

# EL COMERCIO COLONIAL AMERICANO DEL AÑIL: GUATEMALA Y VENEZUELA, 1774-1810

Germán Pacheco Troconis  
Universidad Central de Venezuela

**Resumen:** El artículo aborda bajo un enfoque histórico la evolución del comercio colonial del añil, producido en las Capitanías Generales de Guatemala y de Venezuela. Inicialmente caracteriza el comercio colonial de tintóreas y el comercio exterior de Guatemala y Venezuela en el escenario Atlántico. En un segundo momento estudia la demanda y la oferta de tintóreas, centrado en el caso del añil, bajo la Revolución Industrial. Se destaca el rol del añil en las economías complementarias y regionales. Finalmente se ha determinado el curso económico del comercio del añil de ambos núcleos, resaltando sus fortalezas y debilidades y la interrelación mercantil entre ambas regiones.

**Palabras clave:** Añil, Comercio, Producción, Colonia, América, Guatemala, Venezuela

**Summary:** The article addresses under a comparative historical approach the evolution of colonial trade of indigo produced in the jurisdiction of the Captaincy General of Guatemala and Venezuela. As an initial step is characterized dyeing colonial trade and foreign trade of Guatemala and Venezuela in the Atlantic scene. In a second step we study the demand and supply of dye, which focuses on the case of indigo, under the influence of the Industrial Revolution. It also highlighted the role of indigo in the complementary and regional economies. Finally we have determined the economic course of the indigo trade of both cores, highlighting their strengths and weaknesses and the commercial relationship between these regions.

**Key words:** Indigo, Colonial trade, Colonial production, America, Guatemala, Venezuela

La economía de las tintóreas movió al mundo por siglos. Hablar de ella en los siglos XVI-XVIII era hablar del espacio Atlántico. Un espacio-movimiento, según Braudel (1984), un delta gigante que unió vías terrestres y marítimas por donde fluían bienes y mercancías, personas, conocimientos e ideas técnicas. Puertos, ciudades y zonas rurales eran atadas por rutas donde fluían mercaderías, llegaban y salían personas. Los más conspicuos bienes se enseñorearon del Atlántico, hasta confines ignotos donde en estallidos de colores se apropiaron de telas, tapices y frescos. El añil fue uno de los actores de esta historia. Sus

cualidades lo hicieron imprescindible en la industria textil y en la química. Alimentó a una industria en crecimiento abriendo nuevas demandas. El añil-tinte se obtenía de una leguminosa del género *Indigofera*. Con limitaciones para ser producido en Europa, su producción en América y su comercio, concitó gran interés entre los agentes económicos y los estados rivales que se expresaron en los núcleos productivos americanos de Guatemala y Venezuela, claves para la Corona española y las economías-mundo.

Este artículo se centra en la evolución del comercio colonial del añil producido en las Capitanías Generales de Guatemala<sup>1</sup> y de Venezuela su demanda y oferta, inscritas en el comercio Atlántico de tintóreas. Sus semejanzas y diferencias en la producción, comercio y evolución, se estudian comparativamente. Se explora una vinculación entre los núcleos e interrelación entre sus comerciantes y el papel del añil en las economías complementarias y regionales

El añil como ave fénix de los tintes, parece renacer por su actual demanda. El interés en la sostenibilidad de los recursos naturales del planeta ha ido ganando camino ante la contaminación química, relevando el interés en los tintes naturales. Centroamérica ha reiniciado su producción en manos campesinas, con apoyo del Estado de El Salvador, de organismos internacionales agrícolas e instituciones de cooperación alemana. Así que comprender las raíces de esta actividad económica constituye un aporte al rescate del conocimiento y al acervo cultural latinoamericano.

## **El comercio colonial de tintóreas: un caso del comercio Atlántico**

El comercio de estas mercaderías los siglos XVII y XVIII tuvo lugar en el espacio marítimo Atlántico. Las fuentes americanas de tintes constituyeron estímulo para el tráfico y la constitución de nuevas rutas. El interés de la Corona española y de sus rivales condujo a la creación de economías regionales y a la conformación de sólidos circuitos comerciales y redes mercantiles, que movilizaban los negocios en torno a sus centros productores y aseguraban la distribución de los bienes a remotos confines: en primigenia globalización, la cochinilla y el añil alcanzaron el hinterland asiático. Hacia la segunda mitad del siglo XVIII, por los textiles y el estampado, la importancia de los colorantes cobró tal magnitud, que identificaban puertos y caminos de la mar con su nombre. La ruta de la Nueva España es un buen ejemplo; hablar de ella era sinónimo del comercio de la grana y del añil entre los navegantes y comerciantes, sus remesas coparon casi

---

1. El territorio de la Audiencia y Capitanía General de Guatemala iba desde el norte en la actual frontera que limita el estado mexicano de Chiapas del de Oaxaca hasta una zona próxima a la actual frontera de Costa Rica y Panamá, en el sur incluía el hoy estado de Chiapas y las naciones centroamericanas de Guatemala, El Salvador, Honduras, Belice, Nicaragua y Costa Rica. La Capitanía General de Venezuela comprendía las Provincias de Caracas, Nueva Andalucía o Cumaná, Maracaibo, Barinas, Guayana, Trinidad y Margarita, abarcaba un territorio similar a la actual Venezuela, pero de mayor superficie.

las exportaciones hispanoamericanas, absolutas en la grana más no en el añil, donde surgió el de Venezuela que inscrito en la ruta definida por el cacao, aportó en años de finales del XVIII, casi el 50% de lo exportado (Pacheco, 2000, II: 435).

Este comercio participó de las características de comercio Atlántico que condicionaron su estructura y organización y los intercambios de sus puertos y plazas mercantiles. Andando la centuria el tráfico se modernizó, acordes con el avance de la Revolución Industrial y las necesidades de su centro principal, Inglaterra (Martínez Shaw, 1999). Pero, continuaba siendo un comercio de impronta colonial, principio vertebrador que impulsó la monarquía española, desde el comienzo: las colonias eran concebidas como economías complementarias en un papel subordinado a la metrópoli. Este principio también primaría en la relación de las colonias extranjeras americanas con las monarquías rivales, cuando el comercio se tornó europeo. Las Reformas Borbónicas del siglo XVIII profundizaron esta concepción: el motor del crecimiento era el comercio colonial. La industria española tendría como pilar, según García Baquero (1992), la existencia de cotos mercantiles, para precaverse de la competencia. La llave mercantil estaba en Cádiz, pero los mecanismos que abrían los flujos eran extranjeros, España estaba relegada a la intermediación mercantil. Sus mecanismos de cooptación fueron: testafierros o “prestanombres”, inversiones en la propiedad de casas mercantiles y venta directa de mercancías (Kicza, 1986). El comercio interprovincial estaba sometido a una dependencia extranjera, que se había acendrado desde mediados del XVIII, con un fuerte puntal en la receptividad de comerciantes y grandes propietarios.

Era un comercio a distancia, que combinado con los medios de transportación determinaba su organización, los fletes y bienes comercializados. La mercancía de alto valor unitario como metales preciosos y ciertos tintes eran privilegiadas en detrimento de las de menor valor, pues la duración de los viajes, los intereses de los préstamos, las cuotas de seguros y los pagos de la tripulación, condicionaban el acceso a los circuitos transoceánicos. La distancia, como ha dicho Chaunu (1965), determinó las opciones fundamentales de la economía colonial. Su tráfico fue una actividad con tiempos muertos largos y rotación del capital lento, que debilitaban la acumulación y le conferían un espíritu especulativo. Las distancias-tiempo, que dan una aproximación más real al tiempo de rotación del capital, la afectaban factores económicos y extraeconómicos, impactando el giro mercantil. En América la descarga y entrega del cargamento o su liquidación solía efectuarse con retardos; por dificultades de comunicación entre los hinterlands y los puertos, y la dispersión geográfica de la producción agrícola, demoraban el acopio y embarque de coloniales. Del lado europeo, el acarreo también tenía restricciones. Estaban los trámites burocráticos, legales, correspondientes al permiso para la salida de los registros, y los imprevistos naturales, sanitarios y bélicos. El tiempo real de movilización en un viaje en redondo a América podía llevar más de un año (García Baquero, 1992: 187).

El comercio atlántico era de difícil control, las restricciones en la acumulación y las grandes distancias, hacían del crédito un factor estratégico. Se sumaba

la complejidad del negocio, de gran radio de acción, multiplicidad de agentes y contactos económicos. El binomio complejidad del negocio-medios de comunicación limitados, relevaba la confianza en los agentes económicos como garantía de su buen funcionamiento: el criterio sensato, sin opacar la capacidad de visionar las posibilidades del trato, el conocimiento del medio y la intuición y experticia en los negocios eran elementos a ponderar en la selección; sobre la escogencia descansaba el éxito o el fracaso, pues el soporte de los mecanismos crediticios era la fianza personal y el respaldo prendario. Las situaciones adversas por decisiones equivocadas conducían a quiebras en cadena (Kicza, 1986). La confianza como base de los negocios priorizó las relaciones de parentesco, amistad y paisanaje, cohabitando relaciones personalizadas con las del capital. Como era un tráfico de alto riesgo se requerían pilotos conocedores de los instrumentos marítimos y experiencia en las rutas americanas: hábiles para aprovechar los vientos mediante la disposición de las velas y seguir el rumbo de la brújula, capaces de manejar el astrolabio con precisión para establecer la latitud, reconocer las costas donde se navegaba al punto de saberse de memoria los escollos (Pérez-Mallaina, 1992: 92). Los avatares naturales y los conflictos bélicos de España eran parte del azar del navegante, una vez que se “engolfaba” en la aventura a las Indias. Esto se reflejaba en los costos de los intereses del capital y en las cuotas de los seguros. Para atemperar el riesgo se diversificaba, aprovechando las múltiples oportunidades del comercio, no sólo en el flujo de bienes y las actividades mercantiles, sino en el número de tratos, que integraban una compleja maraña en espacios marítimos y terrestres. Comerciar de todo y con todos, como ha acotado García Baquero (1992) fue el modelo mercantil en la Carrera, hasta 1778. Al morir la centuria habían atisbos de especialización: unas sociedades se abocan más al negocio de mercancías, otras al negocio naviero, centradas en los fletes pagados por los cargadores y otras hacia el crédito o a los seguros (Martínez y Mola, 1999).

Quienes controlaban las áreas mercantiles más importantes y diligenciaban el tráfico americano, actuaban en forma individual, constituidos en “familias”; en sociedades mercantiles o como factores de casas matrices de la Península. En la Península la comandita y las compañías por acciones, fueron las asociaciones que parecieron predominar en el siglo XVIII (García Baquero, 1992).

El comercio de ultramar se imbricaba al comercio de internación. Sus efectos dependían de su alcance geográfico. A fines del XVIII lo adelantaban comerciantes provincianos, agricultores tratantes, pequeños mercaderes y regatones, no pocos con identidad común por su origen geográfico. A pesar de las dificultades de vías, era de gran actividad; se extendía a regiones remotas, asegurando el enlace intercircuítos. Ferias, mercados interiores y mejoras de las vías internas fueron esfuerzos del gobierno colonial y de instituciones como los consulados.

El comercio de tintóreas tenía especificidades por el perfil de su oferta y su demanda (Herrs, 1961; Pacheco, 2000): en el siglo XVIII eran mercancías de demanda creciente, por las necesidades de la industria textil y de la química en franco desarrollo. La oferta no era fluida por el origen tropical de las tintóreas

más importantes y limitaciones para ser producidas en Europa, con excepciones como el pastel (Isatis tinctoria), de gran importancia en los siglos XV y XVI. Los intentos de producción tuvieron poco éxito, salvo el caso de la cochinilla que logró enraizarse en las Islas Canarias hacia la tercera década del siglo XIX (Sarabia, 1981; Pacheco, 2000, I). Imprescindibles para la industria, su producción y tráfico, algunas produjeron una alta intervención estatal, originando controles monopólicos. En monopolios naturales, como la cochinilla, obtenida de un insecto que se desarrollaba en un género de nopal: Opuntia, común de la Nueva España y Centroamérica, el poder de mercado fue mayor.

El mercado de tintóreas poseía volatilidad por la fluctuación de su oferta. Esta variabilidad ligada al carácter biológico de su producción y su dispersión productiva, la hacían vulnerable. Su comercio tuvo matices especulativos, con variaciones abruptas de precios por las coyunturas bélicas, por el clima y otros factores naturales sobre la producción. Las rivalidades, acentuadas con la política borbónica de Libre Comercio, generaron saturaciones de los mercados en los puertos que operaban como *entrepôt*. A despecho de las objeciones de la Corona española, fue alta la participación de comerciantes extranjeros, que habían fraguado redes comerciales integradas a los mercaderes nativos. Cádiz era el centro mercantil, allí se conformaban comunidades notorias. La importancia de las tintóreas y las restricciones para el comercio de extranjeros con las Indias, los condujeron a asentarse en España, para superar estas restricciones.

Era un tráfico urgido de buenos maestros para la logística de la navegación: el abastecimiento, la disposición de las cargas y su ubicación eran muy importantes, unas tintóreas exigían un manejo prolijo: delicadas y degradables con la humedad, como el añil y la cochinilla, con pérdidas por mal manejo y vulnerables a las coyunturas externas.

Por su baja relación volumen/valor, las restricciones de transporte contaban. Cuando la localización geográfica era desventajosa con medios de transporte precarios, se utilizaron diversas vías como salida: el contrabando, mayor frecuencia en la recalada de mercantes y cambios en la logística organizativa, estos últimos alcanzados con el Sistema de Libre Comercio.

## **El comercio exterior colonial de Guatemala y Venezuela**

Ambas regiones compartían caracteres comunes del tráfico Atlántico: sus actividades de exportación-importación, estaban muy articuladas al comercio gaditano. Era un comercio manejado por europeos y criollos, con dominio casi absoluto de los españoles. Un cálculo en 1802 sobre 47 comerciantes en la Provincia de Caracas, revelaba que el 91,4% era europeo, casi todos españoles (Leal, 1964). Los extranjeros contaban con cartas de naturalización y aval de las autoridades coloniales, a quienes solían prestar servicios. Un elevado número de casas y comerciantes eran filiales del comercio gaditano o estaban vinculados a casas mercantiles asentadas en otros puertos, como Barcelona. Mackinley

(1993: 128), encontró en 36 comerciantes 7 criollos y 29 españoles, de estos 15 vascos, algo más de la mitad. En Guatemala el estudio de Floyd (1959) destaca el dominio de los hombres del norte de España. El peso de los vascos destacaba en el comercio gaditano, con los navarros y asturianos conformaban los grupos de mayor importancia después de los andaluces. En Venezuela los vascos enraizaron con la Compañía de Caracas: habían sido sus agentes y acopiaban para la misma. Al cesar decidieron hacer vida mercantil propia (Álvarez, 1966).

Era un comercio monopolístico, controlado por un reducido número de grandes comerciantes, los múltiples contactos y el capital exigido rebasaban las posibilidades de pequeños mercaderes. Existió un alto grado de concentración de los flujos mercantiles. Los vínculos de dependencia con Cádiz y su participación monopolística, les hacían un grupo social de baja permeabilidad ante las innovaciones mercantiles (Palma, 2006). Como anotara Izard (1989), al descansar la dinámica comercial sobre imponderables como los factores exógenos, era imposible ejercer control alguno, deparando a la oligarquía colonial una reducida capacidad de maniobra.

Siendo un comercio a distancia con restricciones en los medios de comunicación, en la organización de las empresas comerciales fueron determinantes las relaciones de amistad y afecto, consanguinidad y paisanaje en la construcción de las redes relacionales soportes del tráfico y los negocios mercantiles. La homogamia y la endogamia constituyeron mecanismos preferenciales para asegurar la capitalización mercantil y la preservación de los intereses económicos. En Venezuela, en las sociedades y relaciones de los negocios mercantiles, la figura del patriarca, eje de familia de las empresas mercantiles, no se dio con la frecuencia de Guatemala y México en la organización de los negocios. En el contexto atlántico se dieron casos de mujeres que asumían el negocio, en ausencia del esposo. En Sevilla fue muy conocida la empresa de la Viuda de Oviedo e hijos la cual, entre una variopinta clase de mercaderías, negociaba con añil (Pacheco, 2000, II).

El contrabando, como en toda la América, fue una constante. Fue una forma de superar las frecuentes interrupciones del tráfico ocasionadas por los conflictos bélicos de España y de evadir los controles monopolísticos. Empero también era un modo de vida del cual derivaban sustento numerosas personas con ganancias que generaban complicidad. No hubo estamento ni clase social que escapase a su atracción. Bajo ciertas coyunturas había anuencia de las autoridades, que lo aceptaron ante las necesidades de abastecimiento en circunstancias militares o para ingresos fiscales vía impuestos; las necesidades inmediatistas primaban sobre las razones de política a largo plazo (Fonseca et al, 2003). Hubo quienes revestidos de altos cargos participaron animados por el lucro personal, siendo no pocos los juicios a Gobernadores por estar incursos en esta práctica (Marchena, 1983: 15, en Patiño, 1993). La cercanía de los enclaves ingleses de Mosquitia, Belice y Bluefields en la costa Caribe centroamericana fue un puente para un contrabando desde la primera mitad del siglo XVIII, cuando los ingleses convirtieron sus posesiones en El Caribe en centros de reexportación de

mercaderías, abastecidas en forma regular y a precios altamente competitivos con el comercio español (Fonseca et al, 2003). La marginalidad de los puertos hondureños, en el Atlántico medio y en zona difícil de navegar, los convirtió en un circuito subordinado a Veracruz bajo el viejo sistema comercial de flotas y galeones, que operó hasta 1740. Los registros sueltos con licencia implantados en Centroamérica desde 1744 al brindar la posibilidad de un comercio directo con regularidad permitieron atemperar esta situación. En los momentos de disrupción del tráfico, el contrabando se dejaba sentir con mayor intensidad. Jamaica, como estación intermedia y *entrepôt* permitía revertir las dificultades de la trilogía: peso-distancia-rentabilidad, al brindar gran flexibilidad haciendo posible el transporte en barcos pequeños y el almacenamiento del índigo en bultos sueltos, cuando se necesitasen en los mercados europeos y llevados en barcos de mayor velocidad (Mac Leod, 1973).

En Venezuela el contrabando fue recurrente en la historia mercantil y en los modos de vida de su sociedad. Su condición de provincia marginal, de poco interés de la Corona hasta la irrupción del cacao, hizo que sus necesidades de consumo fuesen cubiertas en parte sustantivas por esta vía. Los conflictos de España con sus rivales no dejaban alternativa económica y entre fines del siglo XVIII y primeros años del XIX el comercio de ensayo, el comercio neutral y las licencias reales se erigieron en el expediente al que apeló España para abastecer sus colonias. Caracas y la Provincia no escapaban a la concurrencia extranjera, convirtiendo las quejas del comercio catalán y español en una letanía<sup>2</sup>. La Provincia de Venezuela, con muchos cauces navegables y un perímetro costero de islas, radas y ensenadas abrigadas del viento y de las autoridades y la connivencia cómplice de no pocas de ellas, hizo del matuteo práctica común. La cercanía al arco antillano convirtió estas islas en motor para el proceso de diversificación económica del último tercio del siglo XVIII. Los trabajos de Izard (1972; 1979) sobre la producción y el comercio colonial venezolano son claves para entender el rol antillano y cancelar la polémica sobre el papel definitorio de la Intendencia, sostenido por historiadores venezolanos como Arcila (1973).

## **La demanda de tintóreas: un crecimiento exponencial**

La industria textil fue la locomotora de la industria moderna en los años iniciales de la Primera Revolución Industrial. Fue importante en la mecanización de operaciones básicas del proceso textil como el hilado y el tejido y en la conversión de la fibra del algodón en su producto emblemático, adelantos que se nutrieron de experiencias y avances ocurridos en otras industrias, como la carbonífera. El algodón se erigió como la fibra reina de los textiles por su gran ductilidad, superior al resto de las fibras animales y vegetales; la menor densidad que incide

---

2. AHCB, Fondo Comercial B-6, Carta del comerciante Francisco Espar, a sus corresponsales en Veracruz, 18-VII-1798)

en la relación cantidad de hilo o tejido/peso de la materia prima; su rendimiento agronómico superior al de otras plantas textiles y la menor merma en el producto. Menos complicado para diseños de fantasía y tejidos de mezcla, a diferencia de la lana. Mal conductor de calor y menor condensador de la humedad, absorbe mejor el sudor, y mantiene la temperatura corporal constante con mayor confort y seguridad frente a las enfermedades respiratorias (Nadal, 1992). Sin restricciones por el uso de la tierra ya que es producto de climas tropicales y subtropicales de América y Asia, donde las potencias controlaban su disponibilidad. Su restricción: el transporte, por su alta relación volumen/valor, que se atemperó con los avances en el siglo XIX.

La industria del estampado, que hizo del algodón y de los tintes insumos fundamentales, se potenció; para 1785 Francia producía 800.000 piezas, Inglaterra, 13.5 millones de yardas y Barcelona, 90.000 piezas (Chapman y Chassagne, 1981: 228). Creció la demanda: las innovaciones en su producción, mayor calidad y costos más competitivos la reimpulsaban. Entre sus componentes resaltaba el gusto de los consumidores hacia los tejidos estampados y de colorido, con diseños de predominio oriental. Su belleza y estética los convirtió en parte del atuendo femenino de las más pudientes como las muselinas y los chales, estos últimos inicialmente de lana, hasta casi la última década de la centuria decimonónica. Chapman y Chassagne (1981) resaltaron que no fueron nuevas preferencias en la moda, sino un consumo sostenido de todas las clases y grupos sociales en el curso del siglo XIX, cuando la emulación causó la masividad. Este consumo es difícil de explicar sin la diferenciación causada por las nuevas innovaciones en los diseños de confección para acceder a los diferentes segmentos del mercado. La ecuación de la demanda la completaron los incrementos de ingreso por persona y el fuerte gasto conspicuo de ciertos sectores sociales.

Del lado de la oferta fue importante la relocalización industrial: algunas industrias inglesas fueron trasladadas al interior. Las fábricas de indianas más populares se contaron entre ellas. Al operar con costos más bajos por los salarios rurales, permitían la demanda de sectores populares (Chapman y Chassagne, 1981). A ello se sumaron los adelantos en la producción industrial de calicós e indianas, nuevas tecnologías cuyo resultado eran estampados más sólidos y duraderos. Su base: una combinación de saberes químicos e innovaciones mecánicas, donde los primeros se hicieron presentes más temprano (Nieto-Galán, 1996). Los avances técnicos fueron: la adaptación de los mordientes indios, el estampado con el añil en diferentes grados o matices de azul, y el empleo de láminas de cobre más grandes para estampar. La calidad y la productividad se incrementaron y los precios más competitivos.

A los requerimientos europeos de estampados, soporte de la expansión de la industria hasta 1780, se sumaría la demanda en la economía atlántica. El comercio en gran escala abierto a la égida de la revolución industrial la había potenciado. Esta articulación de espacios económicos creó un mercado de gran dimensión, dando paso a fábricas de estampados y operaciones de comercio a escala. Indicador del dinamismo de su demanda, fue el consumo de algodón y

el de tintes, en particular el añil. El consumo de algodón en las fábricas inglesas, fue creciente entre 1771 y 1792: 4.414.457 libras para 1771-1776; 16.231.983 libras para 1781-1787, y 28.832.032 libras entre 1788 y 1792, con un ligero decrecimiento entre 1793-1798, ligado a las disrupciones del tráfico (Correo Mercantil N° 91, 15 de noviembre de 1802). La exportación de textiles, alcanzó para 1780, 1790 y 1800 los montos de 355.000, 1.662.000 y 5.406.000 libras esterlinas, respectivamente (Barnes, 1976: 347). La tasa de crecimiento de 14,5% ratifica este comportamiento de fuerte dinamismo. La Corona española interesada en sustituir el empleo del algodón del Levante por el americano y la fabricación de muselinas y estampados, desarrollados en Catalunya, dictó medidas, para impulsar la Compañía de Hilados de Barcelona en 1772, a la cual se suscribieron todos los estampadores de indianas<sup>3</sup>.

Las importaciones inglesas de añil por las manufacturas desde Cádiz, mayormente índigo de las jurisdicciones de la Audiencia de Guatemala y de la Capitanía General de Venezuela, sumó 4.206.000 libras por un valor de 580.361 libras esterlinas entre 1784-1795 (Nadal, 1978: 322). De la India entraron a Gran Bretaña entre 1805-1814 un promedio anual de 5.600.000 libras de añil (Alden, 1965: 58). Habría que agregar el añil importado desde Portugal, de origen brasileño. Las demandas americanas eran para los obrajes, el sistema doméstico y la industria a domicilio de los Virreinos de México, Perú y la Audiencia de Quito. Estados Unidos también fue un consumidor de añil para sus manufacturas.

## **La producción y la oferta económica del añil**

La producción comercial de Guatemala se inició en la segunda mitad del siglo XVI (Smith, 1959; Floyd 1959), localizada en las planicies costeras del Pacífico entre Chiapas y Nicaragua. La ocupación del espacio no era continua sino en grandes manchas. La región más importante correspondía a la llamada Alcaldía Mayor de El Salvador, del actual territorio de El Salvador, donde se producía hacia el último tercio del XVIII cerca de las  $\frac{3}{4}$  partes del añil de Guatemala. Una combinatoria favorable de topografía, suelos y demografía, le conferían ventajas comparativas. El cultivo estaba cercano a tres ciudades: San Salvador, San Vicente y San Miguel. De menor importancia eran los valles interioranos de Honduras, El Salvador y Guatemala. Sus restricciones de localización las determinaba el clima, su mejor desarrollo en zonas tropicales de clima seco. Los fríos y húmedos, como el de Costa Rica no le eran apropiados.

---

3. Las medidas fueron: la Real Orden de 17 de octubre de 1766, exonerando de obligación arancelaria el algodón americano y los tejidos fabricados con él; la del 19 de enero de 1769, que extendió la concesión a las cargas municipales de Barcelona. Para impulsar la fabricación de estampados, el edicto de 8 de julio de 1768, renovaba la prohibición de importar tejidos de lino y algodón estampados en el extranjero, ampliada en 1769 a la entrada de "cotonadas, blavetes y biones en blanco o azul" (Thomson, 2008: 29 -33).

La producción se realizaba en haciendas y pequeñas unidades articuladas a las primeras. En las haciendas el añil ocupaba sólo parte de sus tierras, coexistiendo con otros rubros. El resto se destinaba a pastos, a milpas productoras de alimentos para la subsistencia y los mercados locales, y bosques y tierras de reserva, movilizadas acorde al mercado (Browning, 1971). La fuerza de trabajo procedía de indígenas de los repartimientos, impuestos por la prohibición de su empleo en los obrajes de añil en 1737 (Solórzano, 1993: 25); ladinos (mestizos), en inquilinato, cuya importancia se acrecentó con la declinación demográfica indígena; peones libres y esclavos. El trabajo con esclavos lo hacían los más ricos, cuyas haciendas atemperaban, por sus dimensiones, la rigidez del trabajo esclavo (Mac Leod, 1973).

Las pequeñas unidades se hicieron con colonos o inquilinos de las haciendas con la buena pro de los propietarios o en condición de ocupantes. Su incorporación se daba con el señuelo de la tierra y el hacendado se garantizaba buena parte de la fuerza de trabajo requerida<sup>4</sup>. A estas unidades se sumaban las establecidas en tierras no colonizadas o de origen comunal, desocupadas por la disminución indígena (Liendo, 1993: 28; Browning, 1971). Los productores eran mayormente mestizos, llamados ladinos y conformaban un grupo denominado "poquiteros", con capacidades de producción entre las 6 y las 100 libras de tinte, acorde a las dimensiones de sus superficies<sup>5</sup>. Sobre ellos recayó parte de la producción<sup>6</sup>. No existen opiniones coincidentes en los documentos de la época acerca de las bondades y restricciones del añil producido en estas unidades (Smith, 1959), ni entre los historiadores que se han ocupado del tema: Floyd (1959) considera que sus condiciones productivas imposibilitaban mejoras cualitativas en la producción y en la extracción del añil tinte, por las condiciones rudimentarias del beneficio y la tecnología, constituida por pequeñas tinajas o vasos con batido manual. Fernández (2003) ha resaltado la fortaleza productiva de los poquiteros, por su condición de productor directo y familiar, que permitía darle un cuidado al índigo, que los hacendados no podían suministrarle<sup>7</sup>. Hay documentación sobre problemas en el procesamiento del índigo entre los po-

---

4. Una hacienda grande requería en los tiempos de apremio, unos 200 peones. (Browning, 1971: 114). Los déficits de mano de obra encontraron solución en los trabajadores que laboraban en las artesanías, la agricultura de subsistencia y pequeños ranchos ganaderos de los círculos geográficos circunvecinos.

5. Minuta de la Representación del Presidente de la Real Audiencia de Guatemala, 14 de septiembre de 1782. AGI, Guatemala, 669.

6. Existen diferencias en los estimados: Floyd (1959) le asigna la responsabilidad de 1/3 de la cosecha. Solórzano (1993: 35), posiblemente sustentado en una representación de los comerciantes de Guatemala y España, del 17 de septiembre de 1782, los sitúa responsables de 2/3 de la producción (AGI, Guatemala, 669).

7. Este argumento no se corresponde con la agronomía del cultivo diferente de la cochinilla, exigente en cuidados e ideal para una producción campesina. Salvo el beneficio, que ameritaba ojo observador y experiencia, cuando el puntero no tenía conocimientos bioquímicos sobre los indicadores del punto óptimo, ya conocidos hacia fines del XVIII en Santo Domingo, la del añil era una producción sencilla.

quiteros, que la Corona intentó solucionar, por carencia de normas productivas para una materia prima mas homogénea con calidad comercial (Floyd, 1959). Es probable que la proporción del tipo flor en el añil beneficiado: 1/4 del total se ligase a estos hechos.

Los poquiteros eran funcionales al hacendado, contribuían a sus ganancias, ya que éste incorporaba el rol de mercader. Recibían el crédito en mercaderías e insumos productivos caros, y a cambio entregaban su índigo a precios envilecidos. El circulante estaba ausente y reducido a medio contable. El gran comercio también multiplicaba su ganancia al extender sus tentáculos a zonas remotas, sin los riesgos de transportación.

Venezuela tuvo su núcleo mayor en la Provincia de Caracas, en los Valles de Aragua, en las llanuras de Nueva Valencia y en Nirgua. Una región de clima y recursos naturales muy apropiados para su desarrollo. Sus suelos fértiles con ríos y quebradas y una topografía no accidentada. Su localización, cercana a los puertos de La Guaira y Puerto Cabello, ofrecía ventajas comparativas sin los problemas de vías de Guatemala. Hacia los ochenta el cultivo se había extendido a Cumaná, Barinas, Trinidad y Maracaibo. Las dos primeras fueron nódulos secundarios. Trinidad y Maracaibo no perduraron. En la Provincia de Nueva Andalucía (Cumaná) las siembras las inició en 1782 un pequeño grupo de hacendados con apoyo del Capitán General, sobreviviendo las de Cumanacoa, San Fernando y Arenas. Fueron pequeñas unidades familiares, algunas de origen indígena, haciendas y siembras comunales, dirigidas por los misioneros religiosos, que adoctrinaban a los indios chaimas, combinándolo con cultivos de subsistencia (Pacheco, 2000, I). Este añil, según Humboldt (1941, III), no envidiaba al de Guatemala, empero la producción era poca y solían sacarla al Caribe. Barinas, el segundo núcleo de la Capitanía a fines del siglo XVIII, comenzó de la mano de los hacendados, con jornaleros libres, indígenas con remuneraciones precarias o mano de obra esclava.

En la Provincia de Caracas se desarrolló, con el apoyo inicial de la Intendencia, por cultivadores familiares, hacendados y algunos comerciantes asociados con productores. Era un grupo de hombres y de mujeres de distinto origen geográfico. Las primeras siembras fueron en 1773. Y ya para 1787-1788, 14 años después, se habían incrementado. La investigación que hemos adelantado, basada en documentos de archivos nacionales y el de Indias<sup>8</sup>, arroja un monto de 164 cultivadores en la Provincia de Caracas (Pacheco, 2000, I: 216-219), que no debe distar en mucho de la realidad, ya que la relación de Castro y Araoz (1785-

---

8. AGI, Caracas, 501. Razón que nosotros Dn. Gregorio Carrión y Dn. Francisco de Omedes, encargados del recibo de los añiles que se compran por la Renta de Tabaco, llevamos del número de libras, su calidad y cosecheros, a quienes pertenecen, en conformidad con lo mandado por el Señor Director Dn. Estevan Fernández de León. AGN, Contabilidad de la Real Hacienda. Libro de los Ramos de la Real Hacienda de la Administración de Maracay, 1934 y 1935 (1788); 1935 y 1937 (1789) y Libro Real de la Administración de la Real Hacienda del Partido de La Victoria, 1905 (1787) y 1907 (1788).

1787) situaba las haciendas<sup>9</sup> de añil de la Provincia en 220. Las haciendas de caña, cultivo de gran tradición, apenas las duplicaban. La cifra de cultivadores se incrementó en 54.6 veces, guarismo inusitado a la luz de la época. Los productores eran europeos, mayormente españoles y criollos. De 95 productores, 19 eran de las Islas Canarias y 31 vascos<sup>10</sup>, el resto eran criollos, éstos últimos representaban un poco menos de la mitad. Eran los españoles grupos cerrados basados en relaciones parentales y de paisanaje.

La pequeña y mediana producción se conformó con vascos y canarios en terrenos privados o en tierras arrendadas, que se obtenían por herencias y compra-ventas, las más comunes. Las superficies se situaron bajo las 24 hectáreas. El arrendamiento fue frecuente en tierras privadas o de las comunidades indígenas, con contratos poco favorables al arrendatario, pagados en añil a precios futuros. Las faltas de incentivos afectaron los rendimientos y la productividad; los juicios por quiebras, son medida indirecta de lo sucedido (Pacheco, 2000, I). La tenencia precaria no fue común.

Las haciendas eran polivalentes y se complementaban con una o más actividades orientadas a la obtención de coloniales que demandaba Ultramar. Tenían áreas para subsistencia de la hacienda, zonas de pastos para las bestias de labor y transporte y corrales para su manejo, bosques para la madera de las construcciones y una zona de reserva que le confería plasticidad a su oferta bajo las coyunturas; el añil tendió a inscribirse en este prototipo, aunque hubo unas con mayor grado de especialización. Las haciendas fueron de tres tipos<sup>11</sup>: con trabajo esclavista, con trabajo asalariado y con trabajo mixto, o combinación de los dos regímenes anteriores. La coexistencia de relaciones de producción y trabajo diferentes expresaban las transformaciones y procesos sociales que se venían dando en la Venezuela Colonial donde los problemas de trabajo no fuesen insolubles. La población de la Provincia era 252.242 habitantes, 111.743 eran pardos, 39.501 esclavos y 40.360 indios<sup>12</sup>. Los Valles de Aragua, principal región añilera, contaban en 1760 entre 25.000 y 30.000 habitantes y una densidad de 961.5 habitantes por legua cuadrada, cifra elevada aún para Europa en esa época (Pacheco, 2000, I: 138). La demanda estacional solía cubrirse con jornaleros de los llanos de la Provincia en los tiempos muertos de la producción ganadera, oscilaban entre 4.000 a 5.000 hombres (Humboldt, 1941, III: 89).

---

9. El término hacienda tenía una connotación genérica: en la Provincia de Caracas refería una explotación agrícola para satisfacer las necesidades internas o el mercado externo, con trabajadores permanentes o/y transitorios: mano de obra esclava y/o asalariada, uso de tierra y capital con intensidad variable y fines no necesariamente se asociaban a prestigio y poder.

10. Amezaga (1966: 385) calculó en 40 los productores de añil de origen vasco en los Valles de Aragua, sin incluir a los empleados como mayordomos y en otros roles agrícolas.

11. Para un análisis en profundidad de las haciendas de añil venezolanas, véase Pacheco, 2003.

12. AGI, Caracas, 269. Extracto que contiene el número de personas de esta Provincia de Venezuela, según matrícula de los curas de ellas en los años de cincuenta y nueve, sesenta, sesenta y uno y setenta y dos; Castro y Araoz, José de (1785-1787). Para los cálculos ver Pacheco (2000: 137).

El capital era escaso, provenía de préstamos privados o de origen eclesiástico. Solía darse en mercaderías y dinero. Comprometía la cosecha a precios fijados en el otorgamiento. Cuando se carecía de oficinas o no tenía los semovientes, se acudía al alquiler de las oficinas y equipos de haciendas de más recursos. Otra alternativa era arrendar tierras fundadas. Hacienda y pequeña producción fueron complementarias: el arrendamiento relativizó la asimetría del recurso al permitir su acceso a pequeños productores, a la vez que valorizaba tierras incultas, para los cuales los propietarios no tenían capitales.

El añil no siguió un patrón geográfico, se sembraba en distintas zonas y regiones: en vegas de ríos, planicies de valles aluviales, pie de cerros, sabanas llaneras y zonas montuosas. La brecha entre sus requerimientos ecológicos y su dispersión geográfica, conspiró contra su productividad: en lugares donde hubo una correspondencia estrecha entre el patrón ecológico y su ubicación geográfica, su rendimiento fue superior, donde no hubo correspondencia, la productividad de la tierra fue inferior. No hubo mayor diferencia entre el Reino de Guatemala y Venezuela en la agronomía del añil. Ambas practicaron una agricultura extensiva, inscrita en un contexto agroecológico de tierras fértiles y abundantes, con clima y recursos naturales favorables, que no exigían prácticas mejoradoras, supliendo sus exigencias por fijación del nitrógeno al suelo, desde el mismo añil. Venezuela siguió las prácticas empleadas en la región de mayor tradición productiva en Hispanoamérica. La agronomía del cultivo en ambas era elemental y no guardaban diferencias. El ciclo productivo iniciaba con la adecuación de las tierras y su siembra, seguida por el control de malezas con azadas, el riego para las deficiencias hídricas y el combate de plagas cuando las había. Cerraba el ciclo la siega y el beneficio, que eran labores más complejas, contemplaba: la logística para el manejo de la mano de obra, el orden del corte acorde a la madurez de los lotes y plantas, la siega y traslado a tiempo del añil cortado y su beneficio en las oficinas u obrajes, donde se realizaban la fermentación y el batido en las pilas para las reacciones bioquímicas necesarias para precipitar el tinte<sup>13</sup>. Fuerza humana, tracción animal o fuerza hidráulica intervenían según la explotación. Los manuales y refranes de la época resaltan lo delicado de estas labores: el añilero se podía acostar rico en la noche y amanecer arruinado. Esta etapa culminaba en la recolección y el secado. Después venía el empaque: una labor engorrosa que tenía ciertas normas para evitar pérdidas en la transportación. En Guatemala estos costos eran altos, porque los zurrones solían llevar tres envolturas, pues las distancias eran largas y con mayores posibilidades de pérdidas. La transportación se realizaba en verano a los sitios donde se negociaban: ferias o casas mercantiles. Los costos de producción eran determinantes en este mercado, controlado por los compradores.

---

13. En Guatemala hubo obrajes de una pila: de pilón, de tres en grada: obrajes reales, y más de tres y hasta 16 juegos de pilas: obrajes hidráulicos. En la Provincia de Caracas, haciendas con seis juegos de pilas; con dos juegos o un juego de tres pilas, ubicadas en oficinas distintas, y medias oficinas, de pequeños productores (Pacheco, 2000, I: 375).

La preocupación por introducir adelantos fue baja, las condiciones eran elementales, el perfil técnico era una decantación histórica en Guatemala y las escasas modificaciones databan del siglo XVII, como la introducción de la fuerza motriz de base hidráulica en el beneficio. Venezuela adoptó la agenda productiva salvadoreña, decantada en el tiempo. Las diferencias entre ambos añiles radicaron más que en los saberes, en la influencia del *terroir* donde la interacción de variables ecológicas y edáficas determinaba un añil de características particulares. En las calidades influía el manejo acertado de la cosecha y el beneficio.

La oferta presentaba diversos caracteres: era discontinua, la naturaleza biológica de su producción le hacía estacional. No existían prácticas de cosecha progresiva para atemperar este fenómeno biológico. Se trataba de una oferta vulnerable, sujeta al clima y a la acción de otros factores. Habían años buenos y malos: ofertas excepcionales y deficitarias. Esta inestabilidad era más clara para los productores individuales y en las localidades y regiones, con menor incidencia sobre la oferta agregada del índigo americano, las variaciones de una zona por el impacto de variables naturales eran compensadas por la oferta de otras regiones. La interrelación económica entre unas y otras hacía tangible los efectos, las calamidades en Guatemala podrían ser beneficiosas para Venezuela y viceversa. Un ejemplo de los eventos que golpearon a Guatemala fueron los ataques de langosta de 1772-1775 y la ocurrencia de sismos, como el terremoto de Santa Marta, en 1773, que destruyó gran parte de Santiago de Guatemala, que aunado a la presión de la demanda internacional de colorante, conformaron un marco favorable para que surgiese el núcleo de Venezuela.

El añil tinte a diferencia de gran parte de los productos agrícolas no era homogéneo. La influencia del *terroir* y del beneficio lo diferenciaban, configurando segmentos de mercado. A fines del XVIII e inicios del XIX hubo cambios: la tradicional división del Índigo Guatemala en tres tipos: flor, sobresaliente y corte, desapareció. La oferta del añil encauzada por las mejoras del asiático apuntó hacia la estandarización a nivel mundial, acorde a la nueva lógica de la Revolución Industrial. La competencia fue arrinconada (Fernández, 2003).

La oferta del añil estaba localizada, las características geográficas y los requerimientos ecológicos condujeron a una especialización local y regional. En Guatemala el índigo se convirtió en el eje que articuló regiones y productos, creando relaciones de complementariedad y/o de competitividad, que desestructuró poblaciones y cultivos: en Nicaragua grandes extensiones se especializaron en ganadería para el mercado interno, supliendo carne para las poblaciones urbanas y la fuerza de trabajo y los cueros para los zurrones del empaque. En el oriente de Guatemala, surgieron haciendas de engorde o repastaje de ganado. En el occidente pervivían indígenas con agricultura de subsistencia, productoras de telas artesanales, que abastecían las zonas añileras y en la región pacífica de Honduras se conformó un núcleo de mulas. Tierras de agricultura de subsistencia cedieron a la hegemonía del cultivo, con impactos para el abastecimiento (Solórzano, 1993: 34-37). Pero había fuerte dispersión de la producción y de la oferta en las regiones en donde se asentó el cultivo, por lo atomizado

de sus productores. Esto condicionaba las mejoras, dificultaba su supervisión (Floyd, 1959), su acopio y transportación por las restricciones de vías.

En Venezuela el núcleo añilero estuvo circunscrito. Su corta vida no le convirtió en motor de la economía como en Centroamérica. No articuló otras regiones, pero estableció complementariedad con algunas zonas, como el área occidental del Orinoco, productora de carne. Fue un rubro de transición entre la economía del cacao y la del café. Su localización jugó a favor frente a los núcleos de Guatemala.

La oferta de añil en ambas regiones era elástica ante cambios de precios, porque la tierra de reserva de las haciendas permitía arrostrar las calamidades económicas y precaverse de los avatares del mercado (Browning, 1971:124-125). Se podía jugar con el área de siembra porque solía cultivársele bianual, a diferencia del café o el cacao. La elementalidad de las herramientas y su baja especialización facilitaba el tránsito de uno a otro cultivo, mejorando la distribución del trabajo. Podría expandir su área de siembra o reducirla dependiendo de los precios.

La oferta centroamericana provisionó a Europa cerca de tres siglos. En la primera mitad del siglo XVIII su rol se hizo más relevante, por ser su índigo muy apetecido<sup>14</sup>. Su destino era el mercado de Ultramar: centros europeos y manufacturas orientales. Porción menor iba al mercado interno y a algunas provincias americanas con obrajés importantes: México, Perú y Quito. La alícuota mayor iba al Perú<sup>15</sup>, inscrita en el comercio del Pacífico. La oferta de Venezuela fue en el período colonial tardío. Las exportaciones del Índigo Caracas<sup>16</sup> lograron promedios altos en épocas, que rondaron las 750.000 libras, según los registros oficiales<sup>17</sup>, y su precio en el mercado le llevó a Europa y Oriente.

La oferta tuvo importantes pilares en los de Santo Domingo, Brasil y Carolina del Sur. El venezolano, se posesionó en el cuarto núcleo para 1784-1790, con 382.435 libras/año, posición que mejoraría al inicio de los noventa (Pacheco, 2000, I: 462).

---

14. Se clasificaba en tres tipos: flor; sobresaliente y corte. El flor era de un azul vivo, de una pasta fina y ligera, muy homogénea y parecida en su finura al Bengala; las sobresalientes y cortes eran de menor ligereza, azules menos hermosos y matices de morado a rojo cobrizo.

15. Los obrajés se localizaban en los valles de la sierra ecuatoriana y en las ciudades de Quito, Cuenca, Arequipa, Cuzco y La Paz; abastecían a gran parte de América del Sur.

16. Su color oscilaba desde un azul hermoso vivo hasta tonalidades oscuras y claras, en las de menor calidad. Se clasificaba como el de Guatemala.

17. AGI, Caracas, 910. Estado por mayor del número de embarcaciones que desde 1791 a 1795 han entrado en este Puerto de La Guaira, de los de la Península de España e Islas de Mallorca y Canarias, y de los que han retornado de la misma Península..., Josef de Reyna, La Guaira, 31 de diciembre de 1795.

## El curso económico del comercio de añil: Guatemala y Venezuela

El comercio Atlántico del añil en el último tercio del siglo XVIII tuvo años de gran dinamismo comercial por la demanda de tintes de la industria y manufactura europea, el contrabando y por las Reformas Borbónicas. Ya analizados los primeros, nos centraremos en estas últimas. Ellas apuntaron a una práctica más liberal del comercio colonial pero fue una libertad condicionada, como dicen Delgado (1988) y Lynch (1991), circunscrita a la esfera peninsular: el Sistema de Comercio Libre, promulgado en 1778, abolió formalmente el monopolio gaditano, al extender el comercio con América a otros puertos peninsulares y reafirmó temporalmente el monopolio español, al mantener el cierre de las colonias al mercado mundial. En la Audiencia de Guatemala el Sistema de Comercio Libre promovió el tráfico de la Península con las provincias que la integraban, en 1781 fueron autorizados los puertos de Omoa y Trujillo en Honduras y Santo Tomás de Castilla en Guatemala al comercio directo, del cual existían antecedentes en el régimen de registros sueltos, desde 1744 (Solórzano, 1993). En 1789 fue habilitado el Puerto de San Juan de Nicaragua (Delgado, 1988), para acceder tierra adentro al Lago de Nicaragua, facilitando la comunicación con Ciudad de Guatemala. Las restricciones de los puertos hondureños no lograron revertir el carácter subordinado del circuito del añil de Guatemala al eje de Veracruz, de los núcleos del comercio de importación-exportación, imbricado con el comercio gaditano. Otras medidas fueron reformas al sistema impositivo, como la colocación en 1766 de la recaudación de los derechos de alcabala en manos de la Real Hacienda, antes en el Ayuntamiento, que cuadruplicó los ingresos (Luján, 1998: 36). Mejoras en los caminos y diseño de mecanismos para disminuir el control sobre los productores por el oligopolio comercial, para consolidar el absolutismo: la creación del Montepío de los Cultivadores de Índigo se inscribió en esa dirección. En las otras regiones las Reformas no tuvieron impacto.

Venezuela fue incorporada al Comercio Libre en 1789 habilitando a La Guaira. Ya había antecedentes: el 16 de octubre de 1765 la Corona abrió las islas del Caribe, incluida Margarita, al comercio directo con nueve puertos peninsulares; la Real Orden de 13 de junio de 1777 autorizó a los hacendados a extraer sus frutos a las colonias extranjeras, excepto el cacao, a cambio de esclavos, previo el pago de 5% del valor de los frutos y la mitad de los derechos de los esclavos, por dos años. Y el 26 de agosto del mismo año por Real Cédula se permitía la extracción de víveres y ganado contra dinero, letras o esclavos. Estas medidas para diversificar la agricultura de exportación, eran una autorización al comercio con las potencias europeas mediante sus colonias en el Caribe (Izard 1971: 9-10). Desde la supresión de la Guipuzcoana en 1781 se gozaba de licencias autorizadas por la Intendencia para extraer coloniales a puertos españoles, sin negar el otorgamiento de permisos especiales a las colonias extranjeras cuando lo exigieron los conflictos de España. Hubo otras provisiones: el 24 de noviembre de 1791 por Real Cédula, se autorizó la importación de esclavos,

máquinas e insumos productivos y el retorno del valor exportado en oro, en el caso de no obtenerse esclavos, acorde al auge de las actividades agrícolas. El 21 de septiembre de 1792, una Real Orden otorgó a los buques de los puertos habilitados de la Península, libertad de derechos en la plata para la inversión de frutos de esta Provincia; lo cual era un estímulo a la inversión por el descargo impositivo (AGN, Intendencia del Ejército y Real Hacienda, t. CXXXIX, f. 276). Por Real Cédula de 23 de septiembre de 1792, ratificada el 9 de julio de 1793, se facultó a los barcos nacionales que zarparan de España para Veracruz escalar al regreso en Venezuela, e intercambiar harina y otras producciones por añil u otros coloniales, sin pagar en La Guaira otro derecho que del comercio interior o de puerto a puerto; el dinero invertido en coloniales y el extraído por la venta en España estaría exonerado (Arcila, 1955: 106-107). En este período las guerras de España condujeron al Comercio de Neutrales como política de Estado, única salida para el tráfico de las colonias. Venezuela participó en él: cuatro veces entre 1780-1810 (Mc Kinley, 1993: 61). Este puso en entredicho el sistema imperial al establecer relaciones y circuitos con las Antillas y los Estados Unidos y dejar sembrado agentes económicos.

El Comercio Libre promovió la exportación de bienes a España: las extracciones de Hispanoamérica fueron de 12.502, 6 millones de reales de vellón entre 1778 y 1796, con promedio entre 1782 y 1796, diez veces mayor que en 1778. Cádiz controló el 84% de su comercio (Fisher, 1993: 24). Las exportaciones de índigo fueron el 5,2% del total importado por Cádiz y Barcelona, los dos grandes puertos españoles. Las importaciones desde España tuvieron un crecimiento fuerte entre 1778-1796: 4.578,1 millones de reales de vellón, cerca de la mitad eran productos españoles. Veracruz fue el principal mercado regional: el 35,5%, Venezuela fue el quinto mercado, con diferencia escasa del Virreinato de La Plata. Honduras tuvo una de las participaciones más bajas: el 6,2% (Fisher, 1993: 18-22). Las exportaciones de añil oscilaron entre 1784 y 1795 entre 13,60% y 36,59%.

Hubo impactos diferenciados del comercio colonial según las estructuras socioeconómicas y su grado de consolidación. En el comercio de Guatemala en el siglo XVIII hubo dos fases: en la primera mitad, a pesar del peso muerto de la crisis del XVII y de la casi nula relación directa Honduras-España, que condujo a la ruta Guatemala-Veracruz, ocurrió una lenta recuperación mercantil, que para Santos (1999), tuvo sustento en otros componentes económicos, como la agricultura para el consumo interno, la ganadería, minería y los transportes. El comercio terrestre de añil con la Nueva España, en este período se ha estimado en 200.000 libras anuales, del cual se consumía una parte allí (Acuña, 1978: 245, en Santos, 1999). La segunda mitad de la centuria fue de auge, según cifras de 1750-1759 y 1760-1769, cuando el añil tuvo cotas de 435.962 libras y 2.062 696 libras, respectivamente (Acuña, 1978: 30, en Solórzano, 1993). Los años siguientes la desaceleración y recuperación se alternó: 1770-1780 y 1780-1790, con una tendencia a la declinación de sus exportaciones a fines del siglo. Las disrupciones del tráfico crearon las condiciones para el ocaso definitivo del

comercio español, por el control de británicos y norteamericanos; su participación bajo el comercio de neutrales de 1797, dejó nexos mercantiles. La media para los últimos 28 años del siglo XVIII, superior a las de períodos anteriores: 857. 142,5 libras, confirman el auge añilero (Floyd, 1959: 237).

Entre 1770-1780 Venezuela emergió como un competidor al derivar proventos del Libre Comercio. Entre 1781-1794, salvo años puntuales con descensos, como 1790 y 1792, hubo un crecimiento sostenido que tuvo su cima en 1794, hasta casi equipararse con el añil guatemalteco entre 1794-1796:

**Cuadro 1. Guatemala y Venezuela: exportaciones trienales 1784-1796 (000 libras)**

Períodos	Guatemala	Venezuela	Proporción
1784-86	2.637	627	4.2:1
1787-90	3.799	2.050	1.8:1
1791-93	3.766	2.134	1.7:1
1794-96	2.507	2.426	1.1:1

Fuente: AGN, Real Hacienda, Libro Manual de la Real Caja de La Guaira, tomos 1.544,1.548,1.556, 1.561, 1.563,1.566,1.569,1.573,1.585 y 1.588; Libro Manual de la Real Tesorería Foránea de Puerto Cabello, tomos 1723,1738,1740,1745,1751, 1754 y 1757; Correo Mercantil de España y sus Indias, octubre 1792-septiembre 1794 y julio-diciembre 1802; Humboldt, A (1941, III: 89); Troy, F (1959). Cálculos propios.

El dinamismo de Venezuela, contrasta en el trienio 1775-1777: las exportaciones guatemaltecas fueron de 2.160.807 libras, y las venezolanas sólo 36.007 libras, guardando una relación de 60: 1. Las tasas de crecimiento de años posteriores ratifican las diferencias: las exportaciones venezolanas, entre 1775-1796, crecieron a una tasa del 24,6%, mientras que las de Guatemala lo hicieron a una tasa del 1,6% (Pacheco, 2000, II: 447). La menor tasa de crecimiento del añil de Guatemala se ligó a variables económicas: los precios del transporte, de los insumos y bienes de consumo se encarecieron por la concentración de los recursos en el añil, que constriñó la producción de alimentos y la de mulas, con una demanda en ascenso por la mayor extracción de añil<sup>18</sup>.

El Índigo Caracas en 1777 partió de precios relativamente altos: 16 reales la libra de tizate, 14 la de flor, 12 la de sobresaliente y 10 la del corriente, fijados

18. Por la expansión añilera en 1780: una mula costaba 35 pesos, tres veces el valor de 1760; una cabeza de ganado bovino, requerida la carne y el cuero, 8 pesos, el doble del precio de 1758. Y una fanega de un alimento esencial como el maíz, de gran consumo popular, costaba de 6 a 9 pesos, frente a menos de un peso para la década de los cincuenta, lo cual afectaba los salarios reales de los peones e indígenas (Floyd, 1959: 162).

entre la Compañía Guipuzcoana y los cultivadores con anuencia del Gobernador de la Provincia, meses después se dejó al libre albedrío del mercado, que jugaba contra los productores. Los precios de partida para el estímulo inicial se dieron en una época adversa al añil guatemalteco, cuya producción entre 1773-1776 había sufrido un desplome, superior al 50% frente a los niveles precedentes, por los motivos naturales que hemos aludido (Pacheco, 2000, II: 468). Las series de tiempo muestran para Guatemala una menor variabilidad interanual para el período de 1783-1810. Sus precios en las calidades sobresaliente y corte oscilaron entre 17 y 10 reales/libra con una media de 12 ½ reales/libra. Para Venezuela los precios del tizate y corte variaron en niveles iguales, con una media de 11 reales/libra (Pacheco, 2000, II: 470-473). En el mercado internacional el Índigo Guatemala se cotizaba mejor que el Caracas, pero la combinatoria calidad/ menores precios le abrieron al de Caracas un espacio en el mercado europeo. En Londres las preferencias se inclinaban por el Índigo Caracas, como escribía al cabeza de la Casa Marticorena en Cádiz, Juan Bautista Marticorena, un acaudalado comerciante de Guatemala. Le expresaba su contento con una remesa adquirida “por asemejarse mucho a los de Caracas, que son apetecidos por los Ingleses con preferencia a los de este Reino”<sup>19</sup>. La rivalidad entre los añiles americanos se debatía en las tertulias mercantiles en Guatemala. La preocupación mayor la despertaba el de Caracas, que disputaba mercado al de Guatemala, porque sus calidades “flor y sobresaliente son exquisitos”<sup>20</sup>. Con el agravante de cotizarse a precios de 4 y 5 reales menos que las de Guatemala<sup>21</sup>.

El comercio del añil en Guatemala y Venezuela lo agenciaron comerciantes individuales y casas comerciales, ligadas al Comercio de Cádiz o a título independiente, así como factores de Compañías, en Santiago de Guatemala o en Caracas y el Puerto de La Guaira. Eran sectores oligopólicos, integrados por criollos y peninsulares, mayormente del norte de España. En ambas regiones los comerciantes venidos de la península se relacionaron con los grupos de poder existentes, a través de la práctica de la homogamia; casamientos que les garantizaban mayor éxito en los negocios. Su ascendencia económica se ligaba a la posesión del capital, que les permitía actuar como comerciantes banqueros y a sus contactos y vínculos comerciales, que les deparaban ventajas competitivas (Floyd, 1959; Fernández, 2003). En Guatemala fueron un grupo poderoso. Las inversiones en la agricultura no despertaron el interés que revistió para los comerciantes de Venezuela, aunque hubo líderes comerciales como Juan Fermín de Aycinema, cuya “familia”, llegó a poseer ocho grandes haciendas, con importante producción añilera o la Casa Marticorena, que poseyó haciendas

---

19. AGI, Consulados 436. Carta de Juan B Marticorena a Juan Vicente Marticorena, Nueva Guatemala, 3 de enero de 1797-

20. AGI, Guatemala, 669. Memoria de Josef de San Miguel.

21. AGI, Guatemala 669. Representación 497 de la Sociedad de Cosecheros de Guatemala, 15 de enero de 1786.

de añil con arrendatarios<sup>22</sup> En Venezuela, los comerciantes compartieron el poder económico con propietarios de tierra. Su participación en la agricultura les hizo un grupo con intereses más complejos y menor diferenciación (Mc Kinley, 1993:127-130). Comerciantes de ambos grupos mantuvieron negocios comunes en giros e inversiones. La casa Marticorena es un ejemplo: asociados con comerciantes enraizados en La Guaira en la Provincia de Venezuela y en las de Guayana y Barinas, teje relaciones, que les asegura cacao, añil y otros productos y la realización de las mercaderías europeas. La base social de estos vínculos siempre será la misma: las relaciones parentales y de paisanaje, como ejes de la cadena mercantil<sup>23</sup>.

En Guatemala la articulación con las Provincias y microrregiones corrió a cargo de comerciantes provincianos y productores –tratantes, miembros de la clerecía, burócratas locales y regatones– siendo notorio mecanismos de desviación de poder y comercialización compulsiva. En Venezuela: comerciantes regionales y locales fungieron de puentes con el gran comercio: comprometían el producto con la financiación de la producción, con la garantía del fruto a un precio establecido en los convenios, operando un mercado cautivo y préstamos avalados con fianzas. Al inicio participaron cosecheros y la Real Compañía Guipuzcoana de Caracas. La Real Hacienda, que comerció importantes cantidades de añil de forma circunstancial, además de constituir una alternativa de mercado con “precios garantizados,” indujo presiones que mejoraron los precios. (Floyd, 1959; Palma, 1993; Fernández, 2003; Mc Kinley, 1993; Pacheco, 2000).

La salida del añil a ultramar se hacía por medios terrestres, fluviales y marítimos o una combinatoria de los mismos. En Guatemala la dificultad era colocar el añil en los puertos de salida, por los malos caminos y la distancia de las zonas productoras, situadas de cara al Pacífico, a los puertos de salida: en el Golfo Dulce en el Caribe. Las mulas tuvieron un rol definitorio en su transportación. Las rutas terrestres eran Santiago de Guatemala-Oaxaca-Veracruz, un camino dilatado y riesgoso, que llevaba cerca de cuatro a cinco meses y hasta ocho meses. Sus condiciones impedían a veces sincronizar el acarreo terrestre con la partida por mar, alargando el tiempo de almacenamiento. Sus pérdidas y costos de transportación y de almacenamiento comprometían su competitividad. Otra ruta en época normal era Santiago de Guatemala-Golfo Dulce, vía Bodegas y Santo Tomás de Castilla, que tomaba unos cincuenta días (Palma, 1993: 258). Y de allí a La Habana y Cádiz. Los puertos de Omoa y Trujillo, con tráfico directo o escala en La Habana también operaban. La ruta seguía parte de la anterior vía, pero era más difícil. Al sur de Guatemala iba otro itinerario que llegaba al lago de Nicaragua y de allí al río San Juan, articulaba con los puertos de La Habana o Cartagena. La salida al Pacífico era marginal, por Acajutla y Realejo.

---

22. AGI, Consulados, 437. Carta de Juan B Marticorena a Juan Vicente Marticorena, Nueva Guatemala, 3 de marzo de 1799.

23. En el añil el mercado de Caracas para ellos era un mercado conexo y complementario.

En Venezuela el camino de Maracay-Valencia-Puerto Cabello, uno de los puertos de salida, distaba 16 leguas. En invierno tenía trechos difíciles. Y de Maracay, el corazón del añil, a Caracas: 30 leguas. Su recorrido en mula: tres jornadas. Permitía circular carretas en unos tramos. De Caracas a La Guaira: 5 leguas, una mula con dos zurroneos: 250 libras de añil, lo hacía en 3 ½ horas (Bache, 1982: 235). Otras rutas eran: los Valles del Tuy-Caracas. Y San Sebastián-Caracas, unas 18 leguas. Sin duda Venezuela poseía ventajas.

Los costos de transportación y de seguros guardaron diferencias a favor de Venezuela: tasas de seguro en Guatemala eran 5-5 ½ en tiempos de paz mientras Caracas eran 4,5%, la diferencia era por lo peligroso de las costas del Caribe aledañas a Golfo Dulce, con arrecifes y riesgo corsario (Floyd, 1959: 235).

Guatemala y Venezuela, a pesar de ser mercados tan distantes, guardaron interrelación, complementando la oferta añilera hispanoamericana. Las cosechas en los núcleos y la evolución de sus precios debían sopesarse, a fin de minimizar pérdidas o maximizar ganancias. Los comerciantes mantenían comunicación, a pesar de las limitaciones de la época. Su epistolario da cuenta de ello<sup>24</sup>.

Uno y otro núcleo iniciaron su ocaso hacia la segunda década del siglo XIX. En Guatemala se combinaron diversas variables: las interrupciones del tránsito por las guerras con pérdidas de almacenamiento y transporte (Lindo, 1991:14); las quiebras mercantiles en cadena; la competencia del añil asiático; y el comercio neutral y el contrabando que dejaban relaciones y circuitos mercantiles, desplomaron el rubro y la primacía del comercio de Guatemala. Su recuperación ocurriría bajo otras condiciones, pero no llegaría a los otrora ribetes de grandeza. En Venezuela la diversificación productiva abrió otras alternativas económicas como el café, frente a las bajas de precios y la competencia asiática. De aquí que tuviese una vida efímera. Las guerras no afectaron el tráfico como en Guatemala, por el comercio neutral y la situación geográfica menos distante de España y más cercana con el arco insular del Caribe, con aguas de menor riesgo que las del Nuevo Reino de Guatemala. Pero los productores le endosaron un carácter esquilante del suelo, ajeno a la verdad por ser una leguminosa.

## Fuentes y bibliografía citadas

### Fuentes

Archivo General de Indias. AGI. Caracas 269, 501, 910, Consulados, 436, 437, Guatemala 669

Archivo General de la Nación AGN. Contabilidad de la Real Hacienda. Libro de los Ramos de la Real Hacienda de la Administración de Maracay, 1934 y 1935 (1788); 1935 y 1937 (1789). Y Libro Real de la Administración de la Real Hacienda del Partido de La Victoria, 1905 (1787) y 1907 (1788);

---

24. AGI, Consulados, 436 y 437.

- Real Hacienda, Libro Manual de la Real Caja de La Guaira, tomos 1.544,1.548,1.556, 1.561, 1.563,1.566,1.569,1.573,1.585 y 1.588; Libro Manual de la Real Tesorería Foránea de Puerto Cabello, tomos 1723,1738,1740,1745,1751, 1754 y 1757. Intendencia del Ejército y Real Hacienda, t. CXXXIX
- Archivo Histórico de la Ciudad de Barcelona, AHCB, Fondo Comercial B-6
- Correo Mercantil de España y sus Indias, octubre 1792, septiembre 1794, noviembre 1802; julio-diciembre 1802
- Relación de Castro y Araoz, José de. Estado general en el extracto de la población y producciones de la Provincia de Venezuela, 1785-1787, Archivo de la Academia de la Historia, Colección Traslados 6, salón 115, Caracas.

## Bibliografía

- ALDEN, Dauril (1965). "The growth and decline of indigo production in colonial Brasil: a study in comparative economic history". *Journal of Economic History*, Cambridge, XXV, 1, pp 35-60.
- ÁLVAREZ, Mercedes (1966). *Temas para La historia del comercio colonial*. Caracas: Asociación Cultural Interamericana.
- AMEZAGA Vicente (1966). *El elemento vasco en el siglo XVIII venezolano*. Caracas: Ediciones del Concejo de de Caracas, Cuatricentenario de Caracas.
- ARCILA, Eduardo (1955). *El siglo ilustrado en América. Reformas económicas del siglo XVIII en Nueva España*. Caracas: Ediciones del Ministerio de Educación.
- \_\_\_\_ (1973). *Economía colonial de Venezuela*. Caracas: Editorial Italgráfica, 2v.
- BACHE, Richard (1982). *La República de Colombia en los años 1822-1823. Notas de Viaje*. Caracas: Instituto Nacional de Hipódromos.
- BARNES, H. E. (1976). *Historia de la economía del mundo occidental*. México: Unión Tipográfica.
- BRAUDEL, Fernand (1984). *Civilización material, economía y capitalismo. Siglos XV-XVIII*. Madrid: Alianza Editorial, t. II.
- BROWING, David (1971). *El Salvador. Landscape and society*. Oxford: Clarendon Press-Oxford.
- CHAPMAN Stanley y CHASAGNE, Serge (1991). *European textile printers in the eighteenth century. A study of Peel and Kampf*. Londres: Heinemann Educational Books.
- CHAUNU, Pierre (1985). *Historia, ciencia social. La duración, el espacio y el hombre en la época moderna*. Madrid: Encuentro.
- DELGADO, Josep (1988). "El modelo catalán dentro del sistema de Libre Comercio (1765-1820)". En: Bernal, A. (ed.). *El Comercio Libre entre España y América, 1765-1824*. Madrid: Banco de España, 1988, pp. 53-71.

- FERNÁNDEZ, José (2003). *Pintando el mundo de azul, el auge añilero y el mercado centroamericano, 1750-1810*. El Salvador: Biblioteca de Historia Salvadoreña, vol., 14, Concultura.
- FISHER, John (1993). *El comercio entre España e Hispanoamérica*. Madrid: Banco de España.
- FLOYD, Troy (1959). *Salvadorean indigo and the guatemalan merchants: a study in Central American socio-economic history, 1750-1800*. Berkeley: Doctoral Tesis, University of California.
- FONSECA Elizabeth; ALVARENGA Patricia; SOLÓRZANO Juan (2003). *Costa Rica en el siglo XVIII*. San José de Costa Rica: Universidad de Costa Rica.
- GARCÍA-BAQUERO, Antonio (1976). *Cádiz y el Atlántico (1717-1776). El comercio español bajo el monopolio gaditano*. Sevilla: Escuela de Estudios Hispanoamericanos.
- \_\_\_\_ (1992). *La Carrera de Indias: Suma de la contratación y océano de negocios*. Sevilla: Sociedad Estatal para la Exposición Universal Sevilla 92, S.A. Algaida Editores, S.A.
- HEERS, Jacques (1961). "La búsqueda de colorantes". *Historia Mexicana*, México vol., XI, 1, pp. 1-27.
- HUMBOLDT, Alejandro (1941). *Viaje a las regiones equinocciales de Tierra Firme*. Caracas: Ministerio de Educación, t. III.
- IZARD, Miguel (1971). "El comercio venezolano en una época de transición: 1777-1830". *Miscellanea Barcinonensia*, Barcelona, XXX, pp. 7-44.
- \_\_\_\_ (1972) "La agricultura venezolana en una época de transición: 1777-1830". *Boletín Histórico de la Fundación Boulton*, Caracas, 28, pp. 81-145.
- \_\_\_\_ (1979). *El miedo a la revolución. La lucha por la libertad en Venezuela (1777-1830)*. Madrid: Editorial Tecnos.
- \_\_\_\_ (1989). "Tráfico mercantil, secesionismo político e insurgencias populares en América Latina en la época de Simón Bolívar". En: Liehr, Reinhard (ed.). *América Latina en la época de Simón Bolívar*. Berlín: Bibliotheca Iberoamericana y Colloquium Verlag, pp. 207-225.
- KICZA, John (1986). *Empresarios coloniales. Familias y negocios en la ciudad de México durante los Borbones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LEAL, Ildelfonso (1964). *Documentos del Real Consulado de Caracas*. Caracas: Universidad Central de Venezuela.
- LINDO, Héctor (1991). *The economy of El Salvador in the nineteenth century: 1821-1898*. Berkeley-Los Angeles-Oxford: The Regents of the University of California.
- \_\_\_\_ (1993). "Economía y sociedad (1810-1870)". En: Pérez Brignoli, Héctor (ed.). *Historia de Centroamérica. De la Ilustración al liberalismo*. Madrid, Comunidades Europeas-Quinto Centenario-FLACSO, t. III, pp. 141-201.
- LUGAR, Catherine (1986). "Merchants". En: Schell and Socolow (ed.). *Cities and Society in Colonial Latin America*. New México, University of New Mexico Press.

- LUJÁN, Jorge (1998). *Breve historia contemporánea de Guatemala*. México: Fondo de Cultura Económica.
- LYNCH, John (1991). *El siglo XVIII. Historia de España*. t XII. Barcelona: Editorial Crítica.
- MARTÍNEZ SHAW, Carlos (1992). "Un solo mundo. Los descubrimientos marítimos europeos en los siglos XVI-XVII". En: *Navegación*. Sevilla: Exposición Universal Pabellón Temático.
- MARTÍNEZ SHAW Carlos y MOLINA, Marina. (1999). *Europa y los nuevos mundos en los siglos XV-XVIII*. Madrid: Editorial Síntesis.
- MC KINLEY, Michael (1993). *Caracas antes de la Independencia*. Caracas: Monte Ávila.
- MAC LEOD, Murdo (1973). *Spanish Central America. A socio economic history 1520-1720*. California: University of California Press.
- NADAL, Jordi (1995). *Moler, tejer y fundir. Estudios de historia industrial*. Barcelona: Ariel.
- NADAL FARRERAS, Joaquín (1978). *Comercio exterior con Gran Bretaña (1777-1914)*. Madrid: Ministerio de Hacienda Instituto de Estudios Fiscales.
- NIETO-GALÁN, Agustín (1996). "Industria textil e historia de la tecnología: las indianas europeas en la primera mitad del siglo XIX". *Revista de Historia Industrial, Economía y Sociedad*, Barcelona, 9, pp. 11-38.
- PACHECO TROCONIS, Germán (2000). *El añil. Historia de un cultivo olvidado en Venezuela 1767-1830*. Barcelona: Universidad Autónoma de Barcelona, Tesis Doctoral, 2 V.
- \_\_\_\_ (2003). "Hacienda y pequeña producción de añil en la Provincia de Caracas: complementariedad y contradicciones, ss. XVIII-XIX". *Historia Agraria: Revista de Agricultura e Historia Rural*, Murcia, 31, pp. 87-110.
- PALMA, Gustavo (1993). "Economía y sociedad en Centroamérica (1650-1870)". En: Pinto, Julio (ed.). *Historia de Centroamérica. El Régimen colonial*. Madrid, Comunidades Europeas-Quinto Centenario-FLACSO, t II, pp. 19-322.
- \_\_\_\_ (2006). "Guatemala a fines del siglo XVIII. Una breve perspectiva económica y social". *Boletín AFEHC*, Guatemala, 26, Disponible en: [http://afehc-historia-centroamericana.org/index.php?action=fi\\_aff&id=1265](http://afehc-historia-centroamericana.org/index.php?action=fi_aff&id=1265)
- PATIÑO, Víctor (1993). *Historia de la cultura material en la América Equinoccial*. Bogotá: Instituto Caro y Cuervo, t VI.
- PÉREZ-MALLAINA, Pablo (1992). *Los hombres del océano*. Sevilla: Diputación de Sevilla-Sociedad Estatal para la Exposición Universal Sevilla 1992, S.A.
- SARABIA, María Justina (1981). "Intentos de aclimatar productos americanos en Andalucía en el siglo XVI: el añil". En: *Actas de las I Jornadas de Andalucía y América*, Huelva, t I, pp. 41-48.
- SANTOS, José (1999). "Los comerciantes de Guatemala y la economía centroamericana en la primera mitad del siglo XVIII". *Anuario de Estudios Hispanoamericanos*, Sevilla, t. LVI, 2 pp 463-484.

- SMITH, Robert (1959). "Indigo production and trade in colonial Guatemala". *The Hispanic American Historical Review*, Durham, v XXXIX, 2, pp. 181-211.
- SOLÓRZANO, Juan (1993). "Los años finales de la dominación española (1750-1821)". En: Pérez Brignoli, Héctor (ed.). *Historia de Centroamérica. De la Ilustración al liberalismo*. Madrid, Comunidades Europeas-Quinto Centenario-FLACSO, t. III, pp. 13-71.
- THOMSON, J.K (2008). "La política del algodón en la España del siglo XVIII". *Revista de Historia Industrial. Economía y Empresa*, Barcelona, Año XVII, 36, pp. 15-44.