

Negociación, lágrimas y maldiciones. La fiscalidad extraordinaria en la monarquía hispánica, 1620-1814*

SERGIO ALEJANDRO CAÑEDO GAMBOA**

ISSN (impreso): 1665-8973

ISSN (digital): en trámite

DOI: 10.25009/urhsc.v0i39.2720

El funcionamiento de la fiscalidad en la monarquía hispánica es una de las asignaturas pendientes para la historiografía fiscal que está por escribirse. Aportaciones recientes, realizadas por diversos historiadores que analizan la forma de gobernar de la monarquía, han llevado al planteamiento de que el antiguo régimen, para ejercer su poder, requería de estrategias de negociación y de consenso con los súbditos. El estudio de estas estrategias ha trazado nuevas avenidas de conocimiento que coadyuvan a la comprensión del funcionamiento, entre otros aspectos, de la fiscalidad de la monarquía hispánica, la cual se desempeñó en sus territorios americanos —en ciertas

temporalidades— más como un sistema tributario de un imperio negociado que como un reino con un sello absolutista, puesto que su estabilidad social, política y económica comenzó a depender, en mayor medida, del mantenimiento de los equilibrios de lo que se ha denominado como el “pacto colonial”.

En este contexto historiográfico encuentra su lugar el libro coordinado por Guillermina del Valle Pavón, el cual está integrado por ocho capítulos que tienen en común la buena pluma de sus autores, revisiones historiográficas actualizadas, recopilación y análisis de fuentes primarias, pero ante todo, que en su conjunto aportan nuevo conocimiento sobre los requerimientos fiscales extraordinarios de la monarquía hispánica, así como sobre los esfuerzos que ésta realizó mediante sus funcionarios para obtener los recursos pecuniarios necesarios para sus gastos, principalmente aquéllos que eran desti-

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

** El Colegio de San Luis, e-mail: sergio.canedo@colsan.edu.mx.

nados a financiar las conflagraciones bélicas en que se involucró durante los siglos XVII, XVIII y la primera década y media del XIX.

El argumento del libro en su conjunto consiste en explicar que la obtención de las contribuciones extraordinarias en la Península —en especial Sevilla—, así como en diferentes regiones de los dominios de la Corona hispana en América, no fue una labor fácil, mucho menos cuando enfrentaba una realidad en la que el problema recaudatorio estaba ya presente desde la colecta de los impuestos ordinarios. Para la adquisición de los suplementos extraordinarios, los funcionarios reales se vieron prácticamente obligados a recurrir a estrategias de negociación con los principales mercaderes y miembros de las élites novohispanas, debido a los problemas que enfrentaban para ejercer su poder de manera coercitiva; estas relaciones entre autoridades y los poseedores del capital económico y potenciales contribuyentes extraordinarios propiciaron una “fiscalidad negociada” que acabó generando lazos de dependencia entre la Corona y sus súbditos.

De igual manera, resalta en el libro la posible correlación existente entre la capacidad de negociación de los funcionarios de la Corona y el éxito o fracaso en la recaudación, no sólo de impuestos ordinarios, sino de las aportaciones extraordinarias; es decir, no necesariamente se obtenían los

recursos mediante la imposición de la fuerza, la negociación era importante aunque podía manifestarse asimétrica e incluso violenta pues la autoridad real tenía ventajas; las fuerzas entre los interlocutores eran por lo tanto desequilibradas. Estas aportaciones extraordinarias fueron oportunidades económicas tanto para el fisco real como para los súbditos contribuyentes de todos los estratos. Si bien eran donativos que se entregaban de manera voluntaria como una obligación del súbdito con el soberano, en la práctica el súbdito esperaba a cambio concesiones de importantes contraprestaciones, en las cuales los beneficios podrían superar en gran medida la donación otorgada. En muchos de los casos los donativos eran realmente préstamos que los súbditos hacían a la Corona, obteniendo a cambio réditos y otros beneficios económicos y sociales.

En casi la totalidad de los capítulos, encontramos como constante tres líneas temáticas a manera de pilares que soportan el argumento central. En primer lugar, la Corona necesitó del capital que acumulaban sus súbditos pudientes (individuales o corporativos). En diversos momentos y lugares, los banqueros y mercaderes de la plata fueron los financiadores de los virreyes: hacían aportaciones voluntarias por montos considerables esperando a cambio una contraprestación. Tenemos así corporaciones como las universidades de Mercaderes de México y Perú

que fueron erigidas en beneficio del gremio, pero también con el propósito de que la Corona obtuviera favores financieros de sus integrantes. De manera individual algunos súbditos realizaban los donativos que incluso reeditarían en títulos nobiliarios.

Como segunda línea temática, encontramos que la obtención de recursos procedentes de los contribuyentes era resultado del éxito de las gestiones y negociaciones realizadas por los funcionarios de la Corona. Estas negociaciones se daban, por ejemplo, entre la Corona y los cuerpos locales en un contexto en el cual éstos eran jerárquicamente inferiores, pero mostraban capacidad de resistencia a las peticiones del soberano. Esto ratifica el planteamiento de que un gobierno absolutista estaba lejos de ser una realidad en los territorios hispanos de América.

El tercer elemento constante es que, dentro de los márgenes de maniobrabilidad de los individuos, la evidencia presente en varios de los capítulos muestra casos en que las contribuciones fueron diferenciadas en sus montos. Es decir, que existía la posibilidad de que los donadores proporcionaran recursos pecuniarios o en especie que obedecían a su voluntad y capacidades, lo cual acontecía tanto con los contribuyentes individuales como con los corporativos.

El libro inicia con una amplia introducción de autoría de la coordinadora, Del Valle Pavón, quien nos presenta un panorama historiográfico sobre los

temas y problemas que se abordan en sus páginas, ejemplificando con algunos casos la capacidad negociadora de los americanos, así como la discusión sobre el carácter voluntario o forzoso de las aportaciones suplementarias y la capacidad que incluso podían tener los súbditos, en ciertos momentos, para negarse a realizar la aportación. Posteriormente se describen los contenidos de los capítulos y las aportaciones que hacen a las tradiciones historiográficas en las que se insertan.

El primer capítulo, autoría de José Manuel Díaz Blanco y Alfonso Hernández, “La negociación asimétrica en la Carrera de Indias: ¿cómo interpretar el *octavo* de la plata de 1620?”, es una explicación sobre la frágil relación de reciprocidad que se dio entre el rey y los mercaderes. El vínculo fue terso con Felipe III pero se quebró durante el reinado autoritario de Felipe IV cuando prácticamente secuestró las remesas particulares de los recursos generados por el servicio del *octavo* de la plata; estas remesas eventualmente las devolvió pero en moneda de vellón convirtiéndose el secuestro en préstamo, el cual después de un tiempo brindó un premio a sus propietarios. Lo que inició de una manera violenta concluyó en una gestión controlada, en la cual los comerciantes de Sevilla pudieron supervisar la devolución del préstamo, aunque en las condiciones fijadas por la Corona.

Los siguientes capítulos nos llevan a América. En “Recaudar la lealtad al rey y proteger el dinero del reino. La ciudad de México entre servicios, arbitrios y crédito, 1623-1829”, Gibrán Bautista y Lugo reconstruye las solicitudes de donativos, préstamos y servicios realizadas al cabildo secular de la Ciudad de México. Las negociaciones suscitadas por las peticiones reales son reconstruidas y analizadas por el autor; entre su hallazgo destaca el hecho de que éstas se convirtieron en oportunidades para que fueran beneficiados diversos negocios particulares de los miembros del cabildo, ya fuera mediante la generación de empréstitos al Ayuntamiento, los cuales les beneficiaban por los intereses comprometidos, o a través de la intervención directa en la renta de los ramos que les resultaban convenientes, es decir, manipulaban las corporaciones locales y los instrumentos de crédito.

El siguiente capítulo nos lleva a la zona andina. En “Nuevos aportes sobre el donativo voluntario de 1654. El caso de los corregimientos peruanos de Huanta, Castrovirreyna y Vilcas”, Loris De Nardi explora los donativos indianos mediante el uso de fuentes locales tanto cuantitativas como cualitativas. Realizando comparaciones entre los montos de los donativos en los tres diferentes corregimientos, De Nardi descubre que los súbditos podían o no participar en la recolección del donativo, y si lo hacían

incluso podían determinar el importe del mismo; asimismo muestra que no todos los individuos que contribuían se encontraban en los estratos más altos de la sociedad. El éxito en la contribución estaba además correlacionado con el papel desempeñado por los oficiales y demás personas vinculadas al servicio regio.

Guillermina del Valle, además de coordinar la obra, es la autora del capítulo que sirve de inspiración para el título general de la obra. En “‘Lágrimas y maldiciones’, la intermediación financiera del consulado de México al servicio de la monarquía hispánica, 1680-1706”, examina, por un lado, el papel de los principales mercaderes consulares de la Ciudad de México en la habilitación de la producción de la plata así como en su acuñación, mientras que por el otro, centra su interés en las razones por las cuales la Universidad de Mercaderes, después de haberse negado a otorgar préstamos a la Corona por casi un siglo, acabó otorgando un cuantioso apoyo financiero a Felipe V. Respecto a lo primero, del Valle Pavón explica que los banqueros y compradores de plata que controlaron el Consulado a partir de 1680, liquidaban las remesas de azogue que arribaban a Acapulco y Veracruz procedentes de Huancavelica, Hidria y Almadén, garantizando con ello el suministro de metal líquido para mantener la producción de plata, la cual era creciente y sostenida por sus actividades. En relación con

el donativo, el duque de Albuquerque consiguió que la Universidad de Mercaderes contribuyera con un monto considerable en 1706, ello a cambio de conseguir la renovación del asiento de alcabalas; asimismo el virrey obtuvo un empréstito considerable del tribunal mercantil a cambio de su apoyo para conseguir el nuevo cabezón alcabalatorio. En ambos casos la solución se dio mediante la negociación de las autoridades reales con los mercaderes, aunque al final privó cierto descontento en éstos por la política comercial restrictiva que caracterizó a Felipe V.

De la Ciudad de México nos trasladamos a la Nueva Granada mediante la lectura del texto de José Joaquín Pinto, titulado “Recursos extraordinarios para la guerra anglo-española en Nueva Granada, 1779-1783”. Pinto pone atención a la insurrección de los comuneros a finales de 1781 e inicios de 1782; en la historiografía sobre este movimiento revolucionario se ha considerado que éste se desató como protesta en contra de las medidas que se impusieron para mejorar la administración fiscal mediante la reorganización del cobro de estancos, de alcabalas y de algunos donativos, así como a través del aumento en el precio de algunos bienes de consumo. El autor propone poner también atención en la recaudación extraordinaria, pues pudo tener un papel importante en el malestar generado, no obstante, termina centrando su capítulo en la descripción del desa-

rrrollo de la fiscalidad extraordinaria que se desplegó en la Nueva Granada entre 1779 y 1883 para hacer frente a los gastos de la guerra contra Inglaterra. Entre las estrategias desplegadas, la difusión de rumores fue una de las más efectivas, pues la élite mercantil que se sentía afectada con las medidas de las reformas fiscales movilizaba a la población en contra de los funcionarios reales. El gobierno virreinal respondía con la represión o con la persuasión otorgando en este caso indulto a los amotinados y reduciendo las cargas impositivas y los precios de los productos estancados. En este caso de estudio, la guerra y la revuelta se convirtieron en opciones para obtener mejoramiento de las condiciones de negociación frente a la recaudación de fondos extraordinarios. Como argumenta Pinto, “se acataba, se resistía, se negociaba y se cumplía; mas no simplemente se acataba y no se cumplía como regularmente se ha argumentado”.

El quinto capítulo nos lleva de regreso a la Nueva España y al donativo universal de 1796. Elienahí Nieves Pimentel, en “El donativo universal de 1798 en Nueva España, medidas y estrategias para su recolección”, incluye diversas jurisdicciones del virreinato con el propósito de identificar las medidas específicas que se aplicaron por parte del virrey Azanza, con el objetivo de organizar la recolección del donativo universal destinado a financiar la primera guerra naval contra la Gran

Bretaña. En las estrategias de recaudación tuvieron un papel relevante las autoridades locales y las comunidades de religiosos, pues contribuyeron en la labor de persuadir a los vasallos para que realizaran sus aportaciones.

Los dos últimos capítulos nos llevan al extremo sur del continente americano. En “Ni políticamente corruptos ni financieramente destructivos. Los donativos entregados a la corona española en el Río de la Plata a finales de siglo XVIII y principios del siglo XIX”, Viviana L. Grieco analiza los donativos desde la perspectiva de que esta práctica provenía del mundo premoderno de las donaciones y los regalos, la cual generaba relaciones de dependencia y fomentaba la integración entre los miembros de un mismo grupo social por medios que no eran ilegales ni corruptos. Asimismo, considera que los donativos a finales del siglo XVIII se realizaban siguiendo procedimientos establecidos en un marco legal-constitucional y, a su vez, funcionaban a manera de “canales de negociación que al igual que distribuyeron poder, otorgaron oportunidades económicas”.

Por su parte, Javier Kraselsky cierra el libro con un capítulo titulado “El Consulado de Comercio de Buenos Aires y su negociación corporativa: los préstamos y donativos otorgados por los comerciantes a la corona y a los gobiernos revolucionarios luego de su derrumbe, 1794-1814”. El interés de Kraselsky radica en el análisis

de las élites que tenían el control de las instituciones políticas y del cuerpo mercantil en el Río de la Plata, así como de las contribuciones, donativos y préstamos que los comerciantes realizaban mediante el Consulado de Buenos Aires. Al igual que en los capítulos anteriores, el énfasis interpretativo se centra en las relaciones entre las corporaciones y la Corona, que lejos de ser absolutista, tenía que negociar con los cuerpos como la Universidad de Mercaderes para financiar los gastos extraordinarios que requería. Kraselsky considera que el sistema político imperial era debilitado por la distancia y la autonomía de los espacios locales, lo que generó, desde mediados del siglo XVIII en el espacio del Río de la Plata, “un modelo mixto entre la corona y las corporaciones que denominamos *centralización corporativa*”, modelo híbrido resultado de la confluencia del absolutismo practicado en la Península y la autonomía en América.

Finalmente, se puede afirmar que la obra cumple con su cometido de ofrecer un nuevo conocimiento sobre diversos aspectos de la contribución extraordinaria, pero que a la vez da lugar a una asignatura pendiente para la historiografía, que sería identificar, mediante nuevos estudios, cuáles fueron las repercusiones que tuvo en la economía novohispana la extracción realizada de las importantes cantidades de recursos extraordinarios estudiados en este libro.