

OBRAJEROS Y COMERCIANTES EN RIOBAMBA (s. XVII)*

Guadalupe Soasti**

INTRODUCCIÓN

El estado de la investigación sobre los obrajes coloniales en Quito arroja hasta el momento una serie de planteamientos, todavía generales, en relación a las grandes líneas de evolución de la industria textil vista en términos de su vinculación a largo plazo con la producción minera de Potosí. El marco explicativo que esta visión proporciona no ha sido confrontado aún con estudios sobre la trayectoria y particularidades de unidades productivas específicas analizadas en el contexto de marcos regionales. Permanecen de lado, entonces, problemas referidos a la producción misma, a la relación entre obraje y sociedad indígena, a las especificidades que la economía obrajera otorga al mercado interno, etc. En este sentido, el actual tratamiento de estas temáticas presenta, antes que respuestas innumerables interrogantes, sobre todo si se toma en cuenta el enorme vacío que existe entre las nociones generales y el amplio e inexplorado campo de las fuentes que al respecto reposan en diversos archivos.

Otro aspecto de especial significación, como es el del comercio de textiles, ha quedado hasta ahora al margen del análisis histórico, pese a la idea generalizada en la historiografía de que este fue el sector que dinamizó la economía de la Audiencia de Quito durante el siglo XVII. Con el fin de aportar a esta temática, y en base a documentación de tipo notarial no utilizada con anterioridad, el presente trabajo, intenta una aproximación a la problemática de la economía obrajera a través de la óptica dinámica de la circulación y de los agentes que en ella intervienen en el caso del comercio a larga distancia. El

* Ponencia originalmente presentada en el VII Simposio Internacional de Historia Económica: "El sistema colonial en Mesoamérica y los Andes", Lima, CLACSO-IEP, junio 1986.

** TEHIS (Taller de Estudios Históricos, Quito).

análisis se ha centrado en ciertos sujetos sociales, cuyas trayectorias podrían reflejar comportamientos económicos y sociales prototípicos, y en el tipo de relaciones mercantiles, con irradiaciones hacia otros ámbitos de la vida social.

Por otra parte, se incluyen algunas apreciaciones sobre volúmenes de producción, precios de los textiles en Quito, calidad y características de los paños enviados a Lima. Por último, el estudio concluye con un breve análisis sobre las formas de financiamiento que demandaba el transporte a larga distancia.

ENCOMENDERO OBRAJERO Y COMERCIALIZACIÓN

De manera similar a lo que ocurría durante el siglo XVII, en otros contextos de hispanoamérica colonial vinculados al gran comercio interregional, en Quito la actividad mercantil constituía el denominador común de diversos grupos sociales ubicados entre la producción y el consumo. Concretamente, los casos de quienes habrían organizado y controlado la producción, y de quienes se habrían dedicado exclusivamente al comercio, en realidad sólo pueden verse como tipos ideales o como polos referenciales de una gama claramente identificable de sujetos que combinaban diferentes actividades con el comercio, acercándose en mayor o menor grado a uno u otro de los extremos. De ello se desprendería, por otro lado, que este espectro gradualmente diferenciado de individuos se habría sustentado en una red de relaciones manifiestas a nivel del tráfico mercantil y con irradiaciones en el ámbito político y de parentesco, circunstancia que permitiría en ocasiones atenuar o relativizar contradicciones latentes.¹

En base a estas consideraciones, hemos tratado de detectar cierta tendencia en la conducta económica de sujetos representativos, vinculados en diferentes escalas con el comercio, en el escenario específico del corregimiento de Riobamba, desde fines del siglo XVI hasta mediados del siglo XVII, aproximadamente. Epoca que precisamente corresponde al auge sostenido de la industria textil ligada a la producción minera de Potosí.

Por el evidente control que a fines del siglo XVI mantenía sobre el sector textil comercializable, analizaremos en primer lugar el comportamiento del encomendero en el ámbito de la circulación, a través de dos ejemplos significativos. El primero de estos hace alusión a los Cepeda, familia de antiguo linaje, cuyo origen más remoto en América se remite a los años de 1540. Las fuentes dan cuenta de la concesión que en 1581 se hace a don Lorenzo de Cepeda de una encomienda en Chambo, con renta de 3000 pesos anuales, que había

1. Este conjunto de premisas iniciales está inspirado en diversos planteamientos que al respecto ha hecho Juan Carlos Garavaglia (1983), Germán Colmenares (1973), Carlos Sempat Assadourian (1982).

quedado vacante por muerte de Rodrigo de Paz Maldonado. Tal privilegio le fue concedido gracias a "los grandes y notables servicios prestados a la corona en la conquista y pacificación de esos reinos" por su padre don Lorenzo de Cepeda y Ahumada —hermano de la Santa de Avila Teresa de Jesús y Ahumada, y fundador de un mayorazgo en España a favor de su hermana y de su primogénito— entre 1541 y 1549. A raíz de su participación con La Gasca, don Lorenzo padre había recibido una primera encomienda en Tolontag, Píntag y Gao, localizadas al sur oriente de Quito, con una renta anual de 1.550 pesos. Esta encomienda la heredó don Francisco de Cepeda, su primer hijo, (AHBC/Q 1628 a).

Lorenzo de Cepeda hijo estuvo casado con doña María de Hinojosa, hija de Pedro de Hinojosa que había sido fiscal y oidor de la Audiencia. Tuvieron por hijos legítimos a Pedro, Gaspar y Beatriz de Cepeda Hinojosa.

En 1628, don Pedro de Cepeda, el primogénito, contador de las Cajas Reales y alcalde ordinario de Riobamba, sucedió en segunda vida el goce de la encomienda de Chambo. Pese a sus tres matrimonios, don Pedro no tuvo descendencia legítima, los herederos de sus bienes fueron Gaspar y María de Cepeda, hijos naturales que nacieron de su unión con doña Inés Acnalema, gobernadora y cacica principal del pueblo de Chambo.

El codicilo del testamento de don Lorenzo hijo, realizado en 1629, aporta con datos importantes para comprender la manera en que la familia Cepeda aseguró su reproducción. la fundación de una capellanía perpetua en el convento de la Limpia Concepción en Riobamba, con un principal de 4.000 pesos y un rédito de 200 pesos, tuvo como objetivo garantizar para sus descendientes una renta anual segura que percibirla tanto en calidad de patronos como de capellanes. el primer patrono fue don Pedro de Cepeda, a quien debía seguir su descendencia. En caso de no tenerla, podía recaer tal condición en Gaspar de Cepeda o en algún sucesor suyo, siempre prefiriendo el varón a la mujer y el mayor al menor. Si con el transcurso de los tiempos faltaban los sucesores por línea paterna o materna, el beneficiado podía ser el pariente más cercano del último patrón. Por otra parte, el codicilo mandaba que si algún hijo, nieto o demás descendientes de ambas líneas fuera clérigo o quisiera ordenarse a título de la capellanía sea preferido por el patrono de turno, (AHCC/Ch. 1629 a). La capellanía perpetua aseguraba, de esta manera, una renta permanente, no sólo para la familia sino para un círculo social más amplio que probablemente alcanzaba a una clientela.

Ahora bien, ¿cuáles eran las fuentes de ingreso que permitían a don Lorenzo pensar en la posibilidad de estabilizar la percepción de una renta a tan largo plazo? En síntesis, estas se habrían remitido a dos aspectos fundamentales: los ingresos por concepto de tributos y los beneficios generados por las operaciones mercantiles.

Cuadro 1

INGRESOS DE LOS CEPEDA POR CONCEPTO DE TRIBUTOS
DE LA ENCOMIENDA DE CHAMBO* EN 1581

Tributo	Cantidad	P. Unitario	Tot./ps	Porcentaje
Dinero			2.292	5
Paños	379	24r./v	37.394	92.92
Trigo	247 f.	1p.4r.	456 p. 7 r.	
Maíz	389 f.	1p.	389	
Puercos	37	1p.	37 p.	
Aves	791	1r.	87 p. 8 r	
Cabuya	39 a	1p.	39 p.	
Subtotales especiales		1009 p. 6 r.	2.08	
Total			40.736 p. 5 r.	100

Los cálculos se realizaron tomando en cuenta el valor de 9 r. por c/peso de plata marcada corriente.

* Incluye los pueblos de Chambo, Licto y Penipe.

** Monto pagado por 938 tributarios (2p. 4r. por tributarios).

Fuente: La visita y numeración de Pedro de León. 1581.

Al año de otorgada la encomienda, Lorenzo de Cepeda había recibido por tributos alrededor de 2.292 pesos, 379 paños, 247 fanegas de trigo, 389 fanegas de maíz, 35 puercos, 791 aves, 39 arrobas de cabuya, cantidades todas estas libres de lo que se entregaba al doctrinero por concepto de estipendio y camarico (Ortiz de la Tabla 1981: 40-41). Las especies eran comercializadas por el encomendero a través de su administrador. Para conocer el ingreso anual monetario que tenía el encomendero, hemos trocado las especies en dinero, tomando en cuenta el precio en el mercado que tenían cada una de ellas.²

Como se aprecia en el cuadro, el ingreso monetario en ese año alcanza la suma de 40.736 p. 5 r., de los cuales el 5%, es decir los 2.292 pesos, representaba el ingreso por concepto del tributo en dinero, y el 95%, esto es los 37.394 pesos, el valor en precios de mercado de la venta de paños. El 2.08%, es decir, 1009 pesos 6 reales representan el valor de las otras especies vendidas en el mercado. Hay que destacar que el mayor ingreso está generado por la comercialización de textiles y refleja con toda claridad el auge experimentado en aquellas décadas por los obrajes de comunidad.

Sin embargo, los beneficios no se detenían allí. Las ganancias que el encomendero obtenía en la circulación le permitían combinar sus actividades económicas con la de prestamista, concediendo dinero a varios mercaderes

2. Son precios estimativos proporcionados por el padre José María Vargas, para el siglo XVI, (Vargas, s.f.: 337-338).

“para que sean empleados en mercaderías”; a administradores de obrajes; o a particulares. Por otra parte, hay que anotar que las inversiones que hizo la familia se orientaron predominantemente a la compra de géneros de Castilla, tierras o esclavos. En general, las transacciones en las que se involucraron estuvieron mediatizadas por el crédito, lo que permitía pagar a plazos prudentes y en coincidencia con la percepción de los tercios de tributos. Bajo esas circunstancias los pagos se efectuaban no sólo en dinero sino también en productos, especialmente en paños (AHCC/Ch. 1598, 1608 a 1609, 1621). El testamento de Pedro Cepeda, hecho en 1662, proporciona alguna información sobre este sistema recíproco de endeudamiento que permitía dinamizar las actividades económicas de la familia Cepeda. A la fecha, las deudas que don Pedro tenía a su favor sumaban un total de 21.575 pesos, cantidad extremadamente considerable frente a los 1.893 que él debía a sus acreedores. Es digno de anotarse que entre sus prestamistas se destacaba la comunidad de indios de Chambo que le había otorgado un principal de 4.000 pesos. A través del testamento, don Pedro saldaba la deuda traspasándola a la misma comunidad, por concepto de tributo rezagado que ésta mantenía y que “al decir es mucho mayor” (AHCC/Ch. 1626). En 1679, doña María de Cepeda, señalaba en su testamento un monto de deudas a su favor que ascendía a 1.460 pesos (AHCC/Ch. 1679).

Las operaciones realizadas en el tráfico mercantil determinaban la formación de una red de clientelas de diversas jerarquías. Más allá de las vinculaciones establecidas a nivel de intercambio local con pequeños traficantes, se generaba también una suerte de sociedades con comerciantes profesionales a propósito de la adquisición de géneros importados y de la venta de los paños en Lima. Un caso que ejemplifica esto es la “encomienda” que otorgó Pedro de Cepeda, en 1646, al mercader Juan Fernández para comerciar textiles en Lima.

Estas vinculaciones no tardaron en generar lazos de parentesco entre mercaderes especializados y encomenderos. Información que data de 1645 da cuenta de la unión conyugal entre el mercader Francisco Abad y Ana de Cepeda, hija natural de Gaspar de Cepeda. En realidad, Francisco Abad fungía de representante de Pedro de Cepeda para sus múltiples transacciones mercantiles.

Las relaciones así establecidas tuvieron su contraparte en la esfera del poder político local, debido a las diversas funciones concejiles desempeñadas por la familia Cepeda. Como procurador general, don Lorenzo otorgó poderes para representaciones en diversas causas de litigios, compras; ventas o administración. Entre otros, fueron sus “socios” Pedro Rodríguez de Salazar, Procurador de Causas de la Real Audiencia de Quito, (AHCC/Ch. 1600), Xil Ruiz Tapia, alguacil mayor de la ciudad de Cuenca, (AHCC/Ch. 1601), Antonio Moyano de Cabrera, Procurador de causas de la Villa de Riobamba. (AHCC/Ch. 11608 b).

Este panorama de prosperidad económica y social sufrió serios reveses a largo plazo. Los ingresos que la familia obtenía por concepto de tributos se

vieron considerablemente reducidos a partir de la segunda década del siglo XVII. En 1628, el tercio de San Juan de las encomiendas de Chambo ascendía a 4.036 pesos. Esta cantidad sumada a la del tercio de Navidad habría dado un ingreso anual de 8.072 pesos únicamente (AHCC/Ch. 1628). En 1629, el administrador Mathías de Villalobos destacaba que la familia mantenía con él una deuda de 8.891 pesos 4 1/4 reales por desembolsos en dinero que hizo por su cuenta (AHCC/Ch. 1629 b). En 1658, el arrendador para el cobro de tributos, Gonzalo Barahona, entregó a Cepeda la suma de sólo 2.950 pesos por concepto de la venta de los "alimentos y especies" recogidos en un tercio (AHCC/Ch. 1658).

De entre las múltiples razones que habrían coadyuvado al deterioro de las fuentes de ingreso del encomendero, queremos relieves aquella más general que hace alusión a las importantes transformaciones que se operan en el sector de la industrial textil asociadas al paso del sistema de administración al de arrendamiento, durante las primeras décadas del siglo XVII. Este proceso, impulsado por la Corona, determinó que el encomendero fuera desplazado del amplio control que hasta entonces había mantenido sobre el volumen de producción textil comercializable. En adelante, y bajo la nueva modalidad de remate de los obrajes, el arrendador sería el encargado de comercializar la producción, incluida la parte correspondiente al encomendero, para luego entregar en dinero la cantidad de mantas asignada por tasación (18 rs. por manta).

De todas maneras, el auge sostenido de la industria textil habría estimulado en el encomendero la adopción temprana de otro tipo de alternativas económicas, de naturaleza empresarial, que favorecieran la privatización del control de la producción, circunstancia que de hecho habría atenuado los efectos negativos del desplazamiento antes descrito. En 1612 don Lorenzo de Cepeda formó una compañía con los indios mitmas del pueblo de Chambo para fundar un obrajuelo que funcionara con la dotación anual de 14 mitayos. El tributo que los indígenas debían pagar estaba tasado para aquel año en 3 pesos de 9 reales y una manta de algodón. La provisión de la materia prima necesaria para la producción corría por cuenta de don Lorenzo (AHCC/Ch. 1612). Además de este obraje, las fuentes informan sobre la existencia de otro perteneciente al mismo propietario en las casas de su morada en la Villa de Riobamba, (AHCC Ch. 1629 c.)

La trayectoria empresarial de la familia no culmina con don Lorenzo de Cepeda. Gaspar de Cepeda, sin ser encomendero, se vinculó a la producción y al comercio a través del arrendamiento de los obrajes de Quimiag y Penipe. Durante 25 años — entre 1636 y 1661 — y en calidad de arrendador, procedió a vender directamente la producción de paños y telas a mercaderes dedicados al comercio con Lima. El dinero pagado por los mercaderes era reinvertido en la producción. (AHCC/Ch. 1636, 1644).

Otra tendencia que refleja el comportamiento asumido por el sector encomendero en su particular inserción en el mundo de la circulación, se evidencia en la trayectoria de la familia Ramírez de Arellano. En 1562 aparece don Francisco Ramírez de Arellano, como poseedor de la encomienda de El Molino de Chambo. Este personaje estuvo casado con doña Beatriz de Ulloa, hija de Lorenzo de Ulloa, uno de los conquistadores del Perú. Tuvo como hijas a María de Arellano y Ana de Zúñiga, quien junto con su esposo, el capitán Rodrigo de Ribadeneira, heredó la encomienda de su padre. Los hijos de este último matrimonio fueron Isabel Díaz Ribadeneira y Zúñiga, casada con Pedro Ponce Castillejo, y Francisco Ramírez de Arellano y Zúñiga. En 1607, la corona otorgó a los hermanos la encomienda por una vida más, con lo cual se perpetuaron en su posesión hasta 1662.

La vida de los Ramírez de Arellano no se desarrolló en Riobamba sino en Quito, ciudad en la que establecieron sus relaciones sociales y políticas más importantes. La familia mantuvo sus lazos con Chambo y la región de Riobamba a través de los administradores de sus bienes y rentas, quienes estaban encargados del cobro de tributos y del arrendamiento de los obrajes que lograron establecer. Desde un inicio los Ramírez de Arellano emprendieron actividades de naturaleza empresarial, convirtiéndose así en los primeros que fundaron un obraje particular en Chambo, precisamente en el pueblo de El Molino. Este obraje, contemporáneo al de los Cepeda, fue arrebatado a la comunidad mediante un prolongado pleito mantenido en la Audiencia.³ La propiedad que la familia adquirió sobre el obraje fue confirmada a través de sucesivas licencias, entre 1610 y 1628 (Ortiz de la Tabla 1977: 522).

Las conquistas empresariales de los Ramírez de Arellano se consolidaron en 1609 con la fundación que hizo Pedro Ponce Castillejo de otro obraje particular en Chambo. La licencia de fundación contemplaba la provisión de 100 indios pagados a 40 pesos por año. Otra licencia de 1610 dispuso que pudiesen trabajar en el obraje indios voluntarios. En 1617 se hizo una nueva concesión de 30 indios del quinto, y en 1628 se otorgaron 100 muchachos (AHBC/Q 1628 b). Se debe señalar que estas mercedes de indios se constituyeron en privilegio de los propietarios de obrajes particulares. El traslado del control de la rama textil al sector privado de la economía había implicado a su vez un traspaso a ese sector de la fuerza de trabajo de la comunidad compuesta por muchachos y voluntarios.

El poder económico de la familia se sustentó además en el poder político, perpetuado a través de cargos desempeñados en el Cabildo de Quito por sucesivas generaciones. En definitiva fungiendo como encomenderos, obrajeros, comerciantes y burócratas, los Ramírez de Arellano mantuvieron su predo-

3. En 1620, Ana de Zúñiga vendió el obraje a su hijo Francisco Ramírez de Arellano, en precio de 16.552 patacones. (AGOFE/Q 1620).

minio en Riobamba durante un siglo aproximadamente.

LOS MERCADERES DE LA REGIÓN

El comercio de textiles con Lima propició en Riobamba la formación de una serie de circuitos mercantiles de diferentes alcances y jerarquía que involucró agentes especializados en diversos grados en el tráfico mercantil.

En el nivel más alto se habrían situado aquellos grandes mercaderes cuyas carreras estaban asociados a la venta de textiles en Lima y a la compra de géneros de Castilla para venderlos en Quito. Una trayectoria exitosa les habría convertido en una especie de mercaderes mayoristas, sedentarios a la larga, que consolidaron su situación en base a importantes vinculaciones establecidas con encomenderos, productores en general y autoridades. Ya en calidad de burócratas —ejercicio al que no tardaban en llegar— la importación de bienes suntuarios se les habría facilitado merced a la franquicia de los derechos de almojarifazgo para traer ese tipo de artículos (Colmenares 1975: 288). Sin embargo cabe anotar que los casos analizados reflejan la existencia de límites en las posibilidades de acceso al poder local que tenían estos personajes, puesto que la mayoría parecen alcanzar sólo cargos intermedios.

El caso de Melchor Cuadrado de Vargas permite apreciar la concurrencia de algunos de los elementos anotados. En su calidad de mercader de géneros de Castilla durante las primeras décadas del siglo XVII Melchor logró establecer relaciones que entre 1630 y 1644 lo llevaron a ocupar en dos ocasiones el cargo de Teniente de Corregidor. Un proceso casi idéntico es el de Cristóbal López de Moncayo, quien a partir de 1660 combinó su actividad de mercader de paños con la de Teniente de Corregidor, cargo que a la vez le estimuló a establecer una compañía para traer géneros de Castilla. El caso de Francisco de Contreras se inscribiría también en esta tendencia ascendente, puesto que el comerciar entre Lima y Riobamba lo lleva, a partir de 1637, a acceder al cargo de administrador del obraje de la comunidad de Chambo. En 1658, lo encontramos ya en la Villa de Riobamba, ejerciendo un flamante cargo de Teniente de Corregidor (Costales 1982:91-96). Dos casos más: Diego de la Chica Narváez, mercader, vende "su empleo de paños" en 1636 y se dedica a mayorista comprando paños de Otavalo (Sierra Norte) y de Riobamba; durante los mismos años Isidro Sáenz, mercader, combina su actividad de comerciante sedentario con la de mercader en Lima, en donde actuaba como una suerte de mayorista de paños de la tierra.

Como ya se mencionó, las operaciones mercantiles implicaban préstamos tanto en dinero como en mercancías. Para el año de 1636 se han registrado 19 salidas de paños a Lima, de las cuales el 63% —doce casos— significaron créditos otorgados durante los meses de marzo a octubre, dos de ellos, el 17% efectuados en mercancías. Los diez restantes, el 83%, fueron créditos en dinero para

"emplearlos en paños" y llevarlos a Lima. Estos préstamos tenían un promedio de 1.500 pesos, puesto que las cantidades entregadas fluctuaban entre 1.000 y 4.000 pesos. El 37% restante de las salidas de paños representaba nueve casos de envío de mercaderías por encomienda y factoraje.⁴

Para el año de 1661 la situación se manifestó en términos más o menos similares. De los veinte registros de salidas de paños con que contamos para ese año, ocho, el 40%, se hicieron a crédito. Los doce restantes, 60%, fueron envíos por encomienda y factoraje. De los ocho créditos otorgados entre los meses de mayo a agosto, dos casos, el 25% fueron en mercaderías, y el restante 75% implicó entrega de dinero para compra de paños y traslado a Lima. En este caso, el promedio de préstamos bordeaba los 2.317 pesos puesto que las cantidades otorgadas oscilaban entre 10.000 pesos y 200 pesos. En cualesquiera de las dos formas de crédito otorgado, el interés que corría era de 12 p. 4 r. en cada ciento de ganancia, y los plazos de pago fluctuaban entre un año y dos. Este fenómeno se observa desde 1630 hasta 1670, aproximadamente. Antes de 1630 la ganancia estuvo fijada en 10 patacones por cada ciento. Nos atrevemos a decir que en los años posteriores a 1670, la ganancia habría disminuido a propósito de la crisis que experimenta la industria textil por el decaimiento de la producción minera de Potosí.

Este tipo de operaciones mercantiles, que podían ser definidas como "obligaciones simples", consistían en un sistema de crédito de carácter privado, realizado al margen de las instituciones crediticias "oficiales". Estas obligaciones se respaldaban en las garantías personales concedidas por fiadores. Así los comerciantes debían confiar la mayoría de las veces en su propio crédito para hacer expeditas las operaciones (Colmenares 1983: 114).

Quienes contraían la obligación de pagar a un plazo determinado por la mercancía que les había sido adelantada solían ser tratantes o mercaderes especializados. Las fuentes localizadas dan cuenta de los siguientes tratantes involucrados en el circuito comercial con Lima: Jacinto de Vargas (1645-1661) asociado con Antonio Pérez Castellano, mayorista en Lima; Miguel del Baño Montañez (1661), entregaba los paños al presbítero doctor Pedro Requena, protomédico general del Reino; Gregorio Carrillo (1661) vinculado con Isidoro Sáenz; Felipe Horna (1663) que entregaba paños a Antonio Pérez Castellanos y a Francisco Mexía Calderón. Para las décadas finales del siglo XVII encontramos a Luis Fernández del Río (1681) y a Gregorio Calderón de la Barca (1688).

Circunscrito al circuito regional, se desenvolvía el mercader local dedicado a comercializar productos como lana, maíz, cebada y otros. Estos pequeños comerciantes estaban ligados a la producción agrícola y se vinculaban funda-

4. Pago efectuado al mercader "por su trabajo", consistente en 4 pesos por paño que debía ser cancelado al regreso de Lima. Esta suma permaneció constante durante casi todo el siglo y fue independiente de la inversión que para cubrir el flete se hacía a lo largo de la ruta.

mentalmente con propietarios, administradores y arrendadores de obrajes. Las ventas de lana, realizadas en los tiempos de trasquila coincidían necesariamente con los tercios de San Juan y Navidad. La compra de lana para los obrajes de comunidad, generalmente fue pagada de contado. Sin embargo, hay que admitir la existencia de casos en los que el comerciante vendía ciertas cantidades de lana que debían ser pagadas en mercancías (paños) en un plazo prudencial.

EL COMERCIO DE TEXTILES CON LIMA

En relación a las rutas adoptadas desde Riobamba para el comercio a larga distancia con Lima, los registros de venta del siglo XVII dan cuenta de una preferencia marcada por la ruta de tierra firme Riobamba-Cuenca-Lima, en menoscabo de la que iba por Chimbo, Bodegas, Guayaquil y de allí a Lima por mar. De acuerdo a lo señalado por Silvia Palomeque, el transporte marítimo habría exigido "un egreso inicial mayor que el terrestre, puesto que a lo largo del camino las progresivas ventas cubren los costos altos del transporte por tierra" (Palomeque 1983: 39). Hay que destacar, por nuestra parte, que la información corroboraría de cualquier manera, la preferencia por la ruta terrestre.

Los riesgos del transporte de mercaderías a larga distancia y la incertidumbre respecto al resultado de las transacciones exigieron la adopción de ciertas precauciones legales, sobre todo cuando las operaciones mercantiles fueron hechas a crédito. En estos casos las transacciones estuvieron mediatizadas por poderes y obligaciones, fuentes de consulta obligada para el estudio de la comercialización. La información en ellas contenida señala el tipo de mercancía comercializable, sus precios y volumen, y los agentes que intervienen. Existen también otros datos adicionales en relación a ventas o destinatarios. Producto del procesamiento de este tipo de información ha sido las anotaciones en detalle, incluidas en las dos primeras partes de este trabajo, sobre las relaciones económicas establecidas por encomenderos, obrajeros y comerciantes y sobre la naturaleza de las transacciones.

En base a las mismas variables proporcionadas por los documentos de venta y los poderes, se dará a conocer a continuación el volumen y composición de las cargas de textiles y otras mercaderías que salían a Lima en cada transacción registrada. También se intentará establecer una relación entre el precio del flete y el tipo de carga. Hay que advertir que pese a que la muestra adoptada no trasluce una regularidad por años, permite apreciar, en medio de una dispersión aceptable de datos localizados entre fines del siglo XVI y la primera mitad del siglo XVII, posibles fluctuaciones en las cantidades, variedad y precios de los textiles vendidos y de los fletes que se establecen.

Entre 1580 y 1680 el conjunto de obrajes que funcionaban en la región estaban integrados por 9 obrajes de comunidad y 7 particulares. El volumen de

ventas de paños en los primeros es observable a través del caso del obraje de comunidad de Chambo, uno de los más considerables en la época por su alta rentabilidad.

La información con que contamos para Chambo proviene de las transacciones registradas por los administradores, en un principio, y más tarde por los arrendadores. En lo que concierne al siglo XVII específicamente, la muestra abarca 30 años, en los que se intercalaban algunos vacíos, explicables también por cuanto las ventas en su mayoría fueron hechas con anticipación a los tercios, entre los meses de enero a abril, para el de San Juan, y entre septiembre a diciembre, para el tercio de Navidad. Esta razón justifica, por otra parte, el que los registros en otros meses hayan sido esporádicos. Las transacciones comerciales de los años 1626, 1629, 1645, 1647, principalmente, dan cuenta del tipo de ventas adelantadas, en las cuales, por escritura de obligación, el arrendador del obraje recibe una parte o el total de la venta para emplearlo a su vez en el beneficio de los paños, circunstancia que permite poner en marcha el proceso de producción. Los paños producidos en el obraje por mes variaban entre 10 y 16, cantidad que a la vez permitía entregar volúmenes totales de 50 a 100 paños en una sola venta. La variedad de colores de los paños se remitían a una gama de azules; y a otros colores como aceitunas, verdes, pardos, o los llamados pez de ratas, capa de rey, capa de duque, hojas de olivo, pardos; y a mezclas de colores que producían rojos, nogales, entre otros. Aunque en menor número, se labraron también paños de otros colores denominados alas de mosca, almendrucados, alas de cuervo, celestes, florentines, que se vendían a precios más bajos. Los paños tejidos tenían un promedio de 50 varas de largo, según ordenanza del oidor Mathías de Peralta, dada en 1620. Sin embargo, los datos confirman que a lo largo del siglo XVI el número de varas que tenía un paño variaba de 37 a 54 varas. Estas variaciones estaban en proporción a los precios que tenía en el mercado la vara de paño. Así, desde finales del siglo XVI hasta alrededor de 1613 un paño tenía 37 varas y su precio era de 24 reales. Para los años comprendidos entre 1620 y 1654 el número de varas del paño estaba establecido en 50. El precio de la vara fluctuaba de 20 a 22 reales entre 1620 a 1630; y de 16 reales y 17 reales entre 1633 y 1654, produciéndose en los últimos años de esta década una baja hacia los 13 reales. Esta baja del precio de la vara estaba dada no por la demanda de paños en general, sino por la poca demanda de los considerados paños finos: azules y verdes aceitunas, que tenían un precio de 16-17 reales. Este fenómeno habría estimulado la producción de paños de menor calidad. De hecho, entre los años de 1654 y 1661 la venta de este tipo de paño excedió a la de los paños finos. Los de menor calidad en el mercado tenían un valor de 13 reales por vara y sus colores más comunes fueron "pez de rata", morisquillos, leonados, "hojas de olivo", "nogerados", "zarzamoras". La proliferación de estos textiles más baratos determinó en la década siguiente un aumento en el número de varas por paño: de 50 a 52, 53, 54, entre los años de

1670 a 1680, con un precio de 14 reales por vara.

Datos de fines de la década de 1680 revelan un precio de 17 reales por vara y un número de 50 varas por paño. Sin embargo, este indicativo resultaría poco apropiado para pensar en un alza del precio de la vara y, por lo tanto, en una recuperación de la calidad de los paños producidos.

Pese a que los paños eran el objeto principal de la transacción, la carga que el mercader llevaba no consistía sólo en este tipo de textiles. Las "obligaciones simples" establecidas entre el gran comerciante y el mercader que iba a Lima, demuestran que el fardo —que siempre incluía únicamente un paño— llevaba además 6 varas de jerga que envolvían el paño y una lía para atarlo.

Se incluían otras mercancías como cortes de paño —que se empiezan a enviar después de 1656—, que habrían sido textiles de menor calidad, mantas de algodón, sayal, tocuyo, lienzo, cinchas y cinchones, jáquimas de cabuya, sobrecamas, alfombras, medias, lanas de colores y cierta lencería producida en la Villa de Riobamba como pañuelos, tapetes, hilo de azul de algodón y fajas de lana (ver cuadro 2).

Hay que señalar que la inclusión de otras mercancías, cuya cantidad variaba en cada transacción, impide pensar en el fardo como una unidad de carga siempre homogénea. No obstante esta circunstancia, la carga —volumen que transportaba una mula— estuvo compuesta generalmente por dos fardos.

Una observación importante: los precios que por flete se incluyen en el cuadro no representan el costo total invertido en el transporte de los textiles a Lima. El dinero entregado al momento de la transacción habría estado destinado a cubrir sólo el primer tramo de la ruta que consistía en el camino de Riobamba a Cuenca. Como bien se puede apreciar en el cuadro No. 3, su precio fluctuaba entre 12 y 15 pesos. Ya en Cuenca, se habría comercializado una parte de la mercancía que acompañaba a los textiles, probablemente las cinchas, cinchones, jáquimas y sagulas, todos productos de cabuya, usados para habilitar a las mulas que transportaban las cargas. En base a esta ventas, los mercaderes habrían logrado financiar los siguientes tramos, contando además con las ganancias obtenidas por la comercialización de tocuyos, lienzos y bayetas en Piura, tal como lo refiere Silvia Palomeque al analizar las operaciones mercantiles realizadas por los comerciantes que iban de Cuenca a Lima (Palomeque 1978).

Por último, y en relación al producto que a su retorno traían los mercaderes, sólo podemos señalar que las fuentes registran dos rubros importantes: dinero y géneros de Castilla.

Entre estos dos componentes, el primero generalmente excedió al segundo. La posibilidad de precisar estos montos y, por ende, el beneficio de las ventas, depende del tratamiento de otras fuentes como recibos y finiquitos, documentos estos que no siempre fueron registrados ante un escribano.

A manera de conclusión, se desprenden de este estudio algunos plantea-

mientos generales. Se advierte en primer lugar que la inserción de diversos sectores sociales en el mundo de la circulación, además de constituirse en una tendencia generalizada, propicia el desarrollo de un tipo de racionalidad que convierte a los sujetos en agentes activos de la economía obrajera en auge. Como bien se ha podido observar, el obrar económico del encomendero estaba inscrito en esa línea, lo cual cuestiona en sumo grado la imagen muy difundida del encomendero rentista y pasivo, sujeto a ser simple demandante de bienes suntuarios.

Por otra parte, las fuentes sugieren que los agentes de la circulación vinculados directamente al comercio de textiles con Lima comportan dos tendencias: de un lado, los grandes comerciantes mayoristas, cuya carrera les permitía una paulatina vinculación a la producción y al poder local, conquistas que también estaban mediatizadas por alianzas familiares; de otro lado, tratantes o mercaderes, de un rango menor, que intervenían activamente en el transporte, y estaban asociados a los comerciantes mayoristas de Quito y Lima. El ámbito de las operaciones mercantiles, por su parte, reproducía un sistema de obligaciones mutuas que además de prever los riesgos del transporte a larga distancia, establecía y consolidaba aquellas relaciones que desde la órbita mercantil irradiaban a otros niveles de la vida social.

Del análisis sobre el comercio de textiles, específicamente, se desprende la constatación de una regularidad, a lo largo del siglo XVII, del volumen de ventas de paños. Esta regularidad resulta aparente por cuanto a partir de la década de los años cincuenta, el paño vendido, por ser de menor calidad y más barato, poseía un mayor número de varas. De otro lado, la venta de paños de diversos colores excedió, a la larga, a la venta de paños azules. Quedan por analizar los factores que determinaron un cambio de este tipo en la demanda del mercado limeño. Por último, hay que señalar que las formas de financiamiento del transporte a larga distancia reflejan el manejo de una lógica orientada a minimizar gastos en metálico y a maximizar ganancias en la medida en que el traficante costeaba parte del flete en base a la venta de artículos en los mercados regionales integrados a la ruta que iba a Lima.

Cuadro 2

TEXTILES ENVIADOS A LIMA CUYOS REGISTROS CONSTAN EN ESCRITURAS

Fecha	Comerciante	Paños (Verde)	Corte de Paño (Varas)	Jerga (Varas)	Sayal (Varas)	Lías	Bayeta (Varas)	Lienzo (Varas)	Otras (Mercaderías)	Flete (P. t.)
6 de marzo	Joan de Salazar	2.000	340	118	40					500
14 de junio		613		104		12				140
16 de junio		6.316,5		852		126				1.626
16 de junio		1.283,5		217		25				288
16 de junio		2.550		300		50				625
7 de octubre		1.779,5		274		33				350
17 de octubre		Pedro López de Cevallos		5.650		700				
15 de noviembre	1.468		96	353,5	29			50		
Totales		18.507,5		2.779	475,5	303				4.694
1656										
3 de enero	Juan Rincón de la Espada	4.272		492		82			Sobrecamas (19)	1.021
20 de marzo	Jacinto de Vargas	413,5		48		8	78		Mantas (8)	
20 de marzo		1.229,5	52	150		25	105		Cinchas 12 doc. Mantas (25) Cinchas 37,5 Doc.	100 312
Totales		5.915	52	690		115	183			1.433
1657										
23 de junio	Juan Soto	4.150	500	573	969	94			Alfombrillas (4) 2 Petacas con hilo azul de algodón 195 lbs.	
11 de noviembre	Diego de León	2.606	246	264		44			Fajas de lana (26)	500
17 de noviembre		3.094	377			60			Sobrecamas (18)	750
Totales		9.850	1.123	837	969	198				1.250
1661										
19 de enero	Francisco Mexía Calderón	2.605		240		40			Medias 3,5 Doc.	492
29 de abril	Gregorio Carrillo	531,5		60		10				

11 de mayo		733,5	23	84	108	14			190
13 de mayo		1.506	163,5	174		29		Cinchas 45 doc.	372
21 de junio	Joseph Martínez	1.677		196		32			432
6 de julio	Francisco González	1.677		192		32		Sobrecamas (32)	300
6 de julio	Sebastián de Villa Señor	3.222,5		360		32		Cinchas (378)	600
7 de julio	Joseph Martínez	4.354	12,5	524		84		Cinchas 34 Doc.	
								Soguillas (206)	110
7 de julio		2.664		90		51		Cinchas 34 doc.	
29 de julio	Sebastián de Villa Señor	3.822		444		74			600
8 de agosto	Miguel del Baño	2.603		240		40			600
15 de diciembre		208	23	24		4			62
30 de diciembre		533,5		60		10		Alfombras (2,5)	
								Lana de colores 42 lbs.	
								Libranza 125 pt.	
30 de diciembre		2.611		300		50			625
30 de diciembre		5.708,5	619,75	660		110			1.375
Totales		34.456,5	841,5	3.648	108	689			7.244

1663

21 de marzo	Francisco de Ochoa	1.271		144		24			300
13 de agosto	Felipe de Horna	2.080	480	240		80	145	1.223	
									Alfombras (3)
									sobrecamas (5)
									I esclava
17 de agosto		310	34,25	36		6			Fajos de lana 8 doc.
									Cinchones 12,5 doc.
									Cinchas 1,5 doc.
									Xaquimos 1 doc.
17 de agosto		5.365	540	720	62	200			Xarcia 500 qq.
									cinchas, cinchones,
									medias
18 de agosto		208,5	144				3.528	702	Sobrecamas (3)
									Jerguetas (531,5)
									Soguillas (47)
									I Esclavo
Totales		9.234,5	1.198,25	1.140	62	310	3.673	1.925	655

Cuadro No. 3

PRECIO ENTREGADO POR FLETE DE PAÑOS

	Mes	Paños	Flete	Flete/paños	No. Mulas
1636	Marzo	40	500	12,5	
	Junio	12	140	11,6	
	Junio	126	1.628	12,9	
	Junio	25	288	11,5	
	Octubre	50	625	12,5	
	Octubre	33	350	10,6	
	Noviembre	29	50		
	Totales	315	3.581		157
1656	Enero	48	20		
	Marzo	8	100	12,5	
	Marzo	25	312	12,4	
	Totales	81	432		40
1657	Junio	94			
	Noviembre	44	500	11,3	
	Noviembre	60	750	12,5	
	Totales	199	1.250		99
1661	Enero	40	492	12,3	
	Abril	10			
	Mayo	14	190	13,5	
	Mayo	29	372	12	
	Junio	32	432	13,5	
	Julio	32	300	9,3	
	Julio	32	600	18,7	
	Julio	84	110		
	Julio	51	510	10	
	Julio	74	600		
	Agosto	40	600	15	
	Diciembre	4	62	15,5	
	Diciembre	10	130	13	
	Diciembre	50	625	12,5	
	Diciembre	110	1.375	12,5	
Totales	612	6.398		306	
1663	Abril	24	300	12,5	
	Agosto	80	125		
	Agosto	6	30		
	Agosto	200	500		
	Agosto	4	30		
	Totales	314	985		157

BIBLIOGRAFÍA

A. FUENTES PRIMARIAS

1. AHCC/Cb. Archivo Histórico Casa de la Cultura/Chimborazo

- 1598 "Obligación para don Pedro Vallejo", Escribano Hernán Pérez Galarza, Protocolos, 1591-1598, f. 463.
- 1600 "Poder de Lorenzo de Cepeda a Pedro Rodríguez y otro" Escribano Pedro Vallejo, Protocolos 1600-1603. R.D. f. 125.
- 1601 "Poder de don Lorenzo de Cepeda a XII Ruiz Tapia", Escribano Pedro Vallejo, Protocolos 1600-1603, R.D. f. 447.
- 1608 a. "Obligación de don Lorenzo de Cepeda a Esteban Blas", Escribano Joan de Vallejo, Protocolos, siglo XVII, 1600-1699, R.D., f.s.
- 1608 b. "Poder de don Lorenzo de Cepeda a Antonio Moyano", Escribano Domingo Hernández Morgado, Protocolos V, siglo XVII 1600-1699, R.D. f. 312v.
- 1609 "Obligación de don Lorenzo de Cepeda a Marcos Pérez y Diego de la Cueva". Escribano Pablo Fernández, Protocolo VI, siglo XVII, 1600-1699 f. 221.
- 1612/ Escritura de don Lorenzo de Cepeda con los Mitimas/, Escribano Pablo Fernández, Protocolos III, siglo XVII, 1600-1699, R.D., s.f.
- 1621/ Obligación de don Lorenzo de Cepeda y don Pedro de Cepeda a Francisco de Alarcón/. Escribano Pablo Fernández de Medina, Protocolos V, 1600-1699, R.D., s.f.
- 1628/ Carta de pago otorgada por don Lorenzo de Cepeda en favor de Mathías Díaz de Villalobos/, Escribano Diego de Medina, Protocolos, siglo XVII, 1628 1658, f. 20.
- 1629 a. "Codicillo de don Lorenzo de Cepeda", Escribano Diego de Medina, Protocolos, 1629, A, f. 220-223.
- 1629 b. "Ajustamiento de cuentas y liquidación don Lorenzo de Cepeda y Mathías de Villalobos", Escribano Diego de Medina Protocolos, 1629, A., f. 203-209v.
- 1629 c. "Obligación de don Lorenzo de Cepeda a Esteban Blas", Escribano Diego de Medina, Protocolos, 1629, A., f. 273.
- 1636 "Venta de don Gaspar de Cepeda a Pedro de Castro", Escribano Francisco Martínez de Medina, Protocolos, 1636, f. 211v.
- 1644 "Obligación de don Gaspar de Cepeda y otros a don Melchor de Cepeda y Peñafiel", Joan de Herrera, Protocolos, 1644-1646, A., f. 381.
- 1658/ Carta de pago de don Lorenzo de Cepeda a don Gonzalo Barahona de 2950 pesos/, Escribano Juan García Moscoso, Protocolos, siglo XVII, 1628-1658, f. 95.
- 1662 "Testamento y codicillo de don Pedro de Cepeda, Escribano Luis Gómez de Ayora, Protocolos, 1661-1664, f. 519-523.
- 1679 "Testamento de doña María de Cepeda", Escribano Pedro de Herrera, Protocolos 1674-1679, R.D., f. 602.

2. AHBC/Q Archivo Histórico Banco Central/Quito

- 1628 a. "Información sobre la encomienda de don Pedro de Cepeda" microfilm. AGI, Quito 51, caja 24.
- 1628 b. "Suplica se les conceda aprobación de las licencias que tienen para los obrajes que poseen en la provincia de Quito don Manuel y don Ignacio Ponce de León Castillejo, vecinos de la ciudad de Quito", microfilm, AGI, Quito 34, caja 19.

3. AGOFE/Q Archivo General de la Orden Franciscana del Ecuador/Quito

- 1620 Doc. 12-228-II. Ejecución contra los bienes de don Francisco Ramírez de Arellano, 18-VII/Riobamba. 2-XII-1682; (10138).

B. FUENTES SECUNDARIAS

ASSADOURIAN, Carlos Sempat

- 1982 *El sistema de la Economía Colonial. Mercado Interno, Regiones y Espacio Económico*, Lima, Instituto de Estudios Peruanos.

COLMENARES, Germán

- 1973 *Historia Económica y Social de Colombia 1537-1719*, Bogotá, Universidad del Valle, División de Humanidades.
- 1979 *Historia Económica y Social de Colombia. Popayán: una sociedad esclavista 1680-1800*, Tomo II, Bogotá, La Carreta, Inéditos Ltda.
- 1983 *Cali: Terratenientes, Mineros y Comerciantes. Siglo XVIII*, Bogotá, Biblioteca Banco Popular, Tomo I0.

COSTALES, Alfredo y Piedad

- 1982 *Centuria 1534-1634*, Riobamba, Casa de la Cultura, Núcleo de Chimborazo.

GARAVAGLIA, Juan Carlos

- 1983 *Mercado Interno y Economía Colonial*, México, Enlace Historia Grijalbo.

ORTIZ DE LA TABLA D., Javier

1977. "El obraje colonial ecuatoriano. Aproximación a su estudio", *Revista de Indias*, T. XXXVII, Madrid, Nos. 149-150, pp. 522).
- 1981 "La población indígena del Corregimiento de Riobamba (Ecuador). 1581-1605. La Visita y Numeración de Pedro de León", *Anuario de Estudios Americanos*, vol. XXVI, Madrid, pp. 40-41).

PALOMEQUE, Silvia

- 1978 "Historia Económica de Cuenca y sus relaciones regionales (desde fines del siglo XVIII a principios del XIX)", *Segundo Encuentro de Historia y Realidad Económica y Social del Ecuador*, Cuenca, T.I.
- 1983 "Loja en el mercado interno colonial". *HISLA. Revista Latinoamericana de Historia Económica y Social*, Lima, No. 2, pp. 39.

VARGAS, José María

- s.f. *La Economía Política del Ecuador durante la Colonia*, Quito, Banco Central del Ecuador-Corporación Editora Nacional.