

HOY NO SE FÍA

Sobre el libro de Pilar MARTÍNEZ LÓPEZ-CANO: *La génesis del crédito colonial. Ciudad de México, siglo XVI*. México: Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Nacional Autónoma de México, 2001, 385 pp. ISBN 968-36-9181-1

Ésta es una historia que analiza distintos problemas relacionados con la confianza que imperaba en el sistema de costumbres y creencias de la sociedad colonial. Explica la manera en que la economía occidental se extendió por tierras americanas y detalla la forma en que se fueron sancionando los intercambios de mercancías entre los hombres de negocios. Demuestra que muchas de las prácticas crediticias que incorporaron los conquistadores, en el siglo XVI, siguen vigentes hasta hoy en día. El crédito es el protagonista de esta historia, ese cemento que en su vertiente positiva construye amistades, permite unir distancias, fusionar intereses y revitalizar la economía. Sin lugar a dudas, el crédito está presente hasta en los actos más íntimos y cotidianos de nuestra vida. Pero debemos reconocer que el crédito no sólo abarca el ámbito económico y mucho menos se reduce a las personas que tienen acceso a los recursos bancarios. Como bien afirman Cécile Gouy, François Lartigues y Marielle Pepin, en su obra compilada *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX* (1993), el crédito está inmerso en las “relaciones de paren-

tesco, de solidaridad comunitaria, de intercambio de favores, de lealtades políticas, etcétera”.

La génesis del crédito colonial se apoya principalmente en un estudio exhaustivo de los protocolos conservados en el Archivo de Notarías de la Ciudad de México, hace uso de los acervos eclesiásticos disponibles y realiza una revisión crítica de las fuentes impresas. A pesar de los límites de las fuentes, Pilar Martínez elaboró una obra de enorme trascendencia en distintas áreas del conocimiento de la historia económica de nuestro país. Podemos mencionar que logró un avance considerable en problemas relacionados con la capitalización, modelos de acumulación, tasas de interés, condiciones de los préstamos, sociología de los acreedores y peso de las deudas. Los resultados de este estudio permiten comparar ciertos indicadores económicos con otros resultados de investigación ya publicados o en curso. El lector cuenta con 76 cuadros que a lo largo de la obra ofrecen datos muy reveladores sobre las características puntuales de los negocios en el siglo XVI. Cada uno de estos cuadros se entretreje para explicar las principales variables del sistema crediticio, como plazos, vencimientos, montos de préstamos, garantías hipotecarias, formas de pago, tasas de interés, entre otras.

El alcance de esta obra no es un hecho aislado o un caso insólito, es producto de la distinguida trayectoria de la autora. Entre sus textos más importantes podemos mencionar *El crédito a largo plazo en el siglo XVI* (1995), donde nos ofrece un panorama muy completo sobre las operaciones crediticias y los protagonistas involucrados. Fiel a su temática, ha colaborado en la coordinación de los libros *Iglesia, Estado y economía, siglos XVI al XIX* (1995), *Cofradías, capellanías y obras pías en América colonial* (1998) y *El crédito en Nueva España* (1998). Cabe agregar su trabajo como editora de la revista *Estudios de Historia Novohispana*, y la publicación de diversos artículos y actividades docentes.

Hay que tener en cuenta que desde los años más remotos, el crédito se alimentaba de la confianza y se limitaba a ciertos ámbitos, como: familiar, paisanaje y clientelar. Con mucha cautela, el prestamista buscaba nuevos socios que supieran cumplir con sus compromisos y devolvieran a

tiempo los bienes encomendados. Sin embargo, el crédito conlleva un elemento ilícito: la usura. Dicho problema era un termómetro de las transacciones económicas. Entre los teólogos la usura fue un problema de enorme trascendencia e intentaron eliminar su práctica con el fin de mantener el equilibrio del “precio justo”. De manera puntual, Pilar Martínez advierte que

[...] en Nueva España, en el siglo xvi, como sucedió con otros países católicos, el desenvolvimiento del crédito tropezó con las disposiciones eclesiásticas y jurídicas que prohibían la percepción de intereses en muchas operaciones crediticias, por considerarlo como usura.

En este contexto, Jacques Le Goff, al estudiar algunos aspectos relacionados con los principios religiosos y las prácticas económicas en la sociedad europea medieval, afirmó, entre otras cosas, que la usura tenía distintos rostros y que la frontera entre lo lícito y lo ilícito era muy ambigua. Según Le Goff

[...] la usura [era] un conjunto de prácticas financieras vedadas. La usura [era] la imposición de un interés por un prestamista en operaciones en las que no cabe un interés. No se trata de la eliminación de todo interés. Usura e interés no son sinónimos, así como no lo son usura y beneficio: la usura aparece cuando no hay producción o transformación material de bienes concretos.

En el discurso, la Iglesia y las autoridades civiles en la Nueva España declararon la guerra y combatieron la usura. Sin embargo, en el mundo de los negocios existió un gran disimulo y dicha operación ilícita se convirtió en una práctica recurrente. Los usureros, aquellos hombres, avaros, quienes solían oler el dinero a larga distancia y eran estigmatizados como ladrones, fueron los de mayor éxito económico. De hecho, la usura se podía disfrazar y el usurero, “con ingenio, buscó los medios para percibir intereses sin comprometer su salvación eterna. Ideó instrumentos que jurídicamente no eran préstamos, aunque facilitaban idéntico fin”.

La génesis del crédito colonial avanza en dos posibles vertientes. Por una parte, abre un abanico de posibilidades sobre las diferentes operaciones crediticias, de las cuales daremos una pequeña muestra. Por ejemplo, desde las más frecuentes, como la venta al fiado, donde el comerciante entregaba la mercancía, el deudor disfrutaba del bien en forma inmediata, el precio sufría una sobretasa y después de un plazo se saldaba la deuda. Muy parecido al crédito al consumo que hoy promueven los bancos y tiendas comerciales por medio de pagos diferidos a seis, doce o más meses. La sociedad colonial vivió en una crisis permanente de liquidez; la escasez de dinero provocó la utilización de “seudomonedas”, como les llamó el recién desaparecido Ruggiero Romano. En este contexto, los préstamos con dinero en efectivo fueron muy escasos, a plazos muy cortos y con intereses muy altos. Pero como alternativa apareció el censo consignativo, el cual “fue el instrumento utilizado para los préstamos a muy largo plazo”. La formación de compañías también fue una operación crediticia que les permitió a los socios financiarse y emprender o capitalizar sus negocios. Otros instrumentos fueron los poderes en causa propia y las escrituras de riesgo de mar; en el primer caso eran títulos que se cedían para otorgar préstamos de dinero o para pagar deudas, las segundas fueron el puente que permitió el tránsito comercial y “pasajes de personas” entre Sevilla y Nueva España. En este tipo de negocios, Pilar Martínez señala que “el acreedor corría con los riesgos de la operación y el deudor únicamente saldaba principal e intereses si el navío y las mercancías llegaban a salvo al puerto de destino”.

En la segunda vertiente encontramos a los hombres que controlaban y ponían en circulación el conjunto de bienes prestables; en otras palabras: los comerciantes, la Iglesia y “los rentistas”. Vale la pena hacer una reflexión en torno a la categoría económica de comerciantes durante la colonia. En la historiografía, al igual que en este trabajo, los mercaderes se dedican a una gran cantidad de actividades comerciales, productivas y de servicio. En este proceso tan complejo es difícil saber con toda certeza si el capital

mercantil es el motor de “enriquecimiento” de este sector. De hecho estos mercaderes, principalmente almaceneros de la ciudad de México, eran mucho más que comerciantes y por ello es importante utilizar una categoría histórica más cercana a su realidad y evitar confusiones. Otro de los grandes prestamistas fue la Iglesia; en este apartado, la autora nos presenta un panorama muy completo sobre las características de los préstamos otorgados por esta institución. Cabe destacar un punto que nos parece significativo: con toda claridad se demuestra, que al pasar las primeras décadas de conquista, la Iglesia se convirtió en la depositaria de una parte de la riqueza acumulada mediante diversos mecanismos, como venta de indulgencias, obras pías, donaciones, entre otras. Pero dichos recursos regresaron a la circulación en forma de créditos con tasas de interés muy bajas y estimularon algunas actividades económicas. Asimismo, Pilar Martínez localiza a un amplio grupo, del cual se sabe muy poco, y nos brinda la posibilidad para futuros estudios. Nos referimos a los rentistas, quienes poseían recursos, buscaban un campo de inversión y pretendían vivir de sus rendimientos. En general “eran huérfanos menores de edad, viudas y mujeres célibes, y, en menor medida, algunos mercaderes, personas al frente de algún negocio, u ocupadas en la burocracia o sector terciario y clérigos”.

Pero no podemos pasar por alto a los deudores, quienes pertenecían a todos los sectores de la sociedad novohispana. El peso de las deudas era muy grande y con frecuencia los compromisos pactados se dejaban de cumplir. En este caso, en los acervos documentales existen abundantes litigios por deudas o “pesos”; cada uno de ellos son de muy distinta naturaleza. Sin embargo, por lo general se abría un proceso donde las partes negociaban nuevas obligaciones y casi siempre se otorgaban prórrogas para finiquitar las deudas; en caso de que el adeudo continuara, se procedía al embargo de los bienes del deudor y en las situaciones extremas, el moroso solía saldar su deuda con la privación de su libertad.

Una mención especial merece el capítulo dedicado al crédito y la mano de obra, donde se ponen al descubierto los

excesos cometidos contra los sectores más pobres de la sociedad novohispana. El crédito otorgado a los trabajadores funcionó como un eficaz mecanismo de contratación, retención y abuso. De este modo, los hombres y mujeres ofrecían lo único que tenían, su trabajo, y de esta forma quedaban ligados a sus patrones mediante el enorme peso de las deudas. También se daba la venta de esclavos a crédito e incluso se solía traspasar los negocios incluyendo las deudas de los operarios, sin consultarlos. Dichos créditos servían principalmente para saldar deudas anteriores y pagar las fianzas para salir de la cárcel. Como bien concluye la autora, “el crédito más que impulsar un mercado laboral regido por la oferta y demanda [...] supuso un control y freno a su desarrollo”.

Finalmente, en la economía novohispana del siglo XVI, los negocios más redituables eran el comercio ultramarino y el mercado de metales preciosos. En dichas actividades se cobraban las mayores tasas de interés, pero el rescate de metales era hipervaluado y el acreedor podía obtener un beneficio de hasta “114%” anual. Los estudios han demostrado que las tasas de interés que se cobraban en la actividad minera eran un obstáculo para su propio desarrollo. Pero esta realidad difiere con la apreciación de la autora en el sentido de que las actividades agrícolas y ganaderas sufrían tasas imposibles de pagar y sólo llegaban a cubrir cuotas que variaban entre 7 y 5%. A partir de mis propias investigaciones he podido constatar que las inversiones en la industria minera pagaban tasas de interés muy elevadas, los acreedores obtenían extraordinarias ganancias y por ello podríamos suponer que otros sectores eran subsidiados gracias a estos recursos.

Eduardo FLORES CLAIR
Instituto Nacional de Antropología e Historia