



Del Valle Pavón, Guillermina. *Donativos, préstamos y privilegios. Los mercaderes y mineros de la ciudad de México durante la guerra anglo-española de 1779-1783*. México: Instituto Mora, 2016. 227 pp.

El nuevo libro de Guillermina del Valle Pavón nos sugiere una mirada fascinante sobre la arquitectura de la Monarquía Hispánica en el siglo del Absolutismo Ilustrado. La eminente estudiosa del comercio y las finanzas en el México colonial se ha centrado esta vez en el conflicto anglo-español de 1779-1783. No obstante, la guerra demuestra ser una puerta abierta hacia un mundo de cuestiones enormemente amplio y diverso, donde la política y la economía se mezclaban inextricablemente y las rutas mercantiles dibujaban horizontes cada vez más ambiciosos.

La virtud esencial de la obra reside precisamente en hacer justicia a esa Historia tan poliédrica, que sólo puede ser pensada desde el desafío intelectual ante hipotéticas fronteras geográficas, políticas o metodológicas. Este excepcional modelado del pasado virreinal se nutre de bondades que caracterizan la obra de Valle Pavón: una capacidad lectora ejemplar, siempre dispuesta a escuchar las nuevas ideas historiográficas; una actividad investigadora infatigable, desarrollada entre México y España, a través de un laberinto de archivos reales, virreinales y notariales; y, señaladamente, una finísima inteligencia capaz de alcanzar una comprensión histórica que conjugue el gran angular con el acercamiento micro-histórico; en la que comparezcan la historia económica, la historia política-institucional, el análisis de redes o la historia de la familia; y en la que se mezclen la amenidad de la narración con la exactitud del cálculo cuantitativo.

Sobre el telón de fondo del libro se despliega el fenómeno conocido como primera globalización, un concepto prioritario en el análisis histórico actual, que Valle Pavón acoge asumiendo los razonamientos de Mariano A. Bonialian en *El Pacífico hispanoamericano* (2012). Desde esta óptica, México revela una indudable trascendencia como encrucijada de rutas entre las economías mercantiles del Atlántico y el Pacífico. Era un sensible punto de encuentro, donde la plata mexicana y andina, las importaciones europeas, los géneros asiáticos o los productos agrícolas americanos intercambiaban destinos. Gracias a esta actividad incesante, la capital novohispana vio crecer entre sus calles varias comunidades empresariales que gozaban de un elevado poder económico. En algunos casos, tal prosperidad se convirtió también en poder político, gracias a plataformas institucionales como el Consulado de Mercaderes.

Creado en las postrimerías del siglo XVI, el Consulado continuaba doscientos años después en la cúspide de los equilibrios del poder colonial. No obstante, esos equilibrios eran cambiantes y dependían de las agitaciones de la agenda política. Tras la Guerra de los Siete Años, el gobierno de Carlos III aprobó diversas medidas que anunciaban una modificación notable del modelo comercial imperial, especialmente las reglamentaciones sobre libre comercio en las Antillas y la creación del

Consulado de Manila, primero entre los nuevos consulados dieciochescos. Estas novedades socavaban los privilegios del Tribunal mercantil novohispano que, sin embargo, pronto tuvo oportunidad de recuperar posiciones. El punto de inflexión ocurrió cuando las Trece Colonias de Norteamérica se declararon en rebeldía contra Gran Bretaña. La Monarquía Hispánica tuvo que reaccionar desde el primer momento a causa de su vecindad con la zona de conflicto; rápidamente se involucró más en virtud del Pacto de Familia con Francia y, finalmente, ella misma fue contendiente después de la declaración de guerra abierta en 1779. A partir de ese momento, las políticas a largo plazo debieron ceder terreno y compartir protagonismo con otras decisiones más improvisadas, cuyo objetivo prioritario pasaba por obtener liquidez inmediata y sofocar la “imperiosa necesidad”, según atinada expresión de Ernest Sánchez Santiró retomada por Valle Pavón.

La Monarquía de los Borbones hizo dinero rápido en México solicitando préstamos y donativos a los hombres de negocios, prácticas ya veteranas que el título de la obra destaca en portada, uniéndolas a otro concepto clave como el de los privilegios. Este vínculo es esencial para entender la propuesta histórica del libro. Al estudiar tales medios extraordinarios de ingreso, Valle Pavón retoma la labor realizada por una brillante tradición historiográfica, en la que lucen nombres como los de John J. TePaske, Herbert S. Klein, Johanna von Grafenstein o Carlos Marichal. La bibliografía previa había analizado los donativos desde una perspectiva más cuantitativa, preocupada preferentemente por su importancia porcentual en el conjunto de la recaudación regia y cuánto habían conseguido aumentarla. Valle Pavón, en cambio, explora la naturaleza cualitativa de estos mecanismos económicos, que también pueden entenderse como inversiones políticas. Los empresarios de Nueva España ponían a disposición de los virreyes cantidades muy significativas procedentes del ahorro privado, porque esperaban conseguir contraprestaciones legales que resultaran rentables en términos políticos y sociales.

Esta reciprocidad política-financiera empieza a desenredarse en el capítulo 1. Desde 1776, con el principio de las disensiones en el Imperio Británico, el virrey Antonio M. Bucareli puso en marcha las negociaciones de donativos para acrecentar el poder naval hispano en el Caribe o prestar un auxilio especial a los príncipes de Asturias. La suma de estas contribuciones alcanzó magnitudes realmente importantes. Los donativos generaron en México 2.490.000 pesos aproximadamente, de los cuales 880.000 habrían procedido de la participación en el donativo universal pedido en todas las Indias y 1.602.000 de los servicios específicos aprobados en México. Ante semejantes cifras, Valle Pavón afirma rotundamente que, “en esta forma, las necesidades bélicas del imperio enajenaron de la economía del virreinato una enorme suma que podía haberse destinado a dinamizar la economía y el comercio” (p. 80). No obstante, los contribuyentes no se quedaron con las manos vacías. El cuadro sólo se cierra al desentrañar la maraña de concesiones realizadas a cambio, que comprendían la condonación de posibles penas por la existencia secreta del fondo de sobras de alcabalas, salido a la luz por las disensiones entre varias facciones del Consulado; la creación del Tribunal de Minería, que equiparaba institucionalmente a los mineros con los comerciantes; u honores sociales individuales, como los que ensalzaron el linaje de Pedro Romero de Terreros, conde de Regla.

La legislación comercial también se encontraba condicionada por este complejo trasfondo, según nos muestra el capítulo 2 con un brillante análisis sobre la economía del Pacífico. Entre 1774 y 1776 empezaron a tomarse medidas aduaneras que

trasladaban a aquel ámbito la filosofía del libre comercio. Ante el temor de que la conflictividad en el Atlántico impidiera el abastecimiento de México, se fomentaron los tráficos con Asia y Perú. Un producto se vio bastante favorecido, el cacao de Guayaquil, ampliamente apreciado por su mayor baratura respecto al de Caracas y su considerable amargor, que permitía mezclarlo con mayores cantidades de azúcar. En el nuevo contexto comercial, los empresarios mexicanos hicieron circular el fruto del chocolate y, al lado de la plata potosina, lo intercambiaron por manufacturas asiáticas y productos europeos. Nunca antes se había podido mover mercancías con tanta facilidad por aquella orilla de América.

Aquel momento efímero (no duró más allá de 1783) fue aprovechado por diferentes hombres de negocios. Sus pautas de comportamiento aparecen analizadas a través del estudio específico de dos socios ya familiares para la historiografía, Francisco Antonio de Yraeta e Isidro Antonio de Icaza. Yraeta e Icaza extendieron sus tentáculos entre Manila, México y Lima, demostrando virtudes muy características entre los mercaderes vizcaínos que operaban en estos espacios. En principio, la movilidad. Pero también la sabia utilización de redes familiares y de paisanaje y, en concordancia con el hilo central del libro, las buenas relaciones políticas, que les posibilitarían unas condiciones jurídicas favorables al desempeño de sus proyectos empresariales. Éstas podían construirse con habilidad personal, pero al final siempre hacía falta dinero. Así, nuestros inquietos mercaderes se convirtieron en unos de los máximos otorgantes de “suplementos”, es decir, de préstamos gratuitos sin interés, cancelables a corto y medio plazo. Y no fueron los únicos. Junto a ellos, decenas de hombres de negocios recurrieron a los mismos procedimientos, incluyendo otros importadores mexicanos de cacao.

Por tanto, entre las causas influyentes en los cambios legales del Pacífico, figuran expedientes como los suplementos, los empréstitos o la colocación de depósitos en la Real Hacienda. El capítulo 3 se vuelca con el estudio de estos expedientes, diferentes a los donativos y diferentes entre sí, aunque una misma lógica política recorría su razón de ser: servir a un juego de *do ut des* en el que, a cambio del servicio pecuniario, la autoridad política apoyaba las pretensiones de los hombres de negocios. Parafraseando el título del libro, el de este capítulo nos devuelve plenamente a aquella dinámica de reciprocidad: “Suplementos, empréstitos y contraprestaciones”. Acabado el mandato de Bucareli, el gobierno virreinal pasó a manos de don Martín de Mayorga, que intentó evitar el recurso al préstamo a través del uso de suplementos. La operación fue todo un éxito. Se recaudaron 1.315.000 pesos, aportados por medio centenar de personas, entre quienes destacaban los matriculados en la Universidad de Mercaderes; a añadir otros 208.000 entregados por varios flotistas españoles establecidos temporalmente en Jalapa. Lo que recibieron a cambio no siempre puede elucidarse con claridad, pero, en el caso de los mexicanos, se relaciona con la conservación de los contratos de abastecimiento para las fuerzas armadas, la reconstrucción del camino entre México y Veracruz o, como se vio en el capítulo segundo, el deseo de potenciar el comercio en el Pacífico.

Razones de peso, sin duda, que explican la facilidad de Mayorga a la hora de negociar con el Consulado un préstamo al que, finalmente, debió abocarse. La operación ascendió a 1.000.000 pesos al 5% de interés y, a despecho de su elevado montante, se encontraron inversores con suma facilidad para cubrir la cifra. Es más, llegaron a ofrecerse 1.600.000 pesos, de manera que hubo que seleccionar entre los deponentes. La abundancia de la oferta no se explicaba sólo por una rentabilidad

interesante, sino por esas recompensas políticas entre las que, a las ya mencionadas, se añadía la aspiración a evitar la implantación del Libre Comercio en Nueva España. Al Tribunal de Minería le supuso un mayor esfuerzo reunir un empréstito equivalente; no obstante, consiguió canalizar otro millón de pesos para la Hacienda novohispana. Y también a él le mereció la pena, porque nuevamente se arrancaron concesiones, entre las que sobresalió la publicación de las Reales Ordenanzas del Cuerpo de la Minería y su tribunal general (1783).

Al alcanzar las conclusiones, no nos quedan dudas respecto a la tesis central del libro, que postula una “naturaleza contractual de la organización política del imperio” (p. 169). En la Monarquía Hispánica del siglo XVIII, transida de Reformas Borbónicas autoritarias y centralizadoras, la presencia continua de la guerra y las insuficiencias hacendísticas derivaban frecuentemente en contextos de negociación. De alguna manera, un rey y unos súbditos se sentaban en una mesa para intercambiarse favores, tal como se había hecho durante mucho tiempo antes. Los hombres de negocios tenían el dinero que a la Corona frecuentemente le faltaba. Y la Corona tenía la capacidad jurídica requerida para tomar medidas legales que los hombres de negocios (y no sólo ellos) ansiaban. Así que...

Pese a la aparente naturalidad del intercambio, en realidad se trataba de un juego peligroso que podía romperse con facilidad. Valle Pavón nos lo recuerda en las páginas finales. “Esta cultura política del consentimiento”, nos dice, “terminó fracturándose ante el incremento desmedido de las exacciones fiscales extraordinarias” en las décadas de 1790 y 1800. “De esta forma se generó una enorme deuda interna y se debilitó la lealtad de las elites en Nueva España” (p. 177). Al perderse la relativa simetría que requería la sutil relación entre el rey y sus súbditos, al exigirse más de lo que dictaba la prudencia y no saber recompensarlo debidamente, los buenos ánimos de antaño se encresparon. La autora lo había estudiado magistralmente en un libro previo, *Finanzas piadosas y redes de negocios. Los mercaderes de la ciudad de México ante la crisis de Nueva España, 1804-1808* (2012), en el que demostró cómo la quiebra del entendimiento financiero coadyuvó a la deposición del virrey José de Iturrigaray por parte de Gabriel de Yermo y otros hombres del Consulado.

Ambos libros forman una suerte de díptico, coherente por la temática y la cronología. Esto da idea de la coherencia de una trayectoria investigadora. Y también habla de la concepción abierta de estos escritos, que no va en detrimento de la solvente rotundidad de sus conclusiones. Valle Pavón deja preguntas en el aire, como la incógnita respecto a la utilización de los fondos novohispanos por las autoridades militares de La Habana. O nos brinda todos los elementos necesarios para que formulemos preguntas que no hay ocasión de abrir extensamente en el texto. Sin hacerlo explícito, nos remite a un modelo explicativo de la Independencia mexicana que rechaza o matiza las explicaciones a largo plazo. Detrás de la crisis decimonónica, creemos entender, no habría tanto una respuesta a la intensificación de las políticas autoritarias durante el reinado de Carlos III, cuanto el rechazo a excesos de última hora en tiempos de Carlos IV, traidores a una dinámica prolongada de negociación. La disyuntiva negociación-imposición se descubre así relativa, cuando la experiencia mexicana, o buena parte de ella, se dibuja como una secuencia de negociación primero, imposición después y ruptura al final.

En última instancia, las referencias a otros consulados y universidades de mercaderes -los antiguos tribunales de Sevilla-Cádiz y Lima o los de creación dieciochesca como el de Manila- nos invitan a pensar esta problemática de manera comparada

y global en el conjunto de la Monarquía Hispánica. De hecho, Valle Pavón ya ha colaborado en la construcción de esta perspectiva histórica, coordinando libros de necesaria lectura como *Mercaderes, comercio y consulados de Nueva España en el siglo XVIII* (2003) o *Redes sociales e instituciones comerciales en el imperio español, siglos XVII a XIX* (2007, junto a Antonio Ibarra). La impresión de continuidad en un trabajo elaborado a lo largo de años, sin prisas, bien hecho, sigue acrecentándose. *Donativos, préstamos y privilegios* es un brillante eslabón dentro de una línea investigadora consolidada. La única sensación posible tras leer la última página es desear el pronto engarzado del siguiente y continuar aprendiendo de Guillermina del Valle Pavón.

José Manuel Díaz Blanco
Universidad de Sevilla (España)
diazblanco@us.es