

Estructura y actores del comercio exterior colonial entre Guayaquil y Lima

Guillermo Arosemena Arosemena

En el siglo XXI, Ecuador todavía sigue pagando la factura recibida en el siglo XVI de los españoles, cuando poblaron nuestro territorio y establecieron un modelo de desarrollo oprobioso que fue heredado al lograr la independencia y se lo continúa implementando parcialmente después de 178 años de república. En el 2009, Ecuador mantiene las mismas debilidades en su sistema económico y particularmente en su política de exportaciones, que hace cuatro siglos: sistema económico mercantilista, concentración de exportaciones, dependencia de pocos mercados de exportación, pobre institucionalidad, elevado contrabando, subordinación a bienes primarios, pobre logística, etc.

Para entender las relaciones comerciales entre Guayaquil y el resto de la Audiencia de Quito con los comerciantes limeños del Virreinato de Lima, es importante conocer el funcionamiento del modelo económico impuesto en Indias por el Imperio Español. Éste se reservó el abastecimiento de todos los bienes importados por las colonias, incluyendo los alimentos de primera necesidad, vestuario, muebles y objetos de lujo. Por la naturaleza de las leyes promulgadas y diseño del marco administrativo y de control, el comercio exterior de la América Española fue verdadero monopolio y se manejó como si fuera una gigantesca compañía exclusiva.

La misión fundamental encomendada a Indias, fue proveer metales preciosos a la Corona española. La importancia concedida al oro y la plata fue obsesiva y estuvo por encima del tabaco, azúcar, cacao y algodón, entre otros, con los que se podía conseguir grandes beneficios. La explotación total de las minas hasta el agotamiento, en Nueva España y Virreinato del Perú proporcionó los recursos a los reyes de la casa de Austria para financiar guerras y su forma de vida. A cambio de los metales preciosos, América Española importó de España los productos esenciales para su supervivencia.

El comercio exterior colonial se desarrolló dentro del modelo económico rígido, concentrador, explotador y monopólico implantado por la Corona Española. Mientras que a partir del siglo XVII, reinos como el de Inglaterra iniciaron una revolución de ideas para terminar con el sistema feudal que había contribuido al estancamiento económico del mundo de aquella época, España lo mantuvo en sus comarcas y cometió el terrible desacierto de trasladarlo a sus colonias, agregándole políticas mercantilistas. El mercantilismo, nuevo modelo económico europeo surgido desde el siglo XVI, fue prostituido por los españoles, muy diferente al mercantilismo inglés, base para el capitalismo que nacería en el siglo XVIII.

Durante los primeros siglos, el comercio de exportación fue exclusivamente con Lima, Panamá, Acapulco y otros puertos de Nueva España (México),

exceptuando los metales preciosos destinados a España. Los productos guayaquileños de mayor movimiento fueron maderas, productos textiles, cascarilla (quina), sombreros, jarcia, zarzaparrilla, cuero, alquitrán y uno que otro alimento, como quesos, jamones y bizcochos. El país importó loza, cristalería, ropa, armas, pólvora, harina de trigo, manteca, azúcar y demás alimentos para completar la dieta. El cacao comenzó a exportarse en mayor escala hacia fines de la colonia.

Jurisdicción territorial

En 1542, la Corona creó el *Virreinato de Lima*. y las audiencias de Panamá, Santafé de Bogotá y de Quito, pasaron a formar parte de su jurisdicción. Las gobernaciones de Quito, Guayaquil y Popayán, al inicio dependieron de la Audiencia de Lima, pero años después de la Audiencia de Quito. Los límites territoriales de las diversas regiones de las colonias, fueron cambiados al antojo de la Corona, situación que impidió al habitante lograr tener sentido de patria.

La situación jurisdiccional de Guayaquil afectó al comercio exterior. Desde la creación del Virreinato de Santa Fé en 1717, la Audiencia de Quito fue anexada caprichosamente a ese virreinato de 1717 a 1723 y de 1740 a 1803 o al Virreinato de Lima en los períodos, 1723-1740 y 1803-1810. En los traspasos de jurisdicción, los juicios mercantiles fueron afectados. Ellos se ventilaban en el Tribunal del Consulado de Comercio de Lima, pero con la creación de la misma institución en Cartagena, a partir de 1795, la jurisdicción comercial de Guayaquil fue trasladada a esa ciudad.

Por la enorme riqueza de la Provincia de Guayaquil, los Virreinos de Lima, Santa Fe y la propia Audiencia de Quito, se pelearon su anexión. El de Lima solicitó a la Corona la prohibición del comercio de Cartagena y Panamá con Guayaquil y autorización exclusiva de las relaciones comerciales con Lima.

Para investigar el problema jurisdiccional, la Corona envió a Guayaquil a un Visitador, quien en su informe expresó: "*Si Guayaquil tiene mayor resorte con Lima en sus negociaciones del comercio, por lo referente a asuntos de policía, gobierno, justicia y Real Hacienda tiene el pronto y fácil acceso a la Real Audiencia y Contaduría Mayor de Quito que jamás conseguirá con la de Lima*"

Debido al auge económico de Guayaquil (en el decenio 1791-1800, tuvo una balanza comercial favorable de 1,500.000 pesos), dicha Provincia no necesitaba de Lima para continuar prosperando; más bien Lima, requería de los astilleros, madera y cacao guayaquileño, para llenar las bodegas de la poderosa flota mercante de los comerciantes limeños.

El problema de la dependencia dual de Guayaquil continuó durante el resto del período colonial y durante los primeros años de la república. En 1820, Francisco Roca, hermano de Vicente Ramón Roca, próspero comerciante y miembro de la Junta de Gobierno de la provincia Libre, escribió "El Amigo del País", documento político-económico, como contribución para el debate sobre el futuro de la

provincia de Guayaquil, en el cual planteó tres propuestas respecto al futuro jurisdiccional de la ciudad.

La primera opción consideró la conveniencia de "*incorporarse [la provincia de Guayaquil] á una sociedad con quien esté enlazada por carácter mercantil, ó si en el caso de unirse á otra disminuye ó atrasa sus ventajas*". La segunda alternativa consideró la posibilidad "*...si unida [la provincia de Guayaquil] a Colombia puede ser feliz, bajo el plan que ha adoptado aquella República, ya sea en medio de la paz, ó de las agitaciones de la guerra*". La tercera opción propuso la independencia y "*...dar la libertad á Quito y Cuenca*".

Las instituciones españolas de comercio exterior

Contrario a los ingleses que vieron a sus colonias como mercados donde se podían vender los bienes que producían, los españoles las consideraron fuentes inagotables de materias primas desde donde tenían que extraerse todos los recursos hasta agotarlos. El modelo económico español impidió la libertad empresarial y autosuficiencia, fue el antecesor de la Teoría de la Dependencia, propuesta por los economistas desarrollistas después de la II Guerra Mundial. La Corona creó una serie de instituciones burocráticas para controlar la vida en las colonias, encontrándose entre ellas, el *Consejo de Indias*, organismo supremo encargado de la promulgación de leyes y la *Casa de Contratación*, cuyos objetivos fueron: concesionar licencias, registrar navíos, controlar y supervisar cargamentos y dirimir disputas comerciales. La política comercial de la Corona, tuvo como fin supremo enriquecer a comerciantes privilegiados vinculados con la realeza, quienes cerraron las puertas a las marinas mercantes de otros países y mantuvieron aisladas a las colonias, para su propio y desmedido beneficio.

Para ejercer el absoluto control comercial, la Corona estableció la *Casa de Contratación* en Sevilla, año 1501, único puerto autorizado para comercializar con la América Española. Con el transcurso de las décadas, se agregó Cádiz. Durante siglos estas ciudades mantuvieron serias rivalidades y lucharon cada una por lograr una mayor participación del movimiento portuario.

La Casa de Contratación, cumplió la función de tribunal de comercio y justicia, por reconocer y aprobar todo lo relacionado al comercio con las Indias y al mismo tiempo especificó y ordenó los bienes de las colonias que podían ser exportados e importados. Bajo la jurisdicción del Consejo de Indias, tuvo la facultad de otorgar licencias a los comerciantes y a las naves que viajaron a las colonias; controlar el movimiento de carga y de pasajeros, -solamente los españoles autorizados a viajar a las Indias-; hacer cumplir las leyes promulgadas por la Corona; recibir los metales preciosos que llegaban desde las mismas y recibir del Consulado, el gravamen "avería". En el campo de la justicia, la Casa de Contratación asumió la responsabilidad de establecer los tribunales encargados de la administración de justicia, el cobro de los tributos y la conservación de los gobiernos en las Indias.

Contrario al enfoque que tomaron las Coronas inglesas y holandesas con sus colonias, de permitir la creación de empresas privadas – *Compañía del Mar del*

Sur o *Compañía de Indias Holandesas* - para administrar el comercio exterior en las colonias sobre territorios específicos, los monarcas españoles no lo hicieron. Para ellos, el oro y la plata fueron bienes muy preciosos para ser explotados por particulares. Recién a fines de la segunda década del siglo XVIII, la Corona Española permitió la creación de la *Compañía Guipuzcoana de Caracas*, perteneciente a la realeza española y hacia fines de la misma centuria, la *Compañía de las Filipinas*.

Poderosos comerciantes, entre los más ricos del mundo de aquellos años, manejaron el comercio exterior con las colonias americanas; pertenecieron a la nobleza, clero y profesiones. Entre los años 1650 y 1700, en Sevilla se establecieron 611 empresarios, de los cuales, 88 formaron parte de la nobleza, 34 fueron miembros del clero y 489 se consideraron individuos con profesión. Entre ellos se incluyeron comerciantes extranjeros, quienes durante los primeros siglos, por la prohibición de la Corona, estuvieron ausentes del mercado colonial, pero poco a poco asumieron un rol destacado. Su número creció con los años, de 27 en 1650 a 115 en 1700.

El monopolio de los comerciantes de Sevilla y Cádiz, les permitió a su arbitrio manipular los precios de los bienes vendidos en las colonias, sin que pudieran entrar en juego las fuerzas de un mercado de libre competencia. Por el monopolio, los precios de la mercadería llegada a las colonias fueron sensiblemente más altos que los pagados en Europa. Las ganancias de los exportadores de Sevilla y Cádiz alcanzaron el 100%, 200% y hasta 300%. La carestía de los precios y las ganancias exorbitantes de ellos lejos de estimular la demanda de los consumidores de las colonias, mantuvieron el consumo deprimido y sin posibilidad de crecer y estimularon el contrabando, que permitió llenar en algo, el vacío dejado por los costosos y fuera de presupuesto bienes españoles. Por la errada política, el contrabando se convirtió en forma de vida para gran parte de los comerciantes de la América Española.

Los comerciantes de las demás ciudades españolas estuvieron impedidos de negociar con las Indias. Los empresarios de Bilbao al no poder negociar con las colonias españolas, se dedicaron a desarrollar un intenso comercio con las colonias inglesas, de donde adquirieron tabaco y cacao. Este último fue vendido a los ingleses por los piratas holandeses, quienes tuvieron acceso a grandes cantidades de cacao de Caracas por operar desde Curazao y Aruba, islas frente a las costas venezolanas.

Con el incremento del comercio con las colonias, los mercaderes consideraron necesario agruparse para proteger sus propios intereses y establecieron el *Consulado de Cargadores a Indias* en Sevilla, año 1543, órgano oficial gremial de comunicación con la Corona. Esta asociación reunió a todos los comerciantes que tuvieron relaciones comerciales con las colonias. El Consulado participó en el área judicial, financiera y mercantil. La primera, se relacionó con pleitos comerciales, en donde se requirió de un juez dirimente para pronunciarse sobre reclamos de seguros, fletes y quiebras. La segunda, incluyó el control y la regulación del tráfico con las Indias (control de los seguros marítimos, salvatajes y despachos de las

flotillas). La tercera, sirvió para asesorar a la Casa de Contratación, respecto a la frecuencia que deberían tener los viajes de las flotillas, denunciar las irregularidades que existían en el comercio indiano y sugerir la cuantía de los impuestos y derechos.

A partir del siglo XVII, la Corona autorizó el establecimiento de Consulados en la América Española. *El Consulado de Comercio* de Lima se constituyó en 1613 y el de Santafé de Bogotá en 1795. Irónicamente, a pesar del enorme auge mercantil de Guayaquil, esta ciudad no fue favorecida con un Consulado, como legítimamente se merecía, lo que repercutió severamente en las actividades mercantiles. A fines de la colonia se hizo realidad el sueño de los empresarios. Se nombró representante del Consulado a Martín de Ycaza y Caparrosa, distinguido y poderoso comerciante. Por lo general, los consulados asignaron sus delegados permanentes a las aduanas ubicadas en los diversos puertos. Estos también actuaron como agentes de retención del impuesto de la AVERIA.

Las leyes comerciales de las Indias fueron tan rígidas que se consideraron contrabando todas las mercaderías no embarcadas con la aprobación de la Casa de Contratación. Ejemplo de esta rigidez, es el viaje del comerciante sevillano, Francisco Rodríguez de la Fuente, quien zarpó de Sevilla a puertos de las colonias "cargado de mercaderías sin despacho ni registros de la contratación", su viaje fue considerado fraude a la Hacienda Real, habiéndole causado un perjuicio en más de 50.000 pesos. Este caso y muchos otros más, impulsó a la Corona a promulgar el 4 de Marzo de 1654, una cédula que en su parte importante estipuló:

"...cualquier navío que llegare a los puertos de mis Indias Occidentales y no llevare juntamente con las mercaderías registro de ella, sea visto caer en comiso sin admitirle aunque quiera después exhibir el registro en la visita que hicieren los Oficiales de mi Real Hacienda, pues el comiso ha de resultar de la visita que ellos hicieren en los dichos baxeles en que han de proceder de oficio (como les mando que lo hagan) sin admitir denunciador, porque éste siempre se presume que es supuesto, y para minorar lo que toca y pertenece a mi Real Hacienda, y que de aquí en adelante todas las ventas de las haciendas de comiso, se hagan con intervención de los mismos Oficiales de mi Real Hacienda y del Fiscal de mis Audiencias Reales, si los comisos sucedieren donde los hubiere. Y para que a la venta de ellas proceda primero tasación de personas peritas e inteligentes en el conocimiento del verdadero valor de lo que así se vendiere, y que ninguno de los Oficiales de mi Real Hacienda ni otras personas que intervinieren a las ventas de las dichas haciendas no puedan ser compradores de ellas, por sí ni por interpositas personas, porque de lo contrario me daré por servido y aplicaré el remedio conveniente"

Armada del Sur y Flotas

Las noticias de las riquezas del Nuevo Mundo llegaron rápidamente a Europa y se difundieron en todos los países del Viejo Mundo. En pocos años, los piratas europeos se hicieron presentes en los diversos puertos del Océano Pacífico de la América Española. En 1579, como respuesta de la invasión de Francis Drake a

las costas del extenso territorio peruano, el Virrey Toledo decidió construir los primeros galeones para proteger las comunicaciones marítimas, especialmente el envío del Callao a Panamá de los metales preciosos. Con los años, la flota tomó el nombre de la Armada de la Mar del Sur.

La Armada de la Mar del Sur fue pequeña en tamaño pues se conformó de un máximo de 6 embarcaciones, siendo el promedio de tres a cuatro galeones, que operaron a tiempo completo y estuvieron apoyados por un igual número de navíos mercantes, al servicio de la Corona. La capacidad de cada uno de ellos fue entre 150 y 1.000 toneladas para los navíos más grandes. La vida promedio de las embarcaciones fue de 20 a 25 años.

El problema de la piratería no se limitó exclusivamente al Océano Pacífico. Iguales riesgos existieron en el Atlántico. Para protegerse de la piratería holandesa e inglesa, evitar el fraude y controlar las actividades clandestinas comerciales, desde 1561, la Corona por medio del Consejo de Indias, ordenó que los viajes al Nuevo Mundo se hicieran en flotas muy bien resguardadas. Cada una de ellas estuvo dirigida por un capitán general y un almirante.

Se reglamentó la salida a las Indias en 2 viajes al año, a puertos autorizados en las colonias, los meses de mayo y agosto. La Casa de Contratación determinó el número de toneladas que cada flota debía reunir para satisfacer las necesidades de las colonias, en base a las recomendaciones que provinieron de las reuniones entre los comerciantes y el Consulado de Comercio.

Del total de tonelaje de carga por viaje, una tercera parte fue reservada para la mercadería de los comerciantes de Cádiz y las dos terceras partes restantes fueron repartida entre los agricultores y comerciantes sevillanos.

La flotilla que viajó los meses de mayo a los territorios del Caribe y Nueva España se llamó "flota" y estuvo conformada por dos galeones de escolta, y la que zarpó en agosto, teniendo como destino final Tierra Firme (Panamá), se identificó como "galeones". Además de los navíos mercantes, incluyó ocho más de refuerzos. Los viajes de ida y vuelta duraron ocho meses. En la ruta del regreso, más flotillas se dirigían a la Habana, para zarpar juntas y protegerse de los piratas, en sus largos viajes por el Océano Atlántico.

Los comerciantes exportadores guayaquileños

Por falta de una flota mercante propia y por la ausencia de grandes capitales nacionales, el comercio exterior de la Audiencia, estuvo subordinado a los grandes comerciantes de Lima y México, quienes con sus barcos de alto calado, hicieron viajes por el Cabo de Hornos hasta España. La Audiencia de Quito no estuvo en condiciones de vender directamente a la Corona y dependió de intermediarios, es decir de los comerciantes limeños, para alcanzar el gran mercado español. Estos últimos fueron los principales beneficiarios del comercio exterior de la Audiencia de Quito.

A manera de ejemplo, de una exportación de cacao en 1803 hecha desde el Callao en la fragata "Joaquina", los resultados del beneficio que obtuvieron los diferentes participantes, fueron los siguientes: El productor y comerciante de Guayaquil, apenas recibieron el 16% del precio de venta en España; mientras que los comerciantes de Lima recibieron 12% y 48% los de Cádiz. El precio que obtuvo el agricultor fue 4 pesos, 4 reales; mientras que en España se vendió a 38 pesos. El comerciante guayaquileño se marginó 1 peso, 4 reales; el limeño 4 pesos, 4 reales y el de Cádiz, 18 pesos, 4 reales.

Para poder incrementar sus utilidades, los grandes exportadores de Guayaquil prefirieron vender sus productos a Acapulco, utilizando sus pequeñas naves, que sí estuvieron en condiciones de navegar sin riesgo a naufragar, por las tranquilas aguas del océano Pacífico.

Para el autor de este ensayo, llama la atención que los exportadores guayaquileños hayan estado supeditados a los limeños, especialmente hacia el final del período colonial, cuando comerciantes como Jacinto Bejarano, Antonio y Francisco Navarrete, Bernardo Roca, Martín de Icaza, Manuel Barragán, Damián Arteta y otros, tenían fortunas que fluctuaban entre 150,000 y 300,000 pesos. Si ellos se hubieran asociado, si hubiesen podido contratar la construcción de naves para cruzar el Atlántico cuyo costo variaba entre 200,000 y 300,000 pesos. No existe ningún análisis sobre el uso dado a la riqueza acumulada por los grandes empresarios guayaquileños. Sería un interesante proyecto de investigación histórico.

Los comerciantes y el comercio limeños

Con la creación en 1613 del Consulado de Comercio de Lima, gremio que agrupó a los más importantes empresarios, se consolidó la hegemonía del poder empresarial peruano, el cual desde 1590 ya contaba entre 35 y 40 navíos que trasladaban la carga entre Panamá y distintos puertos sudamericanos, incluyendo Guayaquil. Esta flota creció con los años a 72 navíos.

Al igual que en México, el monopolio comercial limeño estuvo vinculado a poderosas familias de la aristocracia de Sevilla y Cádiz, dedicadas a las actividades de exportación e importación. Tan tarde como 1770, un 10% de los testamentos fueron dictados por comerciantes nacidos en España.

Para inicio del siglo XVII existieron en Lima por lo menos 60 comerciantes con un capital superior a los 100.000 pesos cada uno, cantidad que tenían muy pocos empresarios de la Audiencia de Quito. Los comerciantes peruanos cumplieron diferentes actividades: agentes de propietarios de minas, importadores, mayoristas, armadores, financistas y embarcadores de la carga interna y del comercio exterior. Los comerciantes de Lima así como de Méjico y en más pequeña escala de Guayaquil, pertenecieron a una clase élite. Algunos de los armadores fueron los propios capitanes de los navíos.

Con la firma del *asiento*, es decir de un contrato entre el Virrey y el Consulado, los comerciantes limeños pasaron a sostener la Armada de la Mar del Sur y recaudar el *almojarifazgo*, tributo pagado en el comercio internacional, cerrando así, un mayor control de la navegación comercial.

Los comerciantes peruanos no solamente que acudieron a las ferias de Portobelo, además extendieron su esfera de influencia a la Nueva España. Siendo el Virreinato del Perú un gran productor de metales preciosos, los comerciantes peruanos fueron autorizados por la Corona para trasladarlos hasta Guatemala y Acapulco, coyuntura que aprovecharon para poder adquirir bienes españoles y chinos y llevarlos al sur para ser vendidos en Nueva Granada, la Audiencia de Quito y el resto del territorio del Virreinato del Perú. Por su gran habilidad, el comerciante peruano pudo escoger la mercadería tanto de Panamá como de Méjico y decidir por la que más le convenía a sus intereses. En 1589, el cabildo de la ciudad de Méjico protestó ante el Virrey por las enormes compras de mercadería española que los comerciantes por años hacían, negocios que causaban escasez y aumento de los precios. Frente al reclamo, el Marqués de Villamanrique, Virrey de Nueva España, suspendió la reexportación desde Acapulco de toda mercadería española.

Con el pasar de las décadas, el comercio entre el Virreinato del Perú y el de Nueva España, experimentó un gran progreso al extremo que entre 1661 y 1662, a manera de ejemplo, apenas un 18.5% de los navíos peruanos zarparon de Panamá. El resto de la flota se concentró en Acapulco, en donde se negociaron los géneros chinos. Otro ejemplo se tiene entre 1701 a 1704, cuando de un total de 241 zarpes desde Callao, tan solo 35 ó un 14.% se dirigieron a Panamá.

Al igual que los comerciantes sevillanos que mantuvieron la errónea política comercial de restringir el flujo de la mercadería para mantener los precios ficticiamente altos, los comerciantes peruanos acogieron la misma forma de pensar. Ellos ignoraban que una escasez de mercadería también los perjudicaba, por cuanto sus clientes por la falta de inventario en sus almacenes, tenían que cerrar sus puertas o declararse en bancarrota.

El transporte directo a España fue exclusivo de los comerciantes peruanos, razón por la cual, los exportadores guayaquileños prefirieron comerciar con Nueva España, ruta que ejerció un menor monopolio, por cuanto también incluía navíos de propiedad de guayaquileños y los costos de transporte y comercialización eran inferiores que los que se pagaban en las exportaciones a España, vía Callao.

Para fines del siglo XVIII, el cacao de Guayaquil se había convertido en serio rival del de Caracas y en pocos años más, sería el principal país exportador de cacao del mundo. Fueron muchos los comerciantes peruanos que se dedicaron al negocio del cacao. En 1791, apareció Francisco Guerra transportando el grano a Acapulco. En 1783, Antonio Elme fue autorizado por el Virrey para exportar 20.000 fanegas al mismo puerto y en 1785, la Corona aprobó el envío de 8.000 fanegas por parte de Diego Pimentel.

El poder económico limeño ignoró la importancia de edificar un gran mercado interno. Para 1792, Lima apenas contaba con 52.000 habitantes y controlaba prácticamente todo el territorio de la América del Sur. No había desarrollado mayormente ni su agricultura, ni su industria. La élite económica dependía de la intermediación de bienes entre España y las diversas audiencias que estaban bajo su control. El mercado interno era muy pequeño para absorber el inmenso volumen de comercio internacional que manejaba.

Las Reformas Borbónicas fueron el golpe de gracia para los carteles limeños y el movimiento independentista se convirtió en el "jaque mate" del poder económico de Lima. La incuestionable fidelidad a la Corona de los comerciantes limeños se mantuvo hasta el final del período colonial. Tal actitud explica la demora de Perú en proclamar su independencia.

Entre 1808 y 1817 el poderoso Consulado de Comercio de Lima aportó millones de pesos para la defensa de los intereses de la Corona en la América Española. Como el aporte fue insuficiente, en 1815 el comercio limeño también puso a disposición de la Corona su flota mercante y los navíos se acondicionaron como naves de guerra, para evitar las incursiones de los patriotas en el océano Pacífico.

Los chilenos se aprovecharon de la crisis limeña y formaron una pequeña pero próspera flota mercante, la cual comenzó a captar los diversos mercados que habían sido territorio de los limeños. El hecho que Lima era el último enclave español en el Virreinato y sin una flota mercante para transportar los pocos productos que producía, ocasionó la interrupción del comercio con Valparaíso y del intercambio de azúcar con el trigo chileno. Las consecuencias del desenlace se extendieron a los agricultores y a los mineros. Para fines de la colonia, Perú se había convertido en un territorio en total decadencia.

En palabras del escritor peruano José de la Riva Agüero: "*Perú por su empobrecimiento, apenas contribuía a los gastos comunes del Imperio con un millón de pesos anuales; que el Callao era un puerto mucho menos activo que Veracruz y La Habana; que Méjico producía más del doble de plata que ambos Perúes (Perú y Bolivia), y más del cuádruple que el Bajo Perú, privado éste, como lo estaba, de los grandes asientos de Potosí, Porco y Oruro; que el solo Guanajuato duplicaba en rendimiento al referido y proverbial Potosí de las Charcas; que el beneficio neto de la Casa de la Moneda de México era seis veces mayor que el de la de Lima; que todas las minas peruanas exigían más gastos para su laboreo y ocupaban situación harto menos favorable que las de México, ubicadas en lugares fértiles, templados y propicios*".

Exportación de madera, cacao, copé, zarzaparrilla, cascarilla y otros productos

Para la construcción de las residencias reales, catedrales, iglesias y conventos, el Virreinato de Lima dependió casi exclusivamente de la importación de las maderas de la Audiencia de Quito.

Adam Szasdi y Dora León Borja, afirman que el comercio de la madera con Lima se inició a partir de la quinta década del siglo XVI. Ellos afirman que en 1547 un navío cargó maderas en la isla Puná para la construcción de la casa de Gonzalo Pizarro en Lima. Los mismos historiadores citan a Cristóbal de Molina, quien en 1552 sostenía:

"Hay unas montañas que se llaman manglares, a la mar - tierra toda de esteros y ciénegas- y unos árboles muy altos y muy derechos que se llaman mangles; la madera es incorruptible, y tan dura que se hacen pedazos las hachas con que la cortan. Los vecinos de este pueblo - porque esta madera tiene aprecio en esta costa y en esta ciudad de Lima - mandan a sus indios, que tienen encomendados, que les corten de esta madera."

Entre las principales variedades de madera se encontraban el *guachapelí*, *roble*, *palo amarillo*, *maría*, *canelo*, *mangle*, y *palo de balsa*. Cada una de ellas tuvo su propósito. Así el guachapelí se lo vendió para la construcción de las estructuras de los barcos, el mangle para los mástiles y el palo de balsa para embarcaciones livianas y prácticas, capaces de navegar por pequeños ríos y esteros.

En 1559, Agustín Arias, Canónigo de la Catedral de Lima, relataba a la Corona:

"En la dicha ciudad de Los Reyes (Lima) ni muchas leguas della no avia ni se criava madera para poder edificar las casas que se labraban en ella y en los demas pueblos de su comarca, y que por la necesidad que avia la traian de la ciudad de Santiago de Guayaquil..."

En 1586, como resultado de un terremoto en Lima, el palacio del Virrey así como la mayoría de las viviendas de la citada ciudad quedaron destruidas. Para la reconstrucción del palacio, un galeón a Guayaquil zarpó con urgencia para adquirir y transportar de regreso la madera necesaria.

Al arribo a los puertos de la Audiencia, fue costumbre de los capitanes de los navíos, cargar madera por su propia cuenta, para luego venderla en Lima, cobrando por la misma, además de su valor, el flete muy bien remunerado.

Para la construcción de los galeones españoles, la Real Hacienda remató el aprovisionamiento de la madera al mejor postor. Debido a la demanda internacional de la madera, fue aserrada (tablas, tablones, vigas y alfajías); su exportación, dio inicio a toda una industria conformada por carpinteros y ebanistas, quienes labraron balaústres, sillas, poleas, piezas de carreta y bateas. He aquí una buena descripción de ellas:

Alfajías (Grandes tablas de madera en espesores diferentes y sólidas, de 8 varas de largo y 12 pulgadas de grueso por las 4 caras, labradas a cordel con hacha). *Balaústres* (Para uso en los balcones y terrazas, como barandales. Se construyeron en dos tamaños, de media vara y de una vara de largo). *Baúles* (Fabricados con diversas maderas), *Canaletes* (Fueron remos construidos para exportarse a Lima, a 1 peso y 4 reales la docena). *Catres* (Se exportaron en

pequeñas cantidades desde San Blas hasta Iquique. Competieron con los catres nicaraguenses, hechos con madera fina). *Cucharas* de palo (Se fabricaron en grandes cantidades para la exportación a Trujillo, Lima, Pisco y Mollendo (Arequipa). *Guaratacos*, *Molinillos* y *Rosarios*, se exportaron en pequeñas cantidades.

Gil Ramírez Dávalos, fundador de Cuenca, fue un importante minero de azogue (mercurio) y plata, entre 1558 y 1565; años después, en sociedad con Alonso Pérez de Aguilar, establecieron un aserrío y comenzaron a exportar madera a Trujillo y a Lima.

Por la tala indiscriminada de la madera, el Gobernador de la Provincia de Guayaquil reglamentó su explotación y tomó diversas medidas para frenar la destrucción de los bosques. En el siglo XVIII, el Tribunal del Consulado de Lima se opuso a dichas decisiones, por cuanto los navíos que pasaron por la Audiencia no pudieron cargar madera y por tanto llegaron a Lima semi-vacíos. Adicionalmente, Lima comenzaba a sentir la escasez del material básico para la construcción y embellecimiento del virreinato. En cuanto a las repercusiones propias de la Caja Real de la Audiencia, la madera era uno de los principales rubros de exportación y representaba en aquellos años, no menos de un 20% de las mismas. Una disminución de su volumen de venta a Lima significaba una merma para los ingresos de la Corona.

Durante todo el siglo XVIII continuó la polémica sobre la conveniencia o no, de reglamentar la tala de la madera. Empresarios del calibre de Martín de Ycaza y Caparrosa y Jacinto de Bejarano se opusieron vehementemente a la prohibición. Ellos junto con Miguel de Olmedo, entre sus múltiples negocios, se dedicaban a esa actividad. A la larga, el Cabildo no logró reglamentar la explotación de los recursos forestales.

Durante el siglo XVIII, la Audiencia exportó a todos sus mercados un promedio de 30.000 a 60.000 pesos anuales en las diversas variedades de madera. En 1735 la Audiencia de Quito exportó 32.800 pesos en maderas. En 1765, solamente el partido de Yaguachi exportó 23.000 pesos. En el quinquenio de 1784 a 1788 se exportaron de Guayaquil para Callao 32.097 alfajías; 18.813 piezas de mangle, laurel y puñuela; y 4.022 palos de diferentes clases. En 1789, la exportación a Callao fue 60.300 pesos y en 1790 disminuyó a 26.007 al mismo puerto. Entre 1790 y fines de ese siglo, como resultado de la siembra masiva de cacao, los bosques fueron talados y "limpiados", convirtiéndose así la explotación forestal en un subproducto de la producción cacaotera.

A partir del siglo XVII, las exportaciones de **cacao** fueron tomando importancia y generando más ingresos que la madera y otros productos de exportación. Durante los primeros años de la exportación del cacao guayaquileño, los niveles de precio de venta en el puerto fluctuaron entre 15 y 18 pesos la carga, mientras que en Lima llegaron a 30 y en México, 60 pesos la carga. Estas enormes diferencias de precio en favor de los armadores y comerciantes de Lima y Acapulco, se mantuvieron a lo largo del período colonial. A partir del siglo XVIII, el precio en

Guayaquil comenzó a descender y se mantuvo entre 2 y 10 pesos. Al terminar la colonia el cacao representó 50% del total de las exportaciones y se cotizó a menos de 6 pesos.

Exportaciones de cacao a Lima
(cargas)

años	cargas	pesos
1787	37,000	67,000
1790	38,000	185,000
1795	6,100	42,000
1800	nd	39,000
1805	nd	7,500

Nd:no disponible

Fuente: El fruto de los dioses.Guillermo Arosemena Arosemena

En 1803, los pequeños comerciantes de Guayaquil que habían comenzado a adquirir libremente mercadería en Panamá, abogaron para que no se prohibiera el comercio con dicho territorio, pues los grandes exportadores de cacao, que también eran importadores, preferían negociar con Lima, donde ellos vendían su cacao con destino final a Europa y con sus ganancias invertían en la compra de bienes para la venta en Guayaquil, monopolizando así, el comercio exterior. El pago de las exportaciones guayaquileñas a Lima, en base a trueque con ropa, vino y otros bienes, causó iliquidez de circulante en la Audiencia de Quito.

El **copé** o **copey** se comercializó en gran escala con Perú. En una descripción inédita de Guayaquil escrita en 1772, ubicada por la historiadora española María Laviana Cuetos, en el Servicio Histórico Militar de Madrid, se conoce que en Santa Elena "...hay muchos nacimientos de copé, de que se hace la brea con la tierra que para su fomento se cría en el mismo sitio, pero como es muy falto de leña, tienen que conducir estos simples para ser su compuesto en Puntagorda, a barlovento de la citada Punta de Piedras; después la conducen a Lima, donde su amo la hace vender por contrata a 24 pesos quintal..."

El copé fue usado para calafatear las naves y sellar las vasijas usadas para envasar vino y aguardiente. Las exportaciones anuales de copé fueron del orden de los 25.000 pesos, hasta que los precios comenzaron a descender, por la excesiva oferta originada en las cotizaciones tan elevadas. Las cifras aproximadas de exportación al Perú fueron entre 500 y 1.000 quintales anuales.

Por la competencia de Guayaquil, que contribuyó a la baja de los precios a 12 pesos el quintal, la mina de Amopate de Lima, que aportaba 2.500 pesos anuales al Virrey, se clausuró ocasionando pérdida a las Cajas de Lima. El cierre de operaciones de Amopate fue la causa para que el Virrey estableciera el estanco del copey en 1781, adquiriendo toda la existencia almacenada en Lima. La medida fue tomada por el Virrey, sin consultar al Presidente de la Audiencia de Quito, actitud que molestó a éste último, quien se dio cuenta de que se mermarían

los ingresos durante algunos años hasta agotarse el stock y reiniciar las compras a Guayaquil.

Cuando los inventarios del copey en Lima estuvieron próximos a terminarse, el poderoso comerciante de Guayaquil, Juan Antonio Rocafuerte, padre de Vicente Rocafuerte, obtuvo la concesión de explotar las minas de copey y adelantó 12.000 pesos a la Real Hacienda, comprometiéndose durante 10 años, a exportar anualmente a Callao unos 1.500 quintales, al precio de 14 pesos cada uno. Descontando los diversos impuestos y el valor del flete, el negocio de copey representó a Rocafuerte una utilidad por año entre 3.000 y 5.000 pesos, cantidad que se acrecentó a las ganancias de sus otras empresas.

Para fines del período colonial, el promedio anual de exportación se encontraba en 6.000 quintales; por el crecimiento de otros productos de exportación, el negocio del copey perdió importancia económica en el país, a pesar de ello, Vicente Rocafuerte continuó explotando los pozos de su padre.

Por medio de las crónicas de Pedro de Cieza de León de 1550, se conoce que la **zarzaparrilla**, planta con grandes propiedades medicinales, capaz de curar sífilis y cáncer, fue uno de los primeros productos que exportó la Audiencia de Quito al Perú. Él relata que en Puná:

"...nace una yerba, de que hay mucha en esta isla y en términos desta ciudad de Guayaquil, la cual llaman zarzaparrilla, porque sale como zarza de su nacimiento, hecha por los pimpollos y mas parte de sus ramos unas pequeñas hojas. Las raices desta yerba son provechosas para muchas enfermedades...las cuales cuecen lo que conviene para aquel efecto, y sacada el agua, que sale muy clara y no de mal sabor ningun olor, dándola á beber al enfermo algunos días...en breve queda mas sano que antes...se han hecho grandes curas en este pueblo de Guayaquil en diversos tiempos...En muchas partes de las Indias hay desta zarzaparrilla; pero hállase que no es tan buena ni tan perfecta como la que se cria en la isla Puna y en los términos de la ciudad de Guayaquil"

Respecto a la exportación de **productos de los obrajes**, Fray Antonio Vázquez de Espinoza en su *Compendio y Descripción de las Indias Occidentales*, al describir al Guayaquil de 1612, comentaba que para satisfacer las necesidades los negocios de Guayaquil, se exportaban

"...para Lima y toda la tierra del Piru, como son paños, cordellates, cordovanes,..., llevan también mucha xarcia, que se labra, y beneficia en la dicha ciudad, y en los pueblos de su jurisdicción, que se hace de Cabuya,...; vienen a este puerto muchos navíos cargados de Lima, y de los valles de Ica y Pisco, con mucha cantidad de botijas de vino para el gasto del Reino de Quito, de suerte que este puerto se comunica con todo el Reino del Piru,"

Guayaquil exportó cordaje (pita) y compitió con la jarcia de cáñamo chilena cuyo costo era un décimo del valor de la jarcia guayaquileña, pero por la insuperable calidad de esta última, tuvo mucha aceptación en Lima. Entre 1770 y 1774, el

puerto exportó a Callao un promedio anual de 11.844 libras de pita floja y 2.072 libras de pita torcida. Una década más tarde, las cantidades de exportación se duplicaron y cuadruplicaron respectivamente.

Un producto que fue comercializado en forma exclusiva con Perú fue la **cascarilla** o quina. Irónicamente fueron los jesuitas y no los médicos, quienes extendieron el uso de la quina para combatir las fiebres y otros males. De ahí que a la cascarilla se conoció en Europa como el "polvo de los jesuitas".

El descubrimiento de la quina data de 1630, cuando la Compañía de Jesús fue autorizada para controlar el comercio de la quina en todo el territorio colonial. Los jesuitas, por medio de los indígenas evangelizados, quienes fueron expertos en identificar los árboles de quina y responsables del corte de la corteza, enviaron inmensas cantidades a sus colegios en Lima, en donde las almacenaron hasta enviarlas a Sevilla y para luego distribuirlas en Roma. El Cardenal Lugo, Arzobispo de Lima, se encargó del control de los envíos.

Hasta el descubrimiento de la quina, el paludismo era una enfermedad mortal. Fue Francisca Enríquez de Ribera, segunda esposa del Conde de Chinchón, Virrey del Perú y no Ana de Osorio, su primera esposa, como muchos historiadores afirman, quien en 1640 se encargó de difundir masivamente el uso de la quina en Europa. Por ello, Linneus, el más famoso botánico europeo, decidió dar la clasificación botánica de "chinchona" al árbol de la quina.

Narran los historiadores que en 1638 Francisca Enríquez de Ribera se encontraba en su palacio en Lima al borde de la muerte, con altas temperaturas que los médicos no podían combatir. Preocupado de que quedaba poco tiempo de vida a la Condesa de Chinchón, el Corregidor de Loja, Francisco López de Cañizares, envió un saco con quina al Dr. Juan de Vega, médico de tan ilustre dama, quien inmediatamente comenzó a administrarle la planta medicinal y en pocos días se curó. López de Cañizares tiempo atrás había estado grave como consecuencia del mismo mal, pero había podido sobrevivir por la milagrosa bebida proporcionada por el padre Juan López.

Las noticias de tan prodigiosa cura llegó a Europa y en poco tiempo, todos los países del viejo continente comenzaron a adquirir los "povos de la condesa", nombre con que se popularizó la quina. Se comenzó a vender durante los primeros meses de introducción a 100 reales la libra, es decir unos 8 pesos, pero meses después, por la espectacular demanda, el precio aumentaría a 25 pesos.

La explotación de la quina fue de tal magnitud que para 1735 La Condamine, al igual que los cronistas españoles Juan y Ulloa, advirtieron a la Corona que el milagroso arbusto se encontraba próximo a extinguirse. Miguel de Jijón y León en comunicación al Virrey de Perú en 1776, se expresó sobre el grave problema de la depredación de la cascarilla; también lo hizo Eugenio Espejo.

Durante los primeros años de la exportación de la cascarilla, por la falta de navíos españoles, la corteza que fue recogida por los indios de Loja, se trasladaba a Piura y luego pasaba al puerto de Paita, por donde se embarcaba a Panamá y por falta de navíos españoles, era vendida a los ingleses, franceses y holandeses. Los contrabandistas propagaron la venta de la cascarilla por todo Europa, extendiéndose hasta Esmirna, un inmenso mercado para la Turquía Asiática.

Recién en 1774, Francisco de Requena hizo conocer por primera vez de la existencia del sombrero de paja toquilla como industria de la Provincia de Guayaquil, cuyos centros de producción fueron Santa Elena y Jipijapa. Este producto se lo había importado anteriormente desde Centroamérica. En poco tiempo, el sombrero de paja toquilla comenzó a exportarse en pequeña escala, pero en forma sostenida, a Piura, Lambayeque, Chiclayo y Trujillo, ciudades del norte de Perú. A fines del siglo XVIII, para proteger la industria sombrerera que daba mano de obra a muchos trabajadores, el gobierno prohibió la exportación de la paja toquilla, materia prima que tenía gran demanda en Perú. Fueron muchos los exportadores que trataron de contrabandear el citado producto agrícola pero sus cargas fueron confiscadas por las autoridades.

El **azufre** y **salitre**, ingredientes para hacer la pólvora, fueron exportados desde Latacunga vía Guayaquil a Lima y Panamá. Adicionalmente la Audiencia de Quito abasteció de pólvora a las citadas ciudades para que ellas pudieran combatir los ataques de los piratas.

Lima fue por más de 280 años, el principal socio comercial de la Audiencia de Quito. Durante los primeros siglos del período colonial, a pesar de las prohibiciones de la Corona, se desarrolló en Perú la industria vinícola y en poco tiempo, además de suplir las necesidades de su población, comenzó a exportar el vino en grandes cantidades a todos los puertos del océano Pacífico hasta Panamá, incluyendo Guayaquil. En 1779, Guayaquil importó 4.000 botijas de vino, pero para 1789 las cantidades disminuyeron a 2.000 botijas (de 114 libras cada una) de vino de Coquimbo, Nasca y Pisco, a 10 pesos la botija; 200 botijas de vino de Concepción a 18 pesos, y 600 botijas de aguardiente de Pisco.

Algunos comerciantes guayaquileños, en lugar de recibir oro y plata en pago de sus ventas de madera y cacao, optaron por canjear dichos productos con grandes cantidades de vino, que al venderlo en Guayaquil y otras ciudades de la Audiencia de Quito, multiplicaron sus ganancias, a pesar de que el trueque ocasionaba una merma en el medio circulante de Guayaquil, cuya escasez de monedas en ciertas épocas, perjudicó a su economía.

A medida que la industria de caña se desarrolló en la provincia de Guayaquil, el aguardiente de caña substituyó a las importaciones de bebidas alcohólicas peruanas. Con el fin de desarrollar la industria de la caña de azúcar y aguardiente, a fines del siglo XVII, la Presidencia de la Audiencia de Quito prohibió la importación del vino peruano. Similar medida se tomó con las importaciones del azúcar peruana.

El contrabando

El sistema de comercio monopolístico de la Corona, la falta de suficientes navíos para recoger periódicamente toda la carga de exportación de la América Española, las prohibiciones decretadas por el Consejo de Indias en detrimento de ciertos territorios y las concesiones que hiciera el Monarca español en favor de Inglaterra, Francia y Holanda, fueron las causas para que se iniciara el negocio del contrabando desde el siglo XVI, en todo el territorio de la América Española.

La apertura del comercio entre Manila y Acapulco, iniciada por un grupo de españoles radicados en Filipinas, no favoreció al monopolio de la Corona Española. El tráfico marítimo entre Asia y el Nuevo Mundo fue el origen de un comercio ilícito que duró alrededor de dos siglos y medio y por más control que trató de establecer la Corona, fue poco lo que pudo hacer para evitar la venta de la mercadería china en las distintas colonias españolas.

El comercio entre Filipinas y Nuevo Méjico se inició en 1565, con la llegada a Acapulco del "San Pablo", cargado de un pequeño lote de canela. Como los españoles en Manila habían iniciado relaciones comerciales con los chinos, tan pronto esa ciudad consiguió del Consejo de Indias, la autorización para entablar un intercambio comercial con la Nueva España, a partir de 1573 los comerciantes de Filipinas inundaron las colonias españolas en América con seda, porcelana, especería y otros productos asiáticos, artículos que se llegaron a vender tan lejos como el territorio chileno.

Al referirse al comercio Filipinas-Callao, el historiador Adam Szaszdi, quien ha dedicado años a investigar el período colonial, estima:

"Todas las autoridades de la Nueva España y del Perú favorecían el trato y lo mismo hacía el público en general, constituyendo la excepción aquellos mercaderes de oficio que eran corresponsales o comisionistas de sus congéneros sevillanos, o que, dicho de otro modo, se dedicaban a la venta de productos europeos. Es así que al crearse el Consulado de Lima (1613) hallarían en él los mercaderes andaluces un importante aliado. Ahora bien, el Consejo no se identificaba con las miras y pretensiones del Consulado hispalense. Mas sí convenía prestarle oído, no solo por los ingresos regulares que el comercio atlántico aportaba a la Corona-que en cierta medida se daban por descontado-sino mucho más por los empréstitos y servicios con que el Tribunal de Mercaderes socorría al Gobierno en momentos de aprieto. Favor con favor se paga, motivo principal de las restricciones en el comercio del Pacífico. Pero que cada uno vea cómo defiende sus propios intereses: una cosa era despachar Cédulas, y otra muy distinta era hacerlas cumplir. La Corona no autorizaba; pero sí toleraba el incumplimiento de las Reales disposiciones que se originaban en los reclamos de grupos de presión. Así se explica, que don Luis de Velasco, favorecedor bien abierto del comercio de ropa de China con el Callao, tanto durante sus dos períodos de Virrey de México, como también el de Lima, terminase su carrera de Presidente del Consejo de Indias. Así se explica también, que a pesar de las

terminantes y repetidas prohibiciones, el trato siguió floreciendo por casi dos siglos."

Los poderosos comerciantes mejicanos y peruanos, para lograr mayores utilidades se trasladaban a Manila, adquirían bienes chinos directamente y trataban de eliminar al comerciante manileño como intermediario, quien en más de una ocasión se quejaba de las prácticas mercantiles de los citados comerciantes.

En busca de metales preciosos y de vender sus productos a la ciudad Imperial de Potosí, los Galeones de Manila iniciaron una ruta directa a Callao sin pasar por Acapulco.

Preocupados del "dumping" que tenía lugar en el Virreinato del Perú, política de exportación implantada por los japoneses en el mundo occidental 4 siglos más tarde, en 1582 los grupos de presión sevillanos, para evitar la pérdida de su monopolio, lograron que la Corona prohibiera la existencia de otra ruta que no fuera la de Manila-Acapulco. Preocupada del potencial contagio en otras regiones de la América Española, la Corona prohibió el comercio entre Nueva España y Perú. El Consejo de Indias combatió el comercio chino por ser fuente de drenaje de la plata y demás bienes producidos en sus colonias. A pesar de la intervención de las más altas autoridades, el tráfico ilícito continuó vía Acajutla, principal puerto de Guatemala en aquella época.

Aunque la Corona autorizó entre 1604 y 1620 solamente dos viajes al año para la ruta Nueva España-Perú, pudiendo llevar un total de carga no superior a los 200.000 ducados por viaje, la realidad fue que cada año un navío zarpó de Lima para Acapulco con una carga valorada en un millón de pesos. Entre las medidas que tomó la Corona en 1604 para tratar de eliminar el contrabando estuvo reducir el tamaño de los galeones a 200 toneladas y prohibir del envío de metales preciosos de Perú a Nueva España. El contrabando nunca cesó, continuó hasta las postrimerías del período colonial y en el siglo XXI, sigue existiendo.

Los Galeones de Manila o Navíos Chinos, cruzaron el peligroso océano Pacífico hasta 1815, año del último arribo desde las Filipinas. Ninguna otra ruta en la historia de la navegación mercante, pudo sobrevivir los tres siglos y medio del tráfico de Manila.

Fin del poder de los comerciantes limeños

La ruta por el Cabo de Hornos, el Reglamento del Libre Comercio, impuesto por las Reformas Borbónicas y la creación del Virreinato del Río de la Plata, que asumió la jurisdicción de las minas de Potosí en el Alto Perú y lo que es Argentina, mermaron seriamente las actividades económicas de los empresarios limeños. Durante las últimas décadas de la colonia, gradualmente perdieron el poder monopólico ejercido durante siglos.

Bibliografía:

Arosemena Arosemena, Guillermo. El Fruto de los Dioses, Tomo I. Guayaquilo.1988.

Arosemena Arosemena, Guillermo. Historia del Comercio Exterior de Ecuador.Tomo I. Guayaquil.1992.