



Nº 14, 1988

LA ÉLITE QUITEÑA A MEDIADOS DEL SIGLO XVIII*

María Elena Porras

La élite quiteña de mediados del siglo XVIII, cuyo poder político se manifestó en el cabildo, de ninguna manera puede ser considerada un grupo homogéneo. Los miembros que la integraron pertenecieron, de un lado, a las grandes familias tradicionales “ennoblecidas, cuya característica económica fundamental fue la de ser propietarios de tierras; y, de otro a familias que, sin ser poseedoras de títulos nobiliarios, ingresaron en los grandes “clanes familiares” (1) gracias a su riqueza económica –habida en otras fuentes productivas como el comercio o las minas-, prestigio social o poder político que poseyeron indistintamente. Mediante el establecimiento de relaciones de parentesco y compadrazgo, su ingreso a la carrera eclesiástica, servicio militar y la práctica de mecanismos económicos como la compra y arrendamiento de tierras, estos grandes grupos familiares se convirtieron en el sector dominante de la sociedad cuyo sistema de funcionamiento se reprodujo constantemente.

Los verdaderos clanes familiares nacieron y se reprodujeron a partir de la propiedad de la tierra y de los beneficios que de ella emanaron. En algunos casos, dichos bienes integraron grandes vínculos que hicieron posible la fundación de *mayorazgos*, los cuales inicialmente se comprendieron como una concesión real de villa o de título de nobleza, aunque también aparecieron establecidos sin fundación y con independencia de dichas mercedes. Como figura jurídica, que definió la propiedad señorial constituida en mayorazgo, apareció en al Edad Moderna introducido en virtud de “costumbre inmemorial” sin que ello signifique que dicho régimen fuera efecto de fundación particular(2).

En Nueva España, nos dice Doris Ladd: *Con el mayorazgo una familia noble sentaba una base económica, la decoraba con lujo y la incorporaba en un sola herencia legal, por lo tanto, un mayorazgo era indivisible e inalienable y por primogenitura pasaba intacto de una generación a otra. El mayorazgo era un intento de asegurar a una familia la promesa de una opulencia perpetua. Los títulos de nobleza y el mayorazgo eran los símbolos más distintivos del éxito en la sociedad colonial...* (3).

La mayor parte de la nobleza tuvo sus propiedades constituidas en mayorazgos y, si de ella se exceptuó algún sector (como el de los mineros en México), lo cierto es que los más ricos pertenecieron a los nobles. Las peticiones de mayorazgos por parte de las familias se justificaban por el estatus y la lealtad, y se constituía en la solución para que no se desmembrara

* Parte de la tesis titulada “La élite quiteña en el Cabildo, 1763-1805”, presentada por la autora en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales –FLACSO- para obtener su Maestría en Historia Andina.



la fortuna familiar en demasiados herederos. Con el mayorazgo se perpetuaron linajes y apellidos y, una vez que éste se fundó, las alianzas matrimoniales constituyeron los grandes mecanismos para ampliarlos y enriquecerlos, operándose así “una gigantesca transferencia de capital desde la minería y el comercio hacia el sector de los ya ricos hacendados y, en algunos casos, futuros nobles” (4).

En la época colonial, el valor promedio de un mayorazgo fluctuaba entre los 30 y 300 mil pesos. Los mayorazgos “millonarios” eran muy raros, y al parecer, sólo en el siglo XVIII hubo propiedades más caras ligadas a un mayorazgo (5). Estos patrimonios se conformaban, con frecuencia, de obrajes abastecidos con los productos de las haciendas ganaderas del propietario; fincas urbanas que se daban el alquiler; joyas en el vestido y en la casa –que cumplían la función de capital de reserva ya garantía de crédito-; plata en pasta (en forma de barra) o amonedada (sobre todo en vajillas) –que se invertía discretamente en préstamos con sus respectivos intereses- y, un pasivo patrimonial reducido que se constituía por deudas pasajeras –contraídas para salvar asuntos financieros- o deudas a largo plazo y moderado interés, originadas en censos a favor de instituciones eclesiásticas o créditos obtenidos del clero (6).

Para el caso quiteño, estos supuestos se cumplieron particularmente en los marquesados que fundaron mayorazgos. De todos modos, aunque conozcamos que “al principio cualquier persona hábil, para testar o contratar, podía libremente instituir mayorazgo o vínculo en contrato o testamento... (y que) desde mediados del siglo XVIII se exigió la licencia del soberano, previa comprobación de bienes suficientes y de no defraudar el derecho de los herederos legítimos, al parecer fueron muy pocos los mayorazgos que se fundaron. De igual manera, aún cuando el rey Carlos III concedió, en la segunda mitad del siglo XVIII, la posibilidad de adquirir títulos de nobleza “previa probanza de méritos y con el pago de buena cantidad de dinero” (7), ésta alcanzó un bajo número de familias quiteñas (8), sobre todo si comparamos con la cantidad de títulos que se otorgaron en Lima o México (9) durante este mismo período.

En estos casos, se encontraron particularmente las familias Sánchez de Orellana (primera rama), del marquesado de Solanda, cuyo segundo marqués, Don Pedro Xavier fundó el mayorazgo en 1745; los Mateu y Ascásubi, marqueses de Maenza, cuyos bienes del mayorazgo se inventariaron en 17112; y, los Borja y Larraspuru que tuvieron mayorazgos en España pero no adquirieron título de nobleza. El resto de familias, Sánchez de Orellana (segunda rama), marqueses de Villaorellana; Flores de Vergara y Carrión y Quiñónez y Cienfuegos, marqueses de Miraflores; Montúfar y Larrea, marqueses de Selva Alegre; Carcelén Pérez de Ubillús, marqueses de Villarrocha; y, Guerrero Ponce de León, condes de Selva Florida no fundaron mayorazgos. De otro lado, se encontraron aquellas otras familias que, sin ser originalmente nobles o haber adquirido algún título de nobleza durante este período, pudieron integrar estos denominados “clanes ennoblecidos” a través de vínculos matrimoniales que establecieron y por medio de los cuales, en



algunos casos, ampliaron y enriquecieron los mayorazgos. En este grupo se destacan en nuestro estudio las familias Román y Riofrío, Olais y Clerque, Chiriboga y Luna, Calderón y Piedra, Calisto y Muñoz, Salazar, Nava, Domínguez, entre otras.

Estas familias ennoblecidas pudieron adquirir el estatuto de nobleza por tres vías: el servicio a la corona, el servicio militar o experiencia en conquistas, colonización y fundación de ciudades. A pesar de que “únicamente en el siglo XVIII el servicio militar creó nobleza - nos dice Ladd - la conquista ennoblecía a los aventureros, tanto al principio como al final de la época colonial (10).

Para Céspedes del Castillo, “los descendientes de los escasos títulos otorgados a los máximos conquistadores, se radicaron en la Península, aunque conservaron sus rentas y señoríos en América”. La naciente aristocracia de conquistadores-encomenderos fue desecha antes de que pueda convertirse en estamento nobiliario (11). De todos modos, los dos autores coinciden en señalar que la verdadera nobleza de las Indias fue de formación posterior y ejerció un papel histórico muy importante dado el período crítico por el que atravesaron los monarcas Borbones. Estos, “apurados por la guerras, buscaron fondos y ayuda por todos los medios posibles, y emplearon títulos nobiliarios (tanto) como incentivo (cuanto) como premio a las inversiones en los proyectos reales”. El pago de los impuestos reales (media anata, lanzas) que los nobles pagaron como prueba de lealtad al rey, sirvió para el sostenimiento de provisiones o para el desarrollo de nuevas alternativas (12).

Por otra parte, las órdenes militares les confirieron el rango de caballeros, dispensándoles honores que fueron muy apreciados. Recibieron un fuero especial y una importante exención de impuestos, entre los que se encontraba la de liberarles de la obligación de entregar los diezmos de la Iglesia.

Del cuadro elaborado por Lohman Villena sobre distribución de órdenes militares por regiones indianas, tenemos que, en lo correspondiente a Quito, para la Orden de Santiago, su número ascendió a 24, de Calatrava 7, Alcántara 3, y Carlos III 17, durante el siglo XVIII (13). De los clanes estudiados, se destacan los miembros de las familias Sánchez de Orellana, tanto en la primera como en la segunda rama (Solanda y Villaorellana) como caballero de la Orden de Santiago; Juan Pío Montúfar y Larrea del marquesado de Selva Alegre como Caballero de la Orden de Carlos III; y, José Javier Ascásubi y Mateu del marquesado de la Orden de Calatrava (14).

Formas de vinculación y ampliación de fortunas

Alianzas familiares

La herencia

A partir de la división de bienes entre los hijos del fundador de un vínculo, la riqueza del marquesado y/o mayorazgo se distribuía entre nuevos miembros



que integraban el “clan” mediante los vínculos matrimoniales que se establecían en la familia. En efecto, uno de los mecanismos para la transmisión de estas fortunas y el consecuente acrecentamiento de bienes o continuidad de las empresas originadas en mayorazgos, fue el de entregar en matrimonio a las hijas cuyas herencias necesitaban una “correcta administración”. Se ha pensado con frecuencia que, cuando el hijo no estaba a la altura de las circunstancias o carecía de la energía o talento del padre, “el creador de la posición echaba mano de las hijas y buscaba yerno o yernos despejados y capaces” (15). Asimismo, para el contrayente, el apoyo de un suegro poderoso podía también rendir frutos no sólo en el campo económico; un matrimonio bien aconsejado “podía significar para un español pobretón o para el hijo de una familia noble el inicio de una carrera de acumulaciones sucesivas” (16).

Por su parte, las mujeres podían ejercer un gran control sobre las propiedades, sobre todo si éstas eran un mayorazgo (17). El marido podía manejar la tierra o gastar el dinero, pero no estaba autorizado para vender o disponer de los bienes de su mujer sin el consentimiento de esta. La ley prohibía terminantemente que un esposo o esposa heredara, ya fuera un título o un mayorazgo. Una mujer podía crear un mayorazgo sin el consentimiento de su marido (18).

Muy claramente advierte Germán Colmenares, en su estudio sobre Cali, que si bien en un principio los vecinos nobles constituyeron un conjunto cerrado, una red intrincada de parentescos ligó a cada familia con el resto, formando una cadena en la cual existieron eslabones sueltos. Naturalmente, lo que contó en sus relaciones concretas fueron los parentescos más cercanos o los más recientes, propiciados voluntariamente. El Título de “noble” significó entonces un “toque” más a la riqueza económica que poseyeron. En el mundo colonial –añade– “existió un acervo ideológico tan caracterizado que la nobleza pudo mantener una red de relaciones mucho más vasta, sobre todo con sectores similares de las provincias vecinas”. Con estas relaciones, establecidas entre familias que aportaron indistintamente riqueza y/o estatus, surgió la combinación de empresas integradas por la minería, la agricultura, el comercio y las altas finanzas, tan características de muchas de las grandes fortunas del siglo XVIII (19).

La dote

Dentro del complejo sistema de alianzas familiares que constituyó el mecanismo clave para que las grandes familias pudieran conformar auténticos clanes, la dote fue uno de los índices más apropiados para inferir la riqueza o la importancia social de una familia. En algunos casos, esta dote –entregada por el contrayente– fue un adelanto que el padre hizo a su hija como parte de sus *legítimas*. Si la dote consistía en dinero, los contrayentes acrecentaban con ello la riqueza de sus bienes ya sea invirtiendo en sus propiedades o adquiriendo con estos un nuevo bien. Fueron innumerables los arreglos y combinaciones que intervinieron en la decisión de contraer matrimonio y fijar la dote, pero “en general ésta era tanto más elevada cuanto mayor era la



distancia social entre ambas familias. La dote de la esposa resultaba importante para cualquier individuo, pero de modo especial para el titular de un mayorazgo que se consideraba en el deber de acrecentar el patrimonio familiar para gloria de su linaje” (20).

No podemos hacer ningún tipo de generalización sobre el monto al que ascendieron las dotes entregadas por las contrayentes quiteñas durante esa época, por no contar con una muestra lo suficientemente representativa; sin embargo, podemos señalar, que en el Cali dieciochesco, aquellas de cuatro o seis mil pesos en dinero fueron un buen augurio, e hicieron el estado matrimonial “muy deseable” (21), mientras que en México, los montos oscilaban entre los treinta y ciento sesenta mil pesos (22). Lo que sí es claro advertir, es que en Quito, con base en la investigación realizada, las de mayor monto pertenecieron a un mayorazgo.

Por otra parte, una vez recibida la dote “el recién casado debía extender carta de pago haciendo constar lo que él mismo había aportado y comprometiéndose a responder por las propiedades de la esposa... con el objeto de reintegrar los bienes dotales, en caso de que la mujer sobreviviera al marido, y de determinar la parte de gananciales y las legítimas de los hijos” (23). Por el contrario, una familia podía sentirse injuriada cuando uno de sus miembros contraía matrimonio con algún persona que no estuviera en “igualdad de condiciones”, tomando en cuenta que esta condición se refería al prestigio y, especialmente, al de las contrayentes. En la mayoría de alianzas, el aporte de la mujer al matrimonio no sólo fue material (dote) sino, y principalmente, de hidalguía (linaje – apellido), más todavía, cuando el contrayente fue el poseedor de la riqueza económica, la exigencia de prestigio a la mujer fue un requisito sine-quantum. Cuando esto no se cumplió, el contrayente era desheredado: “... declaro que mi hijo don José de Borja ya Villacís, con desprecio de la misma Ley que nos impone la naturaleza.. y haber electo el de matrimonio con una persona de mi total desagrado, por varias circunstancias que reservo, y sólo expongo a la de desigualdad de sangre... y por este hecho de haberse hecho indigno de tener parte en mis bienes... quiero y mando, que por razón de alimentos ni por otro título ni motivo no sea admitido total ni parcialmente a su goce, ni tenido por hijo mío en esta parte, como si no hubiera nacido, protesto no nombrarlo en este mi testamento, no legatario, sin que por esta preterición y desheredación pueda anularse en tiempo alguno...” (24).

La Iglesia

Existieron otros dos componentes que hicieron posible el mantenimiento del gran ensamblaje social que sostuvo a los clanes familiares: *la carrera eclesiástica* y *el servicio militar*. Si bien la primera, para la época que nos ocupa, perdió algo de su atractivo y su ventaja –a decir de algunos historiadores- el profundo espíritu de religiosidad del cuerpo social se mantuvo incommovible. Aún cuando, nos dice Céspedes del Castillo, “al ascenso del ejército en la sociedad de ultramar corresponde un ligero descenso del estamento eclesiástico en la segunda mitad del siglo XVIII” (25), al menos en



lo que toca a la nobleza, ésta continuó demostrando su lealtad a Dios a través de la construcción de iglesias, socorros a las misiones, obras pías y capellanías, y en algunos casos, ingresando a las órdenes religiosas, de las cuales sobresalió la jesuita o el clero secular (26). Con frecuencia, encontramos en los testamentos de los ennoblecidos quiteños una reiterada preocupación por la salvación de su alma, estableciendo para ello las capellanías. Solicitaban que “del pago del quinto” se asignaran los valores correspondientes a la Iglesia y al sacerdote para que puedan officiar las misas “rezadas y cantadas”.

Puesto que el precio de una misa era de un peso y como generalmente éstas se decían en las fiestas, el fondo de la capellanía tenía un excedente que funcionaba como capital y que podía ser prestado a rédito. Generalmente los nobles arreglaban que el control de los fondos fuera ejercido por un miembro de su familia... Como otras obras de caridad, las capellanías generalmente estaban sostenidas por lazos perpetuos de propiedades rurales, eran una de las formas de legados píos... (27).

De esta forma el beneficio fue recíproco. Si la Iglesia pudo vestir a sus santos, recibir limosnas para fortalecer la fe y, principalmente, poseer capital para préstamos con rendidos intereses, los “benefactores” recibieron, a cambio, las utilidades económicas de las inversiones en sus unidades productivas, realizadas gracias a los préstamos o hipotecas otorgadas por el clero; nombramientos para ocupar altas dignidades dentro de la iglesia –que les permitía mantener importantes contactos con el sector civil, a la vez que el propio acceso al capital de la órdenes-; el lugar de honor en las fiestas y procesiones; tumbas elaboradas en las naves o en los santuarios; y, preferencia para sus parientes y protegidos en las comunidades religiosas.

Ejército y milicias

Las milicias, por su parte, permitieron a los poderosos miembros de la élite gozar de las inmunidades y privilegios que se les concedía a los profesionales del ejército. Estas consistían en que “el militar no podría ser obligado a desempeñar cargos municipales, ni a facilitar alojamiento, transporte o alimentos a funcionarios públicos civiles, religiosos ni militares; no podrían ser encarcelados por deudas, ni ser embargadas sus armas y equipo; estaban dispensados de algunas exacciones fiscales; y, sobre todo, en asuntos de justicia, quedaban sujetos a sus propias leyes y tribunales con jurisdicción especial” (28). Los milicianos provinciales, por lo tanto, quedaban acogidos al fuero militar y éste se hacía extensivo a su esposa e hijos y, en caso de ser solteros, a sus padres. A su retiro, obtenían la “cédula de preeminencias”, con la que se aseguraban de por vida todos o parte de esos privilegios militares.

Dada su rígida jerarquización estructural y funcional, el ejército, a su vez, constituyó un nuevo estamento completo en el que se fueron extendiendo desde los más altos a los más bajos estratos sociales, reflejando en su organización la estructura de una sociedad estamental, corporativa y



multirracial. De allí que, en conjunto, el papel social del ejército, más que las milicias, haya consistido en incrementar en gran medida la movilidad social vertical (29). En menor grado, el desempeñado por las milicias, -en la medida en que éstas acogían a terratenientes-, les daba ocasión a sus miembros a imponer sus ideas de orden y ley a una población “poco deseosa de tenerlas”. Algunos de los nobles –ejemplifica Brading- usaron la milicia “para aplastar las protestas de peones, y posiblemente hasta par obligar a los indios a trabajar en sus minas” (30).

En suma y como así sucedió en el caso de las familias quiteñas, otra clave para la reproducción de la riqueza, el poder y el prestigio fue la combinación del ejercicio de importantes funciones en el ámbito eclesiástico y político militar con el desempeño de actividades rentables. Así lo resume Céspedes del Castillo:

...Si el heredero (de mayorazgo), por regla general, hacendado rico, lograba ver a sus hermanos menores convertidos con el tiempo uno en general, otro en obispo y otro en oidor de una audiencia, la familia tenía ya un dedo en cada pastel y podía sentirse satisfecha, por alta que fuese su cuna, si además casaba bien a las hermanas o ingresaba a las solteras en un convento (31).

Compra y arrendamiento de tierras

Las transacciones de fundos que las familias quiteñas realizaron durante este período, se convirtieron además en otro de los mecanismos utilizados par el acrecentamiento y consolidación de sus grandes propiedades. Ya sabemos que la posesión de la tierra y, en ciertos casos la fundación de mayorazgos, determinó la concentración de tierras que, a la larga, pasaron a manos de uno o varios miembros de un clan familiar. Si bien en algunas ocasiones esta división entre herederos originó pérdida de bienes, en la mayoría de los casos las propiedades se ampliaron mediante los procesos de compra, venta y arrendamiento. En efecto, durante la fase 1760-1820 “la propiedad territorial se incorpora al mercado por un lado, mediante el sistema de alquiler (que puede favorecer a los medianos y pequeños terratenientes), y, por otro, a través de la venta de las haciendas para renovar o mejorar las que actualmente se dispone” (32).

¿Cómo medir el comportamiento de estos miembros de la élite local quiteña que daría como resultado la mayor concentración de tierras y favorecería la consolidación del latifundio? ¿Qué acontecía en el espacio económico en donde actuaron?

El panorama agrario de la real audiencia de Quito durante la segunda mitad del siglo XVIII nos pone frente a una clara dicotomía regional. Mientras la sierra presentaba la gran consolidación de la propiedad territorial –en manos de grandes familias de hacendados y órdenes religiosas- cuya productividad se destinaba al comercio interno; la costa empezaba a ampliar su frontera agrícola gracias al despegue económico producido por su primer “boom” cacaotero, cuyo destino fue, por el contrario, el comercio externo. Para la región serrana,



una de las aproximaciones que con mayor énfasis define este contexto que nos interesa, es la división por zonas económico-productivas. Así, la zona de la sierra nor-central estuvo caracterizada por el desarrollo de las “complejas hacienda-industria y hacienda-obraje”, en donde la repercusión del auge cacaotero tuvo efectos indirectos. Gracias a la limitada producción costeña de aguardiente, panela y azúcar y su consumo regional, la provincia de Imbabura pudo disponer de una relativa autonomía sobre el ámbito mercantil de la sierra nor-central. Por su parte, el complejo hacienda-obraje se diversificó y complementó más: “la producción textil (que definió la especialización lanar del agro) se proyectó a Colombia, mientras que los sembríos agrícolas se encaminaron a las ciudades de Quito y Guayaquil” (33). La provincia de Pichincha, productora de ganado y con abundantes lanas; las de Cotopaxi con producción de trigo, cebada, maíz y papas. En general, las haciendas de la región fueron extensas y pobladas de ganado vacuno, del que se obtuvieron buenos quesos y mantequilla (34).

Fue precisamente en estas provincias en las cuales los clanes familiares quiteños situaron especialmente sus propiedades. Respecto a la fracción civil-terratiente, nos dice Marchán, se debe distinguir que los núcleos familiares que tienen propiedades en la zona norte, también poseen haciendas en la zona centro de la sierra nor-central. De esta manera reunieron bajo su égida los complejos hacienda-industria y hacienda-obraje (35) (Véase cuadro).

Por otra parte, si bien el negocio de tierras se realizó a lo largo de todo el siglo, el auge de las transacciones se produjo a propósito de la expulsión de los jesuitas –1767-, en quienes se había acumulado la mayor riqueza inmueble durante el período colonial. En el territorio de la audiencia, la Compañía de Jesús fue propietaria de 111 haciendas, las cuales al momento de la expulsión estaban valoradas en cuatro millones de pesos (36). Los bienes que los jesuitas habían acumulado “... decuplicaban las fortunas más prominentes de Quito. Aún más, en el contexto de las colonias españolas en América, el caso de Quito revestía una cierta notoriedad” (37). Además, los jesuitas habían desempeñado un buen papel en el poderoso movimiento que tendía a concentrar la propiedad en manos de un número pequeño. En ellos se había mostrado tanto una pasión por apoderarse de todas las tierras de una zona, por eliminar a los demás y quedar como únicos dueños y señores, como se podría observar en algunos hacendados; “...ellos querían, evidentemente, especializar sus explotaciones con el objeto de acrecentar su rendimiento: aquí un ingenio de azúcar, allá trigo, más allá rebaños de ovejas” (38). Es lógico suponer entonces que la confiscación de sus bienes favoreció a los terratenientes quiteños, quienes a través de la compra de los fundos de la Compañía, lograron ampliar, diversificar y consolidar sus propiedades. La Junta de Temporalidades tuvo que seguir largos litigios con los nuevos propietarios que habían logrado acceder a tales bienes –en muchos casos- por el sistema de crédito.

De los datos que las fuentes documentales nos proporcionan podemos advertir dos elementos claves en este tipo de transacciones; primero, el valor de las



propiedades vendidas y, segundo, la forma de pago de los fundos adquiridos. Si bien los precios de venta de algunas propiedades fueron más altos de los que se pagaron en una primera transacción, el acceso a los bienes de Temporalidades obligó, por otra parte, a censar otras propiedades; "...los altos precios de la tierra obedecen al incremento de la producción agropecuaria y a la escasez de circulante. La falta de metálico impulsa al bloque terrateniente a censar o hipotecar las haciendas como medio para adquirir el dominio o realizar mejoras" (39). Además, existe otra explicación que apunta a la venta de haciendas –durante la etapa que nos concierne- a precios más bien bajos (40). Sin embargo, al carecer de las escrituras de compra y venta de estas propiedades, algunas proposiciones más exactas respecto a los precios resultan arriesgadas y demasiado generales. Ya que no conocemos cuál fue el impuesto que se pagó por la compra-venta ni el valor de la tierra por unidad de superficie –al momento de la transacción-, no es posible calcular el precio real de tales propiedades. Tampoco podemos olvidar que las particiones de tierras, ya sea por herencias o cualesquier otro mecanismo, así como los remates de ciertas instalaciones de las haciendas (obrajes, trapiches, etc.), pudieron haber ocasionado una baja considerable en el nivel de productividad y por ende en el valor de la propiedad. Lo que sí es posible colegir es que, definitivamente, las propiedades vendidas sirvieron a las familias de hacendados para adquirir mejores fundos, cuales fueron los de la Compañía de Jesús. Esto les permitió el acrecentamiento de su riqueza y determinó la consolidación de la gran propiedad territorial como una característica de la economía agraria serrana.

Por otra parte, hablar de la forma de pago de las nuevas propiedades, a las cuales las familias de hacendados pudieron acceder, es mirar el sistema crediticio que operó durante aquella época. Han sido o no los censos el mecanismo usual para adquirir tierras o mejorar las ya existentes, lo cierto es que tal sistema operó entre los grandes terratenientes y las órdenes religiosas. Algunas comunidades "encontraron tan cómodo este género de rentas, que dieron a censo una porción de sus bienes raíces; la operación se presentaba como una especie de venta cuyo monto, en todo o en parte, era reimpuesto a censo sobre la tierra. Libre de cuidados de administración, el que daba a censo cobraba de ahí en adelante cada año, el 5% del valor de las propiedades cedidas" (41). Al parecer, muchos de los clanes familiares quiteños también recurrieron a los censos cuando los valores de los bienes deseados fueron superiores a la cantidad que ellos podían pagar de contado. En la medida en que existía estrechez de circulante, las hipotecas de las haciendas permitieron a sus propietarios tener liquidez. De donde se desprende que el acceso al crédito involucraba ser dueño de tierras y mientras más significativo fuese el número de heredades, mayor sería la capacidad de comprar nuevas tierras y de mejorar las que al momento disponía.

Por tanto, no era un uso suntuario el del crédito hipotecario (censos), sino productivo. François Chevalier añade que, "eran, ante todo, los herederos de mayorazgos escasos de dinero que, por la imposibilidad de vender ninguna de sus propiedades, recurrían a esta clase de hipoteca". Además, cuando se trataba de "censos redimibles", el que los tomaba podía liberarse y adquirir el



dominio directo de los bienes reembolsando el capital; sin embargo, en situaciones tales como el aumento del valor de la tierra –ya sea por el desarrollo de cultivos o alza general de los precios- la renta continuaba siendo la misma, así como si las explotación decaía y no se podía seguir pagando dichos censos (42). En algunos casos en que las familias no podían pagar el interés sobre la imposición directa sobre los fundos, es imposible pensar que los “principales de censo” hubiesen podido ser utilizados en inversiones. Colmenares afirma que “dada la escasez de numerario, los censos que gravaban las propiedades en el Ecuador debieron originarse principalmente en imposiciones directas sobre los fundos, y no en préstamos destinados a inversiones”. Pero. Por el contrario, en ciertos casos en los que había capitales de hasta 40 mil pesos con réditos que alcanzaban los dos mil pesos al año (43), éstos sí pudieron haber sido destinados a la compra de fincas, coincidiendo así con Marchán en que “la falta de circulante... impulsa al bloque terrateniente para que acuda a censar o hipotecar las haciendas como medio para adquirir su dominio o para introducir modificaciones” (44). Por consiguiente, y de los casos consultados, se deduce que hubo algunas formas de funcionamiento del sistema crediticio, del cual los grandes o medianos propietarios hicieron uso de acuerdo a sus intereses particulares. Además, lo importante es conocer que este grupo de élite sí logró ampliar su fortuna mediante la compra de bienes superiores a aquellos que poseía, especialmente a partir de 1767, y a través de los censos.

De otro lado, el arrendamiento de tierras como otra opción tomada por los clanes familiares durante esa época, nos lleva necesariamente a pensar en los giros que iba tomando su comportamiento frente al monopolio de la tierra y los riesgos que demandaba su explotación. Si por una parte, los arrendamientos de haciendas en la audiencia de Quito fueron más numerosos que las ventas (45), y fue el mismo acaparamiento de tierras lo que llevó a nobles y curas a caer en tal sistema (46), podemos afirmar que tal mecanismo fue aplicado por los propietarios frente a la naturaleza de la estructura agraria que ellos crearon y sostuvieron: “... me vi en la necesidad de dar en arrendamiento para que la pensión sirviese a pagar los censos, créditos de los sirvientes y mantenerme. No alcanzó a lo que se debía y ha sido preciso que el arrendatario, a fin de evitar ejecuciones, pague tres mil cuatrocientos cincuenta y siete pesos cuatro reales” (47).

A fin de que las utilidades fueran compatibles con el proceso de concentración de la propiedad (ya sea originada en mayorazgos o mediante compra de nuevos fundos), los terratenientes fijaban un tope para las mejoras que pudieran introducirse en sus haciendas, ya que éstas debían ir en consonancia con la ampliación del mercado interno-regional. De lo contrario, sólo se ocasionaría un aumento en los costos de producción y no un incremento de sus ganancias. Si la tierra considerada un bien económico, era aprovechada “dentro de una racionalidad de maximizar ganancias y minimizar costos de producción”, las tierras se arrendaban, se repartían “huasipungos” y se proveía de bienes agrícolas para el pago en especie de la mano de obra, o a un mercado en proceso de expansión, de los cuales dependían los ingresos



monetarios de los hacendados” (48). “La baja rentabilidad de la hacienda y su exceso de superficie sobre la extensión cultivada, -nos dice Céspedes del Castillo- no significa derroche e inmovilización de capital, sino beneficiosa inversión a largo plazo por revalorización del suelo. Esta versatilidad no hubiera podido lograrse sin una reserva de mano de obra a disposición del hacendado... Para ello, el hacendado necesita empobrecer a las comunidades indígenas vecinas, usurpándoles tierras y otros medios de producción, no por el placer de robarlas, sino por la precisión de disponer de gañanes temporeros a bajo costo en el momento en que los necesite, lo que en terminología capitalista suele llamarse “clara visión de los negocios” o algo similar e igualmente laudatorio. Considerar a estos hacendados como originales inventores de un sistema de explotación colonial semifeudal, es una ingenuidad (49).

Asimismo, el dar tierras en arrendamiento, a hijos o hermanos del propietario posibilitó la indivisión de propiedades patrimoniales y aseguró una renta fija a cada uno de los miembros de la familia en conjunto (50).

Ante este perfil de las familias quiteñas, delineado únicamente en función de la tierra, nos encontramos frente a un grupo de élite que busca multiplicar sus actividades económicas diversificando el riesgo que le genera la explotación de una única empresa.

Bibliografía

- (1) Estos clanes familiares estaban integrados por consanguíneos y allegados a una familia por vínculos matrimoniales directos. Cfr. Germán Colmenares, Cali: terratenientes, mineros y comerciantes, siglo XVIII, Biblioteca Banco Popular, Bogotá, 1983. Al referirse a ellos, nos dice Caro Baroja: “Los hombres más representativos del momento económico forman entre sí con sus hijos, hijas, sobrinos, yernos, primos, etc., grandes constelaciones familiares”. Véase su obra, La Hora Navarra del XVIII (personas, familias negocios e ideas), Editorial Gómez, Pamplona, 1969.
- (2) Bartolomé Clavero S., Mayorazgo, Propiedad feudal en Castilla, 1369-1836, Siglo XXI, Madrid, 1965.
- (3) Doris Ladd, La nobleza mexicana en la época de la Independencia, 1780-1826, Fondo de Cultura Económica, México, 1984, p.19
- (4) Guillermo Céspedes del castillo, América Hispánica (1492-1898), Tomo VI, Editorial labor Barcelona, 1985, pp. 289-290.
- (5) Ladd, La nobleza... p- 106.
- (6) Cfr. Céspedes del Castillo, América..., p. 188
- (7) José María Vargas, La Economía Política del Ecuador durante la Colonia, Biblioteca Básica del Pensamiento Ecuatoriano, Tomo XV, Banco Central del Ecuador-Corporación Editora Nacional, Quito, 1989, p. 151
- (8) Véase la Relación de Gregorio Zapata en Ibid. P. 168
- (9) Para Lima, Alberto Flores Galindo señala que durante la segunda mitad del siglo XVIII se produjo una “verdadera inflación de títulos”, ascendiendo casi verticalmente de 8 durante el quinquenio 1761-1965 a 53 entre 1786-1790 y, en el lustro siguiente a 91. Cfr. Su obra., Aristocracia y Plebe Lima, 1760-1830 (Estructura de clases y sociedad colonial) Mosca azul, Editores, Lima, 1984, p. 73, Doris Ladd, por su parte, anota el número de 23 títulos sólo bajo el reinado de Carlos III (1759-1788), y en un total de 34 entre 1746 y 1808, en México.
- (10) Texto y cita en La Nobleza..., pp. 31, 88-89.
- (11) América... pp. 287-288.
- (12) Cita y texto en Ladd, La nobleza... pp. 31, 88-89
- (13) Guillermo Lohman Villena, Los americanos en las Órdenes Nobiliarias, (1599-1900), consejo Superior de Investigaciones Científicas, Instituto “Gonzalo Fernández de Oviedo”, Madrid, 1947, p. 74. Véase también a Ladd La Nobleza... p.87.
- (14) De las genealogías elaboradas por la autora en base a testamentos y actas capitulares.
- (15) Caro Baroja, La Hora... p. 366.



- (16) Cfr. Colmenares, Cali..., p. 137.
- (17) Conocer más estrictamente cuál fue el comportamiento de las mujeres quiteñas en ese sentido y plantear nuevas hipótesis requeriría una información más pertinente. Sin embargo, puede consultarse el capítulo II de la tesis de la autora: y ANH/Q, Expediente de la señora Marquesa de Solanda sobre que se practiquen inventarios de los bienes de su difunto marido, el Crnel. Manuel Guerrero, Fondo Testamentarias, caja 14, 1799, ft. 46.
- (18) Ladd, La nobleza... p. 38.
- (19) Cita y texto en Colmenares, Cali..., y Ladd, La nobleza..., pp. 131, 132 y 53, respectivamente.
- (20) Céspedes del Castillo, América..., p.290.
- (21) Colmenares, Cali... p. 136.
- (22) Ladd, La nobleza..., p. 40. Cfr. También Céspedes del Castillo, América... p. 290.
- (23) Colmenares, Cali... p. 136.
- (24) ANH/Q, Testamento de don Juan Ramón de Borja Notaría Primera, 1817-1818, f. 194 (el subrayado es nuestro)
- (25) Céspedes del Castillo, América..., p. 387
- (26) Cfr. Ladd, La nobleza..., Cap. III y François Chevalier, La formación de los latifundios en México, Fondo de Cultura Económica, México, 1975, pp. 313-314.
- (27) Ibid. Ladd, pp. 82-83.
- (28) Céspedes, América... pp. 383-384. también Lohman Villena, Los americanos... p. 34
- (29) Ibid. Pp. 386-387-
- (30) Ladd y citando a Brading en La nobleza... p. 85.
- (31) Céspedes, América..., p. 387.
- (32) Carlos Marchán R., "El sistema hacendatario serrano, movilidad y cambio agrario", en Cultura, Revista del Banco Central del Ecuador, N° 19, mayo, agosto 1984, p. 93.
- (33) Ibid, Pp. 92-93
- (34) William B. Stevenson, "Viaje de Guayaquil a Quito con el conde Ruiz de castilla, 1808", citado por Marchán, ver El sistema..., p. 92.
- (35) Aparte de la información que las fuentes documentales nos han proporcionado y que han posibilitado la elaboración del cuadro de propietarios y sus bienes, la distinción que hace Marchán en su artículo " El sistema...", p. 87, está basada en el resultado de las investigaciones efectuadas en el Centro de Investigación y Cultura del Banco Central del Ecuador, como consta en la nota a pie de página del artículo en mención.
- (36) Federico González Suárez, Historia General de la República del Ecuador, Vol. II, Editorial Casa de la Cultura Ecuatoriana, Quito, 1970, p. 1162. Véase también Colmenares, "Fundamentos económicos y sociales de un diferenciación nacional: el caso de la hacienda serrana en el Ecuador (1800-1870)",)mecanografiado, inédito)
- (37) Ibid, Colmenares, p. 127.
- (38) Cfr. Chevalier, La formación..., p. 303, 353.
- (39) Marchán, "El sistema...", p. 104
- (40) Gonzalo Ortiz Crespo, La incorporación del Ecuador al mercado mundial: la coyuntura socioeconómica 1875-1895, Ed., Banco Central del Ecuador, 1981, p. 68
- (41) Chevalier, La formación..., pp. 313-314.
- (42) Resumen y cita de Marchán y Chevalier, pp. 313-314 y 88-89, respectivamente.
- (43) Véase por ejemplo, el caso de las haciendas de Chichi y Mangamantag, en ANH/Q, Fondo Testamentaria, Caja 210, 1798, ft.3.
- (44) Marchán, El sistema... Colmenares, "Censos y capellanías: formas de crédito de una economía agrícola", en Revista Cuadernos colombianos, N° 2, citado por Marchán. Para el caso de Quito puede consultarse la tesis de Maestría en Historia Andina, de Rosemarie Terán Najas, "Censos y capellanías en Quito, en el siglo XVIII y el caso del Convento de San Francisco", FLACSO, 1988.
- (45) Cfr. Colmenares, "Fundamentos...", p. 136.
- (46) Cfr. Marchán, "El sistema...", p. 103.
- (47) ANH/Q, (sobre venta de haciendas de Chichi...) fs. 2-2v.
- (48) Cfr. Marchán, "El sistema...", p. 88.
- (49) Céspedes, América..., p. 221.
- (50) ANH/Q, (Parte del expediente seguido por don Juan José Guerrero contra don Salvador Guerrero), Fondo Testamentarias, Caja 215, 1801, ft. 5. Véase también lo que anota Carlos Malamud respecto a la familia Goyeneche en el Perú, en "La consolidación de una familia de la oligarquía arequipeña: Los Goyeneche", en Revista Quinto Centenario, N° 4, Madrid, 1982, p. 73.



Cuadro Nº 1

AÑO	PROPIETARIOS	HACIENDAS	UBICACIÓN	VALOR/PESOS	OTRAS POSESIONES
1749c. (1783v)	M. Selva Florida (Manuel Guerrero P.)	Puembo (1) Puembo (1)	Valle de Puembo Valle de Puembo	22.000 15.000	2 obrajes; Chambo r. 1751 y Pungalá
1754	Manuel Guerrero P.	Turubamba (1)	Chillogallo (Quito)	20.100	2 minas: Sacramento y San Antonio (Macuchi-Sigchos-Latacunga) 1 ingenio de rastro una casa en Quito
1755	M. Solanda (Pedro X. Sánchez De Orellana)	Chillo Cuturibí (1) Cb. Turubamba	Valle de los Chillos Asiento de Latacunga Quito	17.550 75.000 40.000	3 obrajes: Isinchi y Pujilí (Latacunga) Turubamba (Quito) 1 trapiche: Urabia (Ambato 6.500 ps)
1756	M. Selva Florida (Manuel Guerrero P.)	Alambi (1)	Nono	1.900	1 ingenio
1757c. 1767	M. Selva Alegre (Flia. Montúfar y Larrea) (Flia. Montúfar y Larrea)	Pusuquí (1) Pusuquí (1)	Correg. de Quito Correg. de Quito	4.000 12.000	1 mina: Sta. Rosalía de Maguy (Barbacoas) 1 librería (Quito)
1762 1766(¿)	M. Villaorellana (Joaquín Sánchez de Orellana)	Chinquitina Urupamba (T) San José (T)	Pomasque Cayambe	11.500	
1767	M. Selva Alegre (Flia. Montúfar y Larrea)	Angla (1) Milán (3)	Cayambe Cochecharangue	115.000	
1773	M. Villaorellana (Gregorio J. Sánchez de Orellana)	Isacata	Cayambe	38.634 ½	



AÑO	PROPIETARIOS	HACIENDAS	UBICACIÓN	VALOR/PESOS	OTRAS POSESIONES
1789	M. Villaorellana (Gregorio J. Sánchez	Yaruquí (1) (T)Cb Cangahua (T)	Quito Cayambe	13.002,6 ¼ 38.621,7	



de Orellana)	Urupamba (T)			11.875,2 ¼
1789	Joaquín Llerena	Caraburu (T)	Cayambe	6.500
1789	Juan Hidalgo Riera	Cotacollao (1) (T)	Quito	16.000
1793	M. Villaorellana	Cotacollao (1) (T)	Quito	18.285
1799	M. Solanda	Turubamba y Pisingallí	Quito	19.903,7
1799	M. Solanda	Cuturibí	Latacunga	60.000
1800	M. Maenza	Guajará (2) (T)	Ibarra	80.000
1802	M. Maenza	Saguanche (2) (T)	Uyumbicho (Quito)	14.000
1802	Borja/Pérez de Ubillús	Ichubamba	Sangolquí (Quito)	30.799
1803	Joaquín Tinajero	Nagsichi (2) (T)	Latacunga	50.000
1805	M. Solanda/Villarocha	La calera (2)	Cotacache (Otavalo)	44.000
1817	Flia. Borja/Pérez de Ubillús	San Ignacio de Loyola (1) San Francisco de Borja anexa Cuzubambilla	Cachibamba (Quito)	19.000 10.500

Fuentes:

(1) = ANH/Q Testamentarias
 (2) = Germán Colmenares, "Fundamentos..."
 (3) = González Suárez, Historia General...

ABREVIATURAS:

c = comprada (T)= Temporalidades
 v = vendida Cb. = Con obraje
 r = rematada (o) es = estancia
 a = arrendada * = valor que corresponde a las tres haciendas