

Reseña de/Book Review of: Valle Pavón, Guillermina del (coord.), *Negociación, lágrimas y maldiciones. La fiscalidad extraordinaria en la Monarquía Hispánica, 1620-1814*, Ciudad de México, Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis Mora, 2020, ISBN 978-607-8611-70-6, 323 pp.

Rodrigo G. Toledo

Universidad Pablo de Olavide, España/rgontol1@upo.es

ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0003-3475-5578>

El presente volumen coordinado por Guillermina del Valle Pavón trata de aunar y canalizar una serie de notables investigaciones de estudios vinculados con las finanzas y las resistencias al poder. Con una clara orientación atlántica, la obra tiene como objetivo final mostrar la relevancia extraordinaria de los donativos y préstamos concedidos por la Monarquía Hispánica entre los siglos XVII-XIX, tratando de ofrecer, mediante perspectivas locales, las problemáticas comunes al interior del imperio. Para ello, se vertebra en ocho capítulos, siendo tres enfocados a la Nueva España, dos al Río de la Plata y los restantes a España, el Perú y Nueva Granada. Desde un punto de vista cronológico, el Setecientos es abordado por cuatro capítulos mientras que los dos siglos restantes se dividen a partes iguales los demás estudios.

En este sentido, y comprendiendo el tiempo y espacio de cada artículo, los autores tratan de reconstruir las lógicas institucionales que actuaron a favor o en contra de los donativos, la casuística de los préstamos y, por ende, los mecanismos que lograron llevarlos a buen puerto. No cabe duda de que las negociaciones entre las partes debieron ser absolutamente arduas y, para ello, las corporaciones se presentaron como un instrumento polifacético actuando como piedra angular de las mismas. Habida cuenta del territorio tan amplio, diverso y desagregado como el de la Monarquía Hispánica, las entidades corporativas pudieron manejarse con gran autonomía. Por ejemplo, el Consulado de Comerciantes novohispano, no solo era un intermediario, sino que también era el administrador de los caudales que acudían a socorrer a la Corona. Esta posición, lejos de ser un problema, les colocaba en unos términos de poder que desembocaron en estrategias de resistencia, generando nuevos tipos de conflicto que terminaron modificando

tanto los términos como los mecanismos de negociación para conseguir ingresos extraordinarios. En resumen, «muy leales vasallos» pero solamente si había contrapartidas reales.

José Manuel Díaz Blanco y Alfonso Hernández Rodríguez abren la veta del volumen mediante el caso del octavo de plata en la Sevilla de 1620. La Real Hacienda había comprometido la suma total de 1.500.000 ducados en seis asientos, destinados a proveerse en Flandes, Génova y Milán de los cuales 800.000 se consignaron en la plata llegada de Indias. La decisión de incautar la plata de sus súbditos, impedida por la necesidad imperante de satisfacer a los banqueros —y acreedores— genoveses llevó a esta inicial medida de connotaciones tan violentas. Ante la acción hubo una esperada respuesta que, mediante la negociación, transformó el secuestro en un *préstamo*. En otras palabras, el monarca puso condiciones, devolvería la plata en vellón y la Corona tendría la potestad del oficio de tesorero de la Casa de la Moneda. De esta forma, los autores tratan de dar luz a casos en los cuales, pese a todo, cuando se negocia con un ente superior no siempre se hace en igualdad de condiciones; no obstante, los mercaderes consulares obtuvieron una lección que en el futuro sus pares aplicarían: alejar el poder económico de los espacios de control monárquico otorga llaves negociadoras.

Gibrán Bautista y Lugo aborda las contribuciones extraordinarias solicitadas por Felipe IV a la capital novohispana. Se muestra cómo la ciudad de México consiguió aunar tanto a las corporaciones económicas como las eclesiásticas y civiles para garantizar los caudales con escrituras de obligación, tal y como sucedió en 1623 con el virrey marqués de Gelves y el teniente del cabildo secular, Sebastián García Tapia. Se observa la importancia del manejo de la confianza, siempre inestable y en constante examen. En consecuencia, se constata que solo existe cooperación cuando el incentivo es el adecuado, caldo de cultivo en el cual los prestamistas municipales vieron las oportunidades que implicaba un donativo real. Así, vuelve a ponerse de manifiesto la forma en que la lealtad y servicio a la Corona se lograban con un alto coste, todo ello dentro del complejo sistema financiero imperial cuya política terminaba respondiendo a «la economía de la necesidad».

De la mano de Loris de Nardi, el lector avanza veinticinco años hasta el donativo general de 1654 por parte de tres corregimientos del Perú, temática apenas explorada. Tras establecer el marco habitual sobre el que las corporaciones se manejaban, el autor muestra realmente los límites del poder efectivo de la Monarquía. Se necesitan mucho más que palabras y peticiones para lograr la financiación, precisando elementos visibles por los

súbditos que fueran lo suficientemente interesantes como para acceder al negocio, siendo una nueva prueba de la autonomía existente, en este caso de la toma de decisión. Muestra de ello es que, a tenor de las operaciones mostradas, había individuos que acudieron a la llamada del monarca pese a no hallarse en las más altas esferas, factor para lo cual pudo ayudar el carácter proporcional del donativo encargado al corregidor don Cristóbal Ordóñez Portocarrero. Cruciales fueron también personas que, por su condición de rentistas o mineros, vieron una nueva oportunidad de recibir beneficios por sus servicios.

La obra continúa con un estudio de Guillermina del Valle Pavón sobre el papel financiero de la entidad consular novohispana entre los años bisagra del siglo XVII y XVIII. La corporación mercantil aumentó su músculo económico durante la segunda mitad del Seiscientos gracias al aumento argentífero, colocándose en una posición de poder que le permitía realizar préstamos. La autora muestra cómo el poder del metal tejió redes de interés y reciprocidad entre los diferentes mercaderes de la capital, las personas sitas en las minas y una Monarquía tan ávida de ingresos. Se exponen los mecanismos que llevan a cabo en sus negocios, así como las lógicas empleadas para fortalecerlos mediante la familia y el paisanaje, tal y como prueban los Sánchez de Tagle. Este poder económico facilitó las relaciones interpersonales con los diferentes virreyes, acudiendo a su rescate como leales vasallos. Las contrapartidas fueron, entre otras, facilidades para la evasión de los derechos sobre la plata o la administración del asiento de alcabalas. Su poder fue tal que llegaron a rechazar el servicio, manteniendo un pulso con la dinastía borbónica que mantuvieron hasta el momento en que tejieron alianzas con el *alter ego* de la nueva Casa; por tanto, el artículo permite conocer los mecanismos de negociación realizados, manteniéndose la entidad consular en la misma posición de privilegio y afianzándose como llave fiscal, aspecto que se apreciaría en sus contribuciones para la guerra de Sucesión Dinástica.

El quinto capítulo, realizado por José Joaquín Pinto Bernal, replantea aquellas investigaciones que han concluido que la economía neogranadina durante el periodo de estudio mostró síntomas de un crecimiento superlativo, el cual se veía reflejado en los niveles de recaudación de las cajas reales presentes en su jurisdicción. Pinto Bernal expone cómo los preceptos clásicos establecidos para justificar tal aumento no son tales, dado que, en el periodo de 1779-1783, no se dieron las circunstancias de paz necesarias para poder lograrlo habida cuenta de la rebelión que puso en jaque la ciudad

de Santafé en 1781. Tras ello, y manteniéndolo como base, diserta sobre la fiscalidad suplementaria desplegada en el territorio para hacer frente a los gastos provocados por la guerra contra Gran Bretaña en esos años, mostrando cómo ambos elementos fueron cruciales para la negociación, cristalizándose mejores acuerdos y dándose licencia para la creación del Consulado de Cartagena. De esta forma, el autor saca a la palestra el binomio negociación-resistencia, dúo que considera debe ser más explorado.

El volumen continúa con el trabajo de Elienahí Nieves Pimentel acerca de la recolección del donativo universal de 1798-1802 en la Nueva España. Precisamente, la autora entiende que es necesario ir más allá de la recolección en la capital y abordar las estrategias realizadas en otros puntos por parte de los intendentes, subdelegados, oficiales reales y demás personas involucradas en los más de dos millones de pesos recaudados. No obstante, la autora no solo analiza eso sino también el seguimiento que hizo el propio virrey Azanza durante todo el proceso de recolección. En este sentido, no importa tanto el qué sino el cómo, a tenor de la exposición de las instrucciones que el virrey emitió para que se respetara la naturaleza voluntaria de los donativos. La cifra recaudada fue, como se ha mencionado antes, muy elevada en comparación con otros realizados en fechas cercanas. Pese a que el fin del dinero era financiar la guerra contra Gran Bretaña no se permitió coerción alguna, lo cual plantea un contexto donde los vasallos conocían perfectamente la situación y por ello colaboraron en el donativo, siendo su naturaleza muy distinta a la de los tributos.

El séptimo y penúltimo estudio, a cargo de Viviana L. Greco, revisa y reconstruye la literatura creada en torno a la práctica del donativo en la Monarquía. El trabajo sale de la órbita estandarizada, sosteniendo que estos procesos, en tanto que libres, públicos y voluntarios, permitieron una carrera en igualdad de condiciones para que un gran número de participantes pudiera formar parte, generando una variedad de relaciones de dependencia y fomentando la integración social. La autora cuestiona algunos de los enfoques historiográficos más asentados, colocándose en una posición en la cual defiende estas prácticas como una oportunidad económica para todo aquel que, atraído por la posibilidad de las recompensas habituales, decidiese prestar servicios a la Monarquía. Desde su punto de vista, liberalizar este tipo de procesos suponía que, para el caso de la venta de cargos, se entraría en una carrera donde ganaría el mejor candidato y no el mejor postor. En consecuencia, se mejoraría la eficiencia de la administración y los donativos no estarían fomentando un concurso de servicios para obtener

contrapartidas como el ennoblecimiento. El texto, en síntesis, abre un debate en las categorías comúnmente aceptadas que sin duda suscitará encontradas opiniones.

Cierra la obra Javier Kraselsky acerca de la negociación corporativa realizada por el Consulado de Comercio de Buenos Aires. El autor busca analizar las relaciones entre las élites que controlaban la corporación y las instituciones políticas a fines del siglo XVIII y comienzos de la centuria siguiente, pudiéndose comparar en términos muy generales las prácticas vistas en el capítulo de Valle Pavón. Para el caso porteño, busca demostrar la forma en que los comerciantes se valieron del ente corporativo como medio para contribuir a los gastos de las autoridades gubernativas, generando un ambiente que el autor denomina *centralización corporativa* pero que, irónicamente, dependía de los cuerpos locales, quedando una vez más patente la autonomía de los territorios de la Corona. Al no poder realizar un poder efectivo se precisa de la negociación con los poderes locales que en este caso —al igual que para el novohispano en las cronologías analizadas— recaía sobre el Consulado de Comerciantes. Los mercaderes, siempre tan maleables a sus intereses, supieron moverse perfectamente en unos años de incertidumbre ante el derrumbe monárquico, dejando de ser los interlocutores para pasar a ser financiadores, movimiento por el cual siguieron teniendo beneficios como descuentos al exportar o importar productos.

En conclusión, la obra, partiendo desde espacios particulares, busca dar una visión de conjunto ante situaciones que se encuentran en una estructura similar. La Monarquía Hispánica, máxime entre cronologías tan dispares, fue una agregación de territorios sumamente heterogéneos y diversos, los cuales gozaban de una gran autonomía con respecto a las órdenes dictadas desde la Península. El empleo de individuos, a veces ajenos al sistema regio, pone de manifiesto los límites que la Corona tenía para implantar sus deseos. En este sentido, resulta interesante abordar cuestiones tan singulares como las de los donativos, elementos que, a priori, navegan en la voluntariedad pero que en la práctica no siempre han sido así. Por ende, cobra un sentido superlativo el concepto de la negociación, aspecto que vehicula toda la obra puesto que, desde unos prismas u otros, se torna una cuestión elemental.