



Sobre **Guillermina Del Valle Pavón (coord.)**, *Negociación, lágrimas y maldiciones. La fiscalidad extraordinaria en la monarquía hispánica, 1620-1814*, México, Instituto Mora, 2020, 323 pp., ISBN: 978-607-8611-70-6  
DOI: <https://doi.org/10.35830/dc.vi2.35>

A Benjamin Franklin le atribuyen la frase célebre que reza: “en este mundo solo hay dos cosas seguras: la muerte y pagar impuestos”. Nadie escapa de los impuestos y menos en tiempo de guerra. Sin embargo, en el caso del imperio español de los Austrias a principios del siglo XIX, este imperativo se manifiesta, en particular en crisis bélicas, en esquemas nuevos de negociación o se resuelve en amargas lágrimas y maldiciones para deudores, pero también, sorprendentemente, para el acreedor monárquico.

La brillante obra coordinada por Guillermina del Valle Pavón, que comentaré, en parte basado en su misma introducción, reúne estudios acerca de la negociación e imposición fiscal en España e Iberoamérica (particularmente los virreinos de Nueva España, Nueva Granada, Perú y Río de la Plata) en la época moderna (siglos XVII en tiempos de la Guerra de los Treinta Años a principios del siglo XIX, con los conflictos internacionales de la segunda mitad del siglo XVIII y las revoluciones de independencia).

Se trata de identificar prácticas de negociación, particularmente en tiempos de guerra, en el imperio español, cuyas fuentes primarias rara vez dejan ver claramente sus procedimientos. La negociación es uno de los elementos más difíciles de entender dentro de la cultura política del Antiguo Régimen. La familiaridad con la nomenclatura fiscal facilita la comprensión cabal de los problemas presentados por los investigadores convocados en esta obra.

Por otra parte, para el neófito en estas materias, es importante recordar como lo hace Agustín González Enciso en un artículo reciente que un aspecto que marca la relación público-privado en la historia de la hacienda, por lo menos moderna, es el arrendamiento de impuestos: una persona o compañía, encargada de recolectar los impuestos del rey. Su función aseguraba al rey sus ingresos fiscales. El mecanismo era, además, un sistema de préstamo. La contrapartida estaba en los supuestos grandes beneficios de los

arrendatarios. Esta obra reseñada nos muestra que se trata en realidad de algo más que de “supuestos” beneficios. Toda una estructura de la elite se pone en marcha, se reacomoda, por medios de estos mecanismos financieros hasta el siglo XVIII.

En un primer capítulo José Manuel Díaz Blanco y Alfonso Hernández Rodríguez abordan a partir del análisis del caso del *octavo* de plata de 1620 (retención de una octava parte de las remesas de particulares) el estudio de los procesos de una presión corporativa de los mercaderes de Sevilla (Universidad de Cargadores; Consulado). Descubrimos que las insituciones monárquicas no formaban un bloque homogéneo, unánimemente involucrado en las prácticas extractivas y ejecutivas que demandaba el Estado en pleno conflicto bélico de la Guerra de los Treinta Años. Había organismos reales sensibles a los derechos y privilegios de los súbditos como la Casa de Contratación o Consejo de Indias, que sólo secundaron el *octavo* por imperativo.

En el segundo capítulo Gibrán Bautista y Lugo estudia en la Ciudad de México (1623-1629), también durante esta guerra, el doble proceso de la recaudación y el reforzamiento de la condición de intermediarios fiscales. El autor muestra la diversidad de medios de Castilla e Indias para satisfacer la contribución puesto que no hay un modelo único de donativos. Plantea la complejidad del sistema financiero imperial en el cual esos donativos, préstamos y servicios orbitaban entre “la economía de la necesidad” de la política dinástica y la economía compulsiva de las finanzas locales. La lealtad se recaudaba a un alto costo por medio de los intermediarios. Se trata de una antítesis a la idea de un Estado expoliador y absoluto.

El capítulo tercero de Loris de Nardi analiza el donativo voluntario de 1654 en el Perú (corregimientos de Huanta, Castrovirreyna y Vilcas), en particular el protagonismo de oficiales y otros vinculados con el servicio regio. Los donativos se muestran proporcionales. Por lo tanto, su naturaleza es voluntaria. Es voluntario dar y es voluntario el monto. No sólo pagan los más ricos.

Guillermina Del Valle Pavón, analiza la intermediación del Consulado de México (1680-1706). Muestra cómo el vínculo entre la cúpula de la Universidad de Mercaderes y los virreyes llevan a una negociación del asiento de administración de las alcabalas de la capital. Sin embargo, se cuestiona porqué el Consulado otorgó su donativo durante la Guerra de Sucesión Dinástica de 1701-1713, después de negarse un siglo. La respuesta es la negociación con la oligarquía mercantil. Se contrataron tres donativos y un préstamo como respuesta fiscal, pero también como medio de acceso a cargos de representación corporativa.

En un quinto capítulo, José Joaquín Pinto Bernal lleva la contraria a la idea de un desarrollo armónico ordenado y próspero en la Nueva Granada en la segunda mitad del siglo XVIII. Las tensiones acumuladas dieron lugar a una rebelión en contra de las autoridades de la Ciudad de Santafé en plena Guerra anglo-española (1779-1783). Esta guerra y revuelta brindaron oportunidades para mejorar la negociación y obtener ventajas en el virreinato.

Más adelante, en un sexto capítulo, Elienahí Nieves Pimentel aborda el donativo universal de 1789 en Nueva España. Se amplía el ámbito del análisis a jurisdicciones exteriores a la Ciudad de México. Se abordan prácticas, medidas y justificaciones de autoridades seculares e incluso religiosas para este fin. La autora reconstruye de qué manera estos procesos abrieron canales fluidos entre rey y vasallos.

En el séptimo capítulo, en el marco del virreinato de Río de la Plata, a finales del siglo XVIII y principios del XIX, Viviana L Grieco explica los orígenes y el sustento del donativo como práctica. Las donaciones incluyeron a gran número de personas y generaron variedad de relaciones de dependencia por lo que fomentaron integración social lícita. De esa manera lleva la contra a una idea de corrupción o decadencia ligada inmediatamente a estos procedimientos. La eficacia del donativo depende de la ejecución legal, de

procedimientos establecidos. Las donaciones otorgaron poder y oportunidades económicas incluso para “neófitos” en la élite económica. El sistema español de venta de oficios, basado en los donativos incrementó la calificación de los postulantes a los cargos fiscales y permitió elegir a los funcionarios más competentes.

Por último, Javier Kraselsky estudia la negociación corporativa del Consulado de Comercio de Buenos Aires. Analiza las relaciones entre las elites que controlan el cuerpo mercantil y las instituciones políticas del virreinato de Río de la Plata. La puesta en marcha de préstamos, donativos y contribuciones monetarias por los comerciantes explica la creación del Consulado de Buenos Aires en 1794. Esta institución sirvió como broker para financiar gastos extraordinarios de guerra. Sin embargo, a partir de 1808, los mecanismos de negociación cedieron a las contribuciones patrióticas impuestas por la revolución de independencia. El Consulado se volvió la caja chica de los líderes de este movimiento.

Para concluir, cabe señalar que esta obra aporta matices nuevos a la discusión respecto del imperio español en la era del mercantilismo. Dar, arrendar servicios fiscales muestra que el pacto político se basaba en una negociación asimétrica que establecía vínculos de dependencia recíproca entre monarca y súbditos en tiempos de crisis. Las aportaciones suplementarias fueron voluntarias o forzosas. En el primer caso, permitieron reproducir el orden social estamental; en el segundo, dieron lugar a una pérdida de lealtad de las élites (en Andalucía durante la Guerra de los Treinta Años, en Nueva Granada, durante la rebelión de Santafé a finales del siglo XVIII durante la Guerra anglo-española, la Real Cédula de Consolidación de Vales en 1804).

Las discusiones respecto de la idea de una monarquía que se impone bajo la imagen del absolutismo, tan discutida en esta investigación, permite recordar, en otras latitudes, la obra de Ran Halévi y su idea de un absolutismo francés “no tan absoluto”, en particular en siglo XVIII. Esto aparece también en el contraste entre la práctica fiscal peninsular más directa y coercitiva, y la americana, más negociada.

*Marcio Orozco-Pozos*  
Universidad Panamericana Ciudad de México  
Instituto de Humanidades