

Guillermina del Valle Pavón (coord.),
Negociación, lágrimas y maldiciones. La fiscalidad extraordinaria en la monarquía hispánica, 1620-1814. México: Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2020, 323 p.

La construcción colectiva del conocimiento rinde frutos cuando se consigue la sincronía de objetivos de investigación: los seminarios temáticos y reuniones académicas internacionales han puesto en papel la convergencia de enfoque, la diferencia de contextos, los problemas comunes y las estrategias de investigación plurales, pero coincidentes, en temas de importancia para la renovación historiográfica.

El libro *Negociación, lágrimas y maldiciones. La fiscalidad extraordinaria en la monarquía hispánica, 1620-1814*, coordinado por Guillermina del Valle, es un buen ejemplo de ello. En él, podemos leer la complejidad histórica de contextos socioeconómicos diversos que amparan un mismo problema: el financiamiento de una monarquía declinante y sus mecanismos de lealtad y negociación, a lo largo de un periodo prolongado, pero unificado por sus prácticas, instituciones, actores colectivos e intermediarios políticos. El texto es una colección anudada a este propósito.

Y es que el mérito de la reunión se extiende a dos elementos complementarios, a saber: primero, agrupar investigadores de distintas tradiciones historiográficas en proceso de renovación de sus enfoques, y, segundo, explicar la compleja unidad de la diversidad del imperio visto diacrónicamente, entre Sevilla y América, como puede advertirse en los estudios sobre los virreinos de Nueva España y Perú, los fuelles de la riqueza del imperio, pero también en Nueva Granada, y el Río de la Plata.

La llamada *fiscalidad extraordinaria* es característica del Antiguo Régimen, donde las contribuciones, ya sea en defensa del imperio o en transferencias de recursos para las urgencias de la monarquía, reclaman contraprestaciones al monarca como privilegios y complacencia ante ilícitos. Pero la excepcionalidad cobra sentido porque se ponen en movimiento mecanismos de negociación complejos, contradictorios, que a la vez revelan el tejido de lealtades y destacan la informalidad de

los arreglos y negociaciones locales, donde los actores con mayor fuerza corporativa imponen condiciones, reclaman mayores privilegios o trasladan los costos de la negociación a los más débiles.

Las exacciones extraordinarias, que mermaban las reservas de capital de las posesiones de ultramar, suponían una paradoja: la acumulación de poder de las élites y corporaciones americanas que, reconocidas como acreedores, incrementaban su poder de negociación en la visibilidad y el compromiso. Esta tendencia, iniciada en la Guerra de los Treinta Años y acusada con las guerras marítimas contra holandeses y británicos, la Convención francesa y las luchas civiles que desembocaron en la independencia, es un *continuum crítico* de la gobernabilidad imperial. El imperio se fragmentaba en las grietas de su cemento: las lágrimas y, más tarde, la hiel insurreccional se filtraron en la lealtad regalista.

Por ello, los estudios que reúne este libro son muy relevantes para refrescar

la mirada sobre el lento, persistente y profundo declive del Imperio español en América, pero también para entender su continuidad y fortaleza hegemónica. Me referiré a dos problemas que se tratan con conocimiento y sutileza analítica en el volumen que nos ocupa.

El primer problema, relativo al poder de negociación de las corporaciones y los agentes financieros del monarca, ha sido estudiado en toda su complejidad en el capítulo de José Manuel Díaz Blanco y Alfonso Hernández Rodríguez, a partir del secuestro ordenado por Felipe III, en 1620, de un octavo de las remesas de particulares arribadas a Sevilla en la flota venida de América. El Rey, acosado por deudas con los banqueros genoveses, decidió esquilmar a sus súbditos y complacer a sus acreedores, lo que dio paso a una “negociación asimétrica” con los propietarios de la plata y el oro americanos, quienes, para su defensa patrimonial, contaron con el apoyo del Consulado de Sevilla y exigieron a la Corona la reparación, mediante una intrincada operación fiscal y financiera que refleja la trayectoria de la negociación en una ruta de distintas figuras legales que fueron del *secuestro* al *donativo* y, finalmente, al reconocimiento del *préstamo con interés*.

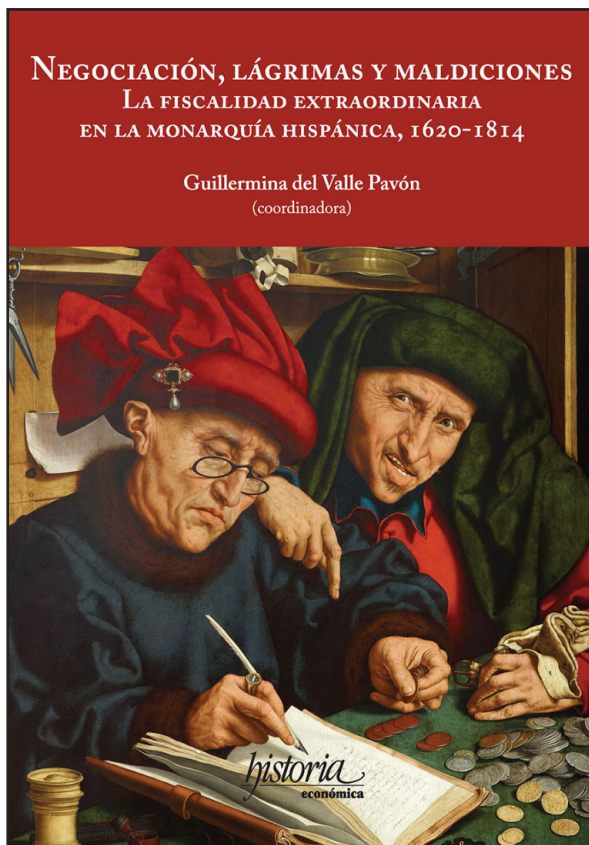
En su reconstrucción, los autores nos explican la evolución de los arreglos, una vez que los genoveses recaudaron su plata a través de sus agentes, y los

demás particulares debieron acogerse a las decisiones pausadas de reconocimiento de sus caudales, primero como *donativos* y luego como *deuda* que debía ser saldada en moneda vellón, lo que para Felipe IV representó el beneficio del factoraje, los derechos de señoreaje y la recuperación del arriendo de la Casa de Moneda sevillana, para venderla más tarde al agente de los banqueros genoveses, Jerónimo Burón. Una compleja operación, en la cual se tejieron soluciones fiscales y monetarias que develaron el juego de resistencias y compromisos entre particulares, corporaciones y financieros del monarca, que fueron los ganadores en última instancia.

Además de mostrar el intrincado camino de la negociación corporativa, con diagramas de flujo entre actores y gestores, resulta muy interesante el mecanismo financiero de su redención, ya que no sólo habría de consolidar la emisión de reales de vellón, sino que permitiría el financiamiento por retención, conversión de valores y ampliación del plazo de pago de la deuda con interés, devengada un lustro más tarde, con lo cual los particulares debieron asumir los costos de la emisión y la espera de su reembolso. La operación, sugieren los autores, dañó la relación del Rey con los mercaderes sevillanos, lo que posiblemente marcó la decisión de mover el eje del comercio atlántico de Sevilla a Cádiz.

Su consideración crítica al modelo de la monarquía compuesta, particularmente en América, donde “a mayor negociación, menor autoridad del Rey; y a menor autoridad del rey, mayor autonomía de los vasallos” (p. 66), no se cumplió en este episodio porque los mecanismos de compensación estuvieron en la voluntad del monarca, en su beneficio y en condiciones asimétricas para los acreedores, donde “el control institucional que ostentaba el rey y la propia lógica de los acontecimientos” los beneficiaron en todo momento.

Otra consideración merece la relación del Consulado de mercaderes de México frente a los virreyes, urgidos de méritos y recursos para su gobierno, donde la transmisión de decisiones reales encontraba un difícil camino de negociación, marcado por la retórica del regalismo y el “bien general”, pero sometidas al poder de la corporación de mercaderes, expresado en sus extensas redes de control sobre la plata, como lo ha descrito Del Valle Pavón en sucesivos ensayos. Su contribución en este volumen se suma a esa tesis.



Para la historiadora, se trata de una “fiscalidad negociada” donde el flujo de recursos obedece a las relaciones entre actores empresariales y funcionarios reales: los primeros, apoyados en sus vínculos interpersonales y redes clientelares; los segundos, en un poder acotado a las circunstancias y cuya ejecución estuvo condicionada a favorecer al monarca y negociar con corporaciones y grupos de poder locales. Los virreyes, entonces, se vieron compelidos a servir

al rey y gestionar su mandato con los dueños de la plata y el poder corporativo de la Universidad de Mercaderes.

Dos tramas son elocuente testimonio del juego de fuerzas entre funcionarios y mercaderes. Por un lado, el enfrentamiento del virrey Gelves, que se produjo luego de la prohibición del comercio de efectos asiáticos entre Nueva España y Perú (1630), dominado por los mercaderes mexicanos, lo cual devino en un activo tráfico ilícito que puso a prueba el poder del Virrey para contener, negociar y participar de sus beneficios. El costo para la Corona fue la pasiva negación de préstamos y donativos de los mercaderes novohispanos. La necesidad de azogue para la minería mexicana, traído de Huancaavelica y financiado por los mercaderes de la plata, abrió de nuevo el cauce al tráfico con Lima y el tráfico ilícito (1670). Los suplementos gratuitos de los mercaderes a las urgencias del virreinato fueron el aceite que lubricó la permisividad y la concesión del cobro de alcabalas a la corporación de la capital virreinal (1690). Las disputas con Gelves pasaron de la complicidad a su derrocamiento en la revuelta de 1692, aunque los mercaderes contribuyeron para su apaciguamiento.

La otra trama corresponde al enfrentamiento del virrey Alburquerque con el clan de los mercaderes de la plata de Luis Sánchez de Tagle, quien, a través

de una compleja red de parientes, paisanos, compadres y socios, controlaba el suministro de azogue, las importaciones de Filipinas y el contrabando de efectos asiáticos. La pugna, analizada por la autora, permite conocer la naturaleza de los acuerdos y la virulencia de los desacuerdos: por una parte, el Virrey, empeñado en ganarse el favor de Felipe V, urgido de recursos y apoyos en la Guerra de Sucesión, y, por otra, el interés de los mercaderes por controlar la renta de alcabalas y usar el poder del Consulado para acotar las medidas prohibicionistas del Virrey. La moneda de cambio fueron los préstamos y el fabuloso donativo del millón de pesos, decisivo para la afirmación de la monarquía de los Borbones.

El aspecto más interesante del libro es el minucioso análisis de las redes parentales y de negocios entre los priores y cónsules con el poder político, la sucesión de equilibrios y choques que se saldaban con plata, pero que dejaron heridas entre los actores, y, como advirtió el fiscal de la Audiencia al Virrey, “eran más de temer las lágrimas y maldiciones de los que por extorsión dan, que las armas enemigas que con violencia acometen” (p. 151). Un momento de debilidad de la monarquía, de fiscalidad negociada que permitió a los mercaderes hacerse del 6° y 7° cabezones de la renta de alcabalas, pero también recibir castigos disciplinarios

como cárcel, exilio y confiscación de bienes, que más tarde habría de revocar el propio Felipe V en su favor, una vez que la generosidad de los mercaderes exhibió su poder de persuasión.

Metodológicamente, la obra recurre al análisis relacional para dar sentido al sistema de vínculos interpersonales, especificando a través de grafos los vínculos de los clanes de Pedro Sánchez de Tagle y del conde de Miravalle en las disputas que protagonizaron. La ruptura de los acuerdos nos permite ver en las rasgaduras del conflicto el tejido de alianzas, lealtades y desafectos entre actores y sus posiciones de representación.

Desde la Universidad de Mercaderes, se puede advertir no sólo el tejido de los negocios, sino también la fuerza política de los mismos, donde la fiscalidad, la justicia y el favor del Rey juegan el complejo sistema de equilibrios entre las urgencias de la monarquía, el consenso de los virreyes, la lealtad de sus súbditos y el privilegio de los mercaderes. Una trama que se configura a través de donativos, préstamos, favores y preferencias: un mundo de reciprocidades complejas, asaz tormentoso como fascinante.

El contexto de las negociaciones corporativas con la Corona, entre finales del siglo XVIII y principios del XIX, obedece a las condiciones que los consulados nuevos se encontraron con

la política de “comercio libre”, la acumulación de poder local en comunidades comerciantes diversas y un imperio bajo presión de sus rivales, eclipse de su economía mercantilista y emergencia de nuevos actores políticos. Por ello, resulta especialmente interesante el análisis que Viviana Grieco hace del sistema de reciprocidades devenido de los donativos y la venta de cargos, pues revela, más que prácticas corruptas, la naturaleza del pacto entre la Corona y la burocracia, donde el sentido corporativo y de pertenencia a una clase dominante prevalece sobre intereses individuales o de grupo socioprofesional. El tema es importante, porque la autora emplaza a la historiografía anglosajona y latinoamericanista que ha visto en estas prácticas la semilla del patrimonialismo, la corrupción y la ineficiencia de la burocracia imperial en el ocaso de su dominio. Por su parte, Javier Kraselsky se inclina por entender las relaciones entre poderes como resultado de la “centralización corporativa” que propició el reformismo borbónico y que encontró en agentes económicos, asociados corporativamente, un mecanismo eficiente de negociación de recursos, favores y privilegios.

Si se examina con detalle el trabajo de Grieco, se pueden encontrar muchas pistas para iniciar un nuevo ciclo de discusión sobre el tema de la venalidad y la corrupción. Si bien su perspectiva

es jurídica y sociológica, el esfuerzo está encaminado a historizar su tesis a través del estudio de las carreras de funcionarios fiscales en el confín del imperio en América: el servicio real en el Río de la Plata.

Esta nueva perspectiva reconsidera la influyente visión de Zacarías Moutoukias,¹ si bien éste lo hizo para el siglo xvii, y aquí importa mucho el contexto de época tanto como el momento en el que la propia monarquía hispánica vivía otros términos de sus rivalidades, la salud de sus finanzas y la capacidad de reformarse para controlar el enorme aparato fiscal que había construido a lo largo de siglos. Empero, estamos lejos de considerar a un régimen estático, con prácticas petrificadas e inmovilismo institucional frente a los desafíos que el mercado global impuso al funcionamiento fiscal de la monarquía. Si bien el régimen funcionaba en una condición híbrida, patrimonial y burocrática, esta última tendió a consolidarse por competencias y servicios al monarca, en donde se inscribe centralmente la “política de dar” que ha estudiado Grieco.

El hecho de que los donativos sean “voluntarios”, que respondan a una obligación moral para con la monarquía y el “bien común”, no deja de lado que se trate de una búsqueda de contraprestaciones, como la permanencia o ascenso en el cargo, en correspondencia con el reconocimiento de méritos que implicaba dicha contribución. Establecida de esta manera, para Grieco, deja de tener el carácter de componenda, para convertirse en un servicio con expectativa de recompensa, debidamente formulada en testimonios escritos. Su examen es persuasivo y su hipótesis desafiante para los estudios recientes sobre la corrupción y el patrimonialismo.²

Por su cuenta, Javier Kraselsky nos da otra perspectiva, a partir de su modelo de “centralización corporativa” que privaba en las relaciones entre el Consulado de comercio de Buenos Aires y el poder virreinal. Producto de las Reformas Borbónicas, el cuerpo consular (1795) representó el empoderamiento de la élite comercial porteña, coaligada pero dividida, que acudió a las urgencias de la Corona frente a las guerras marítimas anglo-españolas, que

• • • • •

1 Zacarías Moutoukias, *Contrabando y control colonial en el siglo xvii: Buenos Aires, el Atlántico y el espacio peruano* (Buenos Aires: Centro Editor de América Latina, 1988).

• • • • •

2 Christoph Rosenmüller (ed.), *Corruption in the Iberian Empires: Greed, Custom, and Colonial Networks* (Albuquerque: University of New Mexico Press, 2017).

los involucró y más tarde alcanzó, así como frente a la Convención francesa y la invasión napoleónica, como intermediario financiero entre la comunidad comercial y el monarca.

El impacto de los donativos, préstamos y contribuciones forzosas derivó en la disolución de los acuerdos, en un contexto de inestabilidad provocado por las invasiones británicas (1805, 1807), la defenestración del virrey Sobremonte y la autonomía del Cabildo porteño (1808), así como por la Revolución de Mayo (1810), que devendría más tarde en la independencia de las Provincias Unidas del Río de la Plata (1816). La corporación comercial se fracturó en facciones, declinó en su interés de apoyar a la monarquía en su derrumbe y se sometió a las presiones del Triunvirato revolucionario que exigió contribuciones extraordinarias de guerra, para dejar de ser una corporación de privilegio y convertirse en caja chica de los patriotas. El vínculo roto, entre contribuciones y privilegio de monopolio, determinó el ocaso de un régimen de reciprocidades interesadas, donde el patronazgo real, el clientelismo y el equilibrio jerárquico dejaron de tener vigencia y se impuso el interés y poder local conquistado en la independencia.

A diferencia de lo ocurrido en otros consulados hispanoamericanos, más vinculados al regalismo, el porteño vio

derrumbarse el modelo de mediación, intercambio de privilegios por donativos y contribuciones, ahora ejercidos por los actores políticos locales, aliados a comerciantes británicos, para encaminarse a una disolución irreversible.

Un segundo problema, centrado en las funciones y capacidades de los intermediarios de la monarquía en América, tiene en los estudios de Gibrán Bautista y Lugo, Loris de Nardi, José Joaquín Pinto Bernal y Eliehní Nieves Pimentel un complejo entramado de actores e intereses vinculados a distintos momentos de crisis de la monarquía, cuando se puede apreciar la concurrencia de intereses locales, su agencia y articulación institucional. En el primer caso, Bautista y Lugo estudia minuciosamente cómo los miembros del Cabildo secular de la Ciudad de México aprovecharon los préstamos y donativos de 1623 y 1629, así como el servicio de la Unión de Armas en 1632 para refinar sus mecanismos de recaudación, ejercer mayor presión fiscal y construir una red crediticia que los benefició al amparo de las urgencias reales, y habilitar un complejo sistema de arbitrios y créditos.

Es en el seno del Cabildo donde se formará un grupo de prestamistas que ejercerán la función de intermediarios entre el vecindario, los fondos de arbitrios y la hacienda local, para movilizar recursos y rentabilizar su colocación

como préstamos y servicios, tanto al Ayuntamiento de la capital virreinal como directamente al rey. Sin embargo, la mayor rentabilidad pasaba por colocar los recursos a través de la ciudad permite ver lo que el autor llama la escala microsocal, donde puede advertirse “la conexión entre dinámicas que suscitaban la necesidad real y aquellas desatas por las obligaciones entre miembros de la sociedad local” (p. 99).

Es precisamente esta cualidad del análisis de Bautista y Lugo lo que constituye un modelo interesante para observar la agencia local, donde la lealtad no estuvo en vilo y los beneficios de su cumplimiento ampararon los negocios y la configuración de un mercado de crédito local, dominado por los miembros prominentes del cabildo en alianza con actores del Consulado. Una escala local que se inscribe en una trama imperial, donde “la lealtad se recaudaba a un alto costo”.

Otra trama se revela en el donativo voluntario de 1653 en los corregimientos peruanos, como lo analiza con fineza De Nardi, donde la exigencia en la excepcionalidad de la coyuntura bélica posibilitó imponer nuevas contribuciones a naturales y españoles. Es notable que los funcionarios del servicio real tuvieron capacidad de generar el mayor consenso para la recaudación general, en un ejercicio impositivo excepcional con cierta proporcionalidad

que es examinada en la segmentación de grupos de contribuyentes. El texto puede vincularse con la hipótesis de Grieco, en el sentido de que el celo del servicio real privaría sobre el interés patrimonialista y, en sociedades de corta escala, el sentimiento de lealtad constituyó un instrumento eficiente para la recaudación.

El reciente auge de la historiografía colombiana del periodo virreinal ha revelado su importancia para entender la diversidad imperial en América, como lo muestra el balance hecho por Pinto Bernal. Y entre las contribuciones que él mismo ha ofrecido para entender la compleja fiscalidad neogranadina, los episodios de urgencia en contexto de guerra son un valioso aporte en este volumen. En particular, en el contexto de las guerras anglo-españolas, se produjo una reforma fiscal y administrativa que enfrentó a la élite criolla con las autoridades virreinales, pero también con sectores populares por el aumento de precios de tabaco y aguardiente, condicionaron una estrategia particular frente a la versión de entregar donativos.

El autor analiza con detalle los mecanismos de acopio de recursos, mediante suplementos y capitales a censo, frente a la oposición de amplios sectores que cursaron de la negación pasiva a la resistencia violenta, lo cual produjo una negociación marcada por la coacción y el reclamo de rebajas, dádivas y desa-

gravios. Una realidad caracterizada por la fuerza de la resistencia de distintos grupos y localidades que cuestiona la imagen de prosperidad sin conflicto que ha instalado cierta historiografía para la época; en cambio, Pinto muestra que episodios como los donativos rasgan el tejido de reciprocidades, en que se fincaba la gobernabilidad.

En contraste, como ha estudiado Nieves Pimentel con cuidado, en la Nueva España, el donativo universal de 1798 permitió observar la diversa actitud de autoridades pasivas, contribuyentes morosos y contribuyentes generosos que aspiraban al favor real, pero al anonimato local. La presión social para cumplir con el carácter “voluntario” del donativo emplazó una compleja y diversa red de voluntades e intereses detenidamente analizados por la autora. De esa variedad de voluntades, pueden advertirse distintas formas de donar y de evadir, tanto en bienes tangibles como en obligaciones crediticias vigentes y futuras, saldar cuentas entre particulares y redimir adeudos fiscales, donde se revelaba “un espacio de interacción y articulación política”, lo que producía un flujo cruzado de información, responsabilidades y favores, porque, si la autoridad virreinal “se mostraba dispuesto a recibir las ofertas personales, puede que también estuviera para negociar las prebendas que a cada uno correspondían en términos

de justicia” (p. 230). Los mediadores, aquí, son cruciales para entender el éxito o fracaso de la recaudación, así como el entramado de reciprocidades que fueran capaces de configurar, real o emocionalmente.

Para concluir, acercarse a esta multiplicidad de procesos y actores en contextos diversos nos sugiere una nueva consideración, menos taxativa sobre el carácter negociado o impuesto de la gobernabilidad imperial en América, retomando el papel de la agencia de actores institucionales, mediadores y agentes económicos que hicieron de cada episodio un ejercicio de negociada creatividad fiscal, financiera y consensual, que no necesariamente se prolongaría indefinidamente. Los episodios de tensión fiscal, financiera y militar son momentos de exhibición de los mecanismos complejos de un modelo de gobernanza, que todavía tiene mucho que revelarnos sobre el costo de la lealtad y el precio de la obediencia.

ANTONIO IBARRA

[ORCID.ORG/0000-0003-0169-9979](https://orcid.org/0000-0003-0169-9979)

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Economía

ibarrara@unam.mx

**D.R. © Antonio Ibarra, Ciudad de México,
julio-diciembre, 2022.**