de Carlos Yúdice, un comerciante-exportador que vendió mercancía por 12.500 pesos.<sup>52</sup> Para 1802, cuando el comercio forzado de ganado se había abolido, Esquipulas se convirtió en uno de los mercados alternos para las haciendas de Honduras, Verapaz y San Salvador. En ese año fueron vendidas 1.945 cabezas entre el 16 y el 20 de diciembre, aunque no existe información acerca de las otras transacciones.<sup>53</sup> La feria de Esquipulas sintió el impacto cuando el comercio ístmico que floreció durante el auge del añil se debilitó con la caída de los precios del colorante. En 1818 el corregidor de Chiquimula ordenó una investigación oficial para determinar las causas del descenso en los ingresos fiscales, durante la cual varios mercaderes de Metapán, Zacapa, Alotepeque y Esquipulas atestiguaron que ésa fue la "peor feria" que podían recordar.<sup>54</sup> En contraste con 1782, cuando hubo algunos mercaderes de la ciudad de Guatemala e incluso un comerciante-exportador, el origen de los testigos escogidos por el corregidor, quienes vivían en un perímetro de 50 kilómetros, sugiere que, aun si los peregrinos continuaban llegando cada enero, la feria para ese entonces era un evento de carácter estrictamente local.

Como en Esquipulas, las ferias de Apastepeque (donde se fijaban los precios oficiales del añil), realizadas durante las celebraciones de Todos los Santos, a principios de noviembre, y durante la última semana de julio, vieron despliegues de actividad comercial en un pueblo generalmente adormecido. En el período comprendido entre noviembre de 1809 y octubre de 1810, cuando la relevancia de

la ciudad como centro de intercambio para el comercio del añil se había desvanecido, hubo 108 transacciones por un valor total de 18.646 pesos. Sin embargo, el 89 por ciento de esas transacciones y el 87 por ciento del valor del comercio registrado ocurrió durante la primera semana de noviembre y la última de julio. En contraste, hubo varios meses sin transacción alguna.<sup>55</sup>

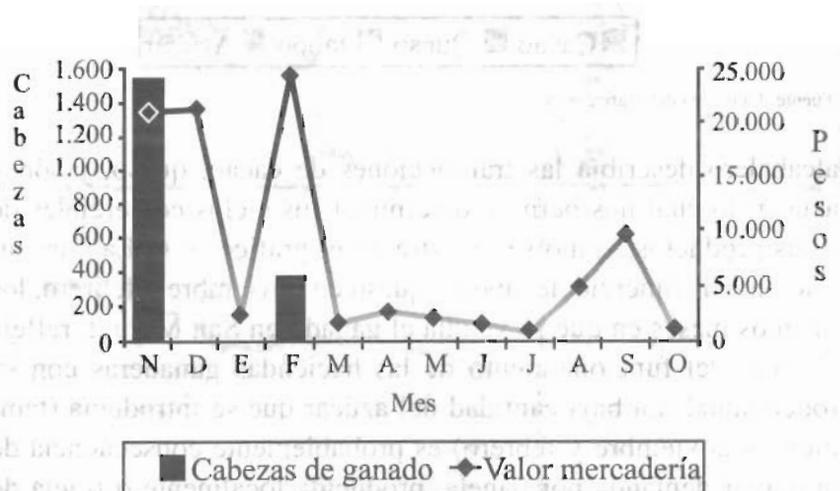
A diferencia de Esquipulas y Apastepeque, San Miguel fue uno de los tres principales centros urbanos de San Salvador, una ciudad ajetreada que era el corazón de la zona más especializada en la producción añilera.<sup>56</sup> Por ello, incluso cuando las ferias de Nuestra Señora de la Paz y del Miércoles de Ceniza concentraban una buena porción del comercio local, el ritmo del abastecimiento de algunos comestibles dependía más de su ciclo productivo que de la feria como sitio de intercambio. La celebración de Nuestra Señora de la Paz se inició a finales del siglo xvii y, en varios sentidos, el origen mítico de la imagen a la cual se rendía culto ilustra los procesos sociales provocados por la producción de añil en la región. Cuando los piratas ingleses invadieron y destruyeron los pueblos indígenas en la costa y las islas de la Bahía de Conchagua (Golfo de Fonseca) en 1682 y 1683, los vecinos españoles de San Miguel y San Salvador prepararon las milicias mulatas para contraatacar, mostrando así la dependencia de la colonia en este estrato étnico. Las tropas inglesas retrocedieron hacia sus naves, el tipo de victoria preferido por los españoles provincianos, dejando atrás una estatua de la Virgen María en el desaparecido pueblo indígena de Amapala, cuyo destino había sido probablemente consecuencia de las primeras etapas en la producción de añil a lo largo de la región costera, como se describió en el capítulo iii. Las invictas, aunque ciertamente no victoriosas tropas llevaron la estatua a la ciudad de San Miguel, donde fue instalada como su santa patrona.<sup>57</sup> La festividad de noviembre coincidía con el fin de la cosecha de añil y, por lo tanto, era el momento perfecto para que los mercaderes, hacendados y campesinos de todo el reino vendieran sus mercancías y comestibles. La feria del Miércoles de Ceniza permitía a los productores de añil procurarse los abastecimientos necesarios para la siguiente temporada. Para 1772, algunos mercaderes de lugares tan

lejanos como Costa Rica se encontraban en la feria del Miércoles de Ceniza para arreglar cuentas después de haber seguido rutas diferentes para vender sus productos.<sup>58</sup>

En medio de la crisis del sistema comercial legal, los registros de la alcabala para el período comprendido entre noviembre de 1809 y octubre de 1810 ofrecen un buen cuadro del ciclo comercial en San Miguel. Como se muestra en el gráfico IV-5, todas las transacciones de ganado y una buena parte del intercambio de otras mercaderías ocurrían durante las ferias. La influencia indirecta de la feria de Esquipulas en San Miguel es evidente en la contracción de las

### Gráfico IV-5

Entradas de ganado y mercadería a la ciudad de San Miguel.  
Noviembre 1814 a octubre 1815



Fuente: "Libro diario de Alcabalas de San Miguel. Noviembre 1814 a octubre 1815", AGCA, A3(3)-311-3250.

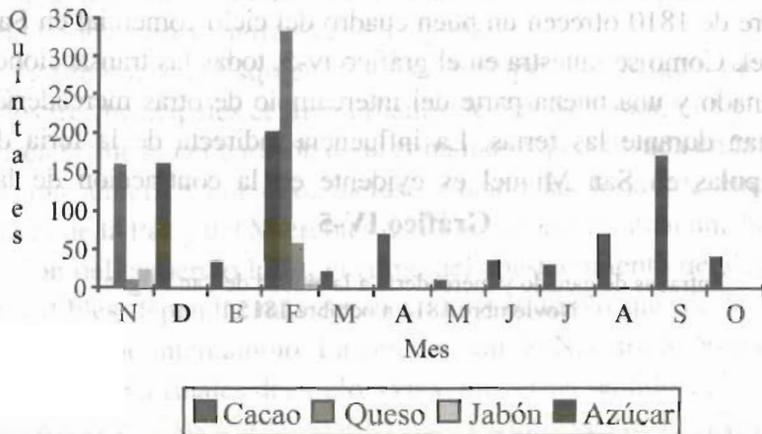
Nota: Los registros de la alcaldía no registran el valor del ganado.

ventas en esta última durante el mes de enero. Las ventas en San Miguel subían en agosto y septiembre a causa de la disponibilidad de algunas mercancías que seguían ciclos independientes.

Como ocurre con la mayor parte de los registros de la alcabala, hay una tendencia a describir la mercadería bajo el nombre genérico de "efectos", lo que limita nuestro análisis. Aun así, el

### Gráfico IV-6

Entrada de cuatro productos a la ciudad de San Miguel  
 Noviembre 1814 a octubre 1815

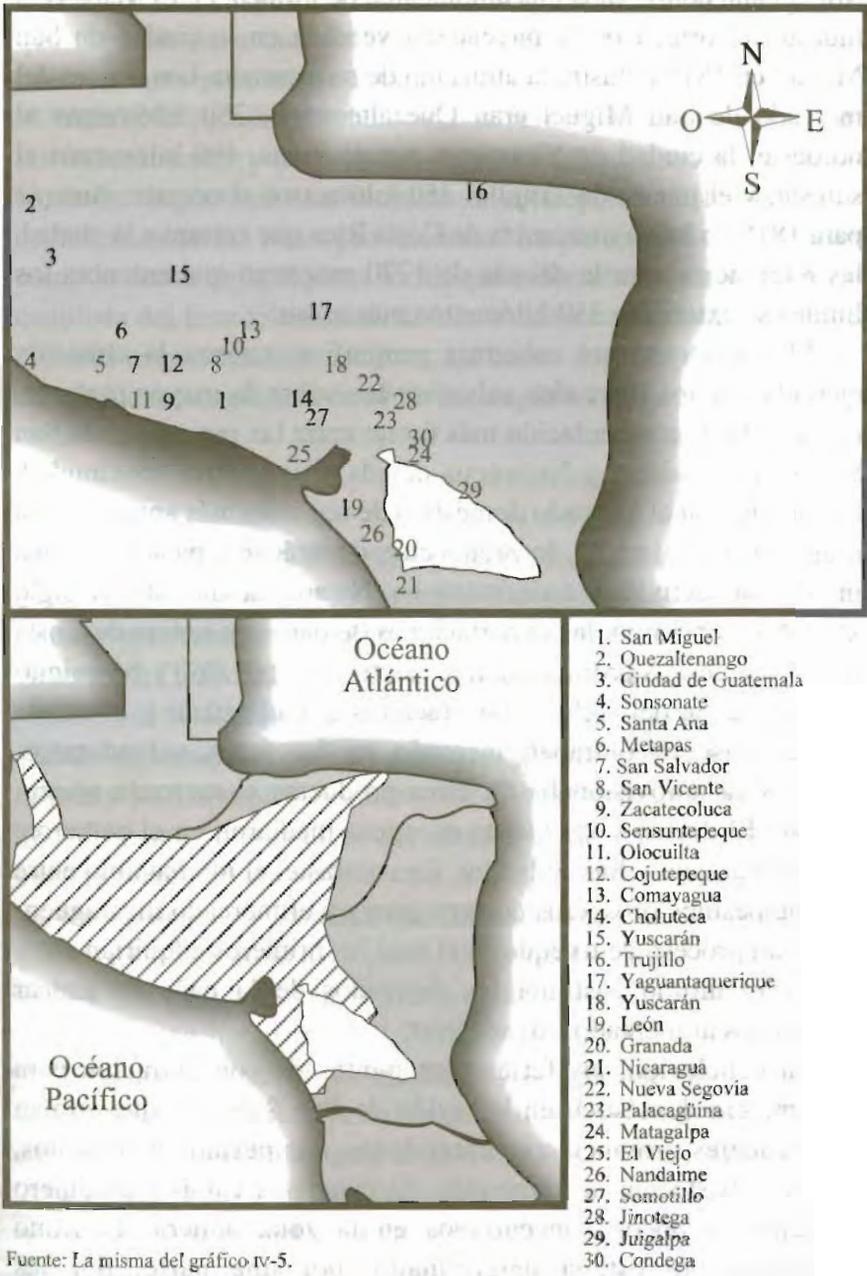


Fuente: La misma del gráfico IV-5.

alcabalero describía las transacciones de cacao, queso, jabón y azúcar, lo cual nos permite determinar los ciclos comerciales de estos productos, como se muestra en el gráfico IV-6. La concentración del comercio de jabón y queso en noviembre y febrero, los mismos meses en que se vendía el ganado en San Miguel, refleja el ciclo del funcionamiento de las haciendas ganaderas con su rodeo anual. La baja cantidad del azúcar que se introducía (también en noviembre y febrero) es probablemente consecuencia de la mayor demanda por panela, producida localmente o traída de regiones vecinas, pues el azúcar era un artículo de lujo consumido principalmente por la élite. El cacao nicaragüense, en comparación, llegaba todos los meses, aunque se concentraba obviamente en los meses de las ferias, y las transacciones de 50 quintales de cacao de Guayaquil durante agosto y septiembre explican en parte el aumento del valor de las ventas durante esos meses. La suma de esos cuatro productos ascendió a 1.450 quintales, que requirieron al menos de 725 mulas para transportarlos desde sus lugares de producción.

### Mapa IV-3

Origen de la mercadería vendida en el mercado de San Miguel.  
 Noviembre 1814-octubre 1815



Fuente: La misma del gráfico iv-5.

Aunque sabemos que para 1810 los precios del añil eran sustancialmente más bajos que quince años antes, y por lo tanto el poder adquisitivo en San Salvador había decrecido, el mercado de San Miguel aún conservaba una amplia área de influencia. El Mapa IV-3 muestra el origen de la mercadería vendida en la ciudad de San Miguel en 1815 e ilustra la atracción de su mercado. Los límites del mercado de San Miguel eran Quezaltenango, 350 kilómetros al noroeste; la ciudad de Nicaragua, actual Rivas, 400 kilómetros al sureste; y el puerto de Trujillo, 350 kilómetros al noreste. Aunque para 1815 no había mercancía de Costa Rica que entrara a la ciudad, las referencias para la década de 1770 muestran que entonces los límites se extendían 350 kilómetros más al sur.

Mientras que esta cobertura geográfica muestra la atracción ejercida por los mercados salvadoreños sobre la mayor parte del reino, hubo una vinculación más fuerte entre las provincias de San Salvador, Honduras y Nicaragua debida a su relativa proximidad. La integración al mercado doméstico de regiones más apartadas era indirecta. Por ejemplo, la producción de azúcar y panela fue una importante actividad económica en Nicaragua durante el siglo XVIII.<sup>59</sup> Sin embargo, las exportaciones de panela y azúcar de Costa Rica a Nicaragua promediaban respectivamente 1.062 y 64 quintales a la vuelta del siglo.<sup>60</sup> Así, mientras que el azúcar y la panela nicaragüense encontraban mercado en las ferias salvadoreñas, Costa Rica aprovisionaba de estos productos al mercado nicaragüense. El dinero y los bienes europeos mediaron en el comercio entre Nicaragua y San Salvador. En contraste, el intercambio entre los campesinos prósperos costarricenses y el mercado nicaragüense era un proceso de trueque en el cual los primeros adquirían algodón y el último sustituía los derivados de la caña de azúcar exportados al mercado salvadoreño.

En conclusión, las ferias eran puntos de concentración para el comercio doméstico en la región de San Salvador que atraían a mercaderes provincianos, hacendados, campesinos y artesanos, quienes abastecían de diferentes mercancías a cambio de dinero y bienes europeos concentrados en la zona añilera. El ritmo del transporte estaba determinado, por una parte, por las

características de los medios disponibles y, por otra, por la demanda generada por el ciclo de producción del añil. Las ferias coincidían con festividades religiosas porque éstas conllevaban concentraciones significativas de consumidores potenciales y porque un calendario basado en el santoral era la estructura mental predominante para medir el tiempo.

Aun si la escasa evidencia no nos permite un análisis serial de las ferias durante y después del auge del añil, fueron incuestionablemente importantes en moldear la concepción de los procesos económicos de las elites provincianas. La percepción de las ferias como la causa de la riqueza local, que reforzaba la ideología mercantilista del Estado colonial, se hizo evidente cuando la estructura colonial estaba desmoronándose, así como después de la independencia, como se plantea en el último capítulo.

\* \* \*

Aunque San Salvador recibía una parte importante del ingreso derivado de la producción de añil, esta provincia compartía esta riqueza proveniente del sector de exportación con la ciudad de Guatemala. Los canales más evidentes de transferencia de esta riqueza a la zona urbana eran las ganancias obtenidas por los comerciantes-exportadores con el comercio de tinte, el diezmo de la Iglesia y los impuestos extraídos por el estado colonial para mantener el aparato burocrático que residía en la capital. Además la Corona otorgó un apoyo masivo a la ciudad capital después que un terremoto destruyó Santiago de los Caballeros de Guatemala en 1773. La Corona donó los ingresos de la alcabala durante ocho años, 1775-1782, para construir la nueva ciudad capital, Guatemala de la Asunción, una inversión de 1.747.296 pesos.<sup>61</sup> Sin embargo, hubo otros canales indirectos por medio de los cuales se extrajo riqueza de la producción rural, especialmente la inversión en la vida del más allá, una demanda importante es esta sociedad tan religiosa.

Para asegurarse un lugar en el cielo, los españoles seguían los mecanismos establecidos por la Iglesia Católica desde el siglo XI, es decir, el uso de inversiones terrenales para asegurar la intercesión

por la salvación de sus almas.<sup>62</sup> Esto llevó a la fundación de capellanías, hipotecas impuestas sobre las propiedades, cuyos intereses de un cinco por ciento se utilizaban para pagar una determinada cantidad de misas anuales o para el apoyo económico a los conventos. Esta práctica religiosa se convirtió en uno de los variados servicios proporcionados por los sacerdotes y, de una manera *sui generis*, estaba sujeta a las leyes del mercado. Así, para el siglo XVIII muchas capellanías demandaban un alto número de misas por un ingreso fijo que era considerado insuficiente. Por ello el arzobispo Francisco Figueredo solicitó y obtuvo una bula (decreto papal) de Benedicto XIV en 1772, mediante la cual el número de misas fue reducido en un 50 por ciento, ajustando las obligaciones y los ingresos de los sacerdotes con el costo de la vida.<sup>63</sup> La intercesión ante Dios era la base de esta extracción indirecta de riqueza, en la cual los sacerdotes disfrutaban de una posición única como intermediarios. En el caso de instituciones religiosas como los conventos de monjas, el donante probablemente suponía que las oraciones colectivas de las "esposas de Cristo" tenían una influencia igualmente fuerte ante la corte celestial. Después de varias generaciones, el capital acumulado por las instituciones de la Iglesia les permitió convertirse en fuentes financieras poderosas dentro de la sociedad colonial, como se demuestra en el caso del convento de Santa Clara.<sup>64</sup>

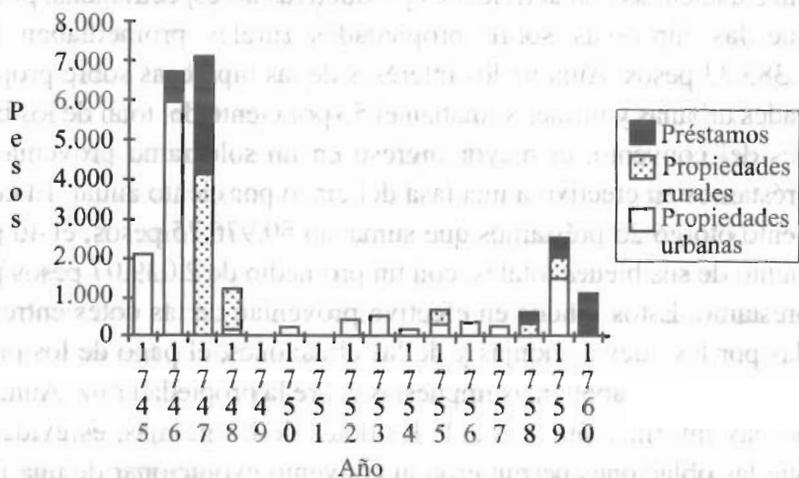
En 1761, el convento de Santa Clara poseía bienes valorados en 114.584.5 pesos que podían proporcionarle un ingreso potencial de 5.727.5 pesos.<sup>65</sup> Este ingreso anual hizo del convento una institución casi autónoma, dado que sólo recibía 300 pesos anuales del estado colonial. Las capellanías, por valor de 38.671.75 pesos, equivalían al 34 por ciento de los bienes y estaban respaldadas por 83 propiedades urbanas. Estas últimas estaban compuestas por 29 propiedades de españoles con hipotecas por 24.097.5 pesos, un promedio de 831 pesos cada una, y 54 propiedades urbanas de mestizos con hipotecas por 12.080 pesos, un promedio de 223.75 pesos cada una. Estas cifras sugieren que aun si los vecinos españoles tenían una mayor participación en los ingresos del convento, una buena cantidad de vecinos mulatos pagaba intereses por hipotecas impuestas sobre sus casas, por lo que el convento extraía riqueza de todos los

estratos de la sociedad urbana. Dieciocho propiedades rurales tenían capellanías que ascendían a 24.900 pesos, el 22 por ciento de los bienes del convento, incluidas cinco "labores" (propiedades para la producción de trigo), un ingenio de azúcar, un campo de alfalfa y once haciendas con actividades productivas no especificadas, por lo que las hipotecas sobre propiedades rurales promediaban los 1.383.33 pesos. Aunque los intereses de las hipotecas sobre propiedades urbanas y rurales sumaban el 55 por ciento del total de los bienes del convento, el mayor ingreso en un solo ramo provenía de préstamos en efectivo a una tasa del cinco por ciento anual. El convento otorgó 25 préstamos que sumaban 50.976.75 pesos, el 46 por ciento de sus bienes totales, con un promedio de 2.039.07 pesos por préstamo. Estos fondos en efectivo provenían de las dotes entregadas por las nuevas monjas y de las oblaciones, el pago de los principales de las capellanías impuestas sobre la propiedad raíz. Aunque no hay información acerca de las dotes de las monjas, es evidente que las oblaciones permitieron al convento evolucionar de una institución que dependía del cinco por ciento de capellanías impuestas sobre una propiedad raíz a una institución financiera que otorgaba préstamos para una amplia gama de actividades económicas. Entre 1745 y 1760 el convento de Santa Clara recibió reembolsos por 24.220 pesos, un 78 por ciento de las capellanías en propiedades urbanas y rurales y un 22 por ciento por préstamos en efectivo. Como se muestra en el gráfico IV-7, el pago de los principales de los préstamos varió de un año a otro, y suponemos que ello reflejaba la situación económica.

La información disponible no permite determinar por qué la gente pagaba los principales de las capellanías, pero probablemente se debía a una mezcla de motivos económicos y religiosos. Si suponemos que había un constante cambio de dueños de las propiedades urbanas y rurales, como sugieren los datos del capítulo III, los bienes raíces que no estaban gravados por una hipoteca debieron tener un mejor precio en el mercado. Si, por el contrario, suponemos que la misma ideología religiosa estaba detrás de estos pagos, la gente probablemente liberaba sus propiedades de compromisos impuestos por dueños anteriores, en algunos casos hacía

### Gráfico IV-7

Pago de préstamos y capellanías.  
Convento de Santa Clara, 1745-1760



Fuente: "Fernando Palomo, Síndico del Convento de Santa Clara, contra bienes de Antonio Salgado" (1761). AGCA, A1. 43-5095-43080.

más de un siglo, para crear nuevas capellanías con otra institución o sacerdote y a favor de sus almas. En todo caso, es evidente que el convento estaba convirtiéndose en una institución dedicada a prestar dinero en efectivo.

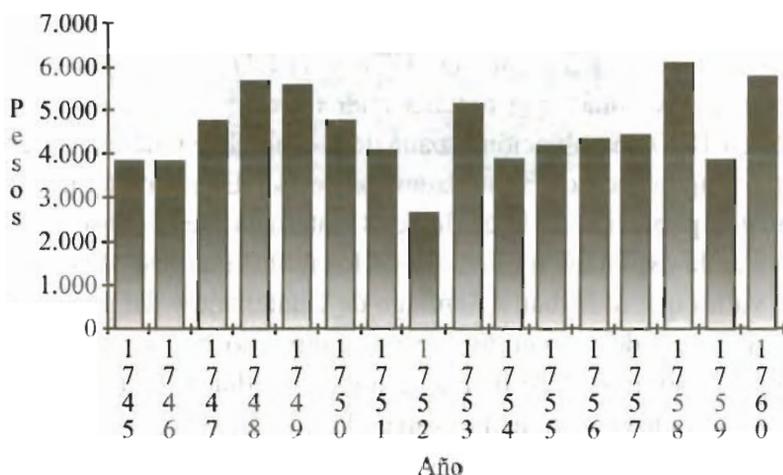
El viraje de la capellanía a los préstamos en efectivo permitió al convento de Santa Clara financiar todo tipo de actividades. Gabriel de Olavarrieta, dueño de un molino de caña y de una fundición de hierro, obtuvo un préstamo respaldado por sus propiedades. Comerciantes-exportadores peninsulares, como Estanislao Croquer de los Cameros, y comerciantes-exportadores avecindados, como Cayetano Pavón, obtuvieron créditos para sus actividades mercantiles. Si los potenciales deudores no contaban con tierras ni con riquezas mercantiles, como habría sido el caso probablemente de familias con fortunas en decadencia, el convento se convertía en preñero. Juan de Penzonarte y Tomás de Arana depositaron joyería como garantía por sus préstamos. Incluso las oficinas públicas eran utilizadas como garantía; el convento se convirtió en "dueño" de la

oficina del Alguacil Mayor de la Caja Real, recibiendo el salario del funcionario en servicio. Dado que todos los deudores de préstamos en efectivo eran españoles que merecían el título de “don”, podría argumentarse que el convento era en efecto un mecanismo para canalizar las oblaciones de residentes urbanos españoles y mulatos para suplir las necesidades financieras de los estratos superiores de la sociedad colonial.<sup>66</sup>

A pesar de lo anterior, no existe evidencia que nos lleve a pensar que hubo una política premeditada de acumulación de capital, como lo muestran los gastos institucionales. El convento de Santa Clara tuvo un gasto promedio de 4.578.75 pesos durante el período 1745-1761, pero, como se muestra en el gráfico IV-8, hubo importantes variantes de un año a otro. Si consideramos, por un lado, la tasa de incumplimiento en el pago de intereses de capellanías y préstamos en efectivo y, por el otro, que durante varios años los gastos sobrepasaron los ingresos potenciales, es evidente que no había ninguna estrategia para acumular capital. La capacidad de extraer excedentes de la

### Gráfico IV-8

Gastos anuales.  
Convento de Santa Clara, 1745-1760



Fuente: La misma del gráfico IV-6.

producción rural, de los habitantes urbanos y de las actividades mercantiles por parte del convento tenía como su fin último el consumo, una ideología precapitalista compartida por la metrópoli.<sup>67</sup> Los ingresos derivados de las actividades financieras del convento se utilizaban para pagar bienes y servicios proporcionados principalmente por los vecinos, quienes constituían el grueso del mercado urbano.

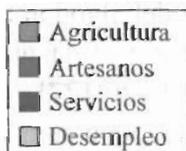
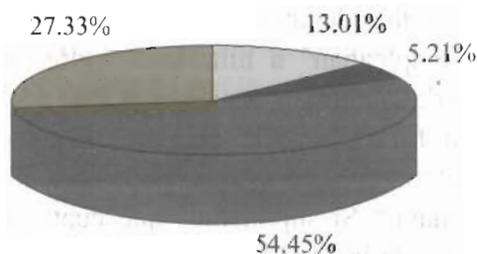
El tamaño y las actividades económicas de la población urbana eran tan importantes como la concentración de riqueza para convertir a la ciudad de Guatemala en el polo urbano del comercio doméstico. Aunque no existen cifras exactas, Santiago de Guatemala tenía cerca de 28.000 habitantes cuando fue destruida por un terremoto en 1773. La nueva capital, Guatemala de la Asunción, alcanzó rápidamente el mismo nivel de población de su predecesora en la época del desastre. La nueva capital creció de 5.986 habitantes en 1774 a 10.841 en 1776, 13.251 en 1782, 23.434 en 1794 y aproximadamente 27.500 en 1824.<sup>68</sup> La mayor parte de este crecimiento demográfico se debió a la migración desde Antigua Guatemala, el nombre que se le dio a Santiago después de 1773. A pesar de que pueblos indígenas como Jocotenango se trasladaron a las cercanías de la nueva capital y de que se repartieron nuevos ejidos, el proceso de asignación de los ejidos capitalinos fue lento. No fue sino hasta el 1 de agosto de 1800 que el cabildo finalmente recibió algunas propiedades cercanas a Antigua, que fueron rentadas en grandes extensiones a seis españoles.<sup>69</sup> En contraste con Cartago (Costa Rica), con 7.659 habitantes en 1778 y 11.027 en 1824, donde el número de personas que rentaba ejidos creció de 572 en 1765 a 1.022 en 1820, la población urbana de la ciudad de Guatemala tenía poco o ningún acceso a actividades agrícolas.<sup>70</sup> Este carácter no agrícola de la población de la ciudad de Guatemala fue la consecuencia lógica de la explotación intensiva de los indios que residían en los siete valles que rodeaban a Santiago de Guatemala y del papel de la capital dentro del comercio interno controlado por los burócratas reales. El uso masivo de fuerza de trabajo mediante el mandamiento permitió a los terratenientes españoles de los siete valles producir los comestibles básicos para el mercado urbano, en especial el trigo.<sup>71</sup> Por lo tanto, iba en contra de los mejores intereses de la elite

adquirir grandes parcelas de tierras municipales donde los habitantes de la ciudad pudieran producir sus propios alimentos. La ciudad capital era el mercado más importante para artículos como hilo de algodón, productos de cuero y el tabaco obtenido por los burócratas reales del “repartimiento de labores”, cuotas forzadas de producción pagadas con muy bajas retribuciones en regiones indígenas distantes. A diferencia de lo que ocurrió en otras regiones del imperio español, el sistema borbónico de intendencias nunca fue puesto en vigencia por completo en el altiplano guatemalteco, donde los alcaldes mayores y corregidores continuaron la explotación tradicional del campesinado indígena. Con excepción de la Intendencia de Chiapas, que estuvo poco vinculada con el mercado centroamericano, las intendencias se establecieron en aquellas provincias cuyas poblaciones eran mayoritariamente mestizas y que tenían una elite española.<sup>72</sup>

El flujo de materias primas producidas por los indígenas bajo distintos grados de coerción contribuyó a que la población de la capital

#### Gráfico IV-9

Actividades económicas de la población de la ciudad de Guatemala  
(N: 2,094)



Fuente: Inge Langenberg. *Urbanisation Und Bevölkerungsstruktur Der Stadt Guatemala in Der Ausgehenden Kolonialzeit.* (Viena: Böhlau, Colonne, 1981), 155.

fuera abrumadoramente artesanal. Inge Lagnenberg ha estudiado los censos disponibles con información acerca de las actividades económicas de la población. Los censos de tres "cuarteles" (distritos), que abarcaban 820 hogares con 5.934 habitantes, aproximadamente la quinta parte de la población de la ciudad capital en 1796, revelan la importancia de las actividades artesanales y los servicios sobre las actividades agrícolas.<sup>73</sup> No sólo el 82 por ciento de la población económicamente activa estaba involucrada en actividades artesanales y de servicios, como se muestra en el gráfico IV-9, sino también que hubo dos veces más desempleados en el sector agrícola. Así, en ausencia de ejidos que le dieran acceso a la tierra a sus habitantes, la ciudad de Guatemala era altamente dependiente de comestibles abastecidos por todo el reino.

La especialización de los habitantes de la capital en actividades artesanales fue la consecuencia de las actividades financieras de los mercaderes, como se muestra en el caso de la industria textil. Los artesanos del sector textil sumaban el 17 por ciento de la población adulta y el 31 por ciento del artesanado. Había 85 tejedores, que incluían cinco mujeres, diez hilanderas, siete tintoreros y 141 costureros.<sup>74</sup> Esta estructura ocupacional revela que el hilado se realizaba en otra parte, y que los artesanos de la capital efectuaban el tejido, el teñido y la costura.<sup>75</sup> Ello era posible porque había un fuerte aprovisionamiento de hilo de algodón comprado por los alcaldes mayores, quienes "empleaban" a hilanderas indígenas por medio del "repartimiento de labores" y enviaban el hilo a los mercaderes que los financiaban. En 1771, 298.5 quintales de algodón y 528 quintales de hilo de algodón pasaron a través de la Real Aduana de la ciudad de Guatemala.<sup>76</sup> Si suponemos que cuatro libras de algodón rendían una libra de la fibra hilada, sólo el 12.4 por ciento del hilo abastecido ese año se hilaba en la capital.<sup>77</sup> El ingreso de materias primas para el sector textil del algodón a través de la Real Aduana en 1781, cuando la población de la nueva capital era de 13.251 almas, el 47 por ciento de la de 1771, revela el mismo patrón. El abastecimiento de hilo de algodón sumaba 298.5 quintales, y el de algodón era sólo de 38.25 quintales, con lo que se redujo la proporción de fibra de algodón hilada en la ciudad a un 3.2 por ciento.<sup>78</sup>

La especialización de los artesanos urbanos como tejedores, tintoreros y costureros fue posible bajo dos condiciones. Por una parte, el abastecimiento de hilo de algodón barato, gracias a la estructura tradicional de dominación colonial en las zonas indígenas, donde el “repartimiento de labores” transformó a los alcaldes mayores en los intermediarios entre las comunidades indígenas y el mercado doméstico. Por otra parte, la participación de los artesanos en el mercado doméstico dependía de una limitada competencia de los textiles europeos más baratos. Las importaciones masivas de bienes europeos, a la vuelta del siglo, cambiaron estas dos circunstancias, provocando una crisis social en la capital.

La elite española, los niveles superiores de la burocracia imperial y la amplia población artesanal compartían la capital con un estrato de mendigos. La capital generó sus propios mendigos y a la vez atrajo a la población empobrecida de las áreas rurales aledañas. Si se dejan aparte las eternas fuentes de pobreza, como edad, enfermedad y accidentes de trabajo, el bienestar económico de los artesanos urbanos se vio debilitado por la importación masiva de textiles europeos después de 1793. Debido al colapso del comercio legal, Centroamérica se abrió a los textiles británicos durante la década de 1790, una competencia que, como ha argumentado Richard Salvucci para el caso de México, empantanó la producción doméstica.<sup>79</sup> Wortman supone que la competencia de los textiles ingleses comenzó en 1818, cuando el capitán general Carlos de Urrutia “legalizó” el comercio con la colonia británica de Wallis, la actual Belice, lo cual generó una “amarga controversia” entre los periódicos que propugnaban una política proteccionista (*El amigo de la Patria*) y políticas de libre mercado (*El editor constitucional*).<sup>80</sup> Sin embargo, como se señaló en el capítulo 1, Urrutia aceptó un vínculo *de facto* consolidado desde hacía cinco lustros. Nuestro conocimiento de las causas de la migración desde los pueblos indígenas a la capital es limitado porque no hay un estudio sobre el origen geográfico de los migrantes ni sobre los procesos sociales que los expulsaron de las zonas rurales.

Los mendigos habían sido una característica visible de la sociedad urbana en épocas tan tempranas como 1784, cuando el testamento del

exportador Basilio Vicente Roma estipuló varios legados por 32.000 pesos para aliviar las necesidades de los pobres. Un legado por 4.000 pesos estaba destinado a ayudar a los "pobres vergonzantes", es decir familias de la elite española venidas a menos, mientras que otro de 8.000 pesos era para ayudar a viudas, familias pobres, "doncellas en riesgo" (¿en riesgo de convertirse en prostitutas?) y artesanos lisiados; estos legados revelan la preocupación por los mendigos urbanos. Finalmente, otro legado de 20.000 pesos estaba destinado a proporcionar "ropa de la tierra" (textiles producidos localmente) a los mendigos.<sup>81</sup> El capital de los legados permaneció bajo el control de su familia, pero hay evidencia de que el cinco por ciento de interés anual fue utilizado como se especificó en las instrucciones originales: para 1797 el sobrino de Roma, José Mariano, distribuía la "ropa de la tierra" a los mendigos en su casa.<sup>82</sup> Para esta fecha, sin embargo, las importaciones de "contrabando" de textiles europeos habían forzado a los artesanos desempleados a unirse a los mendigos, lo que provocó la intervención del estado colonial.

En 1795 la audiencia nombró una comisión para estudiar la posibilidad de establecer un "hospicio de pobres" en la ciudad de Guatemala. La comisión solicitó a la Sociedad Económica de Amigos del País un proyecto para un establecimiento provisional que enseñara oficios a 100 niños y niñas. La Sociedad, después de considerar los muchos inconvenientes de una casa de pobres, se guió por la solicitud original y decidió diseñar un plan "para destruir la mendicidad y ayudar a los verdaderos pobres".<sup>83</sup> El fraile José Antonio de Goicoechea escribió una memoria apoyando la oposición de la Sociedad a las casas de los pobres y una propuesta alterna para erradicar la mendicidad de la capital.

Goicoechea descartó la utilidad de las casas de pobres por varias razones. Ninguna sería capaz de albergar a todos los mendigos urbanos. Estas instituciones se caracterizaban por no tener condiciones de higiene apropiadas y la pobreza no era un motivo moral válido para negarle a la gente su libertad. Incluso si una casa de pobres era equipada con lo necesario para generar sus propios ingresos, tendría consecuencias sociales negativas, porque esta

competencia desleal llevaría a la bancarrota a más artesanos, generando una nueva ola de pobres.<sup>84</sup> La segunda parte de la argumentación de Goicoechea presentaba la justificación ideológica de su plan. Criticó la práctica popular de la caridad, que seguía el proverbio español de “haz bien y no cates a quién”, una noción según la cual las limosnas eran un fin en sí mismas, más que un medio. Con referencias bíblicas, de los padres de la Iglesia, decretos de varios concilios e incluso con citas de *Don Quijote* de Cervantes, argumentó que la caridad debía dirigirse a los “verdaderos pobres”, definidos como los enfermos, lisiados o aquellos cuyo trabajo no les proporcionaba el ingreso suficiente para sobrevivir.<sup>85</sup> De ese modo, quienes eran fuertes y jóvenes podían trabajar a pesar de su enfermedad, tenían un oficio pero no lo practicaban y, desde luego, los jornaleros sin trabajo eran definidos como “falsos pobres”. Una vez que Goicoechea hubo establecido los principios religiosos que regularían la caridad pública, buscó “las provisiones de los piadosísimos Monarcas de España”. Estas provisiones requerían de que cada mendigo portara una “cédula” o permiso de su párroco, otorgada previa investigación acerca de su indigencia, confesión y comunión. Además, había una prohibición estricta de dar limosna a los mendigos no residentes. Goicoechea usó la legislación real para concluir de manera elíptica que cualquier violación de la ley, tanto por los mendigos como por quienes les dieran limosna, era pecado.<sup>86</sup> Así, el fraile fue más allá de “demostrar” que la práctica popular de la caridad indiscriminada era inapropiada al concluir que violar la ley real era pecaminoso; la razón suprema para justificar cualquier cambio en una sociedad cuya ideología dominante estaba basada en valores católicos abrió la puerta a un movimiento represor.

La primera medida del plan de Goicoechea establecía la exclusión de la categoría de pordioseros a aquellos que tuvieran la fuerza y la juventud para trabajar y, de acuerdo con su razonamiento, usaran la mendicidad como excusa para ocultar su desidia y vivir una vida pecaminosa. La segunda medida establecía la expulsión de los pordioseros indígenas, que debían ser enviados a sus pueblos, donde sus párrocos les proporcionarían los medios y la motivación

para quedarse en sus lugares de origen. Argumentaba que estas medidas reducirían sustancialmente la cantidad de mendigos urbanos, probablemente porque la mayoría de los pordioseros de la ciudad de Guatemala eran jornaleros desempleados o indígenas de las comunidades aledañas. La gente "perezosa, perdida y maliciosa" sería alimentada temporalmente con las sobras de las principales instituciones religiosas mientras el gobierno colonial la enviaba a la isla de Roatán, frente a la costa del Caribe de Honduras. La mendicidad sería abolida y sustituida por un sistema centralizado de caridad pública formado con las limosnas recolectadas entre "caballeros y damas principales"; donaciones de las principales autoridades y los intereses de los legados que, hasta entonces, se administraban de manera privada. Los "verdaderos" pobres restantes se dividirían en dos grupos: uno que incluiría a los lisiados, ancianos y vergonzantes; otro que incluiría a los desempleados y a aquellos cuyos ingresos eran insuficientes para mantener a sus familias. La ayuda para el primer grupo se daría en sus casas, mostrando así consideración por la debilidad física de los lisiados y ancianos, así como por la desgracia social de los vergonzantes. El segundo grupo sería incorporado a actividades productivas. Las casas de trabajo proporcionarían empleo para el segundo grupo, que regresaría a sus hogares después de trabajar ocho horas. Los artesanos y "mujeres industriosas" serían forzados a tomar aprendices, quienes recibirían una remuneración por sus servicios. En conclusión, los principales elementos en el plan de Goicoechea eran la expulsión de la ciudad de Guatemala de los pordioseros indígenas y la incorporación de los mendigos desempleados al sistema productivo. Evitó por completo tratar sobre la crisis provocada por la introducción masiva de textiles europeos. A pesar del carácter cosmético de sus soluciones, éstas fueron parcialmente instrumentadas unos años más tarde.

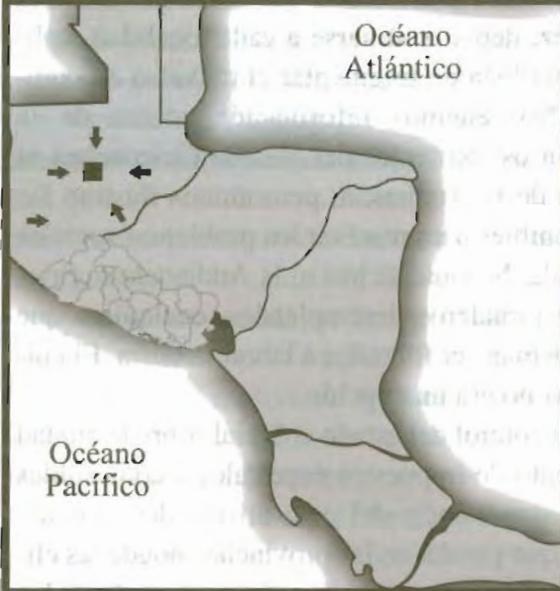
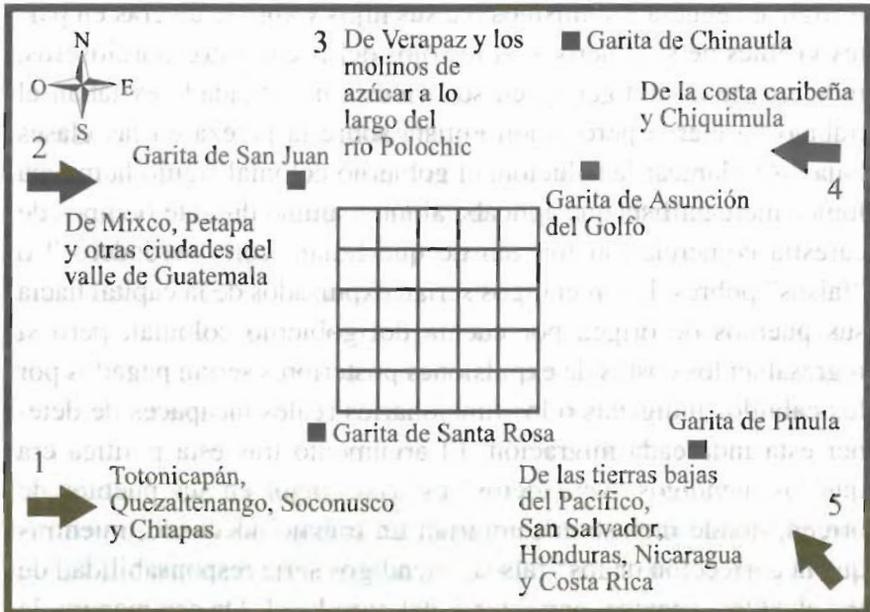
La comisión que estudiaba el plan para establecer una casa de pobres adoptó por lo menos la parte represiva del plan de Goicoechea. En 1801 solicitó el apoyo de la Audiencia para resolver el problema de la mendicidad.<sup>87</sup> La meta era expulsar a los "fallos mendigos" de la capital, para levantar la carga que éstos

representaban para la caridad pública y, por lo tanto, beneficiar a los “verdaderos mendigos”. Según la Audiencia, había mendigos que llevaban a cabo “prácticas inhumanas y criminales”, como infligirse ceguera a sí mismos o a sus hijos y abrirse úlceras en partes visibles de sus cuerpos. A los ojos del fiscal, estos pordioseros, indígenas y no indígenas, en su “viciosa mendicidad” evitaban el trabajo, la eterna percepción elitista sobre la pereza en las clases bajas. Al plantear la solución, el gobierno colonial siguió la misma lógica mercantilista que aplicaba al intercambio durante tiempos de carestía comercial, al margen de que lidiara con “verdaderos” o “falsos” pobres. Los mendigos serían expulsados de la capital hacia sus pueblos de origen por cuenta del gobierno colonial, pero si regresaban los costos de expulsiones posteriores serían pagados por los cabildos indígenas o los funcionarios reales incapaces de detener esta indeseada migración. El argumento tras esta política era que los mendigos “verdaderos” estarían mejor en sus pueblos de origen, donde incluso encontrarían un trabajo adecuado, mientras que la corrección de los “falsos” mendigos sería responsabilidad de los alcaldes, vecinos, parientes y del cura local. De esa manera, la pobreza, como la escasez, debía confinarse a cada localidad, aplicando la solución mercantilista de fragmentar el universo en compartimentos aislados. No tenemos información acerca de la instrumentación de los otros elementos del plan de Goicoechea ni del impacto del decreto de la Audiencia, pero ambos ilustran las limitadas opciones disponibles para resolver los problemas sociales en la ciudad de Guatemala. Ni Goicoechea ni la Audiencia sugirieron que los artesanos y jornaleros desempleados, cualquiera que fuese su estatus étnico, debían ser forzados a labrar la tierra. El cultivo en las áreas aledañas no era una opción.

Una combinación del control del estado colonial sobre la ciudad capital y el establecimiento de impuestos especiales a comestibles nos permiten evaluar la importancia del polo urbano del mercado local. A diferencia de lo que pasaba en las provincias, donde las elites coloniales se convirtieron en sus socios para la recolección de los nuevos impuestos, el estado colonial mantuvo el control directo sobre la recolección en la capital. La ubicación geográfica de ésta

## Mapa IV-4

Principales rutas de acceso a la ciudad de Guatemala, 1774-1820



Fuente: "Informe de Bernardo de Madrid sobre construcción de garitas en las entradas de esta capital. [Ciudad de Guatemala]" (1781), AGCA, A3-74-1438.

después de 1773 ofrecía varias ventajas para la aplicación de la política fiscal colonial. Profundos barrancos cruzaban el Valle de las Vacas, rodeando casi por completo el asentamiento urbano. Había zanjas que unían los barrancos y limitaban el tráfico desde y hacia la ciudad a cinco caminos principales, resguardados por centinelas ubicados en garitas.<sup>88</sup> El mapa IV-4 muestra la ubicación de las garitas y el origen de la mercadería que entraba por cada una de ellas, un sistema de control utilizado por el estado colonial para imponer nuevos impuestos sobre los comestibles a fin de resolver necesidades financieras específicas, como el funcionamiento del hospital. Los pocos datos disponibles acerca de estos impuestos permiten evaluar cómo el transporte de comestibles a la capital competía por las caravanas de mulas requeridas por el sector exportador.

La ciudad de Guatemala requería de un gran volumen de comestibles debido a las actividades no agrícolas de sus residentes. Como se muestra en la tabla IV-1, las entradas de cinco comestibles básicos promediaban 110.000 quintales al año, muchísimo más que la demanda de transporte del sector exportador, como se discutió anteriormente. Falta información para determinar cómo el abastecimiento de comestibles a la capital se coordinaba con la demanda de caravanas de mulas para el sector exportador. Sin embargo, es plausible sugerir que dos tipos diferentes de arrieros servían estos sectores. Así, mientras

**Tabla IV-1**

Volumen promedio de comestibles provenientes de la ciudad de Guatemala (en quintales)

Maíz	61.926
Harina	24.443
Panela	16.683
Azúcar	6.358
Cacao	952

Fuente: Los ingresos de maíz para 1809 y 1817, en "Libros de registro del impuesto de un real por cada maquila de harina y de un cuartillo por cada fanega de maíz a beneficio del hospital". AGCA, A1. 2. 1-407-521, 522, 523. A3. 5-746-13803; harina en 1806, 1810 y 1811, en AGCA, A1-2076-14649, A3-380-7913, A3-1830-28960. Ingresos de *panela* para 1802-1805, en "Estado general que manifiesta los productos recaudados en esta Administración General de Alcabalas del ramo de panelas desde 16 de julio de 1802 hasta 31 de diciembre de 1805" (10 de octubre de 1806). AGCA, A1. 7-6066-54054. Ingresos de *azúcar* para 1795-1799, en "Libros de registro del arbitrio de un real por arroba de azúcar". AGCA, A1-407-8505, 8506, 8507, 8509, 8516. A1-404-8457, 8458, 8461, 8464, 8465, 8469, 8470, 8471, 8474, 8478, 8479. Ingresos cacao para 1781, 1793, 1816, y 1817, en "Libros diarios de Real Aduana de Guatemala" y "Libros manuales de romanaje para la renta de alcabalas". AGCA, A3-1626-26696; A3-443-9037; A3. 6-1489-24670; A3-903-16687.

que los arrieros de los pueblos ubicados entre la ciudad de Guatemala y la costa del Caribe se especializaban en el transporte para el sector exportador, el transporte de comestibles a la capital no generó especialización alguna debido a dos razones. Primero, como ya se planteó, la baja tasa volumen-precio de los comestibles obligaba a los mercaderes provincianos, hacendados y campesinos a usar sus propias mulas para aprovisionar a la capital. Segundo, el estado colonial permitía a los alcaldes mayores y corregidores forzar a los campesinos indígenas del altiplano occidental de Guatemala a servir como arrieros a fin de asegurar el abastecimiento de la capital.<sup>89</sup>

\* \* \*

El funcionamiento del mercado doméstico centroamericano dependía de un primitivo sistema de transporte. En un contexto en el cual la inversión en caminos e instalaciones portuarias era nula, el ciclo climático determinaba el ritmo del transporte entre y dentro de las diferentes regiones. Dado este carácter estacional, la especialización en el transporte fue viable sólo para el sector exportador, ya fuera a lo largo de la tradicional ruta San Salvador-ciudad de Guatemala-costa del Caribe o en la ruta del "contrabando" a través del istmo nicaragüense. Los campesinos que utilizaban sus tiempos "muertos" del ciclo agrícola dominaron el transporte para el mercado local, un servicio agotador, lento, peligroso y, por lo tanto, caro. La dependencia de un sistema de transporte caro impidió la monopolización del comercio local por parte de los comerciantes-exportadores, abriéndose el intercambio a diversos grupos sociales. El peso relativo en tarifas de transporte terrestre, particularmente oneroso si se compara con las tarifas marítimas, llevó a los mercaderes provincianos a monopolizar el comercio de mercancías con una alta tasa volumen-precio, mientras que campesinos y buhoneros transaban con mercancía con una baja tasa volumen-precio, como los comestibles básicos.

El corazón del mercado doméstico tenía dos polos: la región productora de añil de San Salvador y la ciudad de Guatemala. Aunque, a través de diferentes mecanismos, ambos adquirieron su

importancia en el mercado doméstico porque compartían la riqueza del sector exportador. La coincidencia de la temporada seca con los tiempos muertos del ciclo agrícola del añil permitía el funcionamiento de un sistema de ferias en las que los mercaderes provincianos y los productores de otras regiones proveían a poquiteros y haciendas. Las ferias salvadoreñas permitían a los mercaderes y campesinos provincianos suministrar comestibles y textiles a los productores de añil para la siguiente temporada, a cambio de productos europeos y efectivo, extendiendo así el impacto del auge del añil a lo largo del istmo. La ciudad de Guatemala se convirtió en un mercado importante debido a su lugar dentro de los sectores exportador y doméstico de la economía. Una porción de la riqueza del sector exportador se destinaba a grupos sociales e instituciones urbanos, que al mismo tiempo eran grandes consumidores. De manera simultánea, los alcaldes mayores, financiados por los comerciantes-exportadores, proporcionaban grandes cantidades de materia prima barata, como hilo de algodón elaborado por los indígenas, que permitía a una población con poco o ningún acceso a la tierra especializarse en la artesanía.

## NOTAS

- 1 Severo Martínez Peláez, *La patria del criollo* (Guatemala: EDUCA, 1985; primera edición: 1971), 524-535. Juan Carlos Solórzano Fonseca, "Population et systemes economiques au Guatemala (1690-1810)". Tesis doctoral. Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales, 1981, 245-251. Wasserstrom, *Class and Society*, 43-51.
- 2 La mejor historia acerca de la incapacidad española de asegurarse la costa caribeña centroamericana es la de Troy S. Floyd, *The Anglo-Spanish Struggle*.
- 3 Manuel Rubio Sánchez, *Transporte terrestre de y entre las provincias de Centroamérica* (Guatemala: Editorial del Ejército, 1973), 283.
- 4 Cortés y Larraz, *Descripción*, I: 77.
- 5 Cartas de Millán Pérez de Ibarreta a José Agustín González Navas, fechadas el 25 y el 28 de enero de 1788, en "Correspondencia del señor coronel don José Agustín González y Navas", AGCA, A1-5912-50666.
- 6 "Autos y relación jurada executada por su merced el corregidor y teniente de capitán general de esta villa y puerto del Realejo y pueblos de su jurisdicción en virtud del despacho del muy ilustre señor presidente, gobernador y capitán general de este reyno. Año 1740". En Manuel Rubio Sánchez, *Historial del Realejo* (Managua: Editorial y Litografía San José, 1975), 677.
- 7 Informes de Pedro de Larria (1765) y Martín Díaz de Corcuera (1766), en "Autos formados... de los Corregimientos y Alcaldías Mayores de este Reino", 481, 484.
- 8 "Reglamento de propios y arbitrios de la ciudad de San Miguel". (1816). AGCA, A1.24-1672, 408-410.
- 9 Sobre el uso de carretas de bueyes en los alrededores de Cartago, véase: "Mortual de Antonio de Avendaño" (1782). ANCR, SH, G-636, f. 12. Sobre el uso de carretas de bueyes como parte del proceso de producción de tabaco, véase una descripción extremadamente detallada en "Los cosecheros de Costa Rica sobre aumento de su trabajo" (1805). AGCA, A1(6) -48-720.
- 10 Al menos en algunos casos, el transporte en España seguía un patrón temporal similar; los carreteros conservaban sus vínculos con la producción agrícola. David R. Ringrose, *Transportation and Economic Stagnation in Spain, 1750-1850* (Durham: Duke University Press, 1970), 51.
- 11 Germán Romero Vargas, *Las estructuras sociales de Nicaragua en el siglo XVIII* (Managua: Editorial Vanguardia, 1987), 463.
- 12 Informe de Martín Díaz de Corcuera en "Autos formados... de los Corregimientos y Alcaldías Mayores de este Reino", 484.
- 13 Desafortunadamente éste es un listado incompleto. "Cuenta de los pagos de fletes de tabaco de Costa Rica" (1790). AGCA, A1(6)-78-1093.
- 14 "Libro de guías despachadas en León" (1798). AGCA, A.3(5) -274-1872.
- 15 Thomas Gage, *Travels in the New World*. (Londres: 1648, Reimpresión de University of Oklahoma Press, Norman: 1958), 195, 200.

- 16 Un análisis de los problemas en el sistema de fletaje puede verse en: Fischer, *Commercial Relations*, 11-14.
- 17 "Instancia de don Domingo Mícheo, apoderado de los Cinco Gremios Mayores de Madrid para el transporte de tintas y rancho a la polacra San Francisco Javier" (1758). AGCA, A3.6-1008-18515.
- 18 Fernández Molina, *Al estilo*, 25-27.
- 19 "Nómina de los arrieros que conducen carga de las bodegas del golfo Dulce a la ciudad de Guatemala" (1752). AGCA, A3.6-2228-33109.
- 20 *Gaceta de Guatemala*, 23 de marzo de 1801, 424-425.
- 21 "El Consulado de Guatemala evacua" (1798), 130.
- 22 "El regidor don Juan Fermín de Aycinena solicita indios para la conducción de tintas al Golfo" (1767). AGCA, A1-163-3286.
- 23 Falta información acerca de cómo los alcaldes mayores recibían su parte, pero el obispo aseguraba claramente que estos repartimientos beneficiaban tanto a los comerciantes-exportadores como a los alcaldes mayores. Cortés y Larraz, *Descripción*, I: 244, 250.
- 24 Antonio García Redondo, *Memoria sobre el fomento de las cosechas de cacao y de otros ramos de agricultura* (Guatemala: Imprenta de don Ignacio Beteta, 1799), 4.
- 25 Gustavo Palma Murga, "Agricultura, commerce et société au Royaume de Guatemala. 1770-1821". *École des Hautes Études en Sciences Sociales*, París, 1985. Tesis doctoral, 366.
- 26 Para calcular el volumen de bienes no perecederos en el período 1770-1778, se estimó que el peso de los paquetes de cada mercadería eran los mismos que en 1793.
- 27 Consulado de Comercio de Guatemala, *Erección de la Compañía de Navegación del Río Motagua. Nociones dirigidas al público para completar el número de acciones en esta capital y sus provincias* (Nueva Guatemala de la Asunción: Oficina de don Alexo Mariano Bracamonte, 1796), Estados I y 2.
- 28 Fernández Molina, *Al estilo*, 7-8.
- 29 Fisher, *Commercial Relations*, 46-48.
- 30 El promedio anual de exportaciones de añil para la década de 1770 corresponde al período 1772-1779. Las mismas fuentes del gráfico 1-5.
- 31 De manera ideal, este registro de entradas a la Real Aduana debería utilizarse junto con el registro de guías de la mercancía que abandonaba la ciudad de Guatemala, pero esa documentación no está disponible.
- 32 Los registros no dan el número exacto de portadores indígenas.
- 33 Fernández Molina, *Al estilo*, 37.
- 34 No conocemos los justificantes de la introducción de este impuesto municipal, pero una de las consideraciones debió ser el mayor volumen de las cargas y, por lo tanto, las altas tarifas que recibían los carreteros. La información de la España del siglo XVIII indica que una carreta tenía la misma capacidad de cuatro animales de carga. Ringrose, *Transportation*, 91.
- 35 Consulado de Comercio de Guatemala, *Apuntamientos*, 412-413.
- 36 "Libro diario del cobro de un real por carreta que entra a la ciudad. Enero a mayo de 1811". AHDL, Caja 124. Los datos acerca de la población son de Domingo Juanros, *Compendio de la historia del Reino de Guatemala* (Guatemala: Tipografía Nacional, 1857; reimpreso en Guatemala: Editorial Piedra Santa, 1981), 34.
- 37 De acuerdo con Julio César Pinto Soria, la llamada insurrección pre-independentista en León difirió de su predecesora en San Salvador por su carácter popular, sin ninguna participación evidente de la elite. Julio César Pinto Soria: *Centroamérica*, 133.
- 38 *Gaceta de Guatemala*, 6 de abril de 1801, 432.
- 39 El hilo morado era hilo de algodón teñido con el molusco *Purpura patula*. A diferencia de la cochinilla, que se elabora con insectos muertos, el molusco vivo era irritado hasta que liberaba una sustancia amarillenta, que se volvía morada cuando se secaba en el hilo del algodón. Debido al complejo proceso de producción, el hilo morado era la mercancía con la relación volumen-precio más alta. Jean-Christian Spahn, *Los indios de América Central* (Guatemala: Editorial Piedra Santa, 1981), 206.
- 40 "Liquidación de cuentas entre don Antonio de la Fuente y don Francisco Ramón", 1773, ANCR, SH-CC-4491, f. 116-17v.

- 41 "Liquidación de cuentas entre don Antonio de la Fuente y...", f. 27.
- 42 Dora León Borja y Adam Szászdi Nagi, "El comercio del cacao de Guayaquil", *Revista de Historia de América* (en lo sucesivo, RHA), 57-58, enero-diciembre de 1964, 45-46.
- 43 "Demanda de don Antonio de la Fuente como apoderado de don Agustín Gana, vecino de Panamá, contra bienes de don Domingo Endara" (1784). AGCA, A2(6) -11-134, f.35.
- 44 Este precio del maíz corresponde a las ventas del recogido para el diezmo en 1761, mientras que el del azúcar corresponde a un banquete organizado por el Cabildo de Cartago en la fiesta de Santiago en 1785. "Razón de todo el importe de cada especie de diezmo que a producido de este año de 1760 y 1761 tanto de esta ciudad de Cartago como de los valles". AHDL, Caja 5; "Cuenta formada por don José León de Bonilla como Mayordomo de Propios de esta ciudad de Cartago en el año 1785". ANCR, SH-CC-0535, f. 6.
- 45 "Providencias para bajar el precio excesivo a que se vende el algodón en Cartago" (1788). ANCR, SH-G, 575.
- 46 José María Quirós, *Guía de comerciantes. Compendio de la legislación comercial de España e Indias* (México: Universidad Nacional Autónoma de México, 1986), 175.
- 47 Consulado de Comercio de Guatemala, "El Consulado de Guatemala evacua el informe", 126.
- 48 "Registro de guías dadas en Santa Ana. 1818." AGCA, A3-396-8193. "Registro de guías en Santa Ana. 1820". AGCA, A3-336-3531. "Asiento de guías, pago de alcabalas y matanza de reses de Cojutepeque. 1810." AGCA, A3(3)-291-3008. "Registro de alcabalas de San Miguel. 1815". AGCA, A3(3) -311-3250. "Registro de guías comisaría de Apastepeque. 1810." AGCA, A3(3)-290-2992.
- 49 William A. Christian, *Local religion in Sixteenth Century Spain* (New Jersey: Princeton University Press, 1981), 117-118.
- 50 Cortés y Larraz, *Descripción*, 261.
- 51 Van Oss, *Catholic Colonialism*, 104.
- 52 "Cuenta de alcabalas del pueblo de Esquipulas". AGCA, A3.5-727-13531. Desafortunadamente este documento no describe la mercancía.
- 53 No se entiende por qué hay dos libros para registrar el ingreso de la alcabala. "Alcabala cobrada en Feria de Esquipulas, 1802." AGCA, A3-1424-23537.
- 54 "Información sobre la poca gente que concurrió a la Feria de Esquipulas este año (1818)". AGCA, A1-2357-17816.
- 55 "Libro diario de alcabalas de Apastepeque" (noviembre 1809-octubre 1810). AGCA, A3.3-290-2992.
- 56 Véase la descripción de la región de San Miguel en el capítulo III.
- 57 Lardé y Larín, *El Salvador. Historia de sus pueblos*, 376.
- 58 "Liquidación de cuentas entre don Antonio de la Fuente y don Francisco Ramó" (1773). ANCR, SH-CC-4491. Es posible que los mercaderes costarricenses prefirieran la feria del Miércoles de Ceniza porque necesitaban más tiempo para llegar a San Miguel durante la estación seca.
- 59 Romero Vargas, *Las estructuras sociales*, 232-245. Newson, *Indian Survival*, 410. Newson supone incorrectamente que esta azúcar era exportada a España.
- 60 "Libro de registro de guías de Costa Rica, 1799". AGCA, A1(6) -14-171; "Libro de registro de guías de Costa Rica, 1801". AGCA, A1(6)-15-184.
- 61 Cristina Zilbermann de Luján, *Aspectos socio-económicos del traslado de la ciudad de Guatemala (1773-1783)* (Guatemala: Academia de Geografía e Historia de Guatemala, 1987), 131-132.
- 62 Como lo ha demostrado Jacques Le Goff, la creación del purgatorio como un lugar intermedio entre el infierno y el cielo fue la respuesta de la Iglesia al surgimiento de nuevos grupos sociales cuyos bienes estaban más allá de la estructura feudal. Jacques Le Goff, *El nacimiento del purgatorio* (París: Gallimard, 1981; reimpreso en Madrid: Taurus, 1981), 374-377.
- 63 "Autos de causa mortal del presbítero don Pedro Martínez de Molina". AGCA, A1(3)-507-4835, f. 4.
- 64 Mientras no se organice por completo el Archivo Histórico Arquidiocesano "Francisco de Paula García Peláez" en la ciudad de Guatemala, lo que permitirá el análisis del Juzgado de Capellanías, debemos depender de cuentas parciales.
- 65 La información acerca del convento de Santa Clara es del "Año de 1761. Relación jurada dada por los albaceas de don Antonio Salgado Yañes de Bahamonte del tiempo que fue Síndico Apostólico

- del Convento de Religiosas de Señora Santa Clara". En "Fernando Palomo, Síndico del Convento de Santa Clara, contra bienes de Antonio Salgado" (1761). AGCA, A1.43-5095-43080.
- 66 Las capellanías sobre las propiedades urbanas eran tan importantes que estaban en el corazón del conflicto entre "terroristas", quienes argumentaban que Santiago de Guatemala debía reconstruirse en el mismo lugar, y quienes favorecían el traslado de la capital a otro valle. Aunque la Audiencia propuso hipotecar las propiedades urbanas en la nueva capital con las antiguas capellanías, la Corona prohibió tal práctica. Zilbermann de Luján, *Aspectos*, 70-71, 75-101.
- 67 Bartolomé Bennassar, *The Spanish Character. Attitudes and Mentalities from the Sixteenth Century to the Nineteenth Century* (Berkeley: University of California Press, 1979), 146.
- 68 Inge Langenberg: *Urbanisation Und Bevölkerungsstruktur Der Stadt Guatemala In Der Ausgehenden Kolonialzeit*. Böhlau, (Viena: Colonia, 1981), 97-101.
- 69 "Cuentas de Propios de la ciudad de Nueva Guatemala de la Asunción" (1800). AGCA, A1-242-5526.
- 70 Lowell Gudmundson: "Mecanismos de movilidad social para la población de procedencia africana en Costa Rica colonial: manumisión y mestizaje", *Revista de Historia II*:3, julio-noviembre de 1976, 159. Idem: "Materiales censales de finales de la colonia y principios del período republicano en Costa Rica", *Revista de Historia*, VI:11 (enero-junio de 1985), 179 [179-226]. Elizabeth Fonseca Corrales, *Costa Rica colonial. La tierra y el hombre* (San José: EDUCA, 1983), 181-182.
- 71 Los mejores estudios de este proceso son Jorge Luján Muñoz, *Agricultura, mercado y sociedad en el Corregimiento del Valle de Guatemala, 1670-80* (Guatemala: Dirección General de Investigación de la Universidad de San Carlos de Guatemala, 1988). Julio César Pinto Soria, *El Valle Central de Guatemala (1524-1821). Un análisis acerca del origen histórico-económico del regionalismo en Centroamérica* (Guatemala: Editorial Universitaria, 1988). A pesar de su título, este último abarca también los siglos XVI y XVII.
- 72 Wortman, *Government and Society*, 166-167. Pedro A. Vives: "Intendencias y poder en Centroamérica. La reforma incautada", *ABC* 13:2 (1987), 37-39.
- 73 Langenberg, *Urbanisation*, 102, 111, 134.
- 74 *Ibid.*, 160, 183.
- 75 En la Inglaterra preindustrial cada tejedor requería del trabajo de cinco hilanderos, y no hay motivos para suponer que la proporción era menor en la Latinoamérica colonial. Deane, *The First Industrial Revolution*, 85.
- 76 Sólo parte de la mercadería introducida en la ciudad de Guatemala pasaba por la Real Aduana, mientras que el resto pagaba impuestos en las garitas. Suponemos que el tipo de mercadería que pasaba por la Real Aduana es representativa de toda la ingresada a la ciudad capital. "Libro diario de la Real Aduana de Guatemala, 1771". AGCA, A3-957-17880.
- 77 El rendimiento en la elaboración del hilo de algodón dependía del grosor, pero el que se usaba en la producción de la manta necesitaba de cuatro libras de algodón por libra de algodón hilado. "Cuentas corrientes de la provincia de Verapaz del alcalde mayor, coronel don José González y Navas. 1793-1795". AGCA, A3-277-40186.
- 78 "Libro diario de la Real Aduana de Guatemala, 1781". AGCA, A3-1626-26696.
- 79 Richard J. Salvucci, *Textiles and Capitalism in Mexico. An Economic History of the Obrajes, 1539-1840* (Princeton: Princeton University Press, 1987), 164-166.
- 80 Wortman, *Government and Society*, 217-219.
- 81 Testamento de don Basilio Vicente Roma" (1784). AGCA, A1.20-1343-9834, f. 30-39v.
- 82 José Antonio Goicoechea, *Memoria sobre los medios de destruir la mendicidad y de socorrer a los verdaderos pobres de esta capital* (Nueva Guatemala: Imprenta de don Ignacio Beteta, 1797), 27.
- 83 *Ibid.*, 1-2.
- 84 Goicoechea: *Memoria sobre los medios*, 5-12. El argumento contra la competencia desleal hacia los artesanos sólo tuvo sentido en medio de la crisis. Las limitaciones financieras del cabildo de la ciudad de Guatemala habían obligado a instituciones como la cárcel de mujeres a mantenerse con el trabajo forzado de las convictas. Por ejemplo, en 1783 la cárcel de mujeres hiló 45.24 quintales de algodón y tejió 445 meiros de manta. "Cuentas de propios del cabildo de la ciudad de Guatemala, 1783". AGCA, A1-2824-25100.

- 85 Fray José Antonio estaba especialmente preocupado por las "*doncellas honestas*" que, en el proceso de mendigar, eran seducidas por un "*infinito número de compradores*". Goicoechea, *Memoria sobre los medios*, 25.
- 86 *Ibid.*, 19-21, 35.
- 87 "Real provisión para que al gobernador de Costarrica se le dé y esté a la mira de que por los habitantes de su distrito no se cometa el detestable y criminoso abuso de segarse a sí mismo o de conservarse llagas permanentes en partes visibles del cuerpo con el fin de lucrarse quantiosas limosnas" (1801). AGCA, Registro de Cancillería, A1.24-1656-10287, f. 56.
- 88 Durante los últimos años del período colonial, algunos *extravíos* (atajos) previamente controlados por las garitas principales se convirtieron en nuevas rutas hacia la ciudad, lo que forzó al Estado colonial a crear nuevas garitas como la de Incienso, en el extremo sur de la ciudad. No obstante, nuestros datos acerca de los comestibles que entraban en la ciudad capital corresponden al período en el cual existían sólo cinco rutas de acceso a la ciudad de Guatemala.
- 89 Aunque el uso coercitivo de los arrieros indígenas era la tendencia principal, las comunidades resistieron y, en algunos casos, ganaron a nivel de la audiencia sobre el monopolio de su alcalde mayor. Véase el conflicto entre Fernando Corona, Alcalde Mayor de Quetzaltenango, y la comunidad indígena de Santa Catarina Sunir en 1782, AGCA, A1-195-3963, así como el cambio de fortuna de los arrieros indígenas de San Francisco el Alto en su conflicto con los alcaldes mayores de Totonicapán entre 1767 y 1801. AGCA, A1-6092-55333, f. 43-67.

## CAPÍTULO V

### LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES DE LOS COMERCIANTES-EXPORTADORES

EL restablecimiento de las comunicaciones directas con la metrópoli y el subsiguiente auge del añil después de 1760, permitieron la formación de un nuevo grupo en la cúspide de la estructura social: los comerciantes-exportadores de la ciudad de Guatemala. Éstos financiaron la producción de añil y se beneficiaron tanto de la venta del tinte en el mercado gaditano como de las importaciones de bienes europeos. Sin embargo, los comerciantes exportadores no constituyeron un grupo homogéneo ni fueron los principales beneficiarios del aumento en la demanda europea de añil. Aquellos exportadores que se convirtieron en parte de la elite colonial fracasaron en sus intentos por monopolizar el mercado centroamericano, el que se vieron obligados a compartir con representantes de intereses mercantiles españoles y con mercaderes independientes. En consecuencia, la elite mercantil colonial siguió siendo dependiente de las casas de Cádiz, que compartían los beneficios del comercio del añil con otros mercaderes europeos.

Este capítulo estudia los tipos de comerciantes involucrados en el negocio de la importación y la exportación. La primera sección analiza la composición del grupo exportador. Nuestra tesis es que la competencia de los agentes de importadores de Cádiz hizo de los mercaderes-exportadores de Guatemala un grupo cada vez

más marginal dentro de la estructura comercial del imperio. Los comerciantes guatemaltecos fracasaron en sus intentos por establecer una empresa comercial con aprobación del monarca, lo cual los obligó a organizar sus actividades en sociedades temporales o en negocios de tipo familiar.

La segunda sección explora la elusiva presencia de mercaderes independientes en Centroamérica. Dada la "apertura" de un mercado colonial en el que no existía una compañía comercial monopolista ni un gremio mercantil que protegiera a los comerciantes residentes, pequeños mercaderes españoles utilizaron el crédito de casas mercantiles de Cádiz para financiar sus aventuras comerciales. Mediante lo que se llamaba "préstamo a riesgo de mar", estos mercaderes transatlánticos se convirtieron en un tercer elemento dentro del sector importador y exportador. A pesar de que la evidencia es insuficiente para determinar en qué medida estos mercaderes afectaron los negocios de los exportadores residentes, sus actividades ayudaron a drenar el siempre escaso circulante metálico hacia la metrópoli.

\* \* \*

A diferencia de los mercaderes mayoristas de la Nueva España después de 1729, los comerciantes centroamericanos nunca tuvieron un sistema de ferias que les sirviera como instrumento para contrarrestar los intereses españoles.<sup>1</sup> La reanudación de las comunicaciones directas con la metrópoli después de 1760 ciertamente favoreció la consolidación de un grupo de exportadores residentes, pero también permitió que las compañías españolas y las casas comerciales de Cádiz enviaran su mercadería directamente a sus agentes. En consecuencia, había dos tipos de exportadores que vivían de manera permanente en la ciudad de Guatemala durante el auge añilero. Algunos eran representantes de las casas de Cádiz o de empresas comerciales españolas, llamados "del comercio de España", que probablemente ganaban un porcentaje sobre las ganancias. Otros eran mercaderes independientes que utilizaban créditos obtenidos de casas mercantiles de Cádiz para manejar sus propios negocios, llamados "del comercio de Guatemala".<sup>2</sup>

Estos comerciantes residentes pueden describirse como mercaderes guatemaltecos porque, sin importar su origen, eran vecinos de la capital, se casaban con mujeres de las más poderosas familias criollas y participaban en las estructuras locales de poder, como el cabildo. Así, españoles inmigrantes como Juan Fermín de Aycinena, Cayetano Yúdice, José Piñol, Cayetano Pavón, Diego Peinado, Basilio Vicente Roma y Juan Bautista de Irrizarri se convirtieron en miembros de la elite del reino.<sup>3</sup>

Las compañías comerciales españolas enviaron a sus representantes a Centroamérica desde principios de la década de 1750. La Compañía de Comercio de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, conformada por los mercaderes más ricos de la capital para invertir en el comercio colonial, obtuvo un permiso especial para exportar 400 toneladas de textiles a Centroamérica. En vista de que estos mercaderes manejaban las “fábricas nacionales” establecidas en el siglo XVIII por la Corona española, en 1756 el rey emitió otro permiso para una exportación anual de 100 toneladas de textiles al Reino de Guatemala.<sup>4</sup> Aunque la Corona originalmente prohibió a la compañía importar añil, eventualmente la prohibición fue levantada, permitiéndole obtener una cuota del negocio del tinte. La Compañía de los Cinco Gremios Mayores tuvo representantes en Centroamérica durante los últimos setenta años del período colonial. Sus representantes fueron Domingo Micheo durante la década de 1750, su pariente Juan Tomás de Micheo después de la muerte de Domingo a principios de la década de 1760, Juan Antonio de la Peña a finales de esa misma década, José Agustín González Navas en la de 1780 y Manuel Esteban de Altuve a principios de la de 1790; además Millán Pérez de Ibarreta trabajó como agente en San Salvador bajo González Navas y Altuve.<sup>5</sup> Hasta 1793 las actividades de los Cinco Gremios Mayores en Centroamérica fueron controladas desde la “factoría” de Cádiz. En 1795 la compañía estableció una “factoría” local en Centroamérica, y envió a Sebastián Melón, Domingo Altuve y Domingo Andrés de Serrano como administradores. Este intento de aumentar las actividades de la Compañía en Centroamérica coincidió con el colapso del sistema de comercio legal, que provocó una alta tasa de incumplimiento en las habilitaciones otorgadas.

Capella y Mantilla Tascón atribuyeron las pérdidas de la Compañía en Centroamérica a la administración de Melón, pero el caso de González Navas, que se estudia más adelante, sugiere que los Cinco Gremios fueron incapaces de controlar a sus agentes anteriores.<sup>6</sup> Otras compañías españolas tuvieron una presencia menos permanente en el mercado centroamericano. A principios de la década de 1760 la Compañía Real de Granada introdujo una cantidad no especificada de mercaderías.<sup>7</sup> En la misma década, José Piñol llegó como agente de la Compañía Real de Barcelona, en cuyo nombre comerció bienes europeos por un valor de 267.222 pesos.<sup>8</sup> La documentación disponible no permite determinar la importancia relativa de los agentes de compañías españolas dentro del mercado centroamericano, pero éstos controlaron el negocio del transporte entre la metrópoli y el istmo. Floyd indica que de 24 barcos que llegaron a Centroamérica entre 1789 y 1793, 21 pertenecían a mercaderes de Cádiz.<sup>9</sup>

La consolidación de una comunidad comercial residente en la ciudad de Guatemala fue el fruto de dos décadas de confrontación entre quienes aspiraban a conformarla y los intereses de casas comerciales españolas, mediados por la errática política del estado colonial. Sin que en la documentación disponible consten los antecedentes, en 1742 la Corona autorizó a los vecinos del Reino de Guatemala para que exportaran directamente a Europa en sus propios navíos.<sup>10</sup> Es probable que esta nueva política, que simplificaba el proceso de exportación que hasta entonces se había hecho por Veracruz, obedeciera a la presencia de mercaderes como Basilio Vicente Roma en el Cabildo de Guatemala. Como reacción a este incentivo los mercaderes guatemaltecos hicieron un temprano intento por conformar una compañía mercantil para monopolizar el comercio con el mercado centroamericano y promover la producción local. En consecuencia, este intento fue la reacción tanto a un siglo de aislamiento que, de acuerdo con contemporáneos, había provocado estancamiento económico, como a la nueva política de la metrópoli, interesada en aumentar el comercio colonial. Fernando de Echevers publicó en 1742 sus *Ensayos mercantiles para adelantar por medio del establecimiento de una compañía el comercio de los frutos del Reino de Guatemala*, el primer paso para el proceso

de establecimiento de una empresa local de almacenaje.<sup>11</sup> Los *Ensayos* de Echevers proponían la formación de una compañía por acciones para financiar la minería de la plata, restaurar la producción de cacao y agilizar el comercio del añil mediante contactos directos con la metrópoli. La compañía tendría un capital base de un millón de pesos, compuesto por 2.000 acciones de 500 pesos cada una, pero comenzaría sus actividades en cuanto el capital llegara a los 200.000 pesos. Al igual que en los modelos europeo y español, la Compañía Holandesa de las Indias Orientales y la Compañía de Caracas, la empresa propuesta solicitaría el monopolio de exportación a Cádiz y la exención en el pago de impuestos por un período de treinta años. A cambio la Compañía financiaría la destrucción de los asentamientos ingleses a lo largo de la costa del Caribe centroamericana y la conquista definitiva de las tribus misquitas, devolviéndole a la Corona española la soberanía sobre esa región.

Como podía esperarse, la propuesta de Echevers provocó alguna oposición, cuyos argumentos fueron refutados en otro ensayo publicado en 1743.<sup>12</sup> Un primer argumento fue la oposición a compañías por acciones, fruto de las prácticas individualistas de los mercaderes encarnado en el juego de palabras: "No hay mejor compañía que un real de a ocho". Echevers refutó hábilmente este argumento apelando a una de las más comunes obsesiones españolas: cómo asegurar la fortuna familiar para varias generaciones. Al mismo tiempo que rechazaba las aseveraciones populares que atribuían la incapacidad de mantener los bienes familiares a la "maldición de los caudales de Indias" o al carácter derrochador de los herederos, señaló que el proceso de descapitalización familiar se debía a la falta de inversión en actividades productivas.<sup>13</sup> La falta de una opción para invertir el capital obtenido a través de comercio debilitaba el desarrollo de esta actividad de dos maneras diferentes. Por un lado, los viejos comerciantes nunca cambiarían sus hábitos al hacer negocios, que para los mercaderes individuales consistían en servir como intermediarios entre el reino y el mercado mundial, pero evitando cualquier inversión en actividades productivas. Por otro lado, la muerte de un mercader próspero generaba la aparición de varios mercaderes menores y novatos, sus hijos, que no tenían

más opción que seguir los pasos de su progenitor. Una compañía por acciones permitiría a viudas, hijas solteras y otras personas sin experiencia comercial invertir sus capitales en una empresa que estaría bajo la dirección de comerciantes experimentados, mientras que la empresa y otras actividades subsidiarias ofrecerían oportunidades de empleo a "hijos de familia" emprendedores.

El segundo tipo de argumento contra la propuesta de Echevers surgió de una mezcla de tradición comercial conservadora y del reconocimiento de la influencia de los mercaderes de Cádiz sobre la Corona española. De acuerdo con estos críticos, la Compañía debía limitar sus actividades a negociar en textiles y añil e invitar a algunos comerciantes de Cádiz a invertir en ella con el fin de evitar su oposición. Echevers, quien era un inmigrante navarro, utilizó sus términos más fuertes para replicarles. Los acusó de favorecer el comercio en bienes extranjeros al mismo tiempo que desdeñaban la inversión en la producción de bienes locales, una actitud que se basaba en el predominio del egoísmo individual sobre los mejores intereses de la comunidad. En una percepción bastante idealizada de los motivos de la Corona, aseguró que la meta principal de la Compañía de Caracas era suministrar productos americanos a España, siendo la importación de bienes europeos una consecuencia indirecta, ventajosa tanto para la Compañía como para los productores venezolanos de cacao. En contraste, Echevers tenía una percepción realista de la política monopolista de los mercaderes españoles. Previno a sus lectores sobre los peligros de permitir la participación de los mercaderes de Cádiz en la Compañía o de publicitar en España las riquezas potenciales del reino. La Compañía debía establecerse con capital local e iniciar el arduo proceso de aprobación ante la Audiencia, lo que permitiría el inicio de actividades, al mismo tiempo que se retenía cualquier información que estimulara la competencia de comerciantes metropolitanos. Finalmente, advirtió que ya existía entre los mercaderes de España el interés por formar una empresa con capital español para monopolizar el comercio con Centroamérica, un plan que se había retrasado sólo por la falta de información acerca de las riquezas que había en el reino. Con esta espada de Damocles sobre la cabeza de

sus lectores, Echevers amplió su propuesta original sobre las actividades de la futura compañía.

En 1743 Echevers superó su propuesta original para crear una compañía por acciones para la importación de textiles, la exportación de añil y el financiamiento de las minas de plata. En su opinión el istmo centroamericano ofrecía una cantidad mucho mayor de oportunidades potenciales que las que Venezuela le ofrecía a la Compañía de Caracas. Mientras que ésta exportaba cacao y algo de tabaco, Centroamérica podía seguir una mezcla de lo que en nuestros términos llamaríamos el modelo caribeño, el modelo de la Nueva España y el modelo holandés. En lugar de centrar el desarrollo económico en el añil, Echevers proponía incrementar la producción sólo en un tercio, de 400.000 a 600.000 libras, pero incrementando las ganancias mediante la reducción de los costos de transporte. Las exportaciones agrícolas debían incluir azúcar y cacao producidos a lo largo de la costa del Caribe, una meta que, de cumplirse, colocaría a Centroamérica en la misma ruta seguida por las economías de las Indias Occidentales. La extracción de plata en las minas de Honduras se incrementaría mediante el financiamiento de nuevas tecnologías, pero el autor alertaba sobre los peligros ocultos tras la minería argentífera. Usando el ejemplo de Zacatecas, que había producido 446 millones de pesos en 180 años, Echevers señaló que la mayor parte de esa riqueza se perdió debido a la necesidad de comprar comestibles básicos y a la falta de inversión en otras actividades productivas que sólo una compañía por acciones podía asegurar. Así, la minería de la plata bajo el modelo mexicano sólo sería una de las tantas actividades posibles de la Compañía, pues ésta seguiría principalmente el modelo de la Compañía Holandesa de las Indias Occidentales, que había acumulado un capital de 300 millones de florines a través del comercio. La compañía centroamericana, mediante acciones, financiaría industrias tan diversas como la construcción de barcos, la producción de textiles de algodón, de hierro, de brea, cuero, cochinilla, palo de campeche y madera, los cuales serían exportados a Perú, Nueva España y Europa.

El grandioso proyecto de Echevers se convirtió en una realidad por un breve tiempo. La Compañía de Comercio de Guatemala fue

establecida en 1743, pero la Audiencia envió la propuesta a España, donde no se tomó decisión alguna en los siguientes cinco años. No fue sino hasta la llegada del capitán general José de Araujo y Río, en 1748, que la Audiencia le otorgó a la Compañía una autorización provisional en tanto la Corona tomaba una decisión sobre el proyecto. La empresa construyó un barco en Realejo, y financió la producción de añil que exportó junto con achiote a España y Perú. Pero en 1746 la Corona revocó sin mayor explicación el privilegio concedido cuatro años antes.<sup>14</sup> En consecuencia, la Corona denegó la aprobación a la formación de la compañía en 1751 y ordenó su disolución.<sup>15</sup> Este último proceso, sin embargo, llevó más tiempo que su formación pues aun en 1764 el directorio seguía tratando de recuperar sus inversiones.<sup>16</sup>

Tal y como lo había predicho Echevers, la Corona otorgó derechos de comercio casi monopólicos a la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid por real cédula de 22 de diciembre de 1755. La nueva determinación convirtió al Reino de Guatemala en un mercado cautivo al que esta compañía metropolitana traería los textiles de las fábricas nacionales establecidas por los Borbones. Pero la arbitrariedad de los agentes de la Compañía de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, que les permitía aceptar o rechazar según su conveniencia el transporte de tintes ajenos en sus barcos y, probablemente, manipular el precio, generó un proceso de protesta desde Guatemala. En 1759 el Cabildo de la ciudad de Guatemala y los comerciantes residentes solicitaran que se obligara a la Compañía de los Cinco Gremios Mayores a aceptar añil ajeno en sus embarcaciones y a que, dado que se había denegado el permiso para la formación de la Compañía de Comercio de Guatemala, se autorizara la exportación del tinte a La Habana.<sup>17</sup> En vista de que más del 80 por ciento de los barcos que viajaban entre el imperio y la metrópoli hacían escala en ese puerto, la autorización otorgó a los comerciantes residentes guatemaltecos un lugar en la estructura del comercio colonial.

El obispo Francisco de Paula García Peláez, quien escribió en la década de 1820, atribuyó la decisión de la Corona de prohibir la Compañía de Comercio de Guatemala a la influencia de los

intereses comerciales metropolitanos en general y de los Cinco Gremios Mayores en particular, pues estos últimos habían gozado siempre de un estatus especial.<sup>18</sup> Aunque carecemos de información acerca de por qué cambió la Corona su política, la concesión a los Cinco Gremios Mayores parece apoyar esta tesis, pero también revela otras complejidades de la relación colonial. En primer lugar, el establecimiento de la Compañía de Comercio de Guatemala demuestra que los exportadores no eran reticentes a participar en organizaciones comerciales complejas. Sería fácil, y completamente estéril, indicar las fallas en los razonamientos de Echevers: puntos de partida económicos confusos, proyecciones exageradas o, pecando de injustos, no tomar en cuenta el impacto de la Revolución Industrial inglesa, que no tenía por qué prever. Echevers fue capaz de promover una reacción local contra la negligencia de la Corona respecto a Centroamérica fue casuística, un breve momento en la historia colonial del istmo en el cual los colonos intentaron controlar el futuro del reino. Si la Compañía fracasó fue porque era contraria a la lógica de la relación colonial, tal y como fue redefinida por el estado español en el siglo XVIII. En segundo lugar, la política del estado colonial en Centroamérica, como también veremos en el próximo capítulo al analizar su intervención en la fijación de los precios del añil. Así, osciló entre otorgar el derecho de comerciar a los comerciantes residentes, entregar al reino como mercado cautivo a una compañía de capital español y, finalmente, permitir contactos regulares con la metrópoli, bien fuera vía La Habana o directamente.

Las organizaciones empresariales de los comerciantes-exportadores tienen que entenderse en este contexto. Víctor Hugo Acuña ha señalado que las actividades de los comerciantes-exportadores en la Centroamérica colonial eran organizadas por un solo dueño que trabajaba con sus parientes.<sup>19</sup> Atribuye esta estructura tan simple a la reducida cantidad de exportadores y a los lazos endogámicos establecidos entre sus familias. Pero esta perspectiva no explica por qué una tendencia similar ha sido encontrada en otras sociedades hispanoamericanas contemporáneas con una comunidad mercantil muchísimo más amplia. Nuestro planteamiento es que una

explicación acerca de esta práctica reside más en la estructura judicial común del imperio español que en la falta de sofisticación de los mercaderes-exportadores centroamericanos. No hubo, desde el siglo XVI, ningún cambio en la estructura judicial española que favoreciera la formación de compañías privadas. Las compañías se establecían por períodos limitados y, como afirma Susan Socolow, no ofrecían ninguna protección para las inversiones de los socios porque las organizaciones multipersonales de negocios no eran de responsabilidad limitada.<sup>20</sup> Más aún: la organización de empresas privadas estaba sujeta a una práctica judicial centrada en ciclos vitales individuales, es decir, no existía el concepto de capital separado de su dueño. Por ello, la muerte de un socio implicaba la disolución de la compañía. La ley exigía un nuevo documento notarial para crear una nueva empresa si todos o algunos de los herederos querían continuar asociados.<sup>21</sup> En consecuencia, aunque en algunos casos los mercaderes-exportadores unían esfuerzos en sociedades *de facto*, la formación de organizaciones al estilo de una compañía permaneció limitada a los miembros de una familia.<sup>22</sup>

Hemos identificado tres tipos de organizaciones de negocios entre los comerciantes-exportadores guatemaltecos: sociedades formadas por mercaderes no emparentados, negocios familiares con la participación de varias generaciones y las compañías familiares. Fuese en compañías, en los negocios familiares en los que un exportador permanecía como *pater familias* o en las empresas familiares, los lazos de solidaridad basados en la relación personal eran más importantes que los netamente comerciales.

La creación de una asociación de tipo familiar entre dos mercaderes no emparentados es evidente en la sociedad formada por Miguel Ignacio de Vicuña y Cayetano Yúdice, quienes llegaron a la ciudad de Guatemala como agentes de mercaderes de Cádiz a finales de 1749.<sup>23</sup> Aunque no hay información acerca de sus fechas de nacimiento, es evidente que ambos, tanto el navarro Vicuña como el genovés Yúdice, eran hombres maduros cuando migraron. Vicuña reconoció en su testamento que había tenido dos hijas con su esposa, "así como varios hijos que murieron a edad temprana".<sup>24</sup> Los hijos del primer matrimonio de Yúdice murieron también a

temprana edad y su primera esposa falleció en 1763.<sup>25</sup> Ambos comerciantes dejaron a sus familias en el puerto de Santa María, España, y llegaron a las Indias en una sociedad *de facto*. Esta sociedad estaba basada en la amistad y en la confianza mutua, en la que los múltiples lazos personales sustituyeron cualquier contrato legal. Vicuña se convirtió en el padrino de los hijos ilegítimos de Yúdice y legó 25.000 pesos a la familia de su socio. Como era previsible, la primera opción de Vicuña para albacea de su mortual fue Yúdice, la segunda opción fue otro compadre, Juan Tomás de Micheo, y la tercera opción fue Juan Fermín de Aycinena, quien ya era el más poderoso comerciante del reino. Después de la muerte de Vicuña en 1770 Yúdice se convirtió en el típico empresario que organizaba sus negocios a través de arreglos personales con parientes.

Como hombres casados con familias en España, Vicuña y Yúdice no pudieron establecer lazos directos con las familias criollas guatemaltecas, una opción posible para otros mercaderes inmigrantes como Juan Fermín de Aycinena, José Piñol y los hermanos Roma.<sup>26</sup> Aunque uno de los sobrinos de Vicuña, Miguel Ignacio de Vicuña y Leyva, migró hacia Centroamérica en algún momento de la década de 1760, no jugó papel alguno en la sociedad comercial. Después de su llegada a Guatemala, Yúdice tuvo cuatro hijos ilegítimos con Dominga Astorga, con quien se casó a principios de 1770, tras enviudar de su esposa española. En 1778 solicitó la legitimación de sus hijos, que requería de un decreto real. Aunque a través de un camino tortuoso para los estándares de la época, el inmigrante español se convirtió en comerciante-exportador guatemalteco en los últimos años de su vida y se vinculó con varias instituciones. Así, a pesar de su pecaminosa relación con doña Dominga, Yúdice fue síndico del convento de Santa Clara desde 1761 y en la década de 1770 fue coadministrador de las bodegas construidas por la comunidad mercantil en la costa del Caribe.

Se aseguró socios leales en sus sobrinos, Carlos y José Yúdice, quienes migraron a principios de la década de 1770, así como en su hijo Esteban. José se casó con su prima Micaela, hija de su tío, y administró una tienda en Santiago de Guatemala hasta el terremoto de 1773. Después de 1774 estuvo a cargo de recoger el tinte

asegurado mediante habilitaciones en San Salvador y, sin duda, de la adquisición de otro añil. Esteban administró la bodega de su padre y manejó su propio negocio de importación y exportación, con el apoyo paterno, después de 1773. Los jóvenes parientes fueron más socios que empleados: Esteban, como administrador de la bodega, y José, como recolector de deudas, se quedaban con un tercio de las ganancias. Además Carlos y José Yúdice abrieron sus propias tiendas con mercancía proporcionada por su tío, aunque bajo condiciones contrastantes pues el primero aparentemente recibía un salario mientras el segundo se quedaba con la mitad de los beneficios. Yúdice era especialmente afectuoso con su sobrino Carlos, probablemente porque consideraba que carecía de la habilidad para convertirse en un empresario independiente. Le legó 2.000 pesos por haberle servido con amor, lealtad y compromiso durante nueve años y le suplicó a sus sucesores que mantuvieran a su pariente "con ellos". Así, una organización informal en la que el comerciante-exportador le dio a sus parientes una parte en el negocio de acuerdo con sus capacidades permitió el establecimiento de una eficiente red que vinculaba a la capital con San Salvador.

La familia Roma comenzó sus negocios en Centroamérica mediante una sociedad, seguida de un corto período de negocios personales y finalmente la formación de una compañía familiar. Basilio Vicente y Luis Roma, nativos de Valencia, llegaron como socios informales a la ciudad de Guatemala alrededor de 1740. Se casaron con las hermanas Ana y María Josefa Álvarez de las Asturias y Nava, y las dos familias compartieron la misma casa por lo menos hasta 1764. Después de la muerte de Luis, en 1757, su yerno, el vizcaíno Juan Sebastián de Barrutia, aparentemente administró la fortuna que pertenecía a su familia política, es decir la parte de su suegra, María Josefa Álvarez, de su esposa, María Josefa Roma, y de su cuñado José Mariano, quien contaba con sólo trece años en el momento de morir su padre.<sup>27</sup> La nueva situación provocó sólo una ruptura parcial entre las dos ramas de la familia Roma, pues en 1762 Basilio Vicente y Juan Fermín de Aycinena sirvieron como fiadores de Barrutia en su intento por obtener un préstamo de 30.000 pesos en México.<sup>28</sup> No obstante, la muerte de

Barrutia en 1763, cuando su hijo mayor apenas contaba con ocho años de edad, permitió la fusión del capital de las dos ramas de la familia Roma. En 1769, Basilio Vicente (viudo y sin herederos), su cuñada viuda María Josefa Álvarez, su sobrina viuda María Josefa Roma y su sobrino José Mariano formaron una compañía que duró por lo menos hasta 1779.<sup>29</sup> De ese modo, al tiempo que las viudas de la familia encontraron el modo de colocar su riqueza en manos confiables, la experiencia y el poder político de Basilio Vicente se unieron a la juventud de José Mariano para asegurar los elementos necesarios para competir en el mercado centroamericano.

La formación de un negocio familiar entre varios parientes, como el encabezado por Cayetano Yúdice, y las empresas familiares, como la formada por las dos ramas de la familia Roma en 1769, fueron estrategias para asegurar una participación efectiva en el mercado a través del uso óptimo de las capacidades individuales. El negocio de importación y exportación demandaba una variedad de habilidades económicas, judiciales y políticas, por lo que hacían falta tanto la energía de la juventud como la experiencia de la edad. Viajar a las ferias de San Salvador, administrar los asuntos cotidianos de las bodegas y tiendas, u organizar el transporte del añil requería de la energía de la juventud. Asegurar la influencia política, hacerle frente a los asuntos judiciales y negociar con las casas mercantiles españolas demandaba la experiencia de un comerciante maduro.

La evolución de la fortuna personal de Basilio Vicente Roma ilustra claramente cómo el crecimiento de una fortuna dependía de la disponibilidad de estos dos tipos de recursos humanos. Durante la sociedad de hecho con su hermano Luis hubo una tácita división del trabajo, en la cual el primero se encargó principalmente de las actividades comerciales mientras Basilio Vicente establecía las conexiones políticas necesarias. Luis adquirió mercadería en las Antillas francesas, evitando a los intermediarios de Cádiz, y sirvió de fiador para el recolector del diezmo en San Miguel, una manera indirecta de asegurarse añil. La experiencia de Luis Roma como funcionario público se limitó a ser juez de policía, un puesto menor subordinado al alcalde, nombrado por el Cabildo de la ciudad de Guatemala en 1741.<sup>30</sup> Basilio Vicente fue interventor de la Compañía Comercial

de Guatemala, tesorero del Tribunal de la Bula de la Santa Cruzada, un impuesto especial diseñado para comprar "tiempo" en el purgatorio, y fue electo regidor del cabildo capitalino en 1742. En 1757 adquirió el nombramiento de regidor en el Cabildo de la ciudad de Guatemala y en 1761 compró el nombramiento como alguacil mayor del mismo concejo.<sup>31</sup> La fortuna de Basilio Vicente aumentó de 10.000 pesos en la época de su matrimonio, en 1741, a 71.803 pesos para la época de la muerte de su hermano Luis en 1757, una tasa de crecimiento anual del 13.11 por ciento. La tasa de crecimiento de la fortuna disminuyó cuando Basilio Vicente dirigió por sí mismo sus negocios, en el período 1757-1769. Entre 1757 y 1764, el año de la muerte de su esposa, la tasa de crecimiento cayó a un 0.77 por ciento, incrementándose ligeramente a un 2.1 por ciento en el período 1764-1769. En contraste, la tasa de crecimiento anual de su fortuna aumentó a 3.84 por ciento cuando invirtió en la empresa familiar, una estimación que excluye las donaciones a sus parientes antes de su muerte.<sup>32</sup> Todas las formas de organización mencionadas indican que había cierto grado de complejidad aun en los relativamente poco sofisticados negocios de los comerciantes-exportadores. Éstos evitaron la formación de compañías privadas debido a las limitaciones impuestas por las leyes españolas, pero hicieron un uso ingenioso de los recursos familiares.

¿Qué tipo de mecanismos regían los vínculos entre los exportadores guatemaltecos y las casas mercantiles de Cádiz durante el auge del añil? Falta información para determinar hasta qué punto los empresarios coloniales tenían un grado de autonomía que les permitiera convertirse en algo más que agentes de Cádiz. Sin embargo, la evidencia indirecta sugiere que los mercaderes de Cádiz se llevaban la parte del león de los beneficios generados por el comercio del añil. El añil centroamericano era la segunda mercancía más valiosa importada por Cádiz en 1786; su valor, de 2.492.000 pesos, sólo era superada por los 11.934.359 pesos en plata acuñada.<sup>33</sup> Así, el precio promedio por libra del añil centroamericano en el mercado de Cádiz ese año fue de 29 reales, una diferencia en el precio de un 290 por ciento y un 181.2 por ciento, respectivamente, en comparación a los precios oficiales pagados a los productores para las calidades "flor"

y "corte" en el mercado de Centroamérica. A juzgar por los precios del añil en Centroamérica entre 1772 y 1793, excluyendo la caída de precios provocada por la guerra de independencia de los Estados Unidos, el tinte retuvo su lugar predominante en el comercio colonial pues los precios para la calidad "flor" oscilaron entre catorce y dieciséis reales mientras que los de la calidad corte se mantuvieron entre diez y doce reales.<sup>34</sup> Si los exportadores hubieran obtenido toda o una parte sustancial de la diferencia de precios entre Europa y Centroamérica como beneficio, sus fortunas hubieran sido mucho mayores de lo que llegaron a ser. Como se muestra en el Cuadro v-1, la acumulación de riquezas de los mercaderes exportadores fue un proceso lento que requirió de varias décadas.<sup>35</sup>

Los pocos casos en los que la información permite un cálculo de las tasas anuales de crecimiento de las fortunas individuales también sugieren que el capital de los exportadores criollos creció a paso lento. La fortuna de Cayetano Yúdice creció a una tasa anual de 5.43 por ciento, la de la Compañía de la familia Roma a una de 4.42 por ciento en el período 1757-1769, aumentando a 6.12 por ciento en el decenio siguiente, la de Diego Peinado y sus descendientes a 8.51 por ciento en el período 1761-1790, aunque es posible que esta última sea un espejismo.<sup>36</sup> En el caso de la fortuna de Juan Fermín de Aycinena, gracias a los datos publicados por Brown, se puede percibir una tendencia a la baja en la tasa de crecimiento de su fortuna: 3.55 por ciento en el período 1768-1771, 3.4 por ciento en el período 1771-1777 y 2.93 por ciento en el período 1777-1796.<sup>37</sup> Más aún, como lo demuestra el caso de Basilio Vicente Roma, la tasa de crecimiento para la fortuna de los comerciantes-exportadores variaba significativamente según su acceso a una red familiar. Así, pese al poder de los comerciantes-exportadores dentro de la sociedad colonial, parece que los "príncipes del dinero", como los llama Víctor Hugo Acuña, obtenían limitadas ganancias en su papel de intermediarios entre el mercado europeo y el Reino de Guatemala.<sup>38</sup>

Otra prueba de la subordinación de los exportadores centroamericanos a las casas mercantiles de Cádiz es la ausencia de referencias a los precios europeos del añil, tanto en la documentación privada como en la oficial. Las cuentas hechas por comerciantes-exportadores

**Tabla V-1**

Valor de las fortunas de los exportadores guatemaltecos, Centroamérica  
(Los números entre paréntesis indican la fecha de la información)

Nombre y fecha de llegada	Año	Monto de fortuna
Basilio Vicente Roma, 1741	1741	10.000
	1757	71.803
	1764	75.786
	1769	83.905
	1779	122.309
Cayetano Yúdice, 1749	1770	150.015
	1778	229.065
Diego Peinado, década de 1750	1761	22.500
	1764	50.000
	1793	307.361
Juan Fermín de Aycinena, 1754	1768	931.831
	1771	1.034.661
	1777	1.268.011
	1796	2.196.029
Compañía de la familia Roma, 1757	1757	143.606
	1769	241.227
	1779	436.726
Cayetano Pavón, década de 1750	1781	618.831
Diego Peinado, década de 1750	1761	22.500
	1764	50.000
	1793	307.361
	1796	158.521

Fuentes: "Testamento de don Basilio Vicente Roma" (20 de febrero de 1784), AGCA, A1. 20-1343-9834, f. 30-39; "Autos que contiene [sic] los Ymventarios y abalúos de los bienes que quedaron por defunción del textado ultramarino don Cayetano Yúdice..." (1778), AGCA, A1. 43-5166-43567; Richmond F. Brown, *Juan Fermín de Aycinena*, 53, 75 y 76; año de 1769, Balance que yo, don José Mariano Roma hize de lo que tenía cuando contraje matrimonio", AGCA, A1. 43-2686-2274, f. 5-38v, "Inventario y avalúo de bienes de don Cayetano Pavón" (1780), AGCA, A1. 43-2683-227786, "Testamento de don Diego Peinado" (29 de abril de 1761), Protocolo de José Matías Guzmán (1761), AGCA, A1. 20-1001-9494, f. 136, "Carta dote otorgada por don Diego Peinado a su futura esposa doña Michaela Penzonarte" (13 de octubre de 1764), Protocolos de Miguel José Gonzalez (1764), AGCA, A1. 20-917-9412, f. 228v, "Sobre haber fallecido doña Michaela Penzonarte" (1793), AGCA, A1. 43-2693-22927, "Inventario de bienes de don Juan Bautista de Irizarri" (1796), Protocolo de José María Estrada (1797), AGCA, A1. 20-764-9257, f. 69; Richmond F. Brown, *Juan Fermín de Aycinena. Central American Entrepreneur, 1729-1726* (Norman: Oklahoma University Press, 1997), 75-76.

Notas: El volumen de la fortuna incluye, entre los activos, todas las deudas contraídas con ellos, incluidas las "malas deudas". En ausencia de la fecha exacta de la llegada, indicamos la década en la que estamos seguros que arribó a Centroamérica. Diego Peinado murió en la década de 1780 pero, en vista de que sus hijos eran menores de edad, la herencia continuó sin dividirse.

como José Mariano Roma en 1769 y Cayetano Yúdice en 1770, o por los albaceas de Cayetano Pavón en 1780, incluían el valor de las exportaciones de añil, incluidos los costos de adquisición, los impuestos y el transporte terrestre. Esto sugiere que los exportadores

ganaban un porcentaje sobre los costos originales, que debió variar durante distintas coyunturas del auge añilero, mientras que las casas mercantiles de Cádiz y los mercaderes distribuidores del tinte en el mercado europeo compartieron la diferencia en precios como ganancias.<sup>39</sup> Cuando los productores de añil se quejaron por el oligopolio de los mercaderes-exportadores, a principios de la década de 1780, y pidieron la intervención del estado colonial, ninguna de las partes, exportadores, productores de añil o funcionarios reales, mencionó los precios del tinte en el mercado europeo.<sup>40</sup> De ese modo, los exportadores criollos ocuparon una marginal y débil posición dentro de la estructura del comercio colonial, al tiempo que estaban lejos de monopolizar el abastecimiento de mercaderías europeas al mercado centroamericano. En todo caso, esta relativa debilidad no debe exagerarse, como lo demuestra la comparación entre los exportadores de Guatemala y los de Buenos Aires.

El carácter de las fuentes coloniales y la pequeña cantidad de casos hacen de las comparaciones entre diferentes regiones del imperio hispanoamericano un ejercicio arriesgado, pero un rápido examen de los mercaderes de Buenos Aires y de Guatemala resalta las extraordinarias posibilidades ofrecidas por el comercio del añil. Un análisis de la información disponible acerca de los bienes de los mercaderes de Buenos Aires revela que ocho fortunas valían menos de 200.000 pesos, tres ascendían a entre 200.000 y 300.000 pesos, y sólo dos sobrepasaban los 300.000 pesos.<sup>41</sup> Dado que la región del Río de la Plata tenía un volumen de comercio mucho más importante que el centroamericano, los datos antedichos sugieren que había más competencia en el mercado de Buenos Aires, donde nadie logró acumular el nivel de riqueza de Cayetano Pavón o al legendario capital millonario del marqués de Aycinena. Pese a la fuerte competencia con los agentes de las casas mercantiles de Cádiz, el auge del añil proporcionó un modo seguro de acumular riqueza, aunque la tasa de crecimiento de esa acumulación aparentemente estaba vinculada con la capacidad de adaptación de los mercaderes a la hora de organizar sus negocios.

No hay duda de que los exportadores residentes, criollos o peninsulares, y los agentes de las casas comerciales de Cádiz controlaban la porción más importante del comercio exterior centroamericano, una estructura del sector en la cual estos últimos minaban las aspiraciones monopolistas de los primeros. No obstante, había un tercer grupo de mercaderes independientes que se convirtieron en comerciantes trasatlánticos financiados por préstamos de las casas comerciales de Cádiz y, en algunos casos, de los mercaderes residentes que vivían en la ciudad de Guatemala. El mecanismo utilizado por estos mercaderes independientes era el "préstamo a la gruesa ventura y riesgo de mar". El "préstamo a riesgo de mar" fue originalmente diseñado para financiar a transportistas que recogerían la mayor parte de su carga al llegar a América o para financiar a pasajeros en ruta a sus puestos oficiales en el imperio iberoamericano. En el comercio colonial este tipo de contrato se convirtió en un mecanismo mediante el cual una casa comercial proporcionaba mercancías o prestaba dinero a un mercader independiente, siendo el valor de la mercancía determinado por los precios legítimos en el puerto en el cual el contrato era firmado. Cuando la mercancía llegaba a su puerto de destino, el mercader independiente tenía un determinado período dentro del cual podría pagar el préstamo y los intereses a la persona designada por el prestamista, lo cual le daba al mercader independiente cierto tiempo para vender la mercadería.<sup>42</sup> Si, por el contrario, la mercancía se perdía parcial o totalmente en un naufragio, ya fuera en tiempos de paz o de guerra, el prestamista o quien proporcionaba la mercancía asumía las pérdidas. Obviamente las casas comerciales gaditanas protegían su inversión pagando un seguro para la carga.<sup>43</sup>

Como es natural, la tasa de interés cambiaba de acuerdo con los riesgos y por tanto se incrementaba en épocas de guerra. La información disponible sobre la ruta Sevilla-Lima indica que las tasas de interés oscilaban entre el 67 por ciento en tiempos de paz y un 200 por ciento en tiempos de guerra durante la segunda mitad del siglo XVIII.<sup>44</sup> La compleja estructura del préstamo a riesgo de mar, en el que el prestamista asumía los riesgos inherentes al transporte marítimo pero recibía una tasa de interés mucho más alta que cualquier otra transacción legal, hizo de él una mezcla de seguro y sociedad comercial.

Sin embargo, a diferencia de los seguros, el acreedor no recibía ninguna remuneración en caso de naufragio, mientras que, a diferencia de una sociedad, el mercader independiente debía pagar una tasa de interés predeterminada, pero no tenía que compartir las ganancias.<sup>45</sup>

Aunque los recibos por "préstamos a riesgo de mar" encontrados en archivos centroamericanos son bastante imprecisos, los siguientes casos ilustran las principales características de la transacción. Hubo casos en los que el préstamo cumplía con los fines para los que se había creado. Por ejemplo, en 1765 dos oficiales reales recién llegados pagaron dos "préstamos a riesgo de mar": el nuevo capitán general Pedro Salazar Herrera pagó 22.040 pesos y el gobernador de Nicaragua, Domingo Cabello, pagó 1.180 pesos.<sup>46</sup> Un caso en el cual un "préstamos a riesgo de mar" fue probablemente utilizado para financiar el transporte trasatlántico hasta que fuera recogida la carga fue el de Pedro Barceló, capitán de la corbeta Jesús, María y José. En 1766 Barceló le pagó 4.680 pesos al exportador residente José Piñol, suma que le debía un mercader de Cádiz, Antonio Butler.<sup>47</sup> Las prácticas comerciales cotidianas permitieron la modificación de los principios comerciales que regían la transacción, especialmente en ausencia de un consulado o gremio de mercaderes local que habría hecho respetar las leyes comerciales. Así, aunque el pago de los "préstamos a riesgo de mar" debió ser en efectivo, la Compañía Real de Granada pagó 22.800 pesos prestados por Ustariz y Compañía con mercadería, probablemente porque un mercado saturado impedía el acceso al dinero.<sup>48</sup>

La baja tasa de interés para la ruta centroamericana, la demanda europea de añil centroamericano y la falta de mecanismos institucionales para proteger a los mercaderes residentes de esta competencia permitieron a comerciantes menores de la Península utilizar los "préstamos a riesgo de mar" para financiar sus actividades mercantiles. Las tasas de interés para los "préstamos a riesgo de mar" en la ruta Cádiz-Centroamérica eran mucho más bajas que las de la ruta Cádiz-Lima. José de Oses, vecino de Santa María, España, recibió un "préstamos a riesgo de mar" por 26.000 pesos de Agustín y Lorenzo Fernández de la Gomera, mercaderes de Cádiz, en una fecha no especificada a principios de 1762. De acuerdo con el contrato, debía

pagar un 17 por ciento si el barco llegaba a puerto centroamericano en tiempos de paz. No obstante, si estallaba la guerra antes de que el barco cruzara el meridiano de las Azores, pagaría un interés del 30 por ciento. Aparentemente Osés se enteró de la participación de España en la Guerra de los Siete Años hasta que el barco llegó a su destino y, por lo tanto, no estaba seguro de la tasa de interés que debía pagar. El 3 de julio de 1762 le pagó 30.420 pesos a Basilio Vicente Roma, el mercader que fungía como representante de los hermanos Fernández de la Gomera. Esta suma era igual al dinero recibido más un interés de 17 por ciento, pero en el mismo documento notarial reconoció la existencia del acuerdo para pagar el 13 por ciento adicional si se demostraba que la guerra había estallado antes de que el barco hubiera cruzado el meridiano de las Azores.<sup>49</sup> Aunque el 17 por ciento era una tasa de interés alta si se compara con el cinco por ciento acostumbrado, los beneficios potenciales del comercio colonial la compensaban. Además, como cualquier comerciante con las conexiones adecuadas, el mercader trasatlántico podía conseguir créditos de fuentes centroamericanas si las condiciones del mercado imposibilitaban una rápida venta de la mercadería. En 1764 Ignacio Muñoz debía pagar un "préstamos a riesgo de mar" por 8.000 pesos. En vista de que confrontaba el mismo mercado saturado que forzó a la Compañía Real de Granada a pagar sus deudas con mercadería, obtuvo un préstamo del Cabildo de la ciudad de Guatemala a la tasa usual del 5 por ciento, un modo barato de ganar tiempo mientras vendía sus mercancías y obtenía ganancias.<sup>50</sup> De ese modo, estos mercaderes independientes eran intrusos que competían con los comerciantes residentes como proveedores de bienes europeos al mercado colonial y como rivales en la obtención de crédito del limitado mercado de capitales. Además, dado que se trasladaban fuera de la capital para vender directamente a los productores, tenían la posibilidad de comprar el añil de mejor calidad producido por los "poquiteros".

Recibir pagos por "préstamos a riesgo de mar" era una actividad normal para los comerciantes criollos, uno de los hilos en la red que los ligaba con los mercaderes de Cádiz. Encontramos 28 recibos por "préstamos a riesgo de mar" en los protocolos de cinco escribanos en el período 1759-1766, por un total de 183.987 pesos.<sup>51</sup>

Cinco importantes mercaderes residentes, –Basilio Vicente Roma, Juan Fermín de Aycinena, Juan Tomás de Mícheo, José Piñol y Cayetano Pavón– recibieron el 78.6 por ciento de todos los pagos, como representantes de casas comerciales de Cádiz como Fernández de la Gomera Hermanos, José María Enrile y Ustariz & Compañía. Aunque falta información acerca de cómo se enviaron estos pagos a España, los exportadores residentes quizá enviaron algunos de estos fondos en su equivalente en añil. Este mecanismo les permitiría retener al menos parte del siempre escaso dinero y aseguraba una ganancia adicional para el comerciante de Cádiz al tener acceso a una mercancía estratégica. El resto de los pagos fueron recibidos por mercaderes residentes y agentes menos importantes o fueron enviados por los deudores directamente a España. Miguel de Uvieta se extendió a sí mismo un recibo notarial después de enviar 3.590 pesos en efectivo de un “préstamos a riesgo de mar” a bordo del barco Santa Bárbara.<sup>52</sup> La información acerca de las exportaciones de plata a España sugiere que muchos “préstamos a riesgo de mar” eran pagados directamente por los deudores, lo cual ayudaba a extraer efectivo de una colonia caracterizada por la carencia de numerario. Gustavo Palma encontró que las exportaciones de plata durante el período 1786-1796, en la cúspide del auge añilero, fueron de 1.155.310 pesos. Diez mercaderes enviaron cargamentos de plata durante más de cinco años de ese período, por un total de 330.188 pesos, el 28 por ciento del total de las exportaciones de plata del período. Pero la mayor parte de los cargamentos de plata, el 71.4 por ciento, fue enviada por 148 mercaderes, de los cuales sólo el 46 por ciento exportaron plata durante más de un año.<sup>53</sup> Puede plantearse la hipótesis de que la mayoría de estas remesas fueron enviadas por comerciantes trasatlánticos, que incrementaron su participación en el sector exportador centroamericano durante la cima del auge del añil, aunque requerimos de otra investigación para sustentarla.

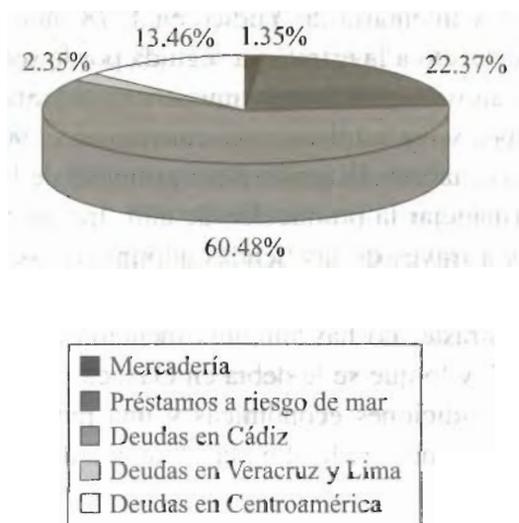
Los comerciantes-exportadores guatemaltecos utilizaron los “préstamos a riesgo de mar” para extender sus redes comerciales a Sudamérica. Cuando la fragata Soledad llegó a Sonsonate en 1763, ni su dueño, Esteban de Urrutia, ni los capitanes, Cipriano Navarro y Domingo Velázquez, tenían dinero para hacer negocios en efectivo.

Por ello obtuvieron del comerciante-exportador Juan Fermín de Aycinena mercancía por 15.016 pesos en tres "préstamos a riesgo de mar" con un 25 por ciento de interés y 4.132 sin intereses.<sup>54</sup> De acuerdo con el contrato, pagarían 6.132 pesos más los intereses a los apoderados de Aycinena en Lima y 12.010 pesos más los intereses serían enviados en monedas de plata en el siguiente barco que saliera de Callao a Sonsonate. Pero si para las rutas del océano Pacífico los "préstamos a riesgo de mar" permitían asegurarse de moneda de plata peruana, iba en contra de los intereses de los exportadores criollos financiar la mirada de comerciantes trasatlánticos. La mayor parte de los registros legalizados y los libros de cuentas de los principales exportadores criollos indican que evitaban financiar a mercaderes trasatlánticos; la única excepción fue la sociedad de Miguel Ignacio Vicuña y Cayetano Yúdice, a finales de la década de 1760.<sup>55</sup> No obstante, como se muestra más adelante, incluso en este caso esos financiamientos fueron una desviación temporal del *modus operandi* normal.

A finales de la década de 1760, Yúdice y Vicuña estaban más interesados en financiar el comercio trasatlántico que en arriesgar su fortuna para financiar la producción de añil. Como se muestra en el gráfico v-1, cuando murió Vicuña los "préstamos a riesgo de mar" eran mucho más importantes que las deudas contraídas ante ellos en Centroamérica. Sus instrucciones a Diego Cadalso, mercader de Cádiz que guardaba la mitad de sus fondos en España, indicaban claramente que debía otorgar "préstamos a riesgo de mar", sin mención alguna a los envíos de mercadería europea. Así, la sociedad obtuvo sus ganancias mediante el otorgamiento de "préstamos a riesgo de mar", los cuales permitían a los prestamistas comprar un seguro para la carga dada a los mercaderes trasatlánticos, un menor riesgo que financiar la impredecible producción de añil. En Centroamérica invirtieron pequeñas cantidades en el financiamiento de la producción de textiles y exportaron añil, zarza, bálsamo y achiote a España. Aunque falta información al respecto, probablemente se aseguraron el añil sustituyendo las habilitaciones a los hacendados y mercaderes provincianos por compras directas a los comerciantes trasatlánticos, lo cual en la práctica significaba la subordinación a los mercaderes independientes.

### Gráfico V-1

Bienes de la sociedad Vicuña-Yúdice, 1770  
(Valor total: 217.531,5 pesos)



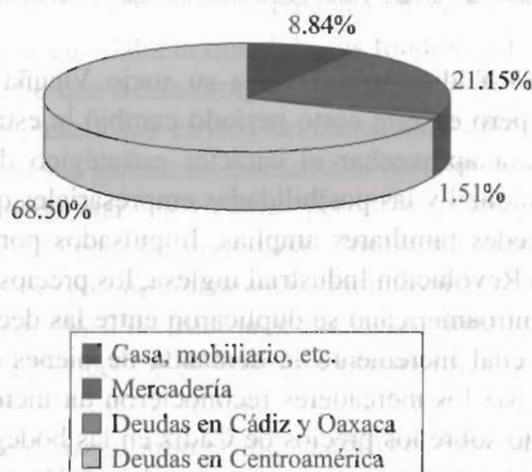
Fuentes: "Mortual de don Miguel Ignacio de Vicuña". AGCA, A1. 43-5126-43264. "Autos que contiene [sic] los Ymbentarios y abalúos de los bienes que quedaron por defunción del textado ultramarino don Cayetano Yúdice..." (1778). A1. 43-5166-43567, f. 116. No se incluyó dinero en el inventario. El valor de los fondos en Cádiz probablemente está subvaluado porque en varios casos la documentación menciona el valor de la carga antes de los beneficios y porque muchos "préstamos a riesgo de mar", junto con sus intereses, aún no habían llegado a España. En 1779 los ejecutores de Cayetano Yúdice indicaron que los bienes totales sumaban 330.030,5 pesos.

Cayetano Yúdice sobrevivió a su socio Vicuña sólo durante ocho años, pero en este corto período cambió la estrategia de sus negocios para aprovechar el carácter estratégico del añil en el comercio colonial y las posibilidades empresariales que se presentaba a las redes familiares amplias. Impulsados por las primeras etapas de la Revolución Industrial inglesa, los precios del añil en el mercado centroamericano se duplicaron entre las décadas de 1760 y 1770, lo cual incrementó la demanda de bienes europeos. En tiempos de paz los mercaderes reconocieron un incremento de un 35 por ciento sobre los precios de Cádiz en las bodegas guatemaltecas, una estimación bastante conservadora.<sup>56</sup> De ese modo, aun cuando los "préstamos a riesgo de mar" eran inversiones más seguras que las habilitaciones para los productores de añil, los primeros

generaban una ganancia menor que las últimas. El margen de beneficios podía incrementarse sustancialmente si el comerciante-exportador establecía una red de distribución y en el siglo XVIII los miembros de la familia eran los socios más confiables. La composición de la testamentaria de Yúdice en 1778 muestra un cambio radical con respecto a la estrategia seguida por la sociedad Vicuña-Yúdice ocho años antes. Como se muestra en el gráfico v-2, la mercadería europea y las habilitaciones constituían el 90 por ciento de sus activos, lo cual revela que la meta principal de las empresas de Yúdice era financiar la producción de añil. Incrementó su margen de ganancias a través de las tiendas administradas por la familia, dado que los precios al menudeo eran más altos que los de los almacenes. En contraste, no hay ninguna mención a los “préstamos a riesgo de mar” y lo que se le debía en Oaxaca y Cádiz era insignificante. Las condiciones económicas y una red familiar eficiente permitieron un cambio radical en la estrategia de sus negocios.

**Gráfico V-2**

Composición de las propiedades de Cayetano Yúdice, 1778  
(Valor Bruto: 366.530 pesos)



Fuente: “Autos que contiene [sic] los Ymbentarios y abafíos de los bienes que quedaron por defunción del textado ultramarino don Cayetano Yúdice...” (1778). Al. 43-5166-43567. No se incluyó dinero en el inventario.

A pesar de las confrontaciones que provocaron la fundación de la Compañía de Comercio y el fallido monopolio de los Cinco Gremios Mayores, no encontramos evidencia de animosidades, individuales o colectivas, por parte de los mercaderes residentes contra los comerciantes trasatlánticos, ni de conflicto alguno entre mercaderes criollos y agentes de casas gaditanas. Las relaciones armoniosas entre los exportadores nacían de la fluidez de las relaciones al interior de la comunidad mercantil. Para comenzar, Centroamérica no tenía un grupo mercantil cerrado a mediados del siglo XVIII. Aunque algunos miembros de la elite de la ciudad de Guatemala llevaron a cabo actividades mercantiles durante el siglo XVII y principios del XVIII, nunca se convirtieron en el sector dominante debido a su subordinación a los exportadores de Nueva España.<sup>57</sup> La falta de comunicaciones directas con la metrópolis entorpeció sus posibilidades de convertirse en intermediarios entre el mercado europeo y el istmo, lo cual los forzó a depender del cerrado círculo que controlaba las ferias en la Nueva España. Por ello, aunque algunos mercaderes se hicieron miembros del cabildo de la ciudad de Guatemala durante el último cuarto del siglo XVII, esta institución siguió representando a una elite mayoritariamente agraria y local, que encontró su ideólogo en Francisco Antonio de Fuentes y Guzmán.<sup>58</sup> Esta ausencia de un grupo compacto y bien establecido de comerciantes facilitó la incorporación dentro de la comunidad mercantil de inmigrantes españoles antes de y durante el auge del añil.

En segundo lugar, este auge abarcó una generación, un período durante el cual los comerciantes-exportadores carecieron de una representación institucional ante el estado colonial. Cuando la Corona finalmente aprobó la formación de un consulado, en 1793, el auge del añil había terminado como resultado de la fuerte competencia del tinte de la India y la estructura del comercio legal estaba colapsando debido a la interrupción del comercio colonial español. Así, como se plantea en el último capítulo, el consulado se convirtió en la voz institucional para aquellos sectores de la comunidad mercantil que apoyaban el estatus colonial en medio de la crisis provocada por el colapso del comercio legal.

Finalmente, aunque no por ello menos importante, a pesar de lo útil que es clasificar a los comerciantes-exportadores en agentes de casas de Cádiz, comerciantes residentes y mercaderes trasatlánticos con el fin de explicar la variada composición de la comunidad mercantil, estas distinciones eran borrosas en la práctica comercial cotidiana. Los agentes manejaban sus negocios personales usando los contactos y, en algunos casos, la mercadería de la empresa española o la casa de Cádiz a la que representaban. José Agustín González Navas, quien trabajó como representante de los Cinco Gremios hasta 1788, aún adeudaba a la compañía 72.000 pesos cuando murió en 1794.<sup>59</sup> Cayetano Pavón, dueño de mercancía valorada en 229.357 pesos y de 119.257 pesos en efectivo en el momento de su muerte, en 1780, también fue agente de los mercaderes de Cádiz José del Duque, José de Montes y José Álvarez Campana, así como del conde de Ximena, comerciante sevillano.<sup>60</sup> Por lo menos un exportador residente volvió a la metrópoli; algunos exportadores criollos fueron representantes de empresas españolas, como José Piñol, o comenzaron sus carreras mercantiles como comerciantes trasatlánticos. Juan Tomás de Micheo, quien fue agente de los Cinco Gremios y se vinculó con una familia criolla mediante el matrimonio, aparentemente siempre tuvo en mente las oportunidades que ofrecía el mercado español. En 1761 invirtió 12.000 pesos en tres acciones de una empresa de seguros recién fundada en Cádiz, un caso único de inversión en la metrópoli por parte de un exportador residente.<sup>61</sup> Después del terremoto de 1773, él y su familia partieron a Cádiz, donde probablemente utilizó su experiencia en el comercio del añil y sus contactos en Centroamérica para competir en el mercado metropolitano.<sup>62</sup> En contraste, el primer viaje de Cayetano Yúdice a Centroamérica fue en 1749, como mayordomo (funcionario a cargo de las provisiones) de un barco mercante, uno de los veinte viajes a las colonias españolas en los que probablemente fungió como comerciante trasatlántico.<sup>63</sup> Finalmente, es probable que muchos mercaderes menores que eventualmente se convirtieron en parte de las elites provinciales a finales del siglo XVIII o que trabajaron como cajeros para exportadores residentes hayan sido mercaderes trasatlánticos que decidieron establecerse en la colonia. En todo

caso, como ya se indicó, se necesita de más investigación sobre el tema para determinar el lugar de los negociantes trasatlánticos en el sistema imperial de comercio.

\* \* \*

Los bienes de los comerciantes-exportadores en Centroamérica eran similares a los de sus contrapartes en otras regiones del imperio español. Como sus pares en Buenos Aires, México y Antioquia, que participaban en diferentes circuitos comerciales que finalmente dependían del sector exportador, las fortunas de los mercaderes centroamericanos estaban vinculadas al comercio del añil. Las importaciones de textiles, el comercio de yerba mate o esclavos, y las exportaciones de pieles y plata de los mercaderes de Buenos Aires dependían, en última instancia, de su capacidad para canalizar la plata producida en el alto Perú y, por lo tanto, de los ciclos de la minería argentífera.<sup>64</sup> Los mercaderes de Antioquia, en Colombia, controlaron paulatinamente el comercio del oro tanto dentro como al margen del sistema legal de comercio, la conexión vital de la provincia con el mercado mundial.<sup>65</sup> Por lo tanto, la conformación de un oligopolio por los exportadores guatemaltecos para controlar el sector de exportación de la economía, lo que les permitió financiar la producción de añil y vender mercancías europeas con sobreprecio a un mercado cautivo, no fue de ninguna manera una excepción en el sistema comercial español.

El fracaso de los exportadores guatemaltecos en su intento por formar una compañía comercial monopolística local reveló su falta de influencia frente a los intereses peninsulares, pero eventualmente la oposición al intento de monopolio de los Cinco Gremios Mayores les dio su lugar en la estructura del comercio colonial. Representantes de compañías comerciales españolas y agentes de las casas mercantiles de Cádiz competían con los exportadores criollos de manera permanente. Más aún, los negociantes trasatlánticos utilizaban los préstamos a riesgo de mar para financiar sus aventuras mercantiles, relativamente modestas, y obtener un rápido beneficio del pujante mercado centroamericano. Esta heterogénea

composición de los exportadores impuso límites al poder de los mercaderes guatemaltecos, como empresarios individuales y como grupo dentro de la estructura imperial. La lenta tasa de crecimiento en las fortunas de los exportadores guatemaltecos indica que disfrutaron de una porción bastante limitada de los beneficios del auge del añil. Ocuparon un lugar periférico dentro de la estructura imperial porque los intereses peninsulares competían en el mercado del istmo y porque las casas mercantiles de Cádiz, que distribuían el añil en Europa, se apropiaban de la mayor parte de las ganancias.

La relación entre las estrategias de negocios de los exportadores guatemaltecos y la participación de sus familias como unidades organizativas básicas fue el complejo resultado de oportunidades económicas y de necesidades sociales. Por una parte, las complejidades del negocio mercantil y el papel cada vez más estratégico del añil en el mercado mundial estimularon el establecimiento de organizaciones familiares o de tipo familiar. Por otra parte, estas organizaciones proveían de un nicho social a los parientes jóvenes que inmigraban y a la progenie de los exportadores. Además, el poder económico de los comerciantes-exportadores les dio un estatus sin precedentes a nivel ístmico y una gran influencia en los organismos superiores del estado colonial. Diversos miembros de las familias exportadoras controlaron el cabildo de la ciudad de Guatemala, la institución más importante antes del establecimiento del Consulado en 1796, se desempeñaron como intendentes o alcaldes mayores y ocuparon otras posiciones burocráticas.<sup>66</sup> Sin embargo, la posición periférica de los exportadores guatemaltecos dentro de la estructura del comercio imperial no se vio compensada por un control absoluto sobre el mercado centroamericano. Como financistas de la producción de añil compartieron los riesgos derivados de los caprichos en la producción del tinte, mientras que como proveedores de mercadería europea sufrieron la competencia de los mercaderes independientes;

## NOTAS

- 1 Después de ese año, el comercio entre Cádiz y Nueva España se realizaba en la feria que tenía lugar en Jalapa (Veracruz). Los mercaderes mexicanos que asistían a la feria tenían el tiempo de su lado cuando negociaban con los españoles, quienes debían vender sus mercaderías antes de que la flota zarpara. Eso permitía a los almaceneros bajar los precios y lograr ganancias mayores. Brading, *Miners and Merchants*, 97.
- 2 Víctor Hugo Acuña, "Capital comercial y comercio exterior en Centroamérica durante el siglo XVIII". *Mesoamérica*, 3: 4 (diciembre de 1982), 302-331.
- 3 Floyd, "The Indigo Merchant", 468-475. El mejor análisis acerca de esta integración dentro de la colonia es de Gustavo Palma Murga, "Núcleos de poder local y relaciones familiares en la ciudad de Guatemala a finales del siglo XVIII". *Mesoamérica*, 7: 12 (diciembre de 1986), 201-308.
- 4 Miguel Capella y Antonio Mantilla Tascón, *Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Estudio crítico-histórico* (Madrid: Imprenta Sáez, 1957), 286.
- 5 Ortiz de la Tabla et al. (editores), *Cartas de cabildos*, 290; "Poder otorgado por don Juan Domingo Micheo a don José de Echenique y don Ignacio Gurriarán para vender la balandra Nuestra Señora de Guadalupe, propiedad de los Cinco Gremios Mayores de Madrid" (30 junio de 1764). Protocolos de Diego Millán, AGCA, A1.43-890-9883, 313. "Testimonio de la causa ejecutiva seguida por don Antonio de la Fuente como apoderado de don Antonio de la Peña, comisionado de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, contra los bienes de don Agustín Gana" (1776). ANCR, SH-CC 4564; "Correspondencia del coronel don José Agustín González y Navas". AGCA, A1-5912-50666.
- 6 Capella y Mantilla Tascón, *Los Cinco Gremios*, 293-294.
- 7 "Don Fernando Palomo otorga recibo por préstamo a riesgo de mar a la Compañía Real de Granada" (2 de abril de 1764). Protocolo de Sebastián González (1764), AGCA, A1.20-888-9388, f. 60.
- 8 Floyd, "The Indigo Merchant", 468; "Don José Piñol otorga escritura de finiquito con la Compañía Real de Barcelona" (3 de marzo de 1765). Protocolo de Sebastián González (1765), AGCA, A1.20-890-9383, 124. A diferencia de los Cinco Gremios Mayores de Madrid, la Compañía Real de Barcelona tuvo una breve presencia en el mercado centroamericano.
- 9 Floyd, "Salvadoran Indigo", 232-233.
- 10 Real orden de 28 de octubre de 1742. En "Expediente en que solicitan en el ayuntamiento de la ciudad de Goathemala y su comercio se apruebe y confirme lo resuelto por aquel Gobierno para transportar los añiles y fruto de aquel reyno desde el puerto de Omoa a La Habana". Archivo General de Indias, Guatemala 241, folio 10. En adelante citado como "Expediente en que solicitan".
- 11 Fernando de Echevers, *Ensayos*, 151-171. Echevers publicó esta primera parte en 1741 con el título *Breve muestra de las muchas utilidades que puede producir a este reino de Guatemala el comercio de sus frutos, de la cual no sobrevive copia alguna*. Fue publicada de nuevo al año siguiente.

- 12 "Segunda parte de los ensayos mercantiles en que dándose satisfacción a los más sustanciales reparos que se han puesto a la formación de la compañía, se adelanta con nuevas razones, y ejemplares [sic] la utilidad de su establecimiento". Echevers, *Ensayos*, 174-201.
- 13 Ver nota No. 72, capítulo III.
- 14 Real orden de 23 de agosto de 1746. En "Expediente en que solicitan" folio 11.
- 15 Acuña, "Capital comercial y comercio exterior", 305-306.
- 16 "Poder dado por don Basilio Vicente Roma, interventor de la Compañía de Comercio de Guatemala, don Miguel de Arjeje y Felipe Manrique como directores, a don Ignacio Muñoz, vecino de Cádiz, para que llegue a un arreglo extrajudicial con los albaceas del exapoderado José Díaz Guitrán" (27 de junio de 1764). Protocolos de Sebastián González (1764), AGCA, A1.24-888-9388, f. 194v.
- 17 "Expediente en que solicitan", pasim.
- 18 García Peláez, *Memorias*, III, 15.
- 19 Acuña, "Capital comercial y comercio exterior", 305.
- 20 Socolow, *The Merchants*, 57.
- 21 Quirós, *Guía de comerciantes*, 147-149.
- 22 Brading, *Miners*, 103. Socolow, *The Merchants*, 57-59. Twinam, *Miners, Merchants*, 82-90. Morin, *Michoacán*, 201.
- 23 Palma Murga, "Núcleos de poder", 289.
- 24 "Mortual de don Miguel Ignacio de Vicuña" (1771). AGCA, A1.43-5126-43264, f. 3v. A reserva de otros documentos indicados, ésta es la fuente principal acerca de la vida de Vicuña.
- 25 "Autos que contiene [sic] los Ymbentarios y abalúos de los bienes que quedaron por defunción del textado ultramarino don Cayetano Yúdice..". (1778). AGCA A1.43-6166-43567. A menos que se indique otra cosa, ésta es la fuente principal acerca de la vida de Yúdice.
- 26 Palma Murga, "Núcleos de poder", 255-269.
- 27 "Testamento de don Luis Roma" (22 de octubre de 1757). Protocolo de Francisco José Palacios (1757). AGCA, A1.20-1166-9659, f. 58. A menos que se indique lo contrario, ésta es la fuente principal de la vida de Luis Roma.
- 28 "Poder otorgado por don Juan Sebastián de Barrutia y sus fiadores don Basilio Vicente Roma y don Juan Fermín de Aycinena, vecinos de Guatemala, a don Juan Bautista de Aldasorom vecino de México, para solicitar 30,000 pesos a usura pupilar de cualquier caudal por seis años" (27 de enero de 1762). Protocolos de Francisco José Palacios (1762), AGCA, A1.20-1166-6559. Como el apellido de la madre de Barrutia era Aldasoro, el agente encargado de asegurar el préstamo era probablemente un tío, con quien vivió el hermano de Barrutia, Domingo Joaquín, en 1763. "Testamento y última disposición de don Juan Sebastián de Barrutia" (12 de diciembre de 1763). Protocolos de Francisco José Palacios (1763), AGCA, A1.20-1166-6560, f. 108v.
- 29 Esta compañía, que nunca fue legalizada por medio de un documento notarial, duró por lo menos hasta la muerte de Basilio Vicente en 1783, pero falta información acerca de esa fecha. "Año de 1769. Valance que yo don José Mariano Roma hize de lo que tenía cuando contraje matrimonio". AGCA, A1.43-2686-22774. "Testamento de don Basilio Vicente Roma" (20 de febrero de 1784), AGCA, A1.20-1343-9834, f. 30-39v. A menos que se indique lo contrario, ésta es la fuente principal de la vida y actividades de Basilio Vicente Roma.
- 30 "Libro de elecciones de alcaldes y demás oficios de república, 1671-1743". AGCA, A1-2243-16166, f. 314. "Don Basilio Vicente Roma renuncia a su oficio de regidor en don Miguel de Larrazábal" (10 de enero de 1761), AGCA, A3-191-3541, f. 42. "Real cédula de confirmación del oficio de Alférez Mayor a favor de don Manuel González Batres" (1762), AGCA, A1.23-4624, f. 153.
- 31 "Poder dado por don Basilio Vicente Roma, interventor de la Compañía de Comercio de Guatemala, don Miguel de Arjeje y Felipe Manrique como directores, a don Ignacio Muñoz, vecino de Cádiz, para que llegue a un arreglo extrajudicial con los albaceas del exapoderado José Díaz Guitrán" (27 de junio de 1764). Protocolos de Sebastián González (1764), AGCA, A1.24-888-9388, f. 194v.
- 32 Aunque no tenía hijos, Basilio Vicente se convirtió en el *pater familias* de los descendientes de su hermano, que a la hora de su muerte, en 1784, incluían tres generaciones de sobrinos. Una de tales donaciones fue de 4.000 pesos a su sobrina María Josefa para comprar una casa. "Testamento de

- don Luis Roma" (22 de octubre de 1757), Protocolo de Francisco José Palacios (1757), AGCA, A1.20-1166-9659, f. 58. "Año de 1769. Valance que yo don José Mariano Roma hize de lo que tenía cuando contraje matrimonio", AGCA, A1.43-2686-22774, f. 5-38v. "Testamento de don Basilio Vicente Roma" (20 de febrero de 1784), AGCA, A1.20-1343-9834, f. 30-39v.
- 33 El valor total del comercio de Cádiz con el imperio se estimaba en 25.050.033 pesos, y sólo el Monopolio Real del Tabaco, la cochinilla, los pesos acuñados en oro y el cacao venezolano superaban el millón de pesos. Hamnett, *Politics and Trade*, 174.
- 34 Smith, "Indigo Production", 201-202.
- 35 La documentación sobre Juan Fermín de Aycinena se encuentra en manos de sus descendientes y en el trabajo de archivo sólo se localizó la documentación para probar que poseía la riqueza suficiente para merecer un título nobiliario, que más que un inventario es un estimado. "Información mandada a levantar por don Juan Fermín de Aycinena sobre su caudal de fincas y bienes raíces" (1781). AGCA, A3.2-24-422. Para un estudio de la familia Aycinena, ver Balmori, Voss y Wortman *Notable Family Networks*, 61-69 y Richmond F. Brown, *Juan Fermín de Aycinena. Central American Entrepreneur, 1729-1726* (Norman: University of Oklahoma Press, 1997).
- 36 En contravención de la ley, Diego Peinado no anexó un inventario de sus bienes en la asignación notarial de las arras, el regalo del novio a su prometida que no podía exceder el diez por ciento de su fortuna, fechada en 1764. Ello sugiere que estaba usando el mecanismo de colocar parte de su fortuna fuera del alcance de sus acreedores en caso de bancarota, ampliamente utilizado en las provincias. Sobre el uso de este mecanismo en las provincias, véase por ejemplo: "Juicio de residencia del gobernador Granda y Balbín, seguido por su sucesor don Joseph Antonio Lacayo de Briones". En *Revista del Archivo Nacional* (citada en adelante como *RAN*), XXXIV-XXXVIII: 1-12 (enero de 1970-diciembre de 1974), 138.
- 37 Brown, *Juan Fermín*, 75-76.
- 38 Acuña, "Capital comercial y comercio exterior", 331.
- 39 Mismas fuentes de la Cuadro v-1.
- 40 Smith, "Indigo production", 193-200; Floyd, "The Guatemalan Merchant", 95-109.
- 41 Cuadros B-4 y B-5. Socolow, *The Merchants*, 187.
- 42 Quirós, *Guía de comerciantes*, 304-308.
- 43 Pérez Herrero, *Plata y libranzas*, 83.
- 44 Pérez Herrero, *Plata y libranzas*, 304-308.
- 45 Para un análisis detallado de las diferencias entre seguros, sociedades comerciales y préstamos a riesgo de mar, ver Pérez Herrero, *Plata y libranzas*, 82-85.
- 46 "Don Juan Tomás de Micheo otorga recibo por préstamo a riesgo de mar a don Domingo Cabello" (7 de agosto de 1765); "Don Miguel Ignacio de Vicuña y don Cayetano Yúdice otorgan recibo por préstamo a riesgo de mar a don Pedro de Salazar Herrera" (30 de diciembre de 1765). Protocolo de Sebastián González (1765), AGCA, A1.20-890-9383, f. 400, 687.
- 47 "Don José Piñol otorga recibo por préstamo a riesgo de mar a don Pedro Barceló" (22 de abril de 1766). Protocolo de Sebastián González (1766), AGCA, A1.20-891-9384, f. 480.
- 48 Este es un monto alto de costos de transporte, y sugiere que la Compañía Real de Granada actuaba como distribuidora trasatlántica con mercadería adquirida en el mercado gaditano. "Don Fernando Palomo otorga recibo por préstamo a riesgo de mar a la Compañía Real de Granada" (2 de abril de 1764). Protocolo de Sebastián González (1764), AGCA, A1.20-888-9388, f. 60.
- 49 "Don Basilio Vicente Roma otorga recibo por préstamo a riesgo de mar a don José de Osés" (3 de julio de 1762). Protocolo de José Matías de Guzmán (1782), AGCA, A1.20-1002-9495, f. 16.
- 50 "Escritura de préstamo otorgado por el ramo de aguardiente de la ciudad de Guatemala a don Ignacio Muñoz" (5 de julio de 1764). Protocolo de Diego Antonio Milán (1764), AGCA, A1.20-1071-9564, f. 337.
- 51 "Recibos por préstamos a riesgo de mar". Protocolos de Francisco José Palacios, José Matías de Guzmán, Sebastián González y Lucas Martínez (1759-1766). AGCA, A1.20-1166-9659; 1002-9495; 888-9382; 1003-9496; 890-9383; 891-9384; 1046-9334.
- 52 "Miguel de Uvieta se otorga recibo a sí mismo por pago de préstamo a riesgo de mar a favor de León y Roman Hermanos, del comercio de Cádiz" (15 de abril de 1766). Protocolo de Sebastián González (1766), AGCA, A1.20-891-9384, 256v.

- 53 Palma Murga, "Agricultura, commerce", 385-386. Naturalmente, algunos de estos cargamentos de plata venían de las propiedades de inmigrantes españoles sin herederos, una forma de extracción de capital del imperio sobre la que nos falta información.
- 54 "Don Juan Fermín de Aycinena otorga préstamo a riesgo de mar a don Domingo Velázquez" (11 de mayo de 1763); "Don Juan Fermín de Aycinena otorga préstamo a riesgo de mar a don Cipriano Navarro" (27 de mayo de 1763); "Don Juan Fermín de Aycinena otorga préstamo a riesgo de mar a don Esteban de Urrutia y don Cipriano Navarro" (4 de junio de 1763); "Don Juan Fermín de Aycinena otorga préstamo a riesgo de mar a don Esteban de Urrutia" (11 de junio de 1763). Protocolos de José Matías de Guzmán (1763), AGCA, A1.20-1004-9497, f. 109, 151, 165v, 177.
- 55 Mismas fuentes de la Cuadro v-1.
- 56 Este fue el incremento agregado a los precios originales en la mercancía recién llegada durante el inventario posterior a la muerte de Yúdice.
- 57 En realidad, como demuestra MacLeod, la mayor parte de la energía de los colonizadores se utilizó para asegurar la aprobación, por parte de la Corona, del comercio con Perú. La plata peruana que se obtenía a cambio del añil se dirigía a la Nueva España, el mercado legal más cercano para los bienes europeos, y a España en calidad de ingresos reales. MacLeod, *Spanish Central America*, 280-287. Sobre la participación de los mercaderes en el cabildo de la ciudad de Guatemala durante el siglo XVII, ver Stephen Webre (editor), *La sociedad colonial en Mesoamérica: estudios regionales y locales* (Antigua, Centro de Investigaciones Regionales de Mesoamérica, 1989), 189-213.
- 58 Francisco Antonio de Fuentes y Guzmán, *Recordación florida, discurso historial y demostración material, natural, militar y política del Reyno de Guatemala, escribe la el cronista del mismo reino capitán don Francisco Antonio de Fuentes y Guzmán*, 3 volúmenes (Guatemala: Tipografía Nacional, 1932-33). Un análisis magistral de la ideología de Fuentes y Guzmán es la de Severo Martínez Peláez, *La patria del criollo*.
- 59 "Los factores de los Cinco Gremios Mayores de Madrid solicitan inventario de los bienes del difunto coronel José Agustín González Navas" (1794). AGCA, A1-16-414.
- 60 Desafortunadamente no existe información acerca del valor de estas mercaderías ni de las condiciones bajo las cuales Pavón sirvió como consignatario. "Inventario de bienes de don Cayetano Pavón" (1780), AGCA, A1.43-2683-22786, f. 14.
- 61 "Poder otorgado por don Juan Tomás de Micheo a don Juan Bautista de Uztariz y don Juan Agustín de Uzturra para que otorguen escritura por 12.000 pesos plata por tres acciones de la Compañía de Seguros" (29 de julio de 1761). Protocolos de Manuel Matías Guzmán (1761), AGCA, A1.20-1001-9494, 252. Edgar Juan Aparicio y Aparicio, *Conquistadores de Guatemala y fundadores de familias guatemaltecas* (México: Tipografía Guadalajara, 1961), 47.
- 62 Aparicio y Aparicio, *Conquistadores*, 47. Falta información acerca de las actividades de Micheo en Cádiz.
- 63 Flóyd, "The Indigo Merchant", 460.
- 64 Socolow, *The Merchants*, 54-56.
- 65 Twinam, *Miners. Merchants*, 26-34.
- 66 Palma Murga, "Núcleos de poder", 241-308.

## CAPÍTULO VI

### LOS COMERCIANTES-EXPORTADORES Y LAS ELITES LOCALES: LA PERSISTENCIA DEL LOCALISMO

*Vale más ser cabeza de ratón que cola de león.*  
Proverbio español

HUBO un incruento y silencioso conflicto sobre el control de los mercados locales durante el auge del añil. En este conflicto los comerciantes-exportadores utilizaron tanto su poder económico como su posición estratégica como intermediarios ante el mercado europeo, mientras que los burócratas reales y las elites provinciales se valieron de la autonomía judicial local para proteger sus intereses. Los exportadores desarrollaron mecanismos para extraer el máximo excedente posible como financistas de la cosecha de añil, dentro de los contextos ideológicos y jurídicos que ofrecían las leyes contra la usura de la Iglesia y del estado. Los conflictos con las elites provinciales salvadoreñas finalmente llevaron al estado colonial a intervenir en la determinación de los precios para cada una de las calidades del añil y a patrocinar fuentes alternativas de financiamiento. Sin embargo, los exportadores mantuvieron su posición de fuerza de cara a los productores de añil en la medida en que el sistema comercial colonial continuara asegurando tanto el flujo del tinte al mercado europeo como la importación de bienes europeos al mercado centroamericano.

A pesar del control estructural de los mercaderes exportadores sobre el mercado, la práctica cotidiana del comercio se veía

constantemente obstaculizada por el poder político de los funcionarios reales y las elites locales, que incluía el control del sistema judicial. Precisamente porque este complejo sistema de pesos y contrapesos en la estructura de poder fue uno de los principales medios de control de España sobre la sociedad colonial, no ofrecía garantías para un funcionamiento fluido del comercio, lo que limitó la consolidación de una elite con hegemonía sobre todo el reino. El control del sistema judicial por los funcionarios reales y las elites locales, así como el carácter variable de la producción del añil establecieron límites a la acumulación de riquezas de los exportadores. Los intentos de éstos por eliminar la autonomía judicial provincial resultaron inútiles, pues aunque los exportadores intentaron consolidar su poder a través de diversas instituciones, sus esfuerzos no lograron alcanzar las metas. Irónicamente, cuando obtuvieron de la Corona el establecimiento de un Consulado de Comercio, una institución que incluía tribunales con jurisdicción sobre asuntos comerciales que hubiera protegido sus intereses colectivos e individuales, colapsó la estructura del comercio legal, lo que llevó a un período de fuertes confrontaciones ideológicas y políticas.

Este capítulo estudia cómo una combinación de los riesgos asociado con la inversión en la producción de añil y el funcionamiento del sistema judicial a nivel local comprometieron la capacidad de los exportadores para acumular riquezas, al igual que limitaron su poder sobre la sociedad colonial. La primera sección analiza cómo el control de los exportadores sobre la industria del añil evolucionó entre 1760 y los primeros años de la década de 1790. Los exportadores guatemaltecos paliaron los riesgos inherentes al financiamiento de la producción de añil mediante tasas de interés inusualmente altas y a través de la degradación de los diferentes tipos de tinte. Pese a su control sobre el comercio del añil y su acceso a capital, muy pocos se convirtieron en productores del tinte; la familia Aycinena fue una excepción inspirada por sus pretensiones de nobleza.

Los productores de añil y los mercaderes provinciales estaban protegidos de las demandas de los exportadores gracias a la fragmentación de la estructura de poder. Por ello la segunda sección

estudia el funcionamiento del sistema comercial dentro de la estructura judicial prevaleciente y los límites que estableció a la hegemonía de los exportadores dentro de Centroamérica. La relativa autonomía de las autoridades judiciales locales permitió a los endeudados miembros de las élites provinciales negociar desde una posición de fuerza, mientras que el uso de medios extraeconómicos para eliminar la competencia constantemente perturbaba el sistema crediticio, la columna vertebral del comercio doméstico. Estos dos procesos generaron una tasa de incumplimiento que probablemente fue tan importante para determinar los altos precios de los bienes europeos como "la excesiva avaricia" de los exportadores, como clamaban las élites provinciales. La debilidad de los exportadores guatemaltecos dentro de la estructura imperial de comercio y al interior del mercado centroamericano impidió la consolidación de la hegemonía de una elite a nivel del reino. Su búsqueda de un vínculo institucional con el estado, uno que les permitiera una expresión orgánica dentro de la estructura imperial y les garantizara el poder necesario para disminuir los riesgos, fue difícil y terminó en el fracaso. Después del temprano y fallido intento por formar una compañía comercial con capital local, los exportadores guatemaltecos encontraron un nicho institucional en el Cabildo de la ciudad de Guatemala después de 1761. La protección, fuerte en apariencia, otorgada por el estado colonial a los productores de añil durante la década de 1780 llevó a los exportadores a solicitar el establecimiento de un consulado. Aunque esta petición encontró apoyo pues coincidía con las políticas de la Corona, enfrentó una fuerte oposición tanto de la audiencia como de las élites provinciales. En todo caso, la potencial efectividad del consulado se vio debilitado por el colapso del sistema imperial de comercio y por el conflicto ideológico sobre el futuro de la relación colonial.

\* \* \*

Esta sección estudia la evolución en las relaciones entre los comerciantes-exportadores y los productores de añil entre 1760 y 1801. Como se analizó en el capítulo anterior, el fallido intento de

formar una compañía local de comercio forzó a cada exportador a organizar sus propias redes comerciales con mercaderes provinciales y funcionarios reales. Esta estructura de comercio inicial cambió lentamente en las décadas siguientes debido a la constante llegada de inmigrantes españoles deseosos de servir como "cajeros" (agentes) y a la incorporación de la parentela de los exportadores a los negocios familiares. El conflicto sobre los precios del añil en la década de 1780 ciertamente reflejaba el aumento en los costos de producción debido a la carestía de comestibles como consecuencia de la especialización en el añil, pero también fue la reacción de una elite provincial que había sido marginada, y por tanto alienada, por los exportadores.

Los comerciantes-exportadores pasaron por diferentes etapas en su creciente control sobre el sector añilero. Después del fracaso de la Compañía de Comercio de Guatemala, la fuerte competencia entre los exportadores para asegurarse la mayor porción de la producción del tinte determinó que la década de 1760 fuera un período de transición, aunque los mecanismos que permitirían a los exportadores el control sobre el sector ya estaban presentes. El financiamiento de burócratas reales fue uno de los principales mecanismos para asegurarse una participación exitosa en el mercado salvadoreño. En 1761 la sociedad Vicuña-Yúdice proporcionó mercancía por 3.250 pesos a Miguel López, teniente del Alcalde Mayor de Chalatenango. De acuerdo con el contrato, López pagaría la mercancía al año siguiente en añil tasado a un real por debajo del precio de mercado.<sup>1</sup> Sin embargo, si los exportadores consideraban que la calidad del tinte era pobre, López pagaría en efectivo con un diez por ciento de interés.<sup>2</sup> En vista de que los precios de añil de 1762 para las calidades "flor" y "corte" eran, respectivamente, de cuatro y siete reales por libra, si López pagaba en tinte, dada la crónica escasez de circulante monetario, la tasa de interés variaría entre el 25 y el 14.2 por ciento. Evidentemente, en este contrato había un incentivo para pagar con añil de alta calidad, lo que probablemente indujo a López a utilizar su posición burocrática para explotar a los "poquiteros".

Falta información para examinar las condiciones que regulaban el apoyo financiero de los exportadores a los alcaldes mayores,

aunque el poder político de estos probablemente les permitía operar con mayores ventajas que los funcionarios de segunda como López. No obstante, si suponemos, incluso, que el financiamiento a los alcaldes mayores rendía menos utilidades que las negociadas con funcionarios reales de menor importancia o con algunos hacendados-mercaderes provinciales, el monto de estas transacciones las convertía en oportunidades de oro para los exportadores, como se muestra en el siguiente caso. En 1764, la sociedad Vicuña-Yúdice aprovisionó a Cristóbal de Gálvez Corral, el nuevo alcalde mayor de San Salvador, con mercadería europea y centroamericana por un valor de 27.658 pesos y con 6.000 pesos en efectivo.<sup>3</sup> Si la tasa de interés hubiese sido el usual cinco por ciento, el monto de la transacción contrasta con las habilitaciones notariales a mercaderes-hacendados de San Salvador, que promediaron 3.801 pesos en el período 1761-1765.<sup>4</sup>

Durante la década de 1760 la mayoría de los mercaderes provinciales manejaron sus negocios con los exportadores bajo condiciones relativamente favorables, una situación en la que no existía una confrontación permanente entre elementos criollos y peninsulares, ni entre exportadores y productores de añil.<sup>5</sup> En el período 1761-1766 los exportadores Juan Fermín de Aycinena, Diego Peinado, Basilio Vicente Roma, Cayetano Pavón, José Piñol y la sociedad Vicuña-Yúdice concretaron 36 ventas registradas por un valor de 168.999 pesos a mercaderes-hacendados salvadoreños.<sup>6</sup> En 30 contratos, que equivalían al 70.5 por ciento del monto total de ventas registradas, a los deudores se les permitía pagar en añil al precio de mercado o en efectivo. No hay ninguna mención acerca de la tasa de interés. Hubo dos contratos cuyos montos equivalían al 2.6 por ciento del valor de las ventas registradas en los cuales los deudores pagarían en añil tasado a un real por debajo del precio de mercado que, como en el caso de López, representaba una tasa de interés que oscilaba entre 25 y 14.3 por ciento. Finalmente, hubo cuatro complejas habilitaciones cuyos montos equivalieron al 26.7 por ciento del valor de las ventas registradas, mediante las cuales los deudores debían pagar préstamos en efectivo y mercancías otorgados por Juan Fermín de Aycinena de diferentes maneras. Los préstamos en efectivo se pagarían en añil

enviado a la ciudad de Guatemala, tasado a medio real por encima del precio de mercado. La mercancía debía pagarse en efectivo o en añil, a precios de mercado. Estas transacciones con preferencia se reservaban a los grandes mercaderes-hacendados, pues su valor promedio era casi el triple del de las otras transacciones; entre estas transacciones con preferencia se encontraba la de Lucía de Huete, la viuda del mercader Antonio de Molina, estudiado en el capítulo III. Así, Aycinena reconocería entre un 12.5 y un 7.1 por ciento más allá del precio de mercado para los costos de transporte, un incentivo que garantizaba al exportador grandes cantidades de tinte de alta calidad.

Aunque las condiciones del crédito en la década de 1760 no eran tan onerosas como serían en los diez años siguientes, el carácter impredecible de la producción de añil ya hacía estragos entre los hacendados salvadoreños. Nicolás Cañas y su esposa María Josefa Lobato consolidaron varias deudas por 12.883 pesos con un crédito otorgado por el exportador Simón de Larrazábal. Después de la muerte de Cañas en 1762, María Josefa y su nuevo marido, José Santos Imendia, firmaron un contrato mediante el cual renunciaron a vender cualquier parte de su añil a otro mercader, abandonando así la estrategia de trabajar con varios comerciantes al mismo tiempo.<sup>7</sup> Incluso bajo esas condiciones favorables, a Larrazábal le llevó quince años recuperar todo su dinero. Una mala cosecha de añil exigía la concesión de moratorias, especialmente cuando una gran cantidad de acreedores impedía el embargo fácil de la propiedad del deudor. Manuel de Morales, vecino de San Vicente, debía 14.359 a varios exportadores y mercaderes provinciales cuando su cosecha de xiquilite fracasó en 1760, lo cual le obligó a obtener moratorias de sus acreedores.<sup>8</sup>

En la década de 1760, la defensa de los intereses de los exportadores en los tribunales de provincia dependía de los mercaderes provinciales, lo que, como sugerimos en el caso de Antonio de Molina, creó vínculos de clientela entre la elite del istmo y las elites provinciales. En el período 1761-1765 encontramos doce poderes notariales con instrucciones de cobrar deudas provinciales concedidas a vecinos de San Salvador por los exportadores Diego Peinado, Cayetano Pavón, Juan Tomás de Micheo, Juan Fermín de

Aycinena, José Piñol y la sociedad Vicuña-Yúdice.<sup>9</sup> Este flujo de cartas poder muestra que la capacidad de los exportadores para cobrar deudas en lugares como las ciudades de San Salvador, San Miguel y San Vicente o pueblos como Zacatecoluca, Ahuachapán, Sonsonate, Chalchuapa y Santa Ana dependía de sus vínculos con los miembros de las elites locales.

Pero los comerciantes-exportadores ya exploraban la manera de tener una presencia permanente en las regiones productoras de añil, mediante mecanismos que desplazarían a las elites provinciales de su lugar. La evidente ausencia de poderes notariales conferidos por Basilio Vicente Roma puede explicarse porque siguió una estrategia diferente, la de contratar agentes para comprar el añil en San Salvador. La estrategia demostró ser poco confiable, según demuestra el caso de Nicolás Rodríguez Coello. Éste, un vecino de Santa Ana, recibió 2.058 pesos de los hermanos Roma en 1753 “para comprar tinta de calidad a precios favorables”, probablemente uno de los primeros intentos de tratar directamente con los poquiteros. Sin embargo, doce años más tarde Rodríguez Coello aún debía 932 pesos, el 45 por ciento del dinero que recibió, y Basilio Vicente lo hizo firmar un documento notarial.<sup>10</sup> La sociedad Vicuña-Yúdice encontró un medio para evadir a los mercaderes salvadoreños en la persona de Faustino Biñeta, un comerciante menor guatemalteco, a quien proporcionó 2.000 pesos en efectivo y 2.096 pesos en mercancías en 1763. En un contrato que refleja una mayor demanda por efectivo que por mercaderías, Biñeta acordó pagar el efectivo en añil de calidad “flor” a dos tercios de real por debajo del precio de mercado, y pagaría la mercadería en cualquier tipo de añil a precios de mercado.<sup>11</sup>

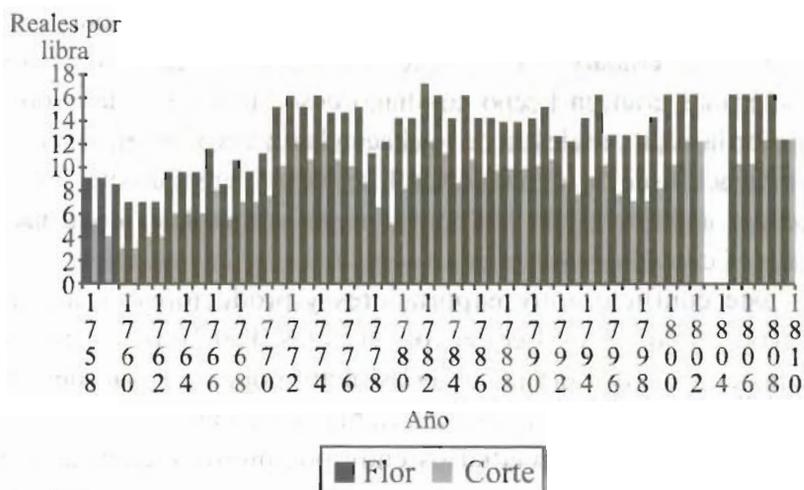
La creciente comunidad de inmigrantes españoles ansiosos de trabajar como “cajeros”, la inmigración de parientes y la entrada en la etapa adulta de los hijos de los exportadores permitieron el establecimiento de redes permanentes en las zonas productoras de añil. Como se indicó en el capítulo anterior, el establecimiento de estas redes explica la importancia de los sobrinos de Cayetano Yúdice en las actividades mercantiles de su tío y el establecimiento de la Compañía de la familia Roma, en cuya representación viajaba José

Mariano a San Salvador. Estas redes eventualmente permitieron a los comerciantes-exportadores tratar directamente con los poquiteros, eliminando el papel de intermediarios hasta ese momento reservado a los miembros de la elite salvadoreña. Cuando Pedro José de Aycinena y Meoqui, un inmigrante sobrino del marqués de Aycinena radicado en San Miguel, murió en 1809, sólo cinco de las 71 deudas pendientes de pago en añil eran superiores a los mil pesos. Más aún: sólo había tres españoles entre los 66 pequeños productores que debían menos de mil pesos, lo cual indica que el campesinado mulato para entonces trataba directamente con el agente del exportador.<sup>12</sup> El papel del mercader provincial como intermediario entre los poquiteros y el mercader exportador típico de la década de 1760 gradualmente fue trasladado a un inmigrante perteneciente a uno de los clanes familiares guatemaltecos en la década siguiente. Los términos de los contratos entre exportadores y hacendados también cambiaron en esa misma década. Los contratos que estipulaban pagos en tinte valorado a un real por debajo del precio de mercado se volvieron la norma. En 1782 el capitán general Matías de Gálvez informó a la Corona que "raro es el productor de añil que no tiene su cultivo hipotecado a los mercaderes, y por este adelanto es práctica común pagar un real menos [por libra] que el precio en la feria".<sup>13</sup>

Dado que los mercaderes provinciales salvadoreños no tenían medios legales para proteger "su" mercado, sus actividades poco a poco se vieron restringidas a la agricultura, lo cual significaba que su fortuna estaba sujeta a las veleidades de la producción de añil. Así fue como productores de añil buscaron la protección del estado colonial contra los comerciantes-exportadores y concentraron sus esfuerzos en los precios del tinte. Aunque sólo hubo un moderado incremento en el tinte producido durante las últimas décadas del siglo XVIII, el crecimiento de la demanda europea se reflejó en los precios crecientes para todos los tipos de añil centroamericano. Como se muestra en el gráfico VI-1, hubo un incremento de 100 por ciento en los precios para todas las calidades entre las décadas de 1760 y 1770. En 1782, el capitán general Matías de Gálvez afrontó el conflicto entre los productores y exportadores con lo que Floyd llama "un prejuicio antimercantil". Aceptó la premisa de los

## Gráfico VI-1

Evolución de los precios de feria para las variedades Flor y Corte de añil Centroamericano 1758-1810



Fuente: Robert S. Smith: "Indigo Production and Trade in Colonial Guatemala". En HAHR, Vol. XXXIX: número 2 (Mayo de 1959), 201-202.

productores de que los precios del añil eran ruinosos y excluyó a los exportadores del comité que los decidía. Gálvez estableció la Sociedad de Cosecheros de Añil como la institución oficial de los hacendados, y fundó un montepío que les ofrecería una fuente alternativa de crédito.<sup>14</sup> En 1782 los precios del añil alcanzaron su nivel más alto y permanecieron estables hasta mediados de la década de 1790. No obstante, como en el caso de las ordenanzas laborales estudiadas en el capítulo II, el estado colonial fue incapaz de evaluar la realidad que trataba de cambiar. Los comerciantes-exportadores simplemente ignoraron los precios oficiales, el Montepío demostró ser insuficiente para financiar la cosecha de añil, en particular debido a una muy alta tasa de incumplimientos, y los exportadores recuperaron su lugar en el comité; en 1792 ya decidían los precios del añil. Finalmente, la "feria" fue abolida.<sup>15</sup> Como acertadamente apuntó Troy S. Floyd, "en treinta años el comercio doméstico del añil completó un ciclo: de condiciones de *laissez faire* a la

organización, de allí a un fuerte control gubernamental, y de regreso a un intercambio totalmente libre".<sup>16</sup>

Floyd atribuyó el recurso de los productores al estado colonial en 1774 a una combinación del creciente endeudamiento de los hacendados ante los exportadores, a una mayor cantidad de propiedades hipotecadas y a una plaga de langosta en el período 1769-1775.<sup>17</sup> Sin embargo, dado que las deudas y las propiedades hipotecadas eran un hecho cotidiano desde la década de 1760, al parecer la súbita molestia de los hacendados tuvo su origen en una combinación de la evolución del sector añilero durante las dos décadas anteriores con las nuevas redes comerciales controladas desde la ciudad de Guatemala.

Este conflicto entre exportadores y productores de añil fue provocado por tres procesos concurrentes. Primero, la expulsión de las elites salvadoreñas de la estructura del comercio del tinte las dejó a merced de la poco confiable cosecha de añil y minó su papel previo de intermediarios entre poquiteros y exportadores. Segundo, el incremento en la cosecha de añil, estimulada por mejores precios, redujo la producción local de comestibles y, por lo tanto, un aumento en los costos de producción.<sup>18</sup> Finalmente, pero no por ello menos importante, el ligero aumento en la producción de añil no logró compensar la caída de las tasas de interés, una de las principales fuentes de ganancias de los exportadores. En esta sociedad, no podían transformarse de la noche a la mañana los sutiles medios utilizados, como respuesta a las condiciones del mercado, para violar las disposiciones de la Iglesia y del estado colonial en contra de la usura. Por ende, el frecuente uso de contratos en los cuales se especificaba que se pagaba en añil a un real por debajo del precio del mercado, cuando los precios del añil iban en alza, significó que las tasas de interés tendían a la baja.<sup>19</sup> Mientras que este tipo de contrato generaba un interés del 14.2 al 25 por ciento en la década de 1760, el mismo mecanismo, en 1782, cuando los precios para las calidades "flor" y "corte" eran, respectivamente, de diecisiete y doce reales por libra, acarreaba intereses que se movían en un rango del 5.8 al 8.3 por ciento.

La respuesta de los exportadores fue degradar las calidades tradicionales del añil para, al bajar los precios pagados por las calidades superiores, incrementar sus ganancias. El declive en las exportaciones del mejor añil producido en Centroamérica provocó acaloradas discusiones entre los contemporáneos y este cambio en la composición de las exportaciones de añil ha intrigado a los historiadores.<sup>20</sup> Robert S. Smith refleja el punto de vista de los productores de añil cuando señala que esa “fijación de precios arrebató a los cultivadores un incentivo para producir un mejor producto”, pero no toma en consideración el mecanismo de “un real por debajo del precio de feria” para cobrar interés.<sup>21</sup> Miles Wortman presenta tanto la posición de los comerciantes-exportadores como el contra argumento de los cosecheros. Los primeros reclamaban que la calidad del producto había declinado, mientras que los últimos indicaban que el añil adquirido como “corte” era vendido en Cádiz como “sobresaliente” y “flor”. Pero Wortman concluye que “para los agricultores era más fácil producir el añil de menor calidad que perder tiempo, energías y dinero produciendo un producto de mayor calidad sin que hubiera precios más altos”, un argumento circular en el cual la consecuencia se convierte en la causa.<sup>22</sup> Los datos que se muestran en la tabla VI-1 para el período 1779-1782 sugieren que hubo un proceso de degradación mediante la

**Tabla VI-1**

Comparación de las calidades de añil que llegaban a la ciudad de Guatemala y se exportaban a Europa (Años seleccionados)

Año	Corte	Sobresaliente	Flor
1779			16.68
1780	50.70	22.40	26.90
1781			16.99
1782	56.00	20.00	24.00
1791			6.20
1792			1.83

Fuente: Wortman: *Government and Society...*, 187. Smith: “Indigo Production...”, 197. Floyd: “Salvadorean Indigo...”, 247. “Libro diario, Partidas de romanage de tintas. Año 1782”, AGCA, A3. 18-2112-31978.

Los datos para las calidades de añil para 1780 y 1782 corresponden al tinte ingresado a través de las Aduanas Reales en la ciudad de Guatemala, mientras que los datos para 1779, 1781, 1791 y 1792 son los porcentajes de la calidad “flor” respecto de las exportaciones totales.

manipulación en la calificación del tinte en algún momento entre su compra en San Salvador y su exportación a Europa por cuenta del exportador. Como este proceso comenzó antes de que los representantes de los comerciantes-exportadores fueran excluidos del comité que decidía los precios para los distintos tipos del tinte, éste fue un mecanismo para mantener las altas tasas indirectas de interés obtenidas mediante los contratos de un real por debajo de los precios del mercado. Finalmente la tradicional división del tinte en tres calidades dio paso a otra división en nueve, pero en la práctica, como se mostró en el caso de las haciendas de Gregorio Castriciones, todo el añil se consideraba como "corte". Los exportadores evitaron con éxito las leyes en contra de la usura por medio del mecanismo de cobrar en añil a un real por debajo del precio de mercado.

Aunque los exportadores tenían acceso al capital y controlaban el comercio del añil, la mayoría de ellos evitó involucrarse directamente en su producción. Al momento de la muerte de los exportadores Basilio Vicente Roma, Cayetano Yúdice, Cayetano Pavón y Diego Peinado, sus bienes raíces se limitaban a propiedades urbanas en la ciudad de Guatemala, propiedades ruinosas en Antigua o alguna tierra de pastura en los alrededores de la capital.<sup>23</sup> Juan Bautista de Irizarri fue una excepción. Poseía la hacienda "La Soledad" en Sonsonate donde, aunque había algo de añil, su principal actividad agrícola era la producción de azúcar.<sup>24</sup> Aunque los mercaderes recibieran en pago las propiedades de productores de añil en bancarrota, las vendían a otros miembros de las elites provinciales. El exportador Basilio Vicente Roma evitó poseer directamente una hacienda de añil incluso después de la formación de la compañía familiar, cuando tenía asegurada la asistencia de su sobrino José Mariano. En 1772, Basilio Vicente Roma recibió la hacienda "San Antonio", en Zacatecoluca, de manos de Felipe Barrera, quien le debía 9.605 pesos. La hacienda fue vendida en subasta pública a Juan de Villacorta por 20.120 pesos, 6.225 pesos en hipotecas para la Iglesia y 13.895 pesos para Roma.<sup>25</sup> Como lo sugieren los numerosos casos de propiedades adquiridas mediante subasta pública mencionados en el capítulo III, otros miembros de

la elite salvadoreña, criollos o peninsulares, fueron los principales beneficiarios de la bancarrota de sus pares.

Juan Fermín de Aycinena constituyó una excepción entre la primera generación de exportadores porque en su caso la tenencia de tierras era un requerimiento para su título nobiliario de marqués. En vista de que para 1781, cuando se convirtió en el primer marqués, sólo poseía una hacienda en San Salvador, es evidente que la mayoría de las dieciséis que llegó a poseer su familia hacia 1830 habían sido adquiridas en los cincuenta años posteriores.<sup>26</sup> Brown ha criticado recientemente esta aseveración, pero el carácter excepcional de la familia Aycinena se demuestra ante el hecho de que Cayetano Pavón rechazó el título de Conde de Casa Pavón, ofrecido por el monarca español, siempre en busca de donaciones, y ningún otro exportador importante estableció "mayorazgos", propiedades heredadas por el hijo mayor.<sup>27</sup> Si se deja de lado a la familia Aycinena, para 1807 había sólo dos exportadores de segunda generación que poseían cinco haciendas en San Salvador: Esteban José Yúdice y José Mariano Roma.<sup>28</sup> Sin embargo, estas cinco haciendas y las ocho que pertenecían a la familia Aycinena eran una excepción entre las más de 500 haciendas salvadoreñas mencionadas por el intendente Gutiérrez y Ulloa.<sup>29</sup>

Falta información que podría ayudar a explicar por qué los exportadores evitaban la inversión en propiedades en San Salvador, pero tal patrón es difícilmente sorprendente y debe entenderse como una estrategia para evitar los altos riesgos implícitos en la producción de añil. La aseveración de Víctor Hugo Acuña de que los exportadores no eran empresarios dinámicos ni audaces refleja más un prejuicio de nuestra época que una comprensión del complejo contexto económico y social en el que manejaban sus negocios.<sup>30</sup> Si la mayoría de los comerciantes evitó el control directo sobre el proceso productivo del añil fue porque nadie estaba en mejor posición para apreciar los altos riesgos que implicaba la producción de tinte. Era más redituable ejercer el control sobre una actividad económica en la que otros asumían los riesgos que invertir en la producción y asumir los problemas cotidianos derivados de una tecnología primitiva y de una fuerza de trabajo poco confiable.

Era lógico que nunca reconocieran el carácter arriesgado de la producción del añil, pues semejante reconocimiento se hubiera convertido en un importante argumento para los productores.<sup>31</sup>

Los comerciantes-exportadores impusieron lentamente su control sobre el comercio del añil en un período de treinta años, aunque este proceso distó de ser constante. El terremoto de 1773, la interrupción del comercio durante la guerra de independencia de los Estados Unidos, las plagas de langosta y la gran epidemia de viruela de 1781 afectaron la economía centroamericana y, directa o indirectamente, las ganancias de los exportadores. Sin embargo, su principal obstáculo para convertirse en una elite con hegemonía a nivel del istmo surgió de la fragmentaria estructura del poder en la Centroamérica colonial, la cual limitó sus beneficios y reservó la legitimidad a las elites locales.

\* \* \*

Esta sección estudia cómo el control de los funcionarios reales y de las elites provinciales sobre la estructura judicial afectó el funcionamiento del sistema comercial y, en consecuencia, la capacidad de los mercaderes-exportadores de acumular riquezas. El crédito otorgado a comerciantes guatemaltecos menores, hacendados y mercaderes provinciales constituía la columna vertebral del sistema comercial. Esta importancia clave del crédito se derivaba, por una parte, de la crónica falta de efectivo y, por otra, del carácter imperfecto del mercado interno. La falta de circulante obligó a los exportadores a otorgar créditos hasta que otros mercaderes o consumidores directos tuvieran acceso al dinero o al tinte, lo cual a su vez dependía del ciclo agrícola. El carácter imperfecto del mercado, en el que no había ni un abastecimiento constante ni una demanda constante de mercadería europea, también reforzó la necesidad de los créditos. Había una estructura piramidal del crédito, cuya fuente principal era el monopolio en el comercio de bienes europeos por parte de los exportadores. Por ello el fracaso del sistema judicial para asegurar el rápido y eficiente cobro de deudas afectaba indirectamente todo el sistema crediticio, incluyendo a los

comerciantes-exportadores que se encontraban en la cima del mismo. A diferencia de Buenos Aires, donde había una corte que lidiaba con las demandas comerciales, en Centroamérica el comercio estaba bajo la jurisdicción de los tribunales provinciales, que no ofrecían una administración de justicia rápida ni confiable.<sup>32</sup> De ese modo, la alta tasa de incumplimientos obstruía las actividades de los exportadores y se convirtió en un incentivo, tan fuerte como el deseo de neutralizar la protección estatal para los productores de añil, para que los comerciantes-exportadores solicitaran el establecimiento de un consulado como medio de institucionalizar su control sobre el comercio del añil y de eliminar la autonomía judicial provincial.

La misma práctica judicial en la que los ciclos naturales de vida establecían el ritmo de los negocios e impedía la formación de compañías entre los exportadores determinaba que la muerte de un individuo provocaba una ruptura completa de aquellas actividades en las que había estado involucrado. La muerte de un deudor colocaba los derechos del acreedor en un limbo mientras se completaba el lento y complejo proceso de la mortal. El funcionamiento del sistema judicial también debilitó la posición de los exportadores de cara a los deudores remisos, defraudadores o quebrados. La mayor parte de las demandas se tramitaban en tribunales locales, en los cuales los intereses de los vecinos tenían un mayor peso que los derechos de los mercaderes no residentes, o en los cuales el magistrado tenía un conflicto de intereses. Más aún, como se muestra en el caso de Antonio de la Fuente, incluso si los exportadores ganaban una demanda declarando en bancarrota a un mercader provincial, una proporción sustancial de sus activos eran deudas que requerían del peso político del deudor insolvente para poder cobrarse. Por encima de esta estructura fragmentada de manera horizontal estaban los fueros, que otorgaban a grupos como los militares, sacerdotes y empleados del monopolio real del tabaco el derecho a tribunales propios. El fuero militar permitía a los magistrados excluir cualquier competencia del mercado local, transformando a aquellos consumidores a los que protegía en un mercado cautivo de los jueces.

Aunque la intervención estatal que pretendía ofrecer fuentes alternativas de capital para los productores de añil tuvo un éxito

muy limitado, aparentemente provocó que los exportadores buscaran el establecimiento de un consulado como medio de institucionalizar su control sobre el comercio del tinte y de eliminar la autonomía de los tribunales provinciales. La coincidencia de políticas de la metrópoli e intereses de los exportadores permitió establecer el Consulado en 1796, pero la oposición de las elites provinciales y de la Audiencia retrasó su jurisdicción sobre los hacendados hasta 1801. Para entonces el cambio en las condiciones del mercado había eliminado la importancia estratégica del colorante centroamericano y el futuro de la relación colonial constituía el principal punto de contención.

La práctica judicial centrada en los ciclos de vida individuales afectaba las actividades comerciales cotidianas. La muerte de un deudor retrasaba el pago a los acreedores porque los albaceas podían requerir de varios años para completar el proceso de la mortal. Por lo tanto, cada vez que un deudor moría, los mercaderes enfrentaban la posibilidad de incumplimiento, dado que el valor de las propiedades podría no cubrir la totalidad de los compromisos del fallecido. Aún más, si dejamos de lado las consecuencias de las leyes igualitarias sobre la herencia que provocaban la fragmentación de las propiedades, no era inusual que los albaceas conservaran parte de la fortuna durante años, lo cual entorpecía la posibilidad de que los herederos mantuvieran el mismo nivel de negocios con los acreedores. A nivel provincial, como se expuso en el capítulo III, el albacea Antonio de Guzmán debía 14.034 pesos al completar la mortal de Antonio de Molina, el 22.4 por ciento de su valor neto.<sup>33</sup> Entre los exportadores, Cayetano Yúdice aún poseía 30.251 pesos de la familia de su socio fallecido ocho años después de terminada la mortal, el 20.1 por ciento del monto de su fortuna.<sup>34</sup>

Aunque falta información acerca del tipo de acuerdos generados por la muerte de deudores a nivel provincial, los siguientes casos ofrecen un modelo del tipo de negociaciones que se llevaban a cabo para asegurar el pago parcial, pero seguro, de una deuda. Durante el proceso de liquidación de la efímera compañía guatemalteca, murió su representante en Cádiz, José Díaz Guitrán,

a principios de la década de 1760. Con el fin de evitar el costoso y difícil procedimiento de la mortual, los directores y el interventor de la compañía dieron un poder a Ignacio Muñoz para que llegara a un arreglo extrajudicial con los albaceas de Díaz Guitrán.<sup>35</sup> Tenemos información más detallada para el caso de Juan José de Fagoada, vecino de México, quien murió a principios de la década de 1760 debiendo 67.437 pesos al exportador residente Juan Tomás de Micheo. Éste negoció con la viuda de Fagoada, quien estuvo de acuerdo en hipotecar su dote, la única propiedad bajo su control mientras no se completara la mortual. A cambio, Micheo redujo la deuda en un 20 por ciento y aceptó que el pago se hiciera en tres cuotas.<sup>36</sup> Procesos similares de negociación probablemente tuvieron lugar entre comerciantes-exportadores o sus agentes y los herederos o albaceas de deudores provinciales.

La aversión de los exportadores hacia los problemas derivados de las mortuales y sus impredecibles resultados se muestra claramente en el caso del mercader provincial don Joaquín de Pasos. Originario de Granada y vecino de León, Pasos era un hombre rico según los estándares provinciales. Poseía una plantación de cacao en Rivas (Nicaragua), una tienda en León, cuatro esclavos y una hacienda ganadera, cortesía de la dote de su esposa. Pasos viajó a la ciudad de Guatemala a principios de 1769, donde adquirió 5.359 pesos en mercadería. Después de su súbita muerte en la capital, el 6 de abril de 1769, sus acreedores solicitaron y obtuvieron de su colega, el comerciante-exportador Diego Peinado, quien fungía como alcalde, un decreto que anulaba todas las transacciones existentes, con el fin de que no se incluyera la mercadería entre su mortual.<sup>37</sup> Desde la perspectiva de los comerciantes-exportadores, la riqueza de un deudor provincial no era suficiente garantía ante los riesgos implícitos en una mortual.

Los negocios con los deudores vivos resultaban ser tan problemáticos como aquellos con los ya fallecidos. La estructura judicial descentralizada del imperio español no ofrecía procedimientos prontos y efectivos para recuperar deudas. El control que ejercían los funcionarios reales y las elites locales sobre la estructura judicial en el plano provincial se convirtió en un instrumento para

excluir a los mercaderes "foráneos", para proteger a los vecinos contra las legítimas demandas de sus acreedores guatemaltecos o para pelearse entre sí por el control del mercado. Los tribunales provinciales eran parciales hacia los deudores locales porque los jueces querían proteger "sus" mercados o porque éste era un mecanismo para legitimar su poder dentro de la comunidad. Manuel Antonio Días, "comerciante en León, Nicaragua y Costa Rica", se quejó en 1767 ante la Audiencia de que vecinos de esos lugares le debían 12.000 pesos. Aunque los deudores de Días habían hipotecado propiedades, firmado documentos notariales o reconocido sus deudas ante los jueces locales, éstos habían fallado "por algunos respetos humanos".<sup>38</sup> Los mercaderes menores encararon el mismo problema en el corazón del mercado doméstico. En 1771 Miguel del Sur solicitó la intervención de la Audiencia para cobrar deudas en Chiquimula, Sonsonate, San Salvador y Honduras, donde sus peticiones de justicia ante las autoridades locales habían fracasado.<sup>39</sup> Los exportadores también se quejaron de la parcialidad de los tribunales provinciales. José Piñol no logró cobrar una deuda de Antonio de Rivera, vecino de San Salvador, lo cual le obligó a pedir el apoyo de la Audiencia en 1770.<sup>40</sup> En 1775, el exportador Basilio Vicente Roma se quejó ante la Audiencia de que los alcaldes de Granada negaban su derecho a obtener 6.000 pesos de los bienes de don José de Mora.<sup>41</sup>

Un caso más detallado ante los tribunales costarricenses muestra la lógica que se escondía tras la ineficacia de los tribunales provinciales. El comerciante panameño Manuel José Ortiz le vendió mercadería por 1.957 pesos a Lorenzo Guillén, un vecino de Panamá que compró los productos en Costa Rica en 1786. Guillén no pudo pagar de acuerdo con el contrato, el cual estipulaba un pago completo dentro de siete meses con una tasa de interés mensual de 0.5 por ciento. Aunque existía un documento notarial y Guillén reconoció la deuda ante el tribunal provincial, tanto el teniente de gobernador como el gobernador se rehusaron a confiscar los bienes del deudor insolvente. Cuando Ortiz se quejó ante la Audiencia en 1787, el más alto tribunal del reino sufrió un extraño acceso de energía y multó al gobernador con 200 pesos.<sup>42</sup>

Aunque en este caso la burocracia real parecía proteger a Guillén, un mercader "foráneo", ese no era el caso, pues en 1789 le tocó en turno a Guillén solicitar ayuda de la Audiencia. Su abogado explicó que el escribano, el teniente de gobernador de Villa Vieja y el gobernador otorgaron a los deudores de Guillén "términos tan indulgentes que equivalen a una moratoria indefinida, en una complicidad que protege a los vecinos y no a él por no ser vecino".<sup>43</sup> Parece que la protección que recibió Guillén ante los reclamos de su acreedor en 1787 tuvo como fin evitar que los vecinos se vieran obligados a pagarle lo que se le adeudaba. A pesar de la falta de evidencia concluyente, la protección a un mercader "foráneo" probablemente cumplía dos propósitos. Por un lado, apartaba los limitados recursos de la población para cancelar lo que se les debía a los miembros de la elite local. Por otro, y ésta era la percepción del abogado de Guillén, apuntalaba un localismo en el cual la "protección" frente a un comerciante "forastero" se percibía como uno de los posibles favores que caracterizaban los lazos de clientela entre las masas y sus elites.

A diferencia de los exportadores panameños, que asumieron altos riesgos al comerciar con un reino sobre el cual no tenían influencia política directa, los exportadores residentes de Guatemala disfrutaban de un fácil acceso a la Audiencia. Los exportadores descubrieron un tecnicismo legal mediante el cual los hacendados y los mercaderes provinciales renunciaban a su derecho a ser juzgados en tribunales provinciales, una cláusula invariablemente incluida en cualquier documento notarial. En caso de incumplimiento, real o potencial, por parte del comerciante o hacendado provincial, el exportador podía ventilar su caso ante un tribunal amigable, la Audiencia, y obtener el embargo de las propiedades del deudor. No obstante, la ausencia de una clara definición judicial sobre la prioridad de los diferentes tipos de deudas, la fuerte competencia entre los exportadores y el uso del crédito en todos los niveles del sistema comercial, limitó la efectividad del acceso de los exportadores a la Audiencia.<sup>44</sup>

Los mercaderes-exportadores competían para asegurarse el pago de sus deudores incluso si ello implicaba entorpecer los derechos legales de sus pares, como se ve en el caso de Roque Ferreiros.

Éste, un inmigrante español que era tratante en Nicaragua y poseía un rancho de ganado en Matagalpa, recibió mercadería por 1.310 pesos y 50 pesos para gastos de viaje del exportador Cayetano Pavón en algún momento a finales de la década de 1760. Ferreiros falló dos veces en el pago de sus deudas a Pavón y a otros acreedores, una en el plazo original de enero de 1770 y la prórroga para diciembre del mismo año. Pavón estuvo de acuerdo en darle otra moratoria con la condición de que todos los demás acreedores también le dieran más tiempo a Ferreiros. Sin embargo, el exportador Manuel Batres lo demandó ante el Corregidor de Matagalpa por una deuda no respaldada por un documento notarial, producto del cual recibió ganado y otras propiedades. Ante esto Pavón solicitó y obtuvo de la Audiencia un decreto ordenándole al agente de Batres que devolviera las propiedades e instruyendo al corregidor para que siguiera el procedimiento usual de los casos de bancarrota, en los cuales la deuda notarial de Pavón tenía precedencia.<sup>45</sup>

La bancarrota de Antonio de la Fuente muestra el mismo tipo de competencia engañosa —aunque esta vez Batres fue la víctima— y el escaso poder de los mercaderes provinciales de cara a los exportadores en ciertas instancias. Un rumor de que De la Fuente, el más importante comerciante de Costa Rica, planeaba escapar a Panamá llegó a la ciudad capital en 1778. El exportador Juan Antonio de la Peña fue el primero de los múltiples acreedores de De la Fuente en solicitar el embargo de sus propiedades, el 24 de marzo de 1778, sobre la base de que el mercader costarricense debía pagarle 2.255 pesos en enero de 1777.<sup>46</sup> Otros acreedores como Juan Fermín de Aycinena, Basilio Vicente Roma y Guillermo Bargigli enviaron poderes a varios vecinos de Costa Rica para recuperar lo que se les debía. El 15 de marzo de 1778, Manuel Batres se quejó ante la Audiencia de que todas las deudas mencionadas eran más recientes que las que De la Fuente había adquirido con él por un total de 3.218 pesos. Solicitó y obtuvo un decreto de la Audiencia que declaraba inválido cualquier arreglo parcial entre De la Fuente y sus otros acreedores que pudiera afectar sus derechos.<sup>47</sup>

A pesar del apoyo de la Audiencia, una cosa era asegurarse teóricamente el pago de deudas adquiridas por miembros de las elites