

María del Pilar Martínez López-Cano

La génesis del crédito colonial.

Ciudad de México, siglo XVI

México

Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Históricas

2001

388 p.

(Serie Historia Novohispana, 62)

Cuadros y apéndice

ISBN 968-36-9181-1

Formato: PDF

Publicado: 2001

Disponible en:

http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/genesiscredito/libro_genesis.html



INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS

DR © 2015, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. Se autoriza la reproducción sin fines lucrativos, siempre y cuando no se mutile o altere; se debe citar la fuente completa y su dirección electrónica. De otra forma, requiere permiso previo por escrito de la institución. Dirección: Circuito Mario de la Cueva s/n, Ciudad Universitaria, Coyoacán, 04510, México, D. F.

CAPÍTULO 2

LAS OPERACIONES CREDITICIAS Y DE FINANCIAMIENTO

En este capítulo, se analizarán las principales operaciones crediticias y de financiamiento, los instrumentos mediante los cuales se formalizaban; las garantías con que se podían respaldar (fianza, hipoteca, prenda); los recursos legales que tenían los acreedores para cobrar los adeudos ante un incumplimiento del deudor (proceso de ejecución) y los principios de la prelación de deudas.

En el siglo XVI existían diversas operaciones crediticias y de financiamiento. En los préstamos, el acreedor entregaba una suma de dinero al deudor, quien se comprometía a devolverla en un plazo posterior.¹ En la venta a crédito, el acreedor entregaba un bien (mueble o raíz) y el deudor pagaba a plazos, en dinero. Una operación se podía saldar mediante la cesión de un título de crédito contra un tercero, sin exhibir efectivo. Mediante el establecimiento de una compañía se podían reunir los fondos para emprender algún negocio y conseguir el financiamiento necesario para ello.

Por otra parte, en los préstamos y las ventas a crédito, el saldo de la operación se establecía en términos monetarios.² En el contrato se registraba el monto en dinero que debía cubrir el deudor para saldar el crédito. Esto no implicaba que la paga tuviera que efectuarse forzosamente en moneda. Llegado el momento, el deudor podía entregar al acreedor el equivalente a la suma adeudada en bienes o mercancías, o cederle un título de crédito. Otra posibilidad para liquidar el adeudo, era mediante una prestación laboral del deudor a su acreedor. En este caso, la operación crediticia se saldaba mediante el establecimiento de un contrato de trabajo, don-

¹ Se excluye de la definición el *comodato*.

² La moneda y otros medios de cambio en el siglo XVI, se abordarán en el próximo capítulo.

de el acreedor se convertía en patrón y el deudor en su trabajador.³ También ante la dificultad de cumplir el plazo pactado, el acreedor podía conceder una moratoria, es decir, ampliar el plazo de pago de la deuda.

LOS PRÉSTAMOS

Debido a que la doctrina eclesiástica y la legislación civil consideraban como usura la percepción de intereses en los préstamos de dinero (*mutuo*), una posibilidad para obviar las condenas fue utilizar otras formas jurídicas. Lo anterior explica que muchos de los procedimientos que se utilizaron en el siglo XVI para obtener un crédito de dinero, no se considerasen formalmente como préstamos, aunque facilitaron el mismo fin. Por ello, consideraré como préstamos todas aquellas operaciones en las que, independientemente de su consideración jurídica, el acreedor entregó una suma de dinero (en moneda, plata o en oro) y el deudor se comprometió a reintegrarla en una fecha posterior, en dinero, en mercancías, o a desquitarla con su trabajo.

En el siglo XVI se entendía por préstamo el contrato por el que una persona entregaba a otra “graciosamente” alguna cosa para que se sirviera de ella por cierto tiempo.⁴ Bajo esta definición, el préstamo se reducía a dos contratos, *mutuo* y *comodato*.

El *mutuo* y el *comodato*

Al igual que en la actualidad, se diferenciaban desde un punto de vista jurídico en la materia y en el efecto. En la materia, porque en el *mutuo* se prestaban bienes fungibles, es decir, aquellos que se consumían o destruían con el primer uso (dinero, trigo, etc.);⁵ y en

³ Como se analizará, este era el caso de las “obligaciones de servicio por deudas”.

⁴ Luis de Molina, *Tratado sobre los préstamos y la usura* (edición e introducción de Francisco Gómez Camacho), Madrid, Instituto de Cooperación Iberoamericana, Quinto Centenario-Instituto de Estudios Fiscales, 1990 [1a. ed. 1597], p. 9; y Joaquín Escriche, *Diccionario razonado de la legislación civil, penal, comercial y forense con citas del derecho, notas y adiciones por el licenciado Juan Rodríguez de San Miguel*, México, UNAM, 1993 (edición a cargo de María del Refugio González), p. 568-569.

⁵ El dinero era un bien fungible, porque se consumía con su uso: Luis de Molina, *op. cit.*, 10-11.

el comodato, bienes no fungibles (esclavos, herramientas). En el efecto, porque en el mutuo no se reintegraba el mismo objeto que se había prestado sino otro de la misma especie y calidad y, en el comodato, se devolvía la misma cosa que se prestó. Esto implicaba también otra diferenciación jurídica, en el primer caso, el objeto (dinero o bien fungible) quedaba en poder del deudor;⁶ y en el segundo, no se transfería su propiedad. De ahí que las obligaciones que contraía el deudor fuesen distintas. En el mutuo, el bien prestado corría a riesgo del deudor, quien tenía que responder de la deuda, aunque perdiese el bien. En el comodato, el riesgo quedaba a cargo del acreedor (propietario), quien, por lo tanto, no podía exigir al deudor su reintegro si el bien se perdía, a no ser que se demostrase que el deudor había actuado con mala fe o con negligencia manifiesta. En ambos casos, el interés estaba prohibido, es decir, el préstamo tenía que efectuarse a título gratuito.⁷

El préstamo se extinguía cuando el deudor devolvía el bien o el dinero prestado. Para ello, se acordaba una fecha de reintegro. Si no se fijaba un plazo, quedaba a voluntad del acreedor reclamar el adeudo cuando lo deseara, si bien tenía que dejar transcurrir al menos diez días para exigir el pago.⁸

En cuanto a sus aspectos formales en el siglo XVI, hay indicios para suponer que la mayoría de los préstamos no se escrituraron ante notario, sino que se concedieron de “palabra”, o por algún documento privado, como *cédulas* o *conocimientos*.⁹ Cuando se formalizaron ante escribano, por lo general, no se consignó la operación del préstamo como tal, sino el reconocimiento de la deuda contraí-

⁶ Luis de Molina definía el *mutuo* como: “la entrega de un bien para su uso, de forma que inmediatamente pase a ser del que lo recibe; quien deberá restituir después otro tanto de la misma especie y calidad. Por eso se llama en verdad *mutuo*, pues de tal modo te lo entrego que de ser mío pasa a ser tuyo”, *op. cit.*, p. 9.

⁷ La diferencia entre ambas figuras presentó algunas dificultades en la práctica. El comodato podía tener el mismo efecto que el mutuo cuando se prestaba un bien no fungible (por ejemplo, un animal o material de construcción) y se establecía que no se devolvería el objeto prestado sino otro de la misma especie y calidad, porque el deudor iba a utilizarlo o consumirlo. En este caso el comodato tenía el mismo destino o efecto que el mutuo: Luis de Molina, *op. cit.*, p. 11 y Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 461.

⁸ Luis de Molina, *op. cit.*, p. 13. *Las Siete Partidas* (Quinta Partida, título I, ley II).

⁹ Existen muchas alusiones a préstamos no escriturados ante escribano en testamentos, cesión de deudas y en declaraciones. Por ejemplo, en 1573, en su testamento, el cacique y gobernador de la villa de Coyoacán, don Juan de Guzmán, hizo alusión a distintos préstamos que solicitó en vida, algunos de los cuales los tenía reconocidos “de palabra y no por escrito”: Pedro Carrasco y Jesús Monjarás-Ruiz, *Colección de documentos sobre Coyoacán*, México, INAH, 1978, v. 2, doc. 19.

da, y para su escrituración se acudió a la *obligación de pago*,¹⁰ si bien a fines de la centuria y a principios del siglo XVII se empezó a registrar la operación de préstamo, junto con la obligación correspondiente. En estos casos era común que la entrega del dinero se efectuase ante el escribano, quien incorporaba a la escritura la fe del acto. Cuando la cantidad se había prestado con anterioridad, para dotar a la obligación de un carácter ejecutivo, el deudor renunciaba a la alegación de la excepción de la *non numerata pecunia*, es decir, a la posibilidad de reclamar que no había recibido el dinero,¹¹ ya que de no hacerlo, correspondía al acreedor probar el adeudo.¹² La fe del escribano liberaba al acreedor de esta prueba.¹³

Por lo común, en los protocolos notariales del siglo XVI no se especificaron los motivos por los que se efectuó el préstamo, tan sólo se hizo alusión a que el acreedor había prestado el dinero “por hacer merced y buena obra” al deudor. Debido a las prohibiciones relativas a la “usura”, en las escrituras no hay referencias a los intereses, pero podemos pensar que los hubo por las múltiples denuncias que había. De acuerdo con ellas, los intereses quedaban ocultos mediante el reconocimiento de un principal superior al realmente entregado, o lo que es lo mismo se computaban los intereses como parte del principal.¹⁴

Junto al mutuo, hubo otras prácticas que permitieron la obtención de un dinero. Tres de ellas fueron muy importantes en la segunda mitad del siglo XVI: el depósito, la venta a crédito de metales preciosos, y el *rescate* de plata. El hecho que estas operaciones se realizasen mediante otras formas jurídicas (custodia, trueque o venta) permitió a los acreedores percibir lícitamente una ganancia, que estribó

¹⁰ Mediante la obligación de pago, el deudor reconocía una deuda y se obligaba a pagarla. Sobre las características de estas escrituras, véase: Nicolás de Yrolo Calar, *La política de escrituras* (María del Pilar Martínez López-Cano, coord.), México, UNAM, 1996 [1a. edición, México, 1605], p. 33-44; y LIX-LXIII.

¹¹ Esto se explicaba en los manuales de la época porque el deudor podía contraer la obligación con la esperanza de recibir el dinero sin que lo hubiese hecho realmente (Luis de Molina, *op. cit.*, p. 29-31).

¹² Nicolás de Yrolo Calar, *op. cit.*, p. 35; Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 246. El derecho del deudor a alegar esta excepción, cuando no se había asentado su renuncia en el contrato, prescribía a los dos años.

¹³ Si el deudor no había recibido el dinero aunque no hubiese podido probarlo, la obligación de restituir el dinero era tan sólo civil no moral: Luis de Molina, *op. cit.*, p. 36.

¹⁴ En otros países católicos se encuentran denuncias desde la Edad Media. Bartolomé Bennassar, “Ventes de rentes en Vieille Castille dans la première moitié du XVIIe. siècle” en *Annales, E.S.C.*, nov-déc. 1960, p. 1115-1126; y Bernard Schnapper, *Les Rentes au XVIIe. siècle. Histoire d'un instrument de crédit*, Paris, SEVPEN, 1957.

en: a) entregar el metal precioso a su valor legal, cuando en la vida cotidiana su cotización era inferior a la oficial (depósito y venta de metales preciosos); o b) en vender o trocar la moneda para que se reintegrara la cantidad en plata, estableciendo un premio o rescate a favor del acreedor (rescate). El uso de formas jurídicas distintas al préstamo liberó a las tres operaciones de las prohibiciones de la usura, que, como se analizó en el capítulo anterior, en sentido estricto, únicamente afectaba al interés percibido en el *mutuo*.

El depósito

Era un contrato por el que una persona entregaba a otra en custodia un bien, y esta última se comprometía a devolverlo cuando la primera se lo pidiera.¹⁵ Al igual que el mutuo, el depósito se consideraba un contrato gratuito y, según el tipo de bien que se hubiera depositado (fungible o no fungible), se devolvía la misma cosa o su equivalente. El depósito podía ser voluntario, cuando se realizaba a voluntad de las partes o, involuntario. En este segundo caso se denominaba *secuestro* y se efectuaba por disposición y con intervención de la justicia.

Cuando el depósito era voluntario y se efectuaba con bienes fungibles, se puede considerar como un préstamo, ya que el depositario (deudor) podía disponer de la suma depositada, a su voluntad, hasta el momento de su reintegro, y, como sucedía en el mutuo, contraía la obligación de entregar el equivalente a lo recibido.¹⁶

El depósito se efectuaba ante escribano y ante el alcalde de la ciudad¹⁷ y era un contrato que tenía un carácter enormemente ejecutivo, ya que el deudor no podía oponer ninguna excepción o defensa (paga, quita, espera, convenio con el acreedor, etc.) cuando se le reclamaba el bien custodiado.¹⁸

¹⁵ Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 183.

¹⁶ Según Joaquín Escriche, cuando el depósito se efectuaba en bienes fungibles, en realidad se convertía en mutuo, porque el "dominio" pasaba entonces al depositario con la obligación de restituir otra tanta cantidad de la misma especie que la recibida. El autor definía este depósito como "irregular" (*op. cit.*, p. 183). Por su parte, José María Álvarez (*Instituciones de derecho real de Castilla e Indias*, México, UNAM, 1982 [edición facsímil de la reimpresión mexicana de 1826], v. 2, libro III, p. 48) apuntaba que por el depósito "sólo se transfiere la custodia de la cosa, de otra suerte se convertiría en mutuo o comodato".

¹⁷ Excepcionalmente, en *MC*, v. 2, doc. 2166, el deudor se constituyó como depositario de un adeudo anterior, sin la presencia del alcalde.

¹⁸ José María Álvarez, *op. cit.*, v. 2, libro III, p. 50.

En el siglo XVI, mediante el depósito se realizaron diversas operaciones.¹⁹ En los años treinta, el depósito se utilizó para registrar una moratoria de pago, o sea, el reconocimiento de una deuda anterior, generalmente ya vencida y por la que se podía emprender, o ya estaba en curso, la vía ejecutiva contra el deudor. Para evitar la ejecución, embargo de bienes o incluso prisión, el deudor se constituyó en depositario de la cantidad adeudada y el acreedor le concedió una prórroga para efectuar el pago.²⁰ En consecuencia, mediante el depósito se estableció una obligación vinculante para el deudor y el acreedor accedió a suspender la acción penal si se respetaba el nuevo plazo. El carácter ejecutivo del depósito explica esta situación.

A partir de los años cincuenta,²¹ mediante el depósito se registró una operación similar a la del préstamo, ya que el depositario (deudor) recibía una cantidad que se comprometía a devolver en un plazo posterior o cuando el acreedor demandare la cantidad. Por las fechas fijadas para el reintegro de la suma, el depósito equivale a un préstamo a muy corto plazo (cuadro 1).

Cuadro 1
PLAZOS DE DEVOLUCIÓN DEL CAPITAL EN EL DEPÓSITO (EN MESES)²²

Años	-1	1	2	3	4	5	6	7	9	+12	*	Total
1550											1	1
1560	5	16	6	10	4	2	1	1	1	1	2	59
1570	1	2	1	2	2						1	9
1580			1									1
Total	6	18	18	12	6	2	1	1	1	1	4	70

* En dos casos, por el deterioro de la escritura no se pudo determinar el plazo; y en otros dos, el plazo quedó indefinido: cuando el acreedor “tomara estado”, o cuando solicitase la suma.

¹⁹ La primera referencia a un depósito se localizó en 1525. Jerónimo Dávila se constituyó por “depositario” de 33.5 pesos que recibió del salario de un menor de edad, de la persona que lo empleó: *MC*, v. 1, doc. 227.

²⁰ Por ejemplo, en 1536, Sancho de Frías se constituía en depositario de 198 pesos de oro de minas que adeudaba a Pedro Rodríguez de Mota. La cantidad la había reconocido previamente por un conocimiento y el plazo ya estaba vencido. Frías se comprometía a saldar la deuda en quince días, nuevo plazo al que había accedido el acreedor: *MC*, v. 2, doc. 1861. Otros ejemplos en ese mismo volumen: doc. 1909, 1932; 2050 y 2169. Además de la moratoria, se llegó a registrar la sustitución de acreedor y deudor: *ibidem*, doc. 1871, 1903, 2062, 2069 y 2252.

²¹ AGNCM, *Gaspar Calderón*, legajo 21 (años 1554-1555), fol 41, año 1555.

²² Fuentes: AGNCM, protocolos notariales de *Gaspar Calderón* y *Antonio Alonso*, años 1555-1581.

En general, la suma se entregaba en oro o en plata, pero la devolución se solía pactar en moneda (cuadros 2 y 3).

Cuadro 2

ENTREGA DEL CAPITAL EN EL DEPÓSITO (1555-1581) ²³

	Número	%	Pesos	%
Plata	36	51.43	18 682.00	60.63
Oro	3	4.28	3 345.00	10.86
Plata y reales	1	1.43	256.00	0.83
Reales	23	32.86	6 885.00	22.34
Sin determinar	7	10.00	1 646.50	5.34
Total	70	100.00	30 814.50	100.00

Cuadro 3

DEVOLUCIÓN DEL CAPITAL EN EL DEPÓSITO (1555-1581) ²⁴

	Número	%	Capital	%
Reales	58	82.86	26 697.00	86.64
Reales o plata	3	4.28	2 471.00	8.02
No determinado	9	12.86	1 646.50	5.34
Total	70	100.00	30 814.50	100.00

Como se aprecia, la liquidación se pactó mayoritariamente en moneda (86.64% de las cantidades), frente a un 8.02% que podía saldarse indistintamente en reales o en plata, y en el 5.34% restante no se especificó.

Cuando la cantidad se entregaba sin amonedar, situación que a juzgar por los resultados del cuadro 2 afectó a alrededor del 75% de las sumas, el acreedor obtenía una ganancia gracias a la diferencia entre el valor de la suma depositada y la reintegrada. El depositante entregaba el metal precioso a su valor legal pero en la vida cotidiana éste se cotizaba a un valor menor, con lo cual, mediante la operación, obtenía una suma superior a la que había depositado.²⁵

²³ Fuentes: *ibidem*.

²⁴ Fuentes: *ibidem*.

²⁵ La entrega se pactó de una manera muy vaga. El depositario decía haber recibido el equivalente a la suma, en una plancha, una olleta, una bandeja, etc.

En las fuentes consultadas, esta operación fue muy común en los años sesenta, empezó a declinar en los setenta y fue desapareciendo en las dos últimas décadas del siglo XVI.²⁶ Debido a la obligatoriedad de su registro, podemos considerar que esta utilización del depósito fue cayendo en desuso.

Por otra parte, a principios del siglo XVII, el término depósito empieza a aparecer en otros ámbitos y con significaciones distintas. En la contabilidad de los conventos y fundaciones eclesiásticas, el término depósito se emplea para referirse a las dotes de religiosas o de capellanías, cuyo principal no se ha pagado, pero donde el deudor paga intereses por el principal, a la misma tasa de interés que el censo consignativo. En la documentación se registra que el deudor tiene en depósito la cantidad.²⁷ En este caso, no se trata de un dinero que el acreedor hubiera entregado al deudor, sino que la suma “depositada” la retenía el deudor, quien, mientras no la exhibía, pagaba réditos por ella. Por ejemplo, en 1597, Diego Caballero alegaba que todavía no había podido imponer a censo los 2 500 pesos de principal con que su suegra, doña Inés de Velasco, había dotado una capellanía. Él había retenido la cantidad en depósito y pagaba réditos, a la misma tasa que el censo, al capellán que celebraba los sufragios.²⁸ Asimismo, cuando las fundaciones eclesiásticas tenían dificultad para imponer el dinero a censo, lo depositaban temporalmente en mercaderes.²⁹ En esta situación, no se hacía referencia a intereses ni a una fecha de entrega del dinero, sino que el deudor lo devolvía a la institución cuando ésta lo demandaba.

Ahora bien, no se debe confundir el depósito del siglo XVI con el depósito irregular que en Nueva España se utilizó ya en el siglo XVII y se generalizó en la siguiente centuria.³⁰ En el depósito irregular se pactó una fecha para la devolución del capital en plazos mayores a los que se consignaron en el siglo XVI. El interés estaba regulado a la

²⁶ AGNCM, *Antonio Alonso* (1562-1581), *Juan Pérez de Rivera* (1582-1584; 1588-1592), *Andrés Moreno* (1591-1595) y para las dos últimas décadas del siglo XVI: histogramas de: *Cristóbal Tejadillo*, *Francisco Cuenca*, *Fernández Salgado*, *Antonio Villalobos*, *Antonio Saravia*, *Luis Basurto* y *Álvaro de Grado*.

²⁷ AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 1284, exp. 6.

²⁸ AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 494, exp. 1.

²⁹ Por ejemplo, en 1594 se depositaron los 750 pesos de la capellanía de Cristóbal Miguel. A los cuatro meses se devolvió la cantidad para imponerla a censo: AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 416, exp. 1.

³⁰ Sobre las características del depósito irregular en el siglo XVIII, véase Gisela von Wobeser, *El crédito eclesiástico en la Nueva España. Siglo XVIII*, México, UNAM, 1994, p. 43 y ss.

misma tasa que el censo consignativo, y era común que la operación se respaldase con la hipoteca.³¹ En cambio, en el siglo XVI no se pactó ningún interés, aunque existía una diferencia entre el valor de la cantidad entregada (en plata) y el de la reembolsada (en moneda); únicamente un depósito se garantizó mediante la hipoteca,³² y la suma depositada se debía reintegrar, por lo general, en plazos inferiores a los tres meses (cuadro 1). De este modo, en el siglo XVI el depósito ofrece diferencias con el uso que se le dio posteriormente.

La venta a crédito de metales preciosos

A partir de los años ochenta, una operación similar a la que se efectuaba mediante el depósito se consignó como una venta a crédito. En este caso, el acreedor entregaba (“vendía” o “trocaba”) al deudor una cantidad en plata o en oro, que el deudor se comprometía a liquidar amonedada. Para el registro de la operación ante escribano ya no se requirió la presencia del alcalde de la ciudad y, para su escrituración, se acudió a la obligación de pago.

La plata y el oro se utilizaban también como medios de pago.³³ En concreto, para la plata quintada, el valor legal del marco sin amonedar era de 65 reales.³⁴ La talla del marco, o el número de monedas que se obtenían, era 67 reales,³⁵ de los que había que descontar 2 reales en concepto de acuñación, de ahí que en el siglo XVI por cada marco que ingresaba en la Casa de la Moneda, ésta entregase 65 reales (67 reales de la talla menos 2 reales de derechos).³⁶

³¹ *Ibidem*, cuadro 16 sobre los plazos de los depósitos y cuadro 5 sobre las garantías ofrecidas.

³² AGNCM, Antonio Alonso, 14 julio 1570, f. 945/946v (43/44v).

³³ Cfr: Capítulo 3. Sobre el empleo de la plata sin quintar, véase Pedro Pérez Herrero, *Plata y libranzas. La articulación comercial del México borbónico*, México, El Colegio de México, 1988, y en especial para esta época el capítulo 6, p. 113-157.

³⁴ El marco de plata pesaba 230.0465 gramos y su talla (número de monedas) era de 67 reales por marco o 2 278 maravedis. En el Apéndice 1, cuadro 1, se muestran las fracciones del marco de plata.

³⁵ La ley requerida para las acuñaciones de monedas de plata era de 11 dineros y cuatro granos, a lo que se unían cuatro ochavas y medio de cobre: Rafael Donoso Anes, *El mercado de oro y plata de Sevilla en la segunda mitad del siglo XVI. Una investigación histórico-contable*, Sevilla, Excmo. Ayuntamiento de Sevilla (Servicio de Publicaciones), 1992, p. 104.

³⁶ El derecho de un real en concepto de señoreaje no se hizo efectivo hasta 1620: Alfonso García Ruiz, “La moneda y otros medios de cambio en la Zacatecas colonial”, *Historia Mexicana*, IV:1 (13), julio-septiembre 1954, p. 24. El ensayador y fundidor de la Casa de la Moneda de México, Melchor de Cuéllar, se quejaba, en 1622, de que sus ingresos habían descendido debido a la introducción de este derecho: AGI, México, legajo 261.

Cuadro 4

EQUIVALENCIA LEGAL DEL MARCO DE PLATA QUINTADA EN REALES

<i>En pasta</i>	<i>Talla</i>	<i>Derechos de amonedación</i>	<i>Valor amonedado</i>
65 reales	67 reales	2 reales	67 - 2 = 65 reales

En consecuencia, descontados los derechos de amonedación, el valor legal del marco en pasta y amonedado era equivalente (65 reales). Ahora bien, en la vida cotidiana, el valor del marco de plata era inferior a su precio legal y en general se cotizaba entre dos, tres y hasta cuatro reales por debajo del valor oficial, si bien el descuento, como en otras mercancías, variaba dependiendo de la oferta y de la demanda. En 1550, por ejemplo, el Cabildo de la ciudad de México se quejaba que los mercaderes no querían tomar el marco de plata a 65 reales que era la ley establecida, “antes quieren que el dueño de la plata pierda en cada marco dos reales, cuando tiene más ley que la que dan por ella”;³⁷ y, en 1585, el III Concilio Mexicano señalaba cómo los mercaderes tampoco querían recibir la plata al precio legal, sino dos o tres tomines menos por marco.³⁸ Ahora bien, si en las transacciones al contado, el marco de plata se cotizaba entre dos y tres reales por debajo de su valor oficial (62 o 63 reales),³⁹ cuando se vendía al fiado, se apreciaba a la ley (65 reales). A pesar de la denuncia y los escrúpulos que presentaba la operación, el Concilio no se pronunció de una manera tajante y simplemente advirtió que “el que quiere vender fiado esta plata consulte primero con letrados, teólogos y juristas de ciencia y conciencia [...] con cuyo parecer justifique sus contratos y asegure su ánima, de lo contrario este Santo Concilio les encarga la conciencia”.⁴⁰

En los préstamos, cuando el acreedor entregaba la cantidad en plata, la cotizaba a su valor legal (65 reales) y exigía su devolución en moneda, con lo cual obtenía un beneficio entre 2 y 4 reales el

³⁷ Citado en Silvio Zavala, *op. cit.*, tomo I, p. 214.

³⁸ El Concilio no consideraba ilícita la operación, ya que “por no ser tan acomodada la plata para el uso del comercio como los reales, no estando obligado el mercader a recibir la paga de su mercadería en plata, bien puede pedir que se baje el precio de la ley a como se vende de contado para recibirla en paga de su mercadería”: *Directorio del Santo Concilio Provincial Mexicano*, Biblioteca Nacional de Madrid, manuscrito 7196, f. 340v.

³⁹ En 1588, el sedero Antonio de Villalobos asentaba que había perdido dos reales por marco, al trocar la plata en moneda: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, f. 177/179v, 22 de febrero de 1588.

⁴⁰ *Directorio...*, *op. cit.*, f. 133.

marco, que era el descuento habitual que se aplicaba a la plata en las contrataciones.⁴¹ De ahí que el acreedor obtuviera una ganancia (“interés”) en la operación entre el 3.08% y el 6.15% sobre el dinero que prestaba, lo que significaba una ganancia considerable, en atención a los vencimientos que se fijaban para la liquidación del adeudo que, en general, no excedían los dos o, cuando mucho, tres meses, siendo los plazos más frecuentes a 35, 40, 50 y 60 días. Estos plazos permitían, además, al acreedor recuperar la suma entregada (y la ganancia) en un lapso muy corto y, en consecuencia, la posibilidad de realizar en el transcurso de un año, varias veces la operación. Así, el mercader Luis de Cifuentes, en 1595, realizó 10 veces la operación: una en el mes de julio; cuatro, en septiembre; dos, en octubre, dos, en noviembre; y una, en diciembre.⁴²

En el cuadro 5 se muestra lo que equivaldría la ganancia del acreedor, elevada a un año, según el valor al que corriese la plata quintada al contado y en atención al plazo que se pactase para la liquidación del préstamo. Como referencia, la tasa de interés legal en el censo consignativo, para estas fechas, era de un 7.14% anual.

Cuadro 5

INTERÉS ELEVADO A UN AÑO EN LOS PRÉSTAMOS ENTREGADOS
EN PLATA QUINTADA

<i>Valor del marco de plata quintada en reales</i>				<i>Interés elevado a un año según liquidación del adeudo</i>		
Legal	Usual	Diferencia (reales)	Interés	40 días	60 días	3 meses
65	63.0	2.0	3.08%	28.11%	18.74%	12.32%
65	62.5	2.5	3.85%	35.13%	23.42%	15.40%
65	62.0	3.0	4.61%	42.07%	28.04%	18.44%
65	61.0	4.0	6.15%	56.12%	37.41%	24.60%

Podemos considerar que, en las últimas décadas del siglo XVI, cuando, a juzgar por las fuentes consultadas, fue más común la operación, la ganancia del acreedor se situó entre un 3.08% y un 3.85%, que a un vencimiento entre 40 y 60 días, resultaría una tasa elevada

⁴¹ Posteriormente, cuando la Casa de la Moneda empezó a cobrar un real más por derecho de señoreaje, el marco de plata se vendió a 8 pesos y 2 tomines (66 reales) a un vencimiento de 40 días: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3361, f. 109v/113, 16 de febrero de 1618.

⁴² *Cfr.* Último apartado del capítulo 4.

a un año, entre el 18.75% y el 42.07%, un margen de beneficio muy atractivo para el que prestaba la plata, pero un precio muy elevado para el que tenía que recurrir a un préstamo de este tipo. Una idea de lo que le suponía al deudor esta operación, se puede observar en el siguiente ejemplo. En 1584, el mayordomo del Colegio de San Pedro y San Pablo se descargaba de 30 pesos que se habían perdido en el curso de su mayordomía por haber comprado plata quintada al fiado y haberla trocado en reales, y de este modo conseguir los fondos necesarios para el sustento del colegio. En todos los casos, la plata se compró a su valor legal (65 reales), pero al trocarla en reales, se cotizó, entre tres y cuatro tomines menos de la ley, lo que le había ocasionado una pérdida de algo más de un 5% en promedio.⁴³

Cuadro 6

DESCUENTOS APLICADOS EN LA VENTA AL CONTADO DE MARCOS DE PLATA
EN EL COLEGIO DE SAN PEDRO Y SAN PABLO

<i>Fecha de la operación</i>	<i>Compra a crédito de</i>			<i>Descuento al contado</i>	<i>Pérdida al contado de pesos</i>	
	<i>marcos</i>	<i>onzas</i>	<i>reales</i>		<i>tomines</i>	<i>tomines</i>
03/07/83	29	2	-	3 tomines	11	-
10/12/83	4	4	4	4 tomines	2	2
17/12/83	24	5	2	4 tomines	12	2
31/01/84	9	2	-	4 tomines	4	4
Total	68	5	4	-	30 pesos	

Junto a estos “préstamos”, el mayordomo cobró algunas rentas del Colegio en plata, por un valor de 741.125 pesos de oro común que, al convertir en reales, con un descuento en promedio de 3 tomines el marco (algunas operaciones las efectuó con un descuento de 4 reales por marco, otras, de 3 reales y, “las menos”, a 2.5), le habían ocasionado una pérdida de 34.125 pesos, es decir del 4.6% de lo cobrado, en promedio.⁴⁴

Además de plata quintada, se podía entregar también a crédito la cantidad en plata labrada. En este caso la equivalencia que se pactaba era superior y variaba según las operaciones. En las fuen-

⁴³ A partir de Ivonne Mijares, *La administración del Colegio de San Pedro y San Pablo (1583-1584)*, México, UNAM, 1986 (Cuadernos del Archivo Histórico de la UNAM, número 7), p. 62-63.

⁴⁴ *Ibidem*, p. 64-65. Parte lo cobró en plata quintada y otra, en plata del diezmo, en realidad plata “por diezmar”, que circulaba con la “marca del diezmo”, pero que todavía no había saldado el impuesto respectivo (10%) con la Real Hacienda. El valor del marco de plata por diezmar era de 7 pesos, 1 tomín y 11 granos, que, sumados a los 7 reales y 1 grano correspondiente al diezmo, resultaban los 65 reales que era el valor oficial del marco.

tes consultadas las equivalencias más comunes oscilaron entre 8.5 y 10.5 pesos por marco.⁴⁵

Con menos frecuencia, la cantidad se entregó en oro, cuyo peso se expresaba en castellanos y que podía estar sin labrar, en cadenas o en otro tipo de objetos.⁴⁶ En 1576, por ejemplo, el platero Andrés Jurado recibía 146 castellanos en una barreta de oro de ley de 22.5 quilates, a 18.5 reales el castellano.⁴⁷ Al igual que con la plata, si el objeto estaba labrado, el precio era superior y se registraban asimismo diferencias en las equivalencias pactadas, aunque la más común era de 20 reales el castellano y la hechura,⁴⁸ se llegó a registrar a 18 reales;⁴⁹ a 19;⁵⁰ a 21 reales (en este caso se especificaba que la cadena era nueva);⁵¹ y a 22 reales.⁵² También en esta situación, la liquidación de la operación se establecía en moneda. En estos casos resulta más difícil calcular la ganancia del acreedor, pues el oro estaba labrado, con lo cual al valor del metal se le sumó el de la “hechura” y no fue posible determinar a qué valor se cotizaba en las contrataciones el metal.⁵³ En 1609-1610, el arzobispo de la ciudad de México denunciaba un interés de más del 6%, en plazos de cuatro meses, en las ventas a crédito de cadenas de oro labrado,⁵⁴ lo que significaría un interés elevado a un año, de alrededor del 24%.

Cuando la cantidad entregada consistía en oro sin amonedar o en plata labrada, el acreedor obtenía una ganancia y, al igual que

⁴⁵ AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463: 30 junio 1592, f. 56v/57, donde se pacta a 10.5 el marco de plata y la hechura; *ibidem*, 23 julio 1594, f. 67: a 10 pesos; *ibidem*, f. 30/30v: 9 pesos y 6 tomines; *ibidem*, 9 mayo 1594, f. 43/43v: 9.5 pesos; *ibidem*, 18 julio 1594, f. 61v/62: 8.5 pesos e *ibidem*, 28 julio 1594, f. 60/60v: 8 pesos y 6 tomines.

⁴⁶ Véanse las divisiones y valor del marco de oro en el Apéndice 1, cuadro 2.

⁴⁷ AGNCM, *Antonio Alonso*, 23 de noviembre de 1576, f. 1996/1996v.

⁴⁸ AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, 16 de octubre de 1592 (f. 82/82v); 6 febrero 1593 (f. 11/11v); 30 agosto 1593 (f. 80/80v); 21 agosto 1593 (f. 81/81v); 11 febrero 1594 (f. 3/3v); 16 febrero 1594 (f. 3v/4); 9 agosto de 1594 (f. 72v/73); y 10 octubre 1594 (f. 85/85v).

⁴⁹ AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, 14 de octubre de 1592, f. 81/81v.

⁵⁰ *Ibidem*, 12 de agosto de 1593 (f. 75) y 4 de julio de 1594 (f. 55/55v).

⁵¹ *Ibidem*, 17 de marzo de 1594, f. 10/10v.

⁵² *Ibidem*, f. 42/42v, 1 de junio de 1594. En estas escrituras no se desglosó la equivalencia del castellano y la hechura. Sin embargo, en 1572, en la compra a crédito que efectuaba el platero Gonzalo de León de unas ajorcas de oro esmaltadas, se consignaba el valor del castellano (20 reales), y la hechura (30 pesos). La hechura significaba el 12.6% del precio, o 3 reales más el castellano; AGNCM, *Antonio Alonso*, 11 de febrero de 1572, f. 259/259v.

⁵³ En 1589, el valor del castellano de oro se fijaba en 365.5 maravedís (10 reales y 9 granos el castellano), si bien no se estableció la ley del oro; AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, f. 682/701v, 19 agosto 1592.

⁵⁴ Citado por Jean-Pierre Berthe, “Contribución a la historia del crédito en la Nueva España (siglos XVI, XVII y XVIII), en Marie-Noëlle Chamoux (*et al.*), coord., *Prestar y pedir prestado. Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI al XX*, México, coedición CIESAS-CEMCA, 1993, p. 35-36.

con la plata quintada, hay muchos testimonios que indican que esta operación se efectuaba para obtener un préstamo. Por ejemplo, en 1606, el cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México acordó “tomar a daño”, oro labrado fiado para satisfacer una deuda que la corporación tenía con la caja real.⁵⁵ Años más tarde, doña Juana de Cuéllar apoderaba a su hermano para que, “con el crédito” de ambos, pudiera comprar y “tomar a daño” castellanos de oro o marcos de plata labrada o por labrar hasta por 150 pesos, y obligarle a su paga al plazo que concertare;⁵⁶ y Marcos Barrón Alvarado, avecindado en la provincia de Xilotepec, autorizaba al capitalino Agustín Díaz para comprar al fiado oro y plata labrada o por labrar, para que vendido al contado quedasen líquidos 1 117.75 pesos de oro común, de lo que se deduce que existía una diferencia en la cotización del metal, según la operación se efectuase al contado o al fiado.⁵⁷

Por otro lado, los plazos para la liquidación de la operación suelen ser superiores cuando la cantidad se entregó en oro o en plata labrada, que en plata quintada, lo que indica un margen de beneficios mayor para el acreedor, que quedaría compensado por una recuperación más lenta de la inversión, con lo cual el interés sería similar en ambos casos. En los siguientes cuadros, se muestran los plazos que se pactaron para la devolución del dinero en aquellas operaciones en que se entregó la cantidad sin amonedar y se exigió su devolución en moneda. Para las dos últimas décadas del siglo XVI, en la ciudad de México, el vencimiento promedio de los préstamos entregados en plata quintada fue de un mes y 28 días; mientras que en la plata labrada fue de cinco meses y 25 días y algo superior, en el oro (seis meses y ocho días).

Cuadro 7

DEVOLUCIÓN DEL CAPITAL EN LA VENTA A CRÉDITO DE PLATA Y ORO.
AÑOS 1580-1590 (plazos en meses)

<i>Tipo/meses</i>	-1	1	2	3	4	5	6	7	8	9	12	<i>Total</i>
Plata quintada	1	1	26	2	3	1						34
Plata labrada				3	2	-	2	1	-	1	1	10
Castellanos de oro				-	4	-	3	4	-	-	1	12
Total			26	5	9	1	5	5		1	2	56

⁵⁵ *Actas del Cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México* de 26 de mayo de 1606.

⁵⁶ AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3362bis1, f. 3v/4 (66v/67), 30 octubre de 1624.

⁵⁷ *Ibidem*, f. 10v/11v (73v/74v), 15 de noviembre de 1624. Véase también, f. 16/17v (79/80v).

En la ciudad de México, la venta a crédito de metales sin amonedar se empezó a registrar en la documentación notarial a fines de los años setenta, y el número de operaciones aumentó en los años siguientes.⁵⁸ Se puede considerar, por tanto, que en las décadas finales del siglo XVI, el depósito fue siendo sustituido por la venta a crédito de plata y si en el primer caso el préstamo se consignó como un depósito, en el segundo se realizó mediante la venta a crédito, pero ambos mecanismos fueron utilizados para realizar préstamos de dinero, con características similares y sin caer en las prohibiciones establecidas por la usura.

Si exceptuamos los censos consignativos, en la segunda mitad del siglo XVI, de los 215 préstamos registrados en las fuentes consultadas, en 96 (44.65%) la cantidad se entregó sin amonedar y la devolución se pactó en moneda; las sumas adeudadas en estas operaciones significaron el 66.18% de las cantidades prestadas. Este porcentaje se incrementa considerablemente en los años ochenta y noventa. Los deudores y acreedores mejor representados fueron los comerciantes.

En el siguiente cuadro se comparan los plazos pactados en los mecanismos que permitieron la obtención de un préstamo, analizados hasta aquí.

Cuadro 8

COMPARACIÓN DE LOS VENCIMIENTOS EN EL MUTUO, DEPÓSITO Y VENTA DE METALES PRECIOSOS. SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI

<i>Instrumento</i>	<i>Plazos</i>			
	a.	b.	c.	d.
Mutuo	34.12%	36.47%	21.18%	8.30%
Depósito	44.12%	29.41%	4.41%	7.35%
Venta plata quintada	82.35%	17.65%	-	-
Venta plata labrada / castellanos de oro	-	40.91%	50.00%	9.09%

a. Menos de tres meses b. De tres meses a menos de seis meses
b. De seis meses a menos de un año d. Un año o más

En resumen, los plazos tienden a ser inferiores cuando la cantidad se entregó sin amonedar y, sobre todo, cuando se hizo en plata quintada.

⁵⁸ Ya en los protocolos notariales de los años setenta se empieza a registrar la operación: histogramas de *Melchor Hurtado* (entre paréntesis se indica el año): 70-71 (1573); *Pedro Sánchez de la Fuente-2* 407 (1573), y *Álvaro de Grado* 70 (1579), pero es sobre todo en las siguientes décadas cuando aumenta su número y el monto.

El rescate

Ésta era otra operación que se utilizaba para realizar un préstamo aunque tampoco era definida como tal. En esencia, el mecanismo consistía en entregar una suma en moneda para que se devolviera en plata. Desde un punto de vista formal, la operación se consideraba como una venta o trueque, en la que el deudor compraba o trocaba la moneda, con un premio o rescate, y se comprometía a entregar la suma en plata. Debido a que la operación no era un préstamo, no existía usura, a lo sumo podía existir injusticia.⁵⁹ Un testimonio de la época consideraba esta operación bajo los siguientes términos: “de suerte que el avío no se dice préstamo sino dar reales y suplirlos por algún tiempo sacada y quintada la plata y mudando especie pagar con ella”.⁶⁰ A diferencia de la venta a crédito de metales preciosos, en el rescate, el deudor recibía moneda y reintegraría la cantidad en plata. Por otra parte, el interés, aunque variable, era superior al pactado en otros mecanismos.

En 1593, el minero potosino Francisco de Cárdenas y su fiador, el mercader Dionisio Barroso, recibieron del mercader Francisco Hernández 300 pesos en reales, y se obligaron a pagar 337.5 pesos en plata “buena que lo valga y monte”, en 40 días.⁶¹ En este caso, “el premio” o interés que estableció el acreedor fue de un 12.5%, o

⁵⁹ Existía diferencia entre “usura” e “injusticia”. Usura era llevar intereses por haber prestado un dinero. Injusticia era percibir un precio más elevado en un contrato en que hubiese precio, caso de las ventas o del alquiler. Sobre la licitud de esta práctica, nótese cómo en el proceso por usura contra Gonzalo Robledo no se cuestionó en ningún momento la operación (Cfr: capítulo 1).

⁶⁰ Nicolás de Goycochea desde las minas de Zacatecas, citado en Javier Sanchiz Ruiz, “Agustín de Zavala. Una revisión a sus biógrafos”, en Amaya Garritz (coord.), *Los vascos en las regiones de México*, 5v., México, UNAM-Ministerio de Cultura del Gobierno Vasco-Instituto Vasco-Mexicano de Desarrollo, 1999, p. 327.

⁶¹ *Documentos y grabados para la historia de San Luis Potosí* (ensamble y edición de María Isabel Monroy de Martín), San Luis Potosí, Casa de la Cultura de San Luis Potosí-Archivo Histórico del Estado, 1991, p. 124. En 1594 se pactó la misma tasa para el rescate en el proceso de embargo contra Dionisio Fosano: Archivo Histórico de San Luis Potosí, *causa civil*, año 1594 f. 207-212. En esa localidad, en los protocolos de Juan Fernández de los años 1594 y 1596, el rescate se pactó “a como anduviere al plazo de la paga”, y las fechas de reintegro más comunes fueron entre 40 y 50 días. Esta imprecisión probablemente se deba a una ofensiva por parte de la Iglesia, ya que, como se asentaba en el *Directorio...*, *op. cit.*, en 1585, para que la operación fuese lícita, el precio debía ser el que corriese al contado cuando el minero entregase la plata. Al respecto, el Concilio señalaba: “porque el mercader por prestar los reales al minero o comprarle la plata, pagándose adelantado, le lleva más al minero de lo que se da por rescate de plata de contado al tiempo que el minero la entrega al mercader. Y esto es ordinario y cierto que nunca el rescate de la plata de contado llega a peso de tepuzque, sino a cuatro tomines o seis reales cuando mucho” (f. 239v-239v).

lo que es lo mismo un descuento de un real por peso, o de un peso por marco. Como la liquidación de la operación se pactó a 40 días, el interés equivaldría a un 114% anual, aunque esta proporción variaba de un lugar a otro y según las condiciones del mercado. Hacia estas fechas, Gonzalo Gómez de Cervantes señalaba un premio o interés de 5 a 6 reales el marco⁶² y asimismo denunciaba que a veces el acreedor (mercader) sólo entregaba una parte de la cantidad en dinero, y la otra en mercancías.⁶³ Para 1604, en Zacatecas, se dejaba testimonio de una diferencia de un peso por marco, a lo que se unía además que como el deudor pagaba en plata fina, en realidad entregaba tres reales más por cada marco de plata, es decir, por cada 65 reales que había recibido a crédito, devolvía 76.⁶⁴

Aunque la ganancia obtenida era bruta, ya que el acreedor tenía que descontar los costos de la amonedación, en ese entonces dos reales por marco, y los de los fletes de la ciudad de México, donde tenía asiento la única casa de moneda del Virreinato, a las minas y viceversa,⁶⁵ la ganancia era considerable (entre 7.5% y 12.5% bruto en 40 días), más aún cuando no amonedaba la plata, sino que,

⁶² En el rescate que efectuó el mercader Gonzalo de Robledo hacia 1564 en las minas de Guanajuato, se pactó el mismo premio (Cfr: capítulo 1). En 1585, según el *Directorio...* (op. cit., p. 233v), en Zacatecas y Sombrerete se pagaba un rescate entre 2, 4 y 6 tomines más de plata por cada 8 pesos que se entregaban.

⁶³ Gonzalo Gómez de Cervantes, *La vida económica y social de la Nueva España al finalizar el siglo XVI* (prólogo y notas de Alberto María Carreño), México, Porrúa, 1944, p. 148.

⁶⁴ Alfonso García Ruiz, op. cit., p. 33. P. J. Bakewell, *Minería y sociedad en el México colonial. Zacatecas (1546-1770)*, México, FCE, 1984, p. 291, da el mismo descuento para las décadas finales del siglo XVI en las minas de Zacatecas. Para su acuñación, se exigía que el marco tuviera una ley de 11 dineros y 4 granos de plata o lo que es lo mismo, una ley de 268 granos de plata. El valor oficial del marco de plata ya quintada era de 2 170 maravedís o 65 reales. Si la plata tenía más ley (podía llegar hasta 12 dineros o 288 granos de ley), su valor era superior. Un marco de ley de 12 dineros en la Nueva España se valoraba en 2 380 maravedís (70 reales), si bien difícilmente la plata era tan pura: A partir de Rafael Donoso Anes, *El mercado...*, op. cit., p. 104-107. Muchas veces la plata que el minero entregaba al mercader excedía la ley exigida para su acuñación, sin que se la cotizase a un precio mayor, por lo que el mercader obtenía un beneficio adicional. En 1607 se señalaba que don Fernando de Altamirano, asentado en Guadalajara, se dedicaba a este trato en Zacatecas, Fresnillo y Sombrerete y daba "reales a logro" para que se los volvieresen en "plata fina", cuatro meses más tarde. Por cada ocho reales, debían entregarle nueve, una tasa de interés elevada a un año de 37.5%. Véase la acusación contra su suegro, el doctor don Santiago de Vera, presidente de la Real Audiencia de Guadalajara (documento presentado por Juan B. Iguínez), en *EHN*, v. IV, 1971, p. 196.

⁶⁵ Carecemos de datos precisos sobre el valor de los fletes. En su testamento, en 1594, Melchor de Vega decía haber entregado al chirrionero Alonso Gutiérrez 8 125 pesos en reales para el rescate de la plata. Calculaba los fletes de "la lleva y traída" del dinero y plata rescatada entre la ciudad de México y las minas de San Martín, en menos de 100 pesos, aproximadamente algo más del 1% del principal entregado: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3356, f. 194/213v, 1 de julio de 1594.

como se vio anteriormente, la “vendía al fiado” (en realidad, la prestaba) en la ciudad de México a su valor legal, mismo que recibía alrededor de dos meses más tarde, amonedado.

Esta operación se conoció en la época como *rescate* y fue muy frecuente en los centros mineros.⁶⁶ Sin embargo, en la ciudad de México casi no se registró.⁶⁷

Los pagos por adelantado

En el siglo XVI, los pagos por adelantado aparecen en dos ámbitos: en las contrataciones laborales y en las mercantiles. En ambos casos, podemos considerar la operación como un préstamo. En los convenios mercantiles, el comprador adelantaba el pago de una parte o el total del importe de la mercancía, que recibía en una fecha posterior. En los términos de la época, prestaba un dinero o concedía un avío al vendedor hasta que éste le entregase los géneros o mercancías. Aunque el deudor recibía el “avío” en dinero, la liquidación se hacía en especie. Estos contratos fueron muy utilizados para el financiamiento de la producción y permitieron el avío de muchas empresas. Los acreedores, en general, obtuvieron a precios más bajos los productos,⁶⁸ o cuando menos se aseguraron la exclusividad del suministro.⁶⁹

⁶⁶ Sobre esta operación, véanse P. J. Bakewell, *op. cit.*; y Alfonso García Ruiz, *op. cit.*, p. 21-46. En las minas de San Luis Potosí, el rescate fue la operación crediticia mejor registrada en la documentación notarial en la última década del siglo XVI: protocolos de *Juan Fernández*, años 1594 y 1596.

⁶⁷ En la ciudad de México, excepcionalmente, llegó a registrarse la operación. En concreto, en 1591, se estableció un rescate de 6 tomines el marco de plata quintada, a un plazo inferior a los tres meses: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, f. 496/496v, 5 marzo de 1591. La operación se registró con más frecuencia cuando el préstamo se recibía en la ciudad y se pactaba la liquidación en un real de minas. El “rescate” se fijó “a como anduviere” al momento de la paga. *Ibidem*, v. 3357bis, f. 230v/231, 9 de junio de 1604; v. 3362, f. 424/424v.

⁶⁸ Véase la denuncia que se efectuaba, en 1607, contra el fiscal de la Real Audiencia de Guadalajara, el licenciado Pinedo, a quien se acusaba de comprar maíz y mulas por adelantado, “comprándolo a bajos precios”, que se le entregarían al tiempo de la “nacencia y cosecha”: *Acusación contra Santiago de Vera...*, *op. cit.*, p. 209. Esta rebaja en el precio se consideraba una forma de usura. El *Directorio...* (*op. cit.*, f. 51v) establecía claramente que el precio de referencia para la operación debía estimarse por el que tendría la mercancía cuando ésta se entregase. Y consideraba como un pecado contra el séptimo mandamiento, “si por pagar por adelantado [se] compró la cosa por menos de lo que valía cuando se le entregó” (f. 143v). Véase también f. 248.

⁶⁹ Algunos contratos establecían, además, restricciones al vendedor para disponer de sus productos, como en el convenio que realizó el obligado del abasto de la carnicería de

Una variante de esta operación fue el *repartimiento* entre las comunidades indígenas. El corregidor adelantaba las semillas, materia prima o alguna cantidad de dinero y recibía el producto al tiempo de la cosecha, reservándose toda la producción y prefijando su precio a un valor más bajo que el del mercado.⁷⁰

En las contrataciones laborales, una persona (patrón) adelantaba un dinero a otra (trabajador), a cuenta de su salario. Esta operación se comenzó a registrar en la documentación notarial de la ciudad de México a partir de los años setenta y su número aumentó en las siguientes décadas. En el siglo XVI, el préstamo sobre el salario corrió paralelo a la escasez de la mano de obra y fue una manera de conseguir la prestación laboral, ofreciendo un “incentivo” al trabajador a cambio de su contratación.⁷¹

El censo consignativo

Jurídicamente, el censo consignativo era una venta, en la que el acreedor (censualista) compraba los derechos a percibir una renta anual (réditos), y a cambio entregaba al deudor (censuario), un capital (principal), que quedaba garantizado mediante el gravamen de un bien raíz.⁷² El censo se extinguía cuando el deudor devolvía el principal, pero no se fijaba ninguna fecha para su redención. Por sus características, el censo consignativo facilitaba la obtención de un préstamo a largo plazo y, gracias a su definición jurídica, percibir intereses por el capital que, por no proceder de un préstamo, no se consideraban usurarios.

México, Juan de Ureña, en agosto de 1578, con el regidor capitalino Baltasar Mejía Salmerón, al que compraba 2000 novillos (o los que se sacaran de las haciendas de éste) para las carnicerías de la ciudad. Ureña pagaba dos mil pesos en el momento de formalizar el convenio y el resto, como fuera recibiendo el ganado: AGNCM, *Antonio Alonso*, agosto de 1578, f. 324/324v. Condiciones similares en cuanto a la exclusividad del suministro del producto, en este caso de pescado, en *ibidem*, 19 de septiembre de 1578, f. 376v/377.

⁷⁰ “El repartimiento de mercancías y los alcaldes mayores novohispanos. Un sistema de explotación, de sus, Rodolfo Pastor orígenes a la crisis de 1810”, en Woodrow Borah (coord.), *El gobierno provincial en la Nueva España, 1570-1787*, México, UNAM, 1985, p. 201-236; y María de los Ángeles Romero Frizzi, *Economía y vida de los españoles en la Mixteca Alta: 1519-1720*, México, INAH-Gobierno del Estado de Oaxaca, 1990 (Colección regiones de México), p. 143 y ss.

⁷¹ El crédito laboral, por sus características específicas, se analizará en el capítulo 6.

⁷² Sobre las características del censo consignativo en el siglo XVI, véase María del Pilar Martínez López-Cano, *El crédito a largo plazo en el siglo XVI*, México, UNAM, 1995.

En el siglo XVI, el censo consignativo en los dominios de la Corona española estaba regulado por la legislación civil.⁷³ A partir de los años treinta se exigió que fuese redimible, de ahí que se denominase también *al quitar*; que el principal y réditos se pagasen en dinero, y que se respetasen las tasas de interés fijadas por ley.⁷⁴ Para su validez, debía extenderse en escritura pública, por lo que un análisis de la documentación notarial permite hacer un seguimiento completo del contrato. Además, se debía registrar en un libro de hipotecas del ayuntamiento⁷⁵ y debía incorporarse en la escritura de fundación de censo el testimonio del escribano del cabildo, donde se especificaran los censos que gravaban el inmueble.⁷⁶

El censo consignativo constituía un préstamo a largo plazo. En el contrato, la fecha de redención quedaba abierta y a merced del deudor, sin que el acreedor pudiera exigir ni negarse a recibir el principal. Ahora bien, el acreedor podía ceder o traspasar el título de censo a otra persona y, de ese modo, recuperar su capital.

El deudor se obligaba a pagar anualmente réditos por el capital recibido, hasta que devolviese el principal, a las tasas de interés marcadas por la legislación. Las tasas de interés que estuvieron vigentes en el siglo XVI fueron del 10% hasta 1563, y del 7.14% a partir de esta fecha hasta 1608. En 1563, la medida tuvo un carácter retroactivo, ya que los censos impuestos con anterioridad ajusta-

⁷³ La legislación civil no siempre coincidió con la eclesiástica. En el *Motu Proprio Cura Onus* de Pío V, se exigió que el escribano diera fe de la entrega del dinero en el momento de la fundación del censo. La legislación civil castellana declaró, en 1583 “no recibido en España el Proprio Motu sobre la constitución de censos con dinero de presente” (*Novísima Recopilación*, libro 10, tit. XV, Ley 7). La Iglesia, especialmente en el *Motu Proprio* de Pío V, había establecido las condiciones que debían concurrir en el contrato para que éste fuese lícito.

⁷⁴ El censo consignativo aparece definido ya en *Las Siete Partidas* como “el derecho de recibir una pensión sobre una cosa que ya pertenecía al que se sujetó al pago de la misma”. No fue hasta las primeras décadas del siglo XVI cuando, así en España como en Francia, adquirió un carácter redimible y se impuso el pago de los réditos en moneda. Con estos cambios se convirtió en un verdadero instrumento de crédito. En los reinos de Castilla estas transformaciones se registraron en los años treinta: María del Pilar Martínez López-Cano, *op. cit.*, capítulo I.

⁷⁵ La disposición data de 1528 y se reiteró en 1548 y 1558 (*Novísima Recopilación*, libro 10, tit. 15, ley 2).

⁷⁶ En Nueva España la disposición data de 1546 (*Actas del Cabildo del Ayuntamiento de la ciudad de México*, de 12 de abril de 1546). En 1605, Nicolás de Yrolo Calar (*op. cit.*, p. 92-93) recordaba al escribano la obligatoriedad de la disposición. A juzgar por las escrituras de censo analizadas, su inclusión en el siglo XVI fue muy irregular, y no se hizo común hasta las últimas décadas. En los protocolos notariales de Antonio Alonso (1557-1581), por ejemplo, nunca se adjuntó este testimonio.

ron los réditos a las nuevas tasas.⁷⁷ En 1608 se pactó una nueva rebaja en los tipos de interés, que se estabilizaron a partir de entonces y durante todo el periodo colonial en Nueva España en un 5%,⁷⁸ pero esta disposición no afectó a los censos previamente impuestos, que mantuvieron la tasa del 7.14% anual hasta 1621, fecha en que se hizo extensiva la disposición a todos los censos, independientemente de su fecha de imposición.

Por otra parte, como el censo constituía una carga real, era parte inherente del contrato un bien raíz del deudor sobre el que descansase la obligación y por el mismo carácter real del contrato era el propietario de los bienes quien debía pagar el censo.⁷⁹ De este modo, con la traslación de la propiedad, se transmitía también la carga o censo que la gravaba.

Además, como garantía adicional, el deudor (censuario) podía ofrecer un fiador quien se podía obligar solidariamente, o simplemente al saneamiento del censo. En el segundo caso únicamente garantizaba que los bienes gravados pertenecían al deudor y que no estaban sujetos a algún otro gravamen que no se hubiese especificado en la escritura de imposición. El hecho que en el siglo XVI no se incorporase el testimonio del escribano del cabildo donde se señalaban los censos que soportaba el inmueble que se iba a gravar y que los censos frecuentemente no se registrasen en el libro de censos del ayuntamiento, explica esta fianza.

El acreedor (censualista) podía vender el título de censo, o el derecho a percibir los réditos anuales, operación que se conocía

⁷⁷ *Recopilación*, libro 5, ley 6, título 15.

⁷⁸ Esta disposición data del 25 de enero de 1608. En 1621 la medida se extendió a los censos fundados con anterioridad a la nueva tasa: *Novísima Recopilación*, libro 10, título XIV, leyes 12 y 13. La Real Pragmática de 12 de febrero de 1705 en que se ordenó la reducción de los censos al quitar al 3% en los reinos de Castilla no se hizo extensiva a Nueva España. En 1750, la reducción se extendió a los reinos de Aragón.

⁷⁹ Aunque el censo no figura entre los derechos reales, es indudable su carácter real, al constituir fundamentalmente una carga real sobre los bienes en que se funda. Alfonso de Cossío considera que el censo es una carga perpetua que gravita sobre la finca, vinculando *propter rem* a sus sucesivos propietarios, que sólo en cuanto y mientras conservan su titularidad, están obligados a pagarla. El Código Civil español, en su artículo 1623, establece que los censos producen acción real sobre la finca gravada (*Instituciones de Derecho civil*, Madrid, Alianza Universidad, 1975, v. 2, p. 641). El carácter real del censo ha sido también resaltado por Mariano Peset (*Dos ensayos sobre la historia de la propiedad de la tierra*, 2a. ed., Madrid, Edersa, 1988, p. 44-45). En el mundo romano, la enfiteusis, figura de la que derivarían los censos, se configuró con las características de derecho real, aunque la utilización de este término sea posterior: Aldo Topasio Ferretti, *Derecho romano patrimonial*, México, UNAM, 1992, p. 98 y 28.

como *traspaso de censo*. El cambio en la titularidad del censualista o del censuario, se formalizaba mediante el *reconocimiento de censo*. Por último, el censo se extinguía cuando el deudor (censuario) devolvía el principal, y la operación y escritura en que se realizaba, se denominaron *redención de censo*.⁸⁰

El censo consignativo fue el instrumento por excelencia utilizado para los préstamos a largo plazo. Sin embargo, el hecho que la legislación civil considerase lícito que el censo se pudiese constituir “sin dineros de presente”, propició otros usos, de ahí que mediante el censo consignativo no siempre se obtuviese un préstamo de dinero. Aunque el contrato se establecía en virtud de un principal, éste no siempre se entregó en dinero, sino que podía ser una carta de pago, un bien mueble o raíz. En la escritura de fundación o imposición se especificaba el monto en dinero de estos bienes. Es decir, el acreedor podía entregar una propiedad al deudor y el precio en que se valoraba, constituía el principal del censo, de tal modo que el censo se extinguía o redimía cuando el deudor devolvía el principal en dinero. Por el mismo procedimiento, una deuda podía convertirse en censo. El monto de la deuda constituía el principal del censo, convirtiéndose el deudor en censuario, y el acreedor, en censualista. En esta situación, el acreedor no entregaba un capital, sino carta de pago de la deuda.

Por tanto, el censo consignativo se podía utilizar para obtener un préstamo a largo plazo, comprar fincas a crédito o saldar una deuda previa con el acreedor; si bien, en todos los casos, el censo se imponía por un principal expresado en dinero, sobre una propiedad del deudor, y el censualista (acreedor) disfrutaba de una renta, que el censuario pagaba.

Por otra parte, al ser el censo una carga real, facilitó también un crédito a la persona que adquiriría un inmueble gravado. Al comprador se le descontaba el principal del censo previamente impuesto, a cambio de reconocerlo y consecuentemente de pagar sus réditos. De este modo, el censo se usó también para comprar a crédito propiedades.

En resumen, según el uso que se hizo del censo, se pueden señalar las siguientes operaciones crediticias:

⁸⁰ Sobre los aspectos formales del censo consignativo en Nueva España en el siglo XVI, véase María del Pilar Martínez López-Cano, *op. cit.*, p. 21-50.

a) Un préstamo de dinero, cuando el deudor recibía el principal expresado en la escritura de imposición de censo, en dinero.

b) Una venta a crédito, cuando el deudor recibía el principal en un bien raíz, o cuando compraba un bien gravado y se le descontaba al formalizar la escritura de compra-venta el principal del censo, a cambio de reconocerlo. En estas dos situaciones, el deudor obtenía un bien a crédito, pero en el primer caso, el acreedor entregaba un capital aunque no fuera en dinero, y en el segundo, el acreedor no transfería un nuevo capital.

c) Una sustitución de una deuda, cuando el deudor recibía la carta de pago o finiquito de una deuda anterior previamente contraída con el acreedor.

d) La cesión de un título de crédito, cuando el acreedor traspasaba el censo a un tercero.

En todos los casos, se trataba de un crédito a largo plazo.

Los primeros censos que localicé en la ciudad de México datan de finales de la década de 1540.⁸¹ En la segunda mitad del siglo XVI aumentó el número de imposiciones, lo que repercutió también en un incremento de otras operaciones crediticias: las ventas a crédito (reconocimientos de censo) y los títulos de crédito (traspasos de censo).

En resumen, distintos instrumentos facilitaron en el siglo XVI la obtención de un préstamo de dinero. En el siguiente cuadro se recogen los principales mecanismos utilizados en la ciudad de México en la segunda mitad del siglo XVI, a partir de un análisis de los protocolos notariales de esa entidad. En las primeras décadas casi todos los préstamos registrados se realizaron mediante la figura del mutuo. El *rescate* no llegó a registrarse en la ciudad de México, a pesar de que muchas veces los fondos de la operación procedieron de esta localidad.

⁸¹ En los protocolos notariales de 1525, 1527, 1528 y 1536 de la ciudad de México (MC), y de Gaspar Calderón (1554-1555) no se registró ninguna escritura relacionada con censos consignativos, situación que contrasta con la observada en Madrid en los años centrales del siglo XVI (AHPM, legajos 249-253 del escribano Gaspar Testa, años de 1549 a 1557; y en Valladolid en el siglo XVI: Bartolomé Bennassar, *Valladolid au siècle d'or. Une ville de Castille et sa campagne au XVIe. siècle* (Paris-La Haye, Mouton, 1968) y "Ventes de rentes en Vieille Castille dans la première moitié du XVIe. siècle", en *Annales, E.S.C.*, nov-déc. 1960, p. 1115-1126.

Cuadro 9

MONTOS PRESTADOS EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI,
SEGÚN LOS INSTRUMENTOS ⁸²

<i>Instrumento</i>	<i>Número</i>		<i>Capital</i>		<i>Promedio</i>
	Nº	%	Pesos	%	Pesos
Mutuo	89	34.23	26 273.12	22.20	295.2
Depósito	70	26.92	30 814.65	26.03	440.2
V. crédito plata	56	21.54	27 969.75	23.63	499.5
Censo consignativo	45	17.31	33 305.00	28.14	740.1
Total	260	100.00	118 362.52	100.00	(455.2)

Junto a los mecanismos anteriores, existían contratos simulados, que, aunque eran ilícitos, se utilizaban también para obtener un crédito en dinero. Los más comunes eran los siguientes:

La barata, las ventas y los cambios secos

La barata facilitaba la obtención de un préstamo a través de dos ventas. La persona que requería de liquidez compraba mercancías al fiado y, acto seguido, las vendía al contado, para obtener el efectivo que necesitaba. Como, en la práctica —y a pesar de las disposiciones civiles y eclesiásticas— en las transacciones a crédito, el precio era más alto que cuando se pagaba en el acto, perdía un dinero en la operación, que dependía del plazo que pactase para la liquidación de la primera operación. Hacia 1585, el III Concilio Provincial Mexicano denunciaba que los que acudían a este mecanismo, para solventar sus deudas, podían llegar a obtener el dinero con pérdidas entre el 33% y el 50%.⁸³

En el siglo XVI, fue muy común otorgar poderes para efectuar la operación con el objetivo de saldar una deuda con el propio apoderado o con un tercero. En 1576, por ejemplo, el minero guanajuatense Juan Jiménez apoderaba a Ochoa Gómez de Buitrón para obligarle hasta por 1 000 pesos en la compra de mercancías a crédito y venderlas al contado, para pagarle 800 pesos, como se observa con una

⁸² Fuentes: AGNCM, *Gaspar Calderón*, v. 21 (años 1554-1555); *Antonio Alonso* (1557-1581, 9 v.), *Andrés Moreno*, v. 2463 (años 1591-1594); y *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352 (años 1582-1584) y 3353 (años 1588-1592)

⁸³ *Directorio...*, f. 249.

pérdida del 20%.⁸⁴ Dos años más tarde, en 1578, el mercader Melchor de Aguilar Acevedo, avecindado en las minas de Sombrerete, apoderaba a dos corredores de lonja capitalinos, para comprar mercancías al fiado hasta por 2 000 pesos y venderlas al contado. El efectivo resultante de la operación se utilizaría para saldar parte de una deuda de mayor cuantía.⁸⁵

Otras veces, la barata servía para garantizar una operación. En 1593, por ejemplo, el mercader potosino Antonio de Medina y su fiador Juan Bautista Medina compraban a Juan de Andrada ropa por valor de 220 pesos que se obligaban a pagar dos meses más tarde. En escritura aparte, facultaban al acreedor para que si no cumplían el plazo convenido, pudiera comprar a crédito de los deudores mercancías en la cantidad que fuese suficiente para que vendidas al contado, pudiera cobrar los 220 pesos.⁸⁶

Además, se denunció que la operación a veces se realizaba únicamente entre dos personas, el que vendía las mercancías al fiado las compraba luego al contado,⁸⁷ o que el corredor de lonja actuaba como intermediario o como parte principal de la operación.⁸⁸

Existían también las *ventas y cambios secos*, mecanismos que permitían la obtención de un préstamo a través de la simulación de un contrato de venta o de uno de cambio, que se denominaban “secos”, porque la operación de compra-venta o de cambio no tenía lugar. En el primer caso, la persona que necesitaba el dinero vendía un bien a otra persona (simulación de contrato de compra-venta) y recibía el precio de la operación. Acto seguido, el comprador le alquilaba el bien y la renta equivalía al interés del préstamo.⁸⁹ En el

⁸⁴ AGNCM, *Antonio Alonso*, 5 diciembre 1576, f. 2101v/2103.

⁸⁵ *Ibidem*, 30 marzo de 1578, f. 143v/145.

⁸⁶ *Documentos y grabados...*, *op. cit.*, p. 113-114. Véase en el formulario de Nicolás de Yrolo Calar (*op. cit.*, p. 64-66) el modelo de “Poder para hacer daño y barata”. Por auto acordado de la Real Audiencia de Nueva España, en 1604 se estableció que en la escritura de obligación que se efectuase en virtud del poder, el escribano insertara un testimonio en el poder original y la cantidad, para evitar que el apoderado pudiese obligar al principal por una cantidad superior a la que éste le había autorizado: en Eusebio Ventura Beleña, *Recopilación sumaria de todos los autos acordados de la Real Audiencia y Sala del Crimen de esta Nueva España...* (prólogo de María del Refugio González), México, UNAM, 1981 [ed. facsímil de la reimpresión de 1787], t. I, p. 82.

⁸⁷ En este caso, la operación se denominaba *mohatra* y estaba sancionada por las leyes con severas penas, que, para los mercaderes podía llegar a la pérdida del oficio, así como del dinero prestado, además de una multa de 50 000 maravedís (Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 440)

⁸⁸ *Directorio...*, *op. cit.*, f. 250-250v; y de fray Tomás de Mercado, *Suma de Tratos y Contratos* (edición a cargo de Nicolás Sánchez Albornoz), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1977, v. 2, p. 565-566.

⁸⁹ Tomás de Mercado, *op. cit.*, v. 2, p. 566-567.

cambio seco, éste no se efectuaba porque el pago se efectuaba en la misma plaza que se emitió, porque así lo hubiesen convenido previamente las partes, o porque no existiese corresponsal en la localidad a la que se giraba. Se podían establecer además recambios por incumplir las condiciones del contrato.⁹⁰

Los cambios secos se utilizaron con frecuencia por habitantes novohispanos que necesitaban crédito en Sevilla. En estos casos algún mercader peninsular se encargaba de girar y recambiar la letra a distintas ferias castellanas y europeas hasta que el deudor saldaba el importe, con lo cual al principal se le iban sumando los intereses de los recambios. En 1547, por ejemplo, Hernán Cortés recibió en Sevilla del florentino Jácome Boti, 6 000 ducados, que éste traería a costa del marqués “a cambios y recambios”, hasta su devolución. Cortés se comprometía a pagar todos los gastos en que se incurriera con la operación, más cuatro maravedís por ducado de lo que se tomase a cambio en Sevilla, y un rédito de dos al millar para lo que se tomase para fuera de la plaza, así como las costas de corretaje. Para garantizar la operación, empeñó al florentino diversos objetos de oro y plata. La deuda se liquidó a los 16 meses y para entonces se había elevado a 7 516 ducados, es decir, un recargo del 25.27%.⁹¹

Estas operaciones, por su ilegalidad, son difíciles de estudiar. Únicamente se pueden reconstruir a partir de algunos testimonios de la época, que, por otra parte, deben ser sometidos a una cuidadosa crítica, ya que en su afán de denuncia pudieron exagerar tanto la frecuencia de su utilización, como las condiciones impuestas al deudor.⁹²

EL FINANCIAMIENTO MEDIANTE LAS COMPAÑÍAS

Otra posibilidad para obtener, de una manera lícita, el financiamiento necesario para emprender algún negocio, era mediante la formación de una compañía. Los participantes podían aportar a la

⁹⁰ *Ibidem*, p. 431, 444 y 447; y *Novísima Recopilación*, libro IX, título III, ley IV “Observancia de las leyes prohibitivas de cambios secos y declaración de los que se entiendan por tales”.

⁹¹ *Documentos cortesianos* (edición de José Luis Martínez), t. IV, México, UNAM-FCE, 1992, doc. 302. Cuando se liquidó la deuda, el conquistador ya había fallecido.

⁹² Se llegó a registrar la anulación de una venta cuando el deudor devolvió el dinero prestado y en ese momento se declaró la inexistencia de la venta. *MC*, v. 1, doc. 1297.

empresa capital, su trabajo o ambos. Según como se combinaran estos elementos, se pueden clasificar las compañías en tres grandes grupos:⁹³

a) Aquéllas en que los socios se repartieron la inversión en capital y se encargaron directamente del manejo de la empresa (combinación de capital-trabajo con capital-trabajo);

b) las de tipo “en comandita”, en que un socio aportó el capital, y el otro su trabajo (combinación de capital con trabajo); y

c) aquéllas en que un socio aportó exclusivamente capital, y otro, su capital y su trabajo (combinación de capital con capital-trabajo).

Las compañías permitían también efectuar una ampliación de capital en una empresa ya existente,⁹⁴ y facilitaban la obtención de un financiamiento externo.⁹⁵

Por lo común estas sociedades eran de duración limitada, aunque con la posibilidad de prorrogarse a su vencimiento. Durante su vigencia las ganancias obtenidas, descontados los costos de operación, se reinvertían, y al finalizar el tiempo pactado, los socios, una vez reembolsados los puestos, procedían al reparto de utilidades. La participación en los beneficios variaba de un contrato a otro y, para su cálculo, se consideraba el capital y el trabajo aportados. La legislación únicamente establecía que la proporción fijada sobre las ganancias se respetase en caso de pérdidas, una vez descontada la inversión inicial o “puesto” de los compañeros.⁹⁶

El monto de la inversión varió de unas sociedades a otras, en función de los recursos de los socios, así como de los bienes o infraestructura que necesitase la empresa para su funcionamiento, y, en general, fue más elevado en la segunda mitad del siglo XVI que

⁹³ Estas modalidades también se utilizaban en la Península Ibérica y, en concreto, en Sevilla para el comercio con América: Antonio-Miguel Bernal, *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824)*, Sevilla, Fundación El Monte, 1993, p. 175.

⁹⁴ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, v. 3362bis1, 26 de diciembre de 1626, f. 175/177 (388/390).

⁹⁵ Véanse los préstamos que consiguieron, en 1572, la compañía de Antonio de Espejo y Juan de Cantoral: AGNCM, Antonio Alonso, 10 de julio de 1572, f. 379v/380v; y en 1528, la de los arrieros Andrés de Uceda y Juan Cabero: MC, v. I, doc.1675.

⁹⁶ La disposición se remontaba a las *Partidas*, 5, título X, ley III “... entiéndese que tanta parte les alcanza en las pérdidas, cuanto deben haber cada uno en las ganancias”, y en la ley IV se asienta que “mas si hacen pleito, que el uno hubiese toda la ganancia, y que no hubiese parte en la pérdida; o toda la pérdida fuese suya, y no hubiese parte en la ganancia; no valdría el pleito, que de esta guisa pusiesen. Y la tal compañía como ésta llaman las leyes leonina”.

en los primeros años, especialmente en las compañías mineras o en las que tenían como finalidad la explotación agropecuaria.

En el siglo XVI, las compañías se establecieron en casi todas las ramas de la actividad económica⁹⁷ (cuadro 10) y, a veces, integraron o complementaron dos sectores, como, por ejemplo, el transporte y el comercio;⁹⁸ o la explotación de un obraje, de un taller artesanal o de una finca y la comercialización de los productos.⁹⁹

Cuadro 10
DISTRIBUCIÓN DE LAS COMPAÑÍAS POR SECTORES DE ACTIVIDAD¹⁰⁰

<i>Actividad</i>	<i>1525-1538</i>	<i>1555-1609</i>	<i>Total</i>
Minería	35	15	50
Comercio	15	50	65
Agricultura-ganadería	2	29	31
Producción artesanal	2	5	7
Transporte	3	7	10
Integración de 2 actividades *	4	3	7
Otros **	-	5	5
No determinado	8	11	19
Totales	69	125	194

* Integración de dos sectores: transporte-comercio (3); agricultura-comercio (2); obraje-comercio (1); agricultura-transporte (1)

** Otros: pesquería (1); molino (1); compra de cueros (1) compañía para representar comedias (1); compañía para rescatar plata en minas (1).

⁹⁷ Incluso se llegó a registrar una compañía para representar comedias. En 1599, Gonzalo de Riancho estableció una sociedad con este fin con el matrimonio Marco Antonio Ferrer y María Ana de Valdez. El primero les suministraría el vestuario, y el matrimonio se encargaría de la representación, con un reparto equitativo de las ganancias entre el matrimonio y su consocio: *RPC.*, ficha 977.

⁹⁸ En estos casos, un compañero se encargaba de la recua, y el otro del despacho de los productos: *MC*, v. I, doc. 1675, y v. II, doc. 1922-1925.

⁹⁹ En 1566, por ejemplo, Hernán Merino y Alonso Martín establecieron una compañía en un obraje por dos años. El puesto de Merino consistió en el obraje (que tenía alquilado en 600 pesos anuales), servicios de indios, lanas, alguna cantidad de dinero y otras “cosas menudas”, que se apreciaron en 1 344 pesos. Su compañero entregó 410 pesos en dinero, caballos y “otras cosas”. El primero se encargaría del obraje y el segundo se desplazaría a las minas de Zacatecas y otras partes para vender la producción. El reparto de ganancias y otros gastos se repartirían a medias: AGNCM, *Antonio Alonso*, 4 de noviembre de 1566, f. 113/114v. En 1525, el hortelano Fernando Velázquez y Pedro Hernández de Plasencia establecieron una compañía por un año. El puesto del primero era de 40 pesos y el del segundo, de 80. El primero labraría una huerta, y el segundo despacharía en la ciudad de México los frutos y hortalizas que le remitiera su compañero, además de tratar en ropa y otras mercancías con los 120 pesos que habían invertido: *MC*, v. I, doc. 94.

¹⁰⁰ Fuentes: *MC*; AGNCM, *Antonio Alonso*, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 3353, 3555, 3356, 3357, 3357bis, 3358; *Andrés Moreno*, v. 2463 (años 1591-1594) y *RPC*.

En los primeros años, sobre todo en la década de los veinte, las compañías más numerosas fueron las dedicadas a la explotación minera. Más de la mitad de las compañías (casi dos tercios de aquellas sociedades en que se pudo determinar su objetivo principal) tuvieron esa finalidad (cuadro 10). La fiebre de los metales preciosos, su atractivo frente a las otras fuentes de riqueza, el hecho que las primeras explotaciones no requiriesen de fuertes inversiones en infraestructura y la posibilidad de disponer, de manera gratuita, de la mano de obra necesaria (esclavitud indígena) y cubrir su mantenimiento con los recursos que brindaba la encomienda (víveres, trabajos auxiliares) explican el elevado número de sociedades con este fin. Su registro en los protocolos notariales de la ciudad de México obedece a que en estos años la mayoría de la población de origen español residía en esa localidad, en cambio posteriormente muchos fijaron su vecindad en los reales de minas. En la segunda mitad de la centuria, fueron más destacadas las compañías comerciales.

A continuación, se presentan algunas características de estas sociedades.

a) En algunas sociedades todos los socios comprometieron capital en proporciones bastantes similares, lo que les permitió reunir el capital que requería la empresa y ampliar su capacidad. Así, en la compañía que celebraron, en 1527, Andrés Alonso y Jácome Genovés para la explotación minera, la inversión inicial consistió en 60 esclavos, con sus herramientas y bateas, aportados conjuntamente por los socios.¹⁰¹ Otras veces, la aportación tuvo un carácter complementario. En la compañía que, en 1527, pactaron el comendador fray Ramón Bernal y Juan Infante, el primero participó con 100 esclavos, las herramientas y bateas, y su compañero se encargaría del mantenimiento de los trabajadores.¹⁰² En la segunda mitad del siglo XVI, fue común en las compañías mineras, que el minero aportase el yacimiento y buscase un socio que efectuase la inversión en infraestructura.¹⁰³ En el comercio, también se encuentra esta modalidad, cuando los socios querían elevar el giro

¹⁰¹ MC, v. I, doc. 702. Véase también: *ibidem*, doc. 423 y 1246.

¹⁰² MC, v. I, doc. 531. Otras compañías bajo los mismos términos en *ibidem*, v. I, doc. 1024, 1188, 1259 y doc. 1597. En 1537, Sebastián de Benavente y Pedro Lozano establecieron una compañía por tres años. El puesto del primero consistió en ganado vacuno (que obtuvo como arrendatario de un tercio de los diezmos del ganado vacuno del obispado de México) y, el del segundo, en una estancia. Al término de la sociedad, el ganado y sus crías se repartirían a medias, una vez descontado el importe del diezmo: MC, v. II, doc. 2321a.

¹⁰³ Véase, por ejemplo, AGNCM, *Antonio Alonso*, 14 de febrero de 1559, f. 161/164.

y mantener la correspondencia mercantil entre dos plazas, si bien la inversión del mercader de la ciudad de México solía ser más elevada que la del que residía en otra localidad.¹⁰⁴

A veces, un socio obtuvo una participación en el capital de la empresa mediante el crédito que le proporcionó su compañero. En la que establecieron, por ejemplo, en 1525, García Vélez y Francisco López, el primero puso las bateas y mantenimientos, y el segundo, 30 esclavos indios, que compró a crédito a su compañero.¹⁰⁵

b) Combinación de capital-trabajo. En estas sociedades derivadas del tipo “en comandita”,¹⁰⁶ un socio efectuó la inversión y el otro se encargó directamente de la explotación, obteniendo, a cambio de su trabajo, una participación en los beneficios. Este tipo de convenio fue muy utilizado cuando se requería alguna suma de dinero para poner en marcha algún negocio y, en este caso, constituía una alternativa a los préstamos. El socio inversionista aportaba el capital y obtenía una participación en las utilidades de la empresa, pero, a diferencia del préstamo, corría también con los riesgos de la contratación.

La participación en las utilidades varió de un contrato a otro y, en general, se tuvo en cuenta el monto de la inversión así como la dificultad o dedicación que requería la empresa. Cuando la inversión no era muy elevada, el socio trabajador, por lo común, percibía la mitad de los beneficios. Así, en 1589, Juan de Baeza y Jerónimo de Reina establecieron una compañía por un año, en la que éste trabajaría en el oficio de cordonero. Su compañero invertía 500 pesos para comprar

¹⁰⁴ En la que formalizaron, en 1571, los mercaderes Antonio de Espejo y Juan de Cantoral, el primero residiría en México, y el segundo en Texcoco. La inversión inicial fue de 1 700 pesos y 1 280 pesos respectivamente: AGNCM, *Antonio Alonso*, 14 de mayo de 1571, f. 89/91. En 1593, Diego Rodríguez de Torres y don Lorenzo de Figueroa formalizaron una compañía por cinco años. Don Lorenzo residiría en las islas Filipinas, donde compraría mercancías y las enviaría a su compañero a México, para que éste las vendiera y le remitiera el importe a Manila para volverlo a emplear. Diego ponía 5 000 pesos (además de 127.75 pesos de los derechos de mar y tierra de enviar el dinero a Filipinas) y don Lorenzo, 2 000. Las ganancias se repartirían por partes iguales. Al socio de Manila, se le cubrirían a costa de la compañía, gastos de comida y casa, así como el servicio de un mozo y una moza: AGNCM, *Andrés Moreno*, 4 de enero de 1593, f. 2/5v.

¹⁰⁵ MC, v. I, doc. 77. En 1525, Lorenzo Genovés establecía una compañía con Pedro de Maya y Pedro Rodríguez de Carmona para coger oro en las minas de la provincia de Oaxaca. Los dos socios compraban al primero, a crédito, un caballo: *ibidem*, v. I, doc. 41-42. Véase en ese mismo volumen, doc. 1601-1602.

¹⁰⁶ La sociedad en *commenda* se utilizó desde el siglo XII en Europa. El comanditario anticipaba al comanditado, a cambio de una participación en las eventuales utilidades, un capital que haría fructificar en otro país: Henri Pirenne, *Historia económica y social de la Edad Media*, México, FCE, 1986 [1a. ed. en francés, 1933]; Jacques Le Goff, *Mercaderes y banqueros de la Edad Media*, Buenos Aires, EUDEBA, 1989 [1a. ed. en francés, 1956]; y Jean Favier, *De l'or et des épices. Naissance de l'homme d'affaires au Moyen Age*, Paris, Fayard, 1987.

herramientas y los implementos necesarios para el ejercicio del oficio. Las ganancias se repartirían equitativamente entre los socios.¹⁰⁷

Las sociedades de tipo en comandita fueron ampliamente utilizadas en el comercio. Como se analizará en el próximo capítulo, muchos mercaderes peninsulares se establecieron en Nueva España bajo esta fórmula. Cuando la compañía se establecía para comerciar en una localidad distante, los beneficios para el socio que se desplazaba, podían alcanzar el 50%.¹⁰⁸ Así, en la compañía que estableció, en 1584, el capitalino Francisco Moreno con Luis de Velasco, el primero entregó 2 376 pesos para emplearlos en mercancías y “otras cosas”, que el segundo vendería en las minas de Zacatecas, con una participación del 50% en los beneficios.¹⁰⁹

Ahora bien, la participación en las utilidades para el socio que no aportaba capital, solía ser más baja cuando éste se encargaba de atender una tienda en la misma localidad.¹¹⁰ En 1578, por ejemplo, el mercader Gabriel de Mata, estableció una compañía con su sobrino Hernando, quien se encargaría de vender sedas y otras mercancías en una tienda en la ciudad de México. La inversión de Gabriel era de 5 000 pesos (y la tienda), y la de Hernando, de 100. El primero percibiría las dos terceras partes de los beneficios, y el segundo, el tercio restante.¹¹¹

¹⁰⁷ AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, 7 de octubre de 1589, f. 280/281v.

¹⁰⁸ Por ejemplo, en 1536, Ventura del Espinar estableció una compañía con Diego del Espinar para comerciar con Perú. La inversión (mercancías por un valor de 1 200 pesos de oro de minas) correspondió al primero, y el segundo se encargaría de su venta en la otra plaza, con un reparto equitativo de los beneficios: *MC*, v. II, doc. 2074-2077. En documento aparte se declaró que la inversión del capital se había efectuado por los dos socios, y el mercader que se desplazaba a Perú reconocía un préstamo a favor de su compañero por el valor del cargamento. Probablemente este documento fuera una manera de asegurarse el beneficio de la negociación.

¹⁰⁹ AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 10 de julio de 1584, f. 851/852. Septiembre de 1583, f. 271/272v. En 1563, Juan Calvo y Agustín de Camella pactaron una compañía por seis años. El primero aportó 400 pesos con destino a las minas de Zacatecas, San Martín y a la “entrada” que se iba a hacer a la provincia de Copala, de lo que se encargaría el segundo, con un reparto equitativo de las utilidades: AGNCM, *Antonio Alonso*, 16 de diciembre de 1563, f. 404/405v (619/622). Véanse términos similares en la compañía que estableció Hernando Alemán con doña Catalina de la Peña, quien invirtió 300 pesos con los que su socio se encargaría de comprar y vender madera, maíz, lana y otras mercaderías: *ibidem*, 6 de mayo de 1572, f. 323v/324v.

¹¹⁰ Excepcionalmente la participación en los beneficios para el socio trabajador podía llegar al 50%: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3359, 17 de julio de 1612, f. 141/146.

¹¹¹ AGNCM, *Antonio Alonso*, 7 de febrero de 1578, f. 40v/42v. En otras localidades, se observan términos similares. Véase la compañía que establecieron en 1594, en las minas de San Luis Potosí, Jerónimo Rusca y Dionisio Fosano. El primero aportó 1 576 pesos, 6 tomines y 6 granos de oro común, y el segundo, su trabajo. Las ganancias, se repartirían en la proporción de 2/3 y 1/3: Archivo Histórico de San Luis Potosí, *Juan Fernández*, 25 de enero de 1594, f. 286/288.

En otros casos, estas sociedades guardaban mucha similitud con el sistema de “partido”.¹¹² La persona que disponía de bienes de capital conseguía la prestación laboral de otra persona, a la que elevaba a la categoría de socio, en lugar de asalariado. En 1577, Rodrigo Morán y Andrés Bravo formaron una compañía por tres años, para sembrar maíz, trigo y otras semillas en unas heredades del primero, que se encargaría de labrar el segundo. Descontados los costos, los beneficios se repartirían por partes iguales.¹¹³ En 1528, Pedro de Sepúlveda y Martín Sánchez se asociaron para explotar una fragua. El primero corría con toda la inversión (la fragua, herramientas, cuatro esclavos maestros del oficio y 20 esclavos indios), y el segundo trabajaría en la herrería, como en el caso anterior, con una participación del 50% en las utilidades.¹¹⁴

Cuando la inversión era muy elevada, ésta era compensada. En la compañía que formalizó, en 1581, la viuda del curtidor Juan de Ureña, Isabel Gómez, con su yerno Pedro Vázquez para el beneficio y trato de los cordobanes, con una vigencia de dos años, la inversión de Isabel ascendió a 23 610 pesos (en dinero, escrituras, conocimientos, cuentas de libro, corambre, cascalote y “otras cosas”) además de ofrecer las casas de su morada donde se encontraba la tenería y algunos esclavos. El yerno se ocuparía de administrar el negocio y percibiría un tercio de los beneficios.¹¹⁵ En 1557, Toribio de Bolaños y

¹¹² En el sistema de “partido”, la participación en las utilidades para el trabajador solía ser más baja que cuando éste se asociaba en compañía: véase *MC*, v. I, doc. 111, donde se pactó en un quinto.

¹¹³ AGNCM, *Antonio Alonso*, 17 de agosto de 1577, f. 917/918 (1177/1179). En 1564, el regidor de México y minero de Taxco, don Luis de Castilla, estableció una compañía con Benito de Valdés, por cuatro años, en una estancia con 817 cabras, 350 ovejas y 2 esclavos negros que pertenecían al primero, y que el segundo atendería. Los beneficios y gastos se repartirían por mitad, si bien a don Luis le corresponderían 125 chivos más: *ibidem*, 18 de enero de 1564, f. 490/490v (803/804). En 1578, los clérigos y hermanos Francisco Rubio y Hernando de Cuevas establecieron una compañía con Antonio Adán en una heredad de tierra que consistía en 5.5 caballerías en el pueblo de Tlalmanalco, por tres años o tres cosechas. Adán se encargaría de sembrar en las tierras trigo, cebada u otras semillas, domar novillos, tratar con madera, leña y maíz. Los dueños le proporcionarían 4 carretas y 48 bueyes, 6 novillos cada año, 12 yeguas y las herramientas, 100 pesos para el trato de la madera y otros 100 para el trato de los puercos, así como las semillas para la siembra (100 hanegas de trigo, 12 de cebada y 1 de maíz anualmente). Adán se encargaría de atender la hacienda, y edificaría una casa a costa de sus socios. Las utilidades serían 2/3 para los hermanos y 1/3 para Adán: *ibidem*, 29 de octubre de 1578, f. 423/435.

¹¹⁴ *MC*, v. I, doc. 1702

¹¹⁵ AGNCM, *Antonio Alonso*, 13 de agosto de 1581, f. 653/692. El compromiso de Pedro Vázquez con la compañía se extendía un año más, para encargarse del beneficio de lo comprado y el cobro de deudas que hubieran quedado pendientes. Tanto él como su familia residirían en casa de su suegra, quien cubriría su manutención (excepto el gasto de harina o pan, cuyo costo se repartía por mitad entre los dos socios).

Jerónimo de Antozana pactaron una compañía para explotar minas en Zacatecas durante cuatro años. Las minas eran propiedad del primero, quien proporcionaba también los esclavos, caballos, cuatro carretas con 16 bueyes, herramientas, y un ingenio para moler y beneficiar el metal. Su compañero se encargaría de la explotación y obtendría una cuarta parte de los beneficios.¹¹⁶

Bajo la modalidad de “en comandita”, a veces el socio trabajador obtuvo facilidades de su compañero, para obtener una participación en el negocio, durante la vigencia de la sociedad o a su finiquito.¹¹⁷

c) Combinación de capital-con capital trabajo. En este caso un socio aportó solamente el capital y el otro, contribuyó con capital y su trabajo.¹¹⁸ Al igual que en las sociedades de tipo “en comandita”, esta fórmula permitía la obtención del financiamiento necesario, sin necesidad de recurrir a un préstamo de dinero. El reparto de las utilidades fue muy variado, pero en general la participación del socio inversionista, por pequeña que fuera, resultó recompensada.¹¹⁹

En 1579, el ya mencionado mercader Gabriel de Mata estableció una compañía con el también mercader Agustín Martínez, para comerciar con sedas. El puesto del primero ascendió a 6 000 pesos, y el de su compañero, a 8 000 pesos, además de encargarse de atender la tienda. Los beneficios que se obtuvieran se repartirían entre

¹¹⁶ AGNCM, *Antonio Alonso*, f. 770/774v (11/20), 13 de enero de 1557.

¹¹⁷ En 1564, doña María Ponce de León acordó con Sancho de Paz que éste se encargase de la administración de las minas que ella poseía en Guanajuato, así como del cobro de aproximadamente 1 300 pesos que le adeudaban en la localidad. La compañía duraría tres años y a su finiquito, Paz obtendría la mitad de los beneficios y de los yacimientos, además de 100 pesos adicionales por la cobranza de las deudas: AGNCM, *Antonio Alonso*, 27 de julio de 1564, f. 541/542 (903/905). Véase también la que pactaron en 1563, Alonso de Aguilar y Miguel del Moral para explotar una recua en el capítulo 7.

¹¹⁸ Esta modalidad guarda muchas similitudes con la *societas maris* medieval, en la que el socio viajero contribuía con sus servicios y con parte del capital.

¹¹⁹ Véase, por ejemplo, la compañía que establecieron, en 1596, en las minas de San Luis Potosí, don Manuel Pérez de Luján y Alonso de Ledesma. Éste aportaba unas carboneras con 13 bestias de carga y su trabajo, y su socio se comprometía a aviarle de maíz, carne y “lo demás” que fuere menester para los indios y trabajadores de las carboneras durante tres meses. Don Manuel obtendría las dos terceras partes del carbón y Alonso, el tercio restante y se comprometía, además, a vender a su socio el carbón que le correspondía, sin poderlo vender a un tercero. Las costas de la explotación se repartirían en la misma proporción que los beneficios. El contrato resultaba desigual, de ahí que Alonso de Ledesma hiciese la siguiente declaración: “que aunque don Manuel no pone puesto en esta compañía más de que acudirá al avío y sustento de ella, es muy bastante su satisfacción y equidad la que hace en acudir a dar, como se refiere, la comida, sustento, ropa, plata y reales que fueren menester el dicho tiempo de tres meses y a pagar y a costear las dos terceras partes de ello, y lo mismo en las pérdidas que hubiere, así de indios que se huyeren o murieren como de las demás pérdidas, porque además de eso, en cosas que se me han ofrecido, me ha ayudado y favorecido”: Archivo Histórico de San Luis Potosí, *Juan Fernández*, 21 de abril de 1596.

los socios.¹²⁰ Otra sociedad de este tipo fue la que establecieron, en 1592, Juan Barahona y Pedro de Molina para el trato del jabón y hacer candelas. El primero aportaba su trabajo, una negra y un indio quienes se ocuparían de vender las velas y el jabón. Además ponía 100 pesos, la caldera y el establecimiento donde se asentaría la empresa. La inversión de su compañero se reducía a 100 pesos, pero obtendría la mitad de las utilidades.¹²¹

En suma, en estas sociedades la participación de los socios en el capital, trabajo y beneficios presentó formas muy variadas. En unos casos, se valoró casi por igual el trabajo y la inversión en capital, o primó uno sobre el otro. Una misma persona podía participar en distintas sociedades, bajo diferentes fórmulas. Por ejemplo, Pedro de Ledesma en los años 1570-1571 estableció tres compañías para el “beneficio y arte de hacer añil”. En todas aportó su licencia para el beneficio del colorante, que disfrutaba en régimen de asiento. En un caso contribuyó, además, con 300 pesos para poner en marcha la empresa, de la que se encargaría su socio, con una participación del 50% en los beneficios; en otro, se limitó a poner su licencia, corriendo su compañero con el resto de la inversión y obteniendo igualmente la mitad de las ganancias, y en otro, a cambio de la licencia, obtuvo una cuarta parte de los beneficios y correría en la misma proporción con los gastos.¹²²

LAS VENTAS A CRÉDITO

Ante la dificultad de conseguir un préstamo de dinero, gran parte del crédito se canalizó mediante las ventas al fiado y fue ésta la operación crediticia más utilizada en el siglo XVI. De algún modo, la venta a crédito fue un paliativo para compensar tanto la falta de liquidez como la insuficiencia de otras vías de financiamiento.

La adquisición de bienes a crédito ofrecía la posibilidad de obtener un bien y diferir el pago. A diferencia de los préstamos, en la

¹²⁰ AGNCM, *Antonio Alonso*, 24 de marzo de 1579, f. 696v/698

¹²¹ AGNCM, *Andrés Moreno*, 19 de julio de 1592, f. 60/61. En otros casos, el reparto de los beneficios fue más equitativo. En la sociedad que estableció, en 1528, Juan Martín Berenguel con el herrero portugués Manuel Rodríguez para explotar una fragua, ambos compraron las herramientas y seis esclavos en 280 pesos. El herrero se encargaría de la fragua y su compañero aportaba 200 pesos adicionales, con una participación de los 3/5 partes de los beneficios: *MC*, v. I, doc. 1620.

¹²² AGNCM, *Antonio Alonso*, 6 de octubre de 1570, f. 988/989v (82/83v); 28 de abril de 1571, f. 83/84 (188/189) y 17 de mayo de 1571, f. 94/95 (198/199).

operación el deudor no obtenía dinero sino un bien, que pagaría, en una fecha posterior, en dinero. Este plazo adicional permitía al deudor descontar una parte o la totalidad de la inversión que efectuaba, mediante su comercialización (mercancías) o explotación (fincas, recuas, esclavos) o, cuando menos, reunir la suma requerida en un lapso mayor. De ahí que el plazo varíe según el tipo de bien y el monto del adeudo. Tampoco en este caso eran lícitos los intereses. El precio de la venta al fiado debía ser el mismo que al contado y, por lo mismo, no hay constancias explícitas al interés, aunque éste, según los testimonios de la época, existía y, en general, guardaba relación con el plazo pactado.¹²³ La legislación, para evitar que se pudiesen ocultar intereses y otros fraudes en la operación, exigía, cuando se protocolarizaban, expresar el tipo de bienes y su precio.¹²⁴

En cuanto a sus aspectos formales, en el siglo XVI, cuando se registraron ante escribano, se hizo mediante dos escrituras. En una se consignó la venta y, en otra (obligación de pago), el adeudo y el plazo en que debía saldarse, o únicamente se escrituró el adeudo, pero no la venta.¹²⁵ Si el escribano no otorgaba fe de que las mercaderías se habían entregado en su presencia, el deudor, para facilitar la vía ejecutiva, renunciaba a las *leyes de la entrega y prueba* ya que, en caso contrario, como sucedía en los préstamos, era el acreedor quien debía probar el adeudo.¹²⁶

La venta a crédito tuvo un lugar muy destacado en el ámbito mercantil. Para fijar el plazo se consideraban varios factores: a) el tipo de mercancías que se acreditaban y su facilidad de comercialización; b) el monto del adeudo o el volumen de mercancías acreditado (a mayor volumen de mercancías, el plazo del que disponía el deudor para cubrir el adeudo solía ser superior (cuadros 11, 13 y 14); y c) según la capacidad del comprador para despachar la mercancía: un mismo producto, por un adeudo semejante, ofrecía diferencias

¹²³ Véanse las denuncias del *Directorio...* y de fray Tomás de Mercado, *op. cit.* Hacia 1607 se denunciaba cómo en Guadalajara se percibían intereses del 15% anual por fiar las mercancías: *Acusación...*, *loc. cit.*

¹²⁴ Diego de Ribera, *Primera Parte de Escrituras y orden de partición...*, f. 57/57v. La medida tenía como objeto evitar los fraudes, al no ser posible determinar el precio de cada género.

¹²⁵ En la mayoría de los casos, sólo se escrituró el adeudo, no la venta. Cuando la venta se registraba en el protocolo notarial se declaraba que el vendedor había recibido el importe del bien; y en una obligación de pago se declaraba el adeudo. En las primeras décadas del siglo XVII, se llegó a reconocer obligación en la misma escritura que la venta. (AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3361, años 1617-1618; y 3362, años 1621-1633).

¹²⁶ Asimismo renunciaba a la "excepción de los dos años", que era el tiempo que el derecho le concedía al deudor para que el acreedor probase el adeudo.

en los plazos pactados según el deudor. El plazo tendía a alargarse, por ejemplo, si el deudor era un tratante indígena (cuadro 14) o aunque fuese español, si comerciaba en otra plaza;¹²⁷ por el contrario, tendía a acortarse si el cliente era un mercader español de la misma localidad. A continuación se ofrecen los plazos pactados, en algunas transacciones a crédito.

Cuadro 11

PLAZOS EN LAS VENTAS DE CACAO ACREDITADO A ESPAÑOLES.
SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI

<i>Número de cargas</i>	<i>Número de casos</i>	<i>Plazo en meses</i>		
		Máximo	Mínimo	Promedio
1	13	3	1	1 m. 24 d.
2	16	4	1	2 m. 6 d.
3	12	4	1	2 m. 23 d.
4	16	5	3	3 m. 21 d.
5 a 9	17	5	1	3 m. 18 d.
10 a 19	14	6	2	3 m. 24 d.
20 a 62	9	6	3	5 m. 7 d.
100 o más	3	12	5	8 m. 20 d.

Fuentes: Véase cuadro 9.
m. = mes, d. = día.

Cuadro 12

PLAZOS EN LAS VENTAS DE CACAO ACREDITADO A INDÍGENAS Y MIEMBROS
DE LAS CASTAS. SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI

<i>Número de cargas</i>	<i>Número de casos</i>	<i>Plazo promedio en meses</i>		
		Máximo	Mínimo	Promedio
1	3	5.5	3	4 m. 15 d.
2	4	18.0	2	7 m. 26 d.
4	3	20.0	11	16 m. 10 d.

Fuentes: Véase cuadro 9.
m. = mes, d. = día.

¹²⁷ En 1562, por ejemplo, el mercader Domingo López, vecindado en Colima, compró al mercader capitalino Antonio de Villafranca mercancías (membrillo, papel, frenos, espuelas, cintas, bacinicas, anís, hilo de arriero, textiles varios, tachuelas, almendras, clavos) por un valor de 75 875 pesos que pagaría cuatro meses más tarde: AGNCM, *Antonio Alonso*, 4 de abril de 1562, f. 95/96 (21/23).

A pesar de lo reducido de la muestra, se observa como el plazo se incrementa considerablemente cuando los compradores son indígenas o miembros de las castas. Si entre la población española, entre una y tres cargas, los plazos promedios no llegan a los tres meses (con un máximo de cinco meses), en las ventas a indígenas, el promedio se sitúa entre cuatro meses y medio (una carga) y más de 16 meses para tres cargas (con un máximo de 20 meses). Hay que añadir, que de las diez operaciones consignadas en el cuadro 12, en dos casos, además un miembro del grupo familiar descontaría parte de la suma contratándose con el acreedor. En casi todas las operaciones, la cantidad se descontaría mensualmente, o incluso semanalmente.¹²⁸

A continuación se muestran algunos plazos para otros productos.

Cuadro 13

PLAZOS EN LAS VENTAS A CRÉDITO DE VINO EN LA SEGUNDA
MITAD DEL SIGLO XVI

Una pipa de vino contenía aproximadamente 450 litros

Número de pipas	Número de casos	Plazo en meses		
		Máximo	Mínimo	Promedio
Menos de 1	3	2	1	1 m. - d.
1 a 4	42	7	1	3 m. 5 d.
5 a 9	15	12	1	5 m. 10 d.
10 o más	3	8	1	4 m. - d.

Fuentes: Véase cuadro 9.
m. = mes, d. = día.

Ante la insuficiencia de otras vías de financiamiento, la venta a crédito también fue muy importante en la adquisición de bienes

¹²⁸ En 1582, por ejemplo, María Magdalena y su hija Elena Angelina compraron al mercader Juan López de Morillo dos cargas de cacao en 54 pesos. Pagarían la mitad en el transcurso de tres semanas y, la otra mitad, la descontarían vendiendo cacao por cuenta del acreedor con un salario de 1.5 pesos mensuales, además de su sustento. Como garantía, ofrecieron la fianza de dos indios: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 31 de diciembre de 1582, f. 48/48v. En 1583, el matrimonio de Alonso de la Cruz y Ana Tlaco contrajo una obligación por 100 pesos con el mismo mercader por 4 cargas de cacao que le compraron a crédito. Descontarían la cantidad a razón de cuatro pesos mensuales, y la mujer se contrataba con el acreedor para vender cacao y otras mercancías por los tianguis, con un salario de 1.5 pesos mensuales y su sustento, que se descontarían asimismo de la deuda: *ibidem*, 14 de enero de 1583, f. 68v/69v.

Cuadro 14
PLAZOS EN LAS VENTAS A CRÉDITO DE AZÚCAR EN LA SEGUNDA
MITAD DEL SIGLO XVI

Núm. Arrobas	Núm. Casos	Plazo en meses		
		Máximo	Mínimo	Promedio
menos 100	5	7	2	4 m. 12 d.
100 a 499	2	8	5	6 m. 15 d.
500 a 1000	3	13	9	10 m. 20 d.

Fuentes: Véase cuadro 9.
m. = mes, d. = día.

semovientes (recuas, esclavos) y raíces (fincas, inmuebles), en general, con vencimientos superiores a los pactados en las ventas de mercancías. Además, a medida que fue siendo más utilizado el censo consignativo, se abrió la posibilidad de adquirir los bienes raíces mediante un crédito a largo plazo, bien mediante la imposición de un censo, o el reconocimiento de uno previamente impuesto. Por ejemplo, en 1567, el regidor Bernardino Pacheco de Bocanegra vendió al escribano y receptor de la Real Audiencia, Silvestre de Solórzano, dos caballerías de tierra, en 700 pesos. En escritura aparte, el comprador impuso un censo redimible a favor del vendedor por esa cantidad sobre los bienes comprados.¹²⁹ Aunque el capital se había entregado en un bien raíz, en la escritura de fundación de censo se fijó en dinero.¹³⁰ Debido a las características del censo, la fecha de redención quedaba abierta, por tanto se trataba de un crédito a largo plazo. Ahora bien, la posibilidad de redención en dinero distinguía este censo de los censos enfiteúticos y de por vida, ya que en estos últimos, la cancelación se efectuaba con la devolución del inmueble (en sentido estricto, del dominio útil) a su propietario.¹³¹

¹²⁹ AGNCM, *Antonio Alonso*, 8 de abril de 1567, f. 166/171 (1165/1175)

¹³⁰ En el siglo XVI, la operación se asentó en dos escrituras (en una, la venta y, en otra, la fundación del censo), pero en el siglo XVII se recogió en la misma escritura (en el contrato de fundación de censo se registraba la forma en que el censalista o acreedor había entregado el principal).

¹³¹ Como mostré en un estudio anterior, *op. cit.*, en Nueva España la duración del censo pasó a designar el tipo del mismo. El censo redimible se asimiló al censo consignativo, y los censos perpetuo y de por vida al enfiteútico. El censo enfiteútico se confundió con el perpetuo, con lo cual la única posibilidad de redención era mediante la devolución de la propiedad (en sentido estricto, el dominio útil) al censalista. El censo de por vida se asimi-

Más común que imponer un censo a favor del vendedor, fue reconocer uno previamente impuesto. Como el censo constituía una carga real, con la transmisión de la propiedad se trasladaba simultáneamente el censo que la gravaba y era el poseedor del bien quien debía afrontar la carga del censo. En la venta de una finca acensuada, al comprador se le descontaba el principal del censo, a cambio de reconocerlo, y con ello obtenía un financiamiento en la compra de la propiedad. Sin embargo, en esta operación, el acreedor (censualista) no proporcionaba un nuevo crédito.¹³²

Otra situación en la que no se transfirió un capital nuevo, pero el comprador obtuvo un crédito, fue mediante el reconocimiento de una hipoteca anterior, sobre el bien que compraba. En 1570, por ejemplo, Antonio de Paz y su mujer traspasaban a Melchor Muñoz una heredad que habían comprado cinco meses antes en 6 000 pesos, de los que sólo habían pagado 1 000, y se habían comprometido a pagar el resto en cuatro años. Melchor Muñoz les pagaba 1 000 pesos y se obligaba a pagar los 5 000 pesos restantes al primer propietario, a los mismos plazos. Los vendedores no se comprometían a ningún saneamiento y se liberaban de la obligación.¹³³

Aunque la mayoría de estos reconocimientos se efectuó sobre bienes raíces, también se registró sobre bienes semovientes. Así, en 1557, el mercader Simón García Barrasa vendía a Diego de Baeza, 26 mulas de arria, sobre los que pesaba un adeudo, garantizado mediante una hipoteca, de 2 554 pesos de oro de minas, a favor de sus anteriores propietarios, los arrieros Jerónimo y Juan de Meza. El precio se fijó en 3 000 pesos de oro de minas y el comprador asumió la deuda e hipoteca, que se comprometía a pagar a los primeros propietarios, a los mismos plazos que estaba obligado el vendedor.¹³⁴

laba al arrendamiento, ya que transcurrido el número de vidas estipulado, el inmueble (en sentido estricto, el dominio útil) regresaba al propietario, no quedándole al enfiteuta ningún derecho sobre el bien. Las fincas gravadas se podían vender y el propietario (enfiteuta) reconocer el censo, pero sin posibilidad de redimirlo en dinero.

¹³² En una misma operación se podía efectuar el reconocimiento de una hipoteca y de un censo. En 1577, Andrés García y su mujer vendían a Melchor de Vega unas casas en 4 000 pesos, gravadas con un censo de 1 554.5 pesos de principal, e hipotecadas por 1 111 pesos a otra deuda. El comprador se comprometía a reconocer los dos adeudos: AGNCM, *Antonio Alonso*, 20 y 23 de septiembre de 1577, f. 946v/949 (1236/1241).

¹³³ AGNCM, *Antonio Alonso*, 14 de agosto de 1570, f. 964/967v (62/65v).

¹³⁴ *Ibidem*, 10 de diciembre de 1557, f. 827/828v (127/130). En 1563, Leonor de Molina vendió una esclava negra, que había comprado a crédito. El precio se estipuló en 167 pesos de oro de minas, de los que la vendedora sólo había pagado 100 pesos de oro común. El comprador debía pagar el resto al antiguo propietario, en tres meses: *ibidem*, 20 de noviembre de 1563, f. 376/377v (603/606).

En resumen, cuando se requirió algún tipo de crédito para comprar bienes raíces, se acudió a comprarlos a plazos, o a imponer o reconocer un censo. En el primer caso se pactaba una fecha para la liquidación del adeudo, y en los censos (imposiciones y reconocimientos) la fecha quedaba abierta y el deudor lo redimía a su voluntad, de ahí que se tratase de un crédito a largo plazo. A esto hay que añadir que en los reconocimientos de un adeudo o censo anterior, no se transfería un nuevo capital en la operación por parte del acreedor.

A pesar de que la mayoría de las ventas a crédito no se formalizaron ante escribano, la venta a crédito fue la operación crediticia dominante a lo largo de toda la centuria. Las de bienes muebles fueron más numerosas que las de raíces, si bien a medida que avanzó el siglo XVI fue aumentando el número e importe de estas últimas, no sólo de inmuebles urbanos sino también de fincas rústicas y minas. Los solares y la vivienda en la ciudad subieron de valor y los habitantes capitalinos invirtieron en otras áreas y actividades económicas. Por otro lado, debido a la utilización del censo consignativo, aumentó el número de bienes gravados, con lo cual en las últimas décadas de la centuria se registró un incremento en las ventas a crédito mediante el reconocimiento de censo, es decir, del crédito a largo plazo.

En el capítulo 7, se insistirá en la importancia de las ventas a crédito para adquirir bienes raíces y semovientes, y en el capítulo 4, en su uso en el comercio.

LAS CESIONES DE DEUDAS

Para el pago de las transacciones se podían utilizar instrumentos de crédito. El comprador podía ceder un título de crédito o una deuda contra un tercero, al vendedor.

Las *cesiones de deudas* se conocían en la época como *poder en causa propia*, *poder-traspaso* o *cesión y traspaso*. Mediante estos documentos, una persona apoderaba a otra (cesionario) para cobrar una cantidad y le traspasaba lo cobrado. Las escrituras, además, se podían endosar. Por ejemplo, en la década de 1560, de las 95 operaciones de este tipo que se registraron en la fuente, once (11.6 %) incluyeron documentos ya endosados, y en una más (1.1%) parte de los títulos cedidos lo estaban igualmente.¹³⁵

¹³⁵ AGNCM, protocolos notariales de *Antonio Alonso* (años 1562-1569).

En cuanto a las garantías y obligaciones de las partes, el contrato ofrecía dos variantes: el otorgante podía obligarse al saneamiento, es decir, si el apoderado no podía cobrar la suma traspasada, él la pagaría,¹³⁶ o el otorgante cedía al apoderado todos los derechos y acciones que tenía al cobro de la deuda, con el único compromiso de que la deuda estaba vigente y él no la había cobrado.¹³⁷ En los registros analizados, el 46.2 % de los documentos incluyó la obligación de saneamiento, frente a un 12.6 % que no la incorporó. En el 40.9 % no se pudo determinar.¹³⁸

Por otra parte, las sumas cedidas podían ser de plazo vencido o por cumplir en una fecha. En el primer caso, el apoderado podía cobrar la cantidad traspasada desde el momento mismo de su cesión. El 55 % de las operaciones incluyeron documentos de plazo vencido frente al 21.5 % que no lo estaban; un 2.5 % combinó deudas cumplidas y por vencer, y en el 21.5 % restante no se especificó.¹³⁹

Los títulos cedidos fueron variados e incluyeron desde deudas reconocidas por particulares, la mayoría de las veces registradas ante escribano (52.07 %), hasta mercedes, salarios o ayudas de costa que se recibían de la Real Hacienda (8.26 %), los tributos anuales de una encomienda (2.07 %), así como otras rentas a favor de los otorgantes en concepto de alquileres, réditos de censos, mayorazgos o derechos a herencias o recaudación de diezmos. En el cuadro 15 se señala el tipo de documento cedido en estas operaciones, y en el 16, cuál fue el origen de la cesión del título de crédito, es decir, la operación que saldaba el que lo traspasaba con el cesionario.

¹³⁶ A veces se incluía como condición que el cesionario emprendiese el proceso de ejecución contra el deudor y si éste no señalaba bienes o estaba preso, el otorgante pagaría la deuda. El tiempo que el deudor debía permanecer en prisión variaba de unos contratos a otros, y podía ir desde tres días a seis meses. Véase, a título de ejemplo: AGNCM, *Antonio Alonso*, 29 diciembre 1567, f. 303/304; 9 junio 1576, f. 1169/1169v; y 25 octubre 1576, f. 1856bis/1857bis, donde se señalaban, tres días, si bien en el último caso se establecía también el saneamiento si el deudor se encontraba fuera de la ciudad y no podía ser ejecutado por esa razón; *ibidem*, 18 septiembre 1564, f. 468/469v (759/762), donde se fijaban quince días; *ibidem*, 7 diciembre 1564, f. 480/481 (784/785), donde se estipulan diez días; o *ibidem*, 27 junio 1562, seis meses. En la deuda que cedía el recaudador de los diezmos Salvador de Cárdenas en 1564, se obliga a su saneamiento, si excomulgado el deudor y preso durante ocho días no pagaba la deuda (*ibidem*, 7 octubre 1564, f. 471v/473 (766/769), el mismo plazo se estableció en *ibidem*, 29 diciembre 1576, f. 2127v/2128).

¹³⁷ Diego de Ribera, *op. cit.*, f. 38/38v, y Nicolás de Yrolo Calar, *op. cit.*, p. 78-80.

¹³⁸ Fuentes: AGNCM, *Gaspar Calderón*, v. 21 (años 1554-1555), *Antonio Alonso* (1557-1581), *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352 (1582-1584), v. 3353 (1588-1592) y *Andrés Moreno*, v. 4362 (1591-1594).

¹³⁹ *Ibidem*.

Cuadro 15

DOCUMENTOS CEDIDOS EN LOS PODERES EN CAUSA PROPIA.
SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI ¹⁴⁰

<i>Tipo de documento</i>	<i>Número</i>	<i>%</i>
Deudas reconocidas ante escribano	126	52.07
Deudas reconocidas en documentos privados	28	11.57
Deudas ante escribano y en documentos privados	10	4.13
Mercedes o libranzas de la Real Hacienda	20	8.26
Otras libranzas	2	0.83
Tributos y otros derechos de encomiendas	5	2.07
Rentas procedentes de arrendamientos	13	5.37
Réditos de censo	3	1.24
Rentas de mayorazgos	1	0.41
Diezmos (derechos de recaudación)	2	0.83
Derechos de herencia	5	2.07
Cantidad en dinero en otra plaza	5	2.07
Otras	19	7.85
En bienes (incluidos objetos en "prenda")	5	2.07
Total	242	100.00

Cuadro 16

ORIGEN DE LA DEUDA DEL OTORGANTE CON EL CESIONARIO.
SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI

	<i>Núm.</i>	<i>*</i>	<i>Total pesos</i>	<i>%</i>
Compra-venta	64	62	44 665	23.57
Préstamo	13	13	11 661	6.15
Préstamo para avío	1	1	175	0.09
Cantidad recibida en dinero	79	78	53 992	28.49
Compra-venta+préstamo	5	5	2 357	1.24
Deudas con apoderado				
- Por finiquito cuentas	6	6	20 001	10.55
- Por pago a terceros	9	9	4 135	2.18
- Por réditos de censos	2	2	795	0.42
- Por dotes	3	3	8 714	4.60
- Por arrendamiento	1	1	63	0.03
- Por otras deudas	55	53	30 556	16.12
Otros	4	3	12 412	6.55
Total	242	236	189 526	100.00

* Escrituras en que fue posible determinar el principal.

Fuentes: Véase cuadro 15.

¹⁴⁰ *Ibidem.*

Como se observa, en 93 operaciones (39.41%) el otorgante obtuvo una suma en dinero a cambio de la cesión de un título de crédito, por un monto total de 65 828 pesos, o lo que es lo mismo el 34.73% de las cantidades registradas. En algún caso se hizo constar de manera explícita que el cesionario había prestado la cantidad o la había concedido para aviar alguna empresa, como en 1566, cuando el arriero Alonso Sánchez cedió una deuda a su favor, por un monto de 175 pesos, contra el mercader Alonso Ballesteros, a Julián Ruiz, quien le prestó la cantidad “para aviar su recua”.¹⁴¹ En cualquier caso, esta operación facilitó la obtención de un dinero que no se tenía que saldar de inmediato, o sea, de un préstamo. Así, en 1594, don Juan de Andrada Moctezuma y su hermana doña María cedían al mercader Alonso González Pardo las dos terceras partes de la merced real que disfrutaban por 1 075 pesos, que el apoderado les entregaba en ese momento en reales. Éste, a su vez, cobraría parte de la cantidad tres meses más tarde, y otra parte, cuatro meses después.¹⁴²

Otro rubro importante se destinó a la adquisición de bienes muebles y raíces. Esta situación representó el 26.4% de las operaciones y el 23.6% de las sumas. En 1576, por ejemplo, el mariscal de Castilla don Carlos de Luna y Arellano y su esposa doña María de la Cueva compraron mercancías a Luis de Peralta por algo más de 3 000 pesos. Para su pago cedieron al vendedor la merced que disfrutaba doña María en la Real Hacienda de la Nueva España, por un monto de 1 838.25 pesos anuales, que se repartía en tres pagas anuales de 612.75 pesos. El matrimonio cedió cinco tercios de la merced para efectuar el pago, mismo que quedaba diferido a lo largo de 16 meses, sin efectuar ningún desembolso de dinero.¹⁴³

En abril de 1579, en la venta de una hacienda de minas en Guanajuato que realizó Juan de Olid a García de Contreras, de los 16 500 pesos a los que ascendió la operación, al menos 5 500 pesos se cubrieron mediante la cesión de títulos del comprador al vendedor, en concreto 4 000 pesos que percibía de los tributos de los pueblos que tenía en encomienda y 1 500 pesos que le adeudaba un particular.¹⁴⁴

¹⁴¹ AGNCM, *Antonio Alonso*, 15 de marzo de 1566, f. 72/72v.

¹⁴² AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, 7 de febrero de 1594, f. 1/2v.

¹⁴³ AGNCM, *Antonio Alonso*, 6 de diciembre de 1576, f. 2023/2025. En 1583, Diego de Segovia compró a Matías de Blancas 47 enaguas de telar y le cedió una deuda para pagarle los 124 pesos a los que ascendió el importe: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3352, 5 de julio de 1583, f. 233v/234v; y Pedro Sánchez Romero cedió dos títulos de crédito por 510 pesos, para pagar 25 mulas que compró: *ibidem*, f. 268/169, 8 de septiembre de 1583.

¹⁴⁴ AGNCM, *Antonio Alonso*, 20 de abril de 1581, f. 549v/553.

En 1578, el mercader Alonso Francisco compraba unas casas, parte de las cuales pagaba con 1 400 pesos que el año anterior había remitido a la península ibérica para que se lo empleasen en mercancías. Cedía la cantidad y los intereses, que calculaba con un beneficio neto del 20%, es decir, la suma cedida ascendía a 1 680 pesos, que el vendedor recuperaría cuando la flota arribase a Veracruz.¹⁴⁵

En cinco operaciones más se combinó un préstamo de dinero y la adquisición de bienes a crédito (1.24% de las sumas).

Otra parte de las operaciones correspondió a saldo de deudas del otorgante con el cesionario, que podían tener su origen en pagos que éste hubiese efectuado por el otorgante a terceros (9), finiquitos de cuentas (6) o pagos de réditos de censos, de alquileres o de dotes (6) u otros adeudos (55). Estas partidas sumaron 64 264 pesos y significaron el 40.45% de las sumas. En 1583, por ejemplo, Antonio de Luna cedió al licenciado Alonso Ruiz, canónigo de la catedral de Michoacán y al mercader capitalino Francisco Enríquez 530 pesos, que podían cobrar de los indios tributarios de la encomienda que disfrutaba en la provincia de Michoacán. Con la cantidad satisfacía a los cesionarios de los gastos que éstos habían efectuado en el entierro de la esposa del otorgante y otras costas derivadas del fallecimiento.¹⁴⁶

Por tanto, según la utilización que se hizo de estos instrumentos, se pudo obtener un préstamo (34.73% de las sumas), adquirir un bien a crédito (23.57%) o saldar una deuda (40.45%). En el 1.24% restante se obtuvo un préstamo y un bien a crédito.

Además, a medida que avanzó la centuria, se cedieron también títulos de censo. A diferencia de las otras deudas, en el censo no existía una fecha de redención, con lo cual el acreedor no podía reclamar el principal, sino sólo los réditos. El monto de estas cesiones fue siendo cada vez más significativo, gracias al mayor uso del censo consignativo.

*Las libranzas y las letras de cambio*¹⁴⁷

Eran documentos de crédito que obviaban el uso de la moneda, se podían endosar y aumentaban los medios de pago existentes. Es-

¹⁴⁵ *Ibidem*, 8 de marzo de 1578, f. 74/74v.

¹⁴⁶ AGNCM, Juan Pérez de Rivera, v. 3352, 25 de junio de 1583, f. 226v/227v.

¹⁴⁷ Sobre el uso de las libranzas y letras de cambio en Nueva España, véase Pedro Pérez Herrero, *op. cit.*

tos documentos se utilizaban para movilizar capitales sin riesgo de unos lugares a otros, para saldar transacciones y deudas, o para obtener un crédito en una plaza que se saldaría en otra distinta.¹⁴⁸

La operación consistía básicamente en lo siguiente: una persona (librador) emitía una orden de pago a un corresponsal suyo, asentado en otra localidad (aceptante) para que entregara a un tercero (tomador) o a su orden, cierta cantidad de dinero que el librador había recibido del tomador en la plaza en la que se giraba la orden de pago (libranza o letra de cambio);¹⁴⁹ o bien el librador obtenía un crédito del tomador que saldaría un tercero en otra plaza. Estos documentos se podían ceder o endosar a un tercero (portador o tenedor).

El empleo de los términos libranza y letra de cambio en la época colonial resulta confuso. Algunas veces se utilizaban indistintamente, aunque en general, en el siglo XVI, el vocablo “libranza” se refería a las transacciones en el interior, y el de “letra de cambio” o simplemente “cambio”, a las del exterior y, en este caso, al intervenir un cambio de moneda, se podía establecer un premio para igualar el valor de la moneda entre las dos plazas y en remuneración a los costos y riesgos de su traslado.¹⁵⁰ Otras veces, el término libranza se utilizaba cuando la operación se realizaba únicamente entre tres personas, y el de letra de cambio cuando concurrían cuatro. En el primer caso, el librador recibía una cantidad de dinero en una plaza y giraba instrucciones a un corresponsal suyo, asentado en otra distinta, para que liquidase la deuda. En 1588, por ejemplo, el representante de don Antonio Velázquez pagó en Nueva España una libranza de 400 ducados a Cristóbal de Riano, quien había entregado la cantidad a don Antonio en la Península Ibérica. Éste le dio una libranza para cobrar la cantidad en el Virreinato.¹⁵¹

¹⁴⁸ Por ejemplo, en 1570, Jerónimo de Mercado endosaba una libranza que había emitido a su favor don Luis de Quesada por 200 pesos, contra Silvestre de Espínola, quien la había aceptado a favor de Francisco Dávila. Mediante la libranza, pagaba los 200 pesos que adeudaba a Dávila: AGNCM, *Antonio Alonso*, 19 de octubre de 1570, f. 997v/998 (91v/92).

¹⁴⁹ A partir de Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 390.

¹⁵⁰ Según José María Quirós, lo que distinguía a las libranzas de las letras de cambio es que las primeras “se giran por los comerciantes de un mismo reino o provincia sin exigir ningún interés, entregando en otra parte la misma cantidad que reciben; y las segundas que se dan con cierto premio que se sobreañade a su importe para igualar el valor o estimación que tiene la moneda en el lugar en que ha de pagarse, y en remuneración de los peligros y costos que tendría la traslación de aquella cantidad a otra plaza o reino distante”. *Guía de negociantes. Compendio de la legislación mercantil de España e Indias*, introducción, revisión del texto y notas de Pedro Pérez Herrero, México, UNAM, 1986 [1810], p. 156-157).

¹⁵¹ AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, v. 3353, 19 de agosto de 1592, f. 682/701v.

A pesar de su uso generalizado en la península ibérica en el siglo XVI, en Nueva España se encontraron pocas alusiones al uso de libranzas y letras de cambio en las transacciones en el interior, aunque su uso estaba más extendido en las relaciones con el exterior, especialmente cuando se quería conseguir un crédito en Sevilla. Para el efecto, el habitante novohispano otorgaba un poder para que le pudiesen obligar en Castilla por cambios (y hasta “recambios”), que se comprometía a saldar en el Virreinato. Así, en 1575, Melchor de San Ginés apoderaba a Miguel Jerónimo, quien estaba de partida para los reinos de Castilla y a Juan de Miranda para que pudiesen tomar a su nombre, “a cambio, pérdida o daño o en otra manera” en la Península hasta 100 ducados y obligar sus bienes a ello. Con el dinero obtenido deberían comprar mercancías, que especificaba en una instrucción que les adjuntaba, y remitírselas a Nueva España.¹⁵²

También, en 1564 el regidor de México Alonso de Ávila de Alvarado facultaba al sevillano Benito Báez para que pudiera tomar a cambio o a daño la cantidad suficiente para reunir, si fuere necesario, 4 000 ducados, que debían enviarse a Luis Alfonso de Estrada, quien residía en la Corte y negociaba asuntos del otorgante. El dinero obtenido y los gastos que resultaran de cambios, recambios o compra de mercancías, se obligaba a pagarlos en Nueva España, a los plazos y términos que dispusiese el apoderado.¹⁵³ También el impresor Juan Pablos, en los años cincuenta, requirió de crédito en Sevilla para comprar los instrumentos de su oficio y para facilitar la contratación y traslado de trabajadores europeos a Nueva España. Su representante en Sevilla, en 1550, recibió en esa plaza de varios comerciantes cartas de crédito por un valor de 500 ducados, que Juan Pablos entregaría al factor de los acreedores sevillanos en México.¹⁵⁴

Asimismo la libranza se podía utilizar con esta finalidad. En 1593, el minero potosino Juan del Valle apoderaba al mercader Alonso Paris para tomar en Zacatecas 824 pesos en reales o en libranza a entregarse en la ciudad de México, “como es costumbre”, y obligarle a su pago y rescate, a los plazos y condiciones que se pactaren. La cantidad se la cedía al apoderado para cancelar los adeudos contraídos con éste por venta de mercancías, y sumas dadas en plata y en reales.¹⁵⁵

¹⁵² AGNCM, *Antonio Alonso*, 19 de marzo de 1575, f. 462/463.

¹⁵³ *Ibidem*, 16 de septiembre de 1564, f. 568/569 (957/959).

¹⁵⁴ CFAAPS, t. IV, doc. 1081 (26 de septiembre de 1550); doc. 1227 (24 de abril de 1551); y doc. 1230 (28 de abril de 1551).

¹⁵⁵ *Documentos y grabados...*, p. 120. En febrero de 1572 Alonso de Villaseca emitió una libranza que pagaría su mayordomo en las minas de Zacatecas al factor novogallego don

Menos común fue utilizar la letra de cambio o libranza para obtener crédito en Nueva España y saldar el importe en Sevilla, aunque llegaron a registrarse algunos casos, que probablemente consistiesen en “cambios secos”, es decir, letras que no se aceptarían y se recambiarían de nuevo en el Virreinato. Por ejemplo, en 1536, Francisco Serrano y su fiador el mercader Alonso de Carrión se obligaron a pagar al segoviano Sebastián de Benavente 55 000 maravedís. El pago debía efectuarlo el padre del deudor en la ciudad de Segovia. De no hacerlo, facultaban al acreedor a “tomar y sacar a cambio” la cantidad para Nueva España, a los precios que corriesen en ese momento.¹⁵⁶ También, a veces, se utilizó la letra de cambio para trasladar cantidades de Nueva España a la Península, lo que no excluyó obtener un crédito con la operación. En 1537, por ejemplo, el mercader alemán Juan Henche recibió, en la ciudad de México, del también mercader Álvaro Hernández, de Madrid, 1 000 pesos de oro de minas que éste deseaba enviar a la ciudad de Toledo. Henche emitió una cédula de cambio que sería pagada por los mercaderes Lázaro Nuremberg y Cristóbal Reyser en Sevilla.¹⁵⁷ Al año siguiente, Henche emitió otra letra de cambio por valor de 1 500 ducados, contra los mismos corresponsales sevillanos, a favor del comendador Juan Baeza de Herrera, a quien adeudaba 1 000 pesos de oro de minas que procedían de la compra de 90 esclavos indios, herramientas y minas, que como garantía quedaban hipotecados. Además el mercader Francisco Sánchez de Toledo le entregó, en nombre de Báez, otros 350 pesos de oro de minas, que Henche se comprometía a no cobrar hasta que hubiera constancia que sus corresponsales habían entregado en Castilla los 1 500 ducados.¹⁵⁸

Un tipo peculiar de letras de cambio, muy utilizadas en el financiamiento de la Carrera de Indias, fueron las *escrituras de riesgo de mar*. Mediante este contrato, una persona (dador o acreedor) entregaba una cantidad (en dinero, mercancías, o en ambos) a otra persona (deudor), quien se comprometía a saldarla (principal + intereses) en otra plaza, únicamente si el viaje llegaba a feliz término. El acreedor, por tanto, corría con los riesgos de la operación y en caso de naufragio

Bernardo Ramírez de Vargas, en abril. Don Bernardo se obligaba a pagar la suma que recibía prestada a Alonso de Villaseca a finales de agosto de ese año: AGNCM, *Antonio Alonso*, 28 de febrero de 1572, f. 277/277v.

¹⁵⁶ A partir de MC, v. 2, doc. 2079.

¹⁵⁷ Como garantía se pactaba que si los interesados no recibían el dinero, Henche lo pagaría directamente: MC, v. 2, doc. 2316.

¹⁵⁸ *Ibidem*, v. 2, doc. 2517 y 2518.

o de otra contingencia, perdía el principal (y los intereses). Como garantía, quedaban hipotecadas la carga (mercancías) y/o el navío que las transportaba. Como el acreedor corría con los riesgos de la operación, se facultaba la percepción de un interés.¹⁵⁹ Este mecanismo se utilizó ampliamente en Sevilla para el financiamiento y avío de las flotas americanas.¹⁶⁰ El saldo se podía pactar en el puerto de destino o en la propia plaza, en este caso al tornaviaje del navío. Como se analizará en el capítulo 4, muchos novohispanos que se encontraban en Sevilla mediante este mecanismo obtuvieron crédito en la Península que se comprometían a saldar al arribo de la flota al puerto de Veracruz. También fue muy utilizado por personas que deseaban fijar su residencia en Nueva España y solicitaban crédito en Sevilla para su pasaje y para comprar algunas mercancías que venderían en América, y cubrir con su importe el importe de la travesía. El saldo se efectuaba en Nueva España, bien con el dinero que consiguieran con la venta de los efectos que traían de la Península, o porque algún pariente asentado en el Virreinato saldase el crédito.

LA SUSTITUCIÓN DE DEUDAS

Las deudas también se podían reemplazar. Una deuda a largo plazo (censo consignativo) se podía sustituir por una a corto plazo. En este caso, se redimía el censo y el deudor se comprometía a pagarlo en un nuevo plazo, inferior al original, y dejaba libre de gravamen los bienes acensuados. En 1565, por ejemplo, Francisca Jaimes otorgaba una obligación a favor de Leonor Méndez por 100 pesos de oro común que adeudaba del principal de un censo de que le había otorgado redención. Se obligaba a efectuar el pago cuatro meses más tarde.¹⁶¹

¹⁵⁹ En este punto, había discrepancias entre la autoridad civil y la eclesiástica. Estos contratos fueron reprobados por la Iglesia, pero su uso estaba permitido y regulado por la autoridad civil.

¹⁶⁰ Sobre las características de esta operación en el siglo XVI, véase Antonio-Miguel Bernal, *op. cit.*

¹⁶¹ AGNCM, *Antonio Alonso*, 29 de octubre de 1565, f. 685v/687. También en 1563 el entonces mercader Pedro Ocharte obtuvo la redención de un censo que había impuesto su suegro, el impresor Juan Pablos, de 1 375 pesos de principal. Adeudaba 1 050 pesos de principal e intereses, que se obligaba a pagar en el transcurso de un año: *ibidem*, 7 de mayo de 1563, f. 207/208v (259/262), y 18 de mayo de 1563, f. 323/324 (495/497). En esas fechas, Pedro Ocharte se presentaba como mercader, aunque años más tarde lo hará como impresor.

Asimismo, una deuda a corto plazo se podía transformar en una a largo plazo, es decir, una obligación de pago se podía convertir en el principal de un censo y el acreedor entregar carta de pago de la primera. En 1557 Martín de Elgueta impuso un censo de 1 000 pesos de oro de minas a favor de Martín Jofre, al que adeudaba esa cantidad por ganado que le había comprado a crédito con anterioridad. Cumplido el plazo y ante la imposibilidad de efectuar el pago, sustituyó la deuda por un censo.¹⁶²

En estas operaciones, no se realizaba una transferencia de capital del acreedor al deudor, sino simplemente un reemplazo de una deuda por otra.

En otras ocasiones, simplemente se escrituraba ante notario una deuda que ya se había reconocido de manera privada, mediante una cédula o un conocimiento. Además, la nueva deuda podía tener su origen en una anterior, generalmente de plazo ya vencido, y se registraba algún cambio respecto a la escritura original, como sucedía en las moratorias de pago (o “esperas”). El acreedor concedía una prórroga al deudor, y se estipulaban nuevos plazos, pero como garantía para el acreedor, la escritura original se quedaba “en su fuerza y vigor” en cuanto a su antigüedad y prelación, es decir, en caso de no cumplir los nuevos plazos, se podía ejecutar al deudor por la totalidad de la deuda, dicho de otro modo, no se “innovaba” la obligación (recuérdese lo señalado anteriormente sobre el depósito).

A veces, otra persona se obligaba mancomunadamente o sustituía al deudor original y, para al efecto, reconocía la deuda como suya (“hace de deuda ajena suya propia”). En general, se pactaba un nuevo plazo, y se liberaba, por tanto, al primer deudor de la vía ejecutiva.

Por otro lado, una deuda en dinero se podía cancelar mediante la prestación de un servicio laboral por parte del deudor al acreedor. Éstas eran las *obligaciones de servicio* por deudas. En ellas, el deudor reconocía una deuda previa, que se obligaba a descontar con su trabajo (*Cfr.* capítulo 6).

Las sustituciones de deudas no recogen la constitución de una operación crediticia, es decir, en ellas no se transfiere un capital del acreedor al deudor.

¹⁶² AGNCM, *Antonio Alonso*, 18 de junio de 1557, f. 791/794v (53/60).

LAS GARANTÍAS

Para asegurar el reintegro de las sumas acreditadas, los deudores podían ofrecer alguna garantía adicional a los acreedores. Ya el simple hecho de registrar ante escribano la deuda facilitaba, como se verá, la posibilidad de reclamar por vía judicial su cobro.

Las garantías se dividían en generales y especiales. Por las primeras, los deudores se obligaban a responder de la deuda con todos los bienes presentes y futuros, en la terminología de la época “bienes habidos y por haber”. Por las segundas, señalaban expresa e individualmente las garantías a fin de satisfacer el pago, en caso de no cumplirse el plazo pactado. La garantía especial o individual no derogaba a la general. Dentro de las garantías especiales, podemos distinguir, a su vez, entre personales (fianza) y reales (hipoteca y prenda). Estas figuras jurídicas tenían en común el que eran accesorias, siempre respaldaban una obligación principal y sólo nacían o subsistían como garantía de otro contrato. La extinción de la garantía no implicaba la de la obligación principal, que subsistía hasta que se saldaba el crédito.

La fianza

Por medio de esta figura, en las operaciones de crédito, el fiador se obligaba a pagar la deuda, si el principal deudor no la satisfacía en el tiempo convenido. Las obligaciones del fiador variaban según el tipo de fianza y de las condiciones bajo las que contrayese la obligación. En líneas generales, el fiador no se obligaba a más que el principal deudor¹⁶³ y no era reconvenido hasta que se embargaban y vendían los bienes de éste y éstos no alcanzaban a pagar la deuda (“beneficio de orden o de exclusión”).¹⁶⁴ Si renunciaba a este derecho, la fianza se elevaba a obligación principal y, por tanto, el acreedor podía exigir indistintamente el pago al principal deudor o a su fiador. Además, el fiador no estaba obligado a pagar sin que

¹⁶³ Esto se entendía no sólo en la cantidad sino también en los plazos y condiciones de la paga. Había, sin embargo, una excepción: cuando el principal deudor era hidalgo y gozaba por tanto de ciertos privilegios que no podía reclamar el fiador si no tenía esa calidad (Nicolás de Yrolo Calar, *op. cit.*, p. 36).

¹⁶⁴ José María Álvarez, *op. cit.*, v. 2, libro III, p. 89-90.

primero el acreedor le cediera los derechos y acciones que le competían contra el principal deudor (“beneficio de cesión de acciones”) y, por tanto, otorgarle poder para exigir al deudor principal y/o demás fiadores lo que pagó por ellos. Esta operación se conocía como *lasto*.

Además, cuando se ofrecía más de un fiador, éstos se podían obligar: a) simplemente o b) cada uno por el todo. En el primer caso, quedaban obligados a satisfacer proporcionalmente la deuda (“beneficio de la división”).¹⁶⁵ En el segundo, se obligaban por la totalidad de la deuda, y el acreedor podía dirigir su acción contra el que quisiera, por el todo, o a prorrata. En consecuencia, si uno de los fiadores pagaba íntegramente el débito al acreedor, liberaba a los demás, con respecto a éste.¹⁶⁶

El fiador podía garantizar toda la operación o un parte. En las escrituras de censo, existía la figura del fiador de saneamiento, quien, como se vio, sólo se obligaba a que los bienes gravados pertenecían al censuario (deudor) y a que no estaban gravados con otros censos no declarados en la escritura de imposición.¹⁶⁷

Cuando el fiador efectuaba la paga por el principal deudor, exigía al acreedor la carta de *lasto*. Éste consistía en un derecho de “recobre”, que facultaba al fiador u otra persona que había efectuado un pago por otro, de recuperar del verdadero deudor, lo que había pagado. Por tanto, el *lasto* incluía una carta de pago y una cesión de acciones. El deudor no podía impedir la operación y si el acreedor se negaba a otorgar el *lasto*, no podía exigir al fiador que pagase la deuda. Al que se le otorgaba la carta de *lasto*, por tanto, sucedía en el lugar y prelación del acreedor, y adquiría la deuda como si la hubiese comprado. Por esta cesión de acciones, mientras que no le reintegraban lo que había pagado, no expiraba la obligación principal.¹⁶⁸ La carta de *lasto* era imprescindible para que el fiador pudiera cobrar lo pagado del principal deudor y/o de los otros cofiadores.¹⁶⁹

¹⁶⁵ *Ibidem*, p. 87 y 89. Cuando se renunciaba este derecho, los fiadores quedaban obligados solidariamente (“por el todo”, “de mancomún” o *in solidum*), como si expresamente lo hubiesen pactado así.

¹⁶⁶ José María Álvarez, *op. cit.*, v.2, libro III, p. 86-87.

¹⁶⁷ El fiador del saneamiento podía garantizar los trasposos de deudas, y sólo se comprometía a que el título cedido pertenecía al otorgante y que no estaba cedido, empeñado, hipotecado o enajenado.

¹⁶⁸ Sobre la operación de *lasto*, véase José María Álvarez, *op. cit.*, v. 2, libro III, p. 90 y ss.

¹⁶⁹ Si existía sólo un fiador, éste podía pagar la deuda y, posteriormente, pedir el *lasto* al acreedor; pero si eran varios fiadores y uno de ellos pagaba, si no pedía el *lasto*, se entendía que hacía la paga por el principal deudor.

En cuanto a sus aspectos formales, en general, en las operaciones de crédito en el siglo XVI, el principal deudor y el fiador se obligaron solidariamente, y el fiador renunciaba a los beneficios que la ley le otorgaba, con lo cual elevó su obligación a la de principal deudor, de tal modo que el acreedor pudo dirigir su acción contra cualquiera de ellos. En algunos casos, ante el incumplimiento del deudor, el fiador para que no se emprendiese en su contra un proceso de ejecución, satisfizo el pago, y exigió la carta de lasto al acreedor, para poder recuperar lo pagado al principal deudor. Por otra parte fue común también la *reserva de fianza*, mediante la cual, en un documento aparte, el deudor relevaba al fiador de sus obligaciones.¹⁷⁰

La fianza y la obligación solidaria¹⁷¹ fueron las garantías más comunes ofrecidas en el siglo XVI, sobre todo en los préstamos pero también en las ventas a crédito de bienes muebles y semovientes (véase cuadro 17).

La hipoteca

Era una garantía real y especial o expresa porque afectaba únicamente al bien que señalaba. La hipoteca no derogaba la obligación general del deudor de responder con todos sus bienes. La figura tenía como finalidad evitar la traslación del dominio hasta que el deudor cumpliera con la obligación, o asegurar que el bien pasase a un tercero con la carga. El bien hipotecado quedaba en poder del deudor. Se podían hipotecar cualesquier bienes que estuvieran en el comercio. En el siglo XVI fue muy frecuente la hipoteca de bienes muebles y semovientes.

Una variante de hipoteca era el gravamen en el censo consignativo, que se diferenciaba de la hipoteca en que no era una garantía accesoria sino parte inherente del contrato, hasta el punto que si el bien gravado se destruía o se perdía en más de un 80%, se extinguía el censo.

¹⁷⁰ Por ejemplo, en 1572, el sastre Miguel Vanegas otorgaba reserva de fianza a Juan Tomás, quien se había obligado como su fiador a pagar 16.875 pesos a Juan del Arroyo: AGNCM, *Antonio Alonso*, 14 de abril de 1572, f. 290v/292. También se podía otorgar la reserva en las fianzas de saneamiento, como hizo el tintorero Juan Bautista, quien relevó a sus fiadores de sus obligaciones por la fianza de saneamiento que le habían otorgado en el traspaso de un censo: *ibidem*, 24 de julio de 1570, f. 954v/955v (52v/53v).

¹⁷¹ Si no se obligaban solidariamente, se consideraba que se obligaban proporcionalmente al monto de la deuda (esta disposición data de 1548 y se recogió en la *Novísima Recopilación*, libro 9, título XI, ley X).

En cuanto a sus aspectos formales, la hipoteca se fue haciendo más común a medida que avanzó el siglo XVI, aunque sin llegar a desplazar a otras garantías, sobre todo a la fianza, y afectó tan sólo a una reducida parte de las operaciones. A juzgar por las fuentes consultadas, la hipoteca no resultó en muchos casos suficiente cuando se exigió al deudor la presentación de un fiador o de alguien que se obligase solidariamente con él (véase cuadro 17). La operación que se respaldó con esta garantía fue principalmente la venta a crédito. En general, la hipoteca recayó sobre el bien adquirido, especialmente en los bienes semovientes (esclavos o animales) y, sobre todo, en los bienes raíces.

La prenda

A diferencia de la hipoteca, en la prenda, la garantía quedaba en poder del acreedor hasta que el deudor satisficiera el pago. Como no se producía transferencia de dominio, estaba a cargo del deudor (propietario) el riesgo de los bienes, siempre que no se demostrase mala fe o descuido evitable por parte del acreedor. Los bienes empeñados no debían ser fructíferos, porque en este caso, los frutos pertenecían al deudor, quien podía optar por cobrarlos o entregarlos al acreedor como parte del principal.¹⁷² Es decir, la prenda era únicamente una garantía y el acreedor no podía lucrar con ella, en beneficio propio, el tiempo que la retuviese.

En caso que el deudor no efectuase el pago al tiempo convenido, el acreedor podía vender el objeto entregado en prenda, pero únicamente podía retener el monto de la deuda y entregar la cantidad sobrante al deudor. Incluso, el objeto dado en prenda se llegó a traspasar.¹⁷³

De las garantías estudiadas, la prenda es la menos registrada en la documentación notarial, pero fue muy utilizada. El hecho que la garantía quedase en poder del acreedor, explica el que en la mayoría

¹⁷² El pacto anticrético, por el cual el acreedor percibía en concepto de interés los frutos de la finca o bien que se le ofrecían en prenda, estaba considerado como "usurario": *Directorio...*, f. 50.

¹⁷³ En 1528 el barbero Juan de Salamanca cedía dos esclavas indias que le había dejado en prenda el espadero Hernando Hurtado como garantía de un préstamo de 23 pesos. Como el deudor se encontraba en la Península Ibérica, el acreedor traspasaba las esclavas a Francisco de Orihuela, por los 23 pesos con la obligación de que éste entregase las esclavas al deudor si éste le devolvía el dinero: *MC*, v. 1, doc. 1148.

de los casos no se efectuase la escrituración notarial. Así, en los testamentos es común encontrar gran cantidad de objetos entregados en prenda que respaldaron operaciones de crédito, fundamentalmente préstamos.¹⁷⁴

Aparte de estas garantías, se podían estipular otras, como otorgar un poder en causa propia para cobrar algunos adeudos en caso de no cumplir el pago. En 1576, por ejemplo, Alonso de Écija compró a crédito al mercader Diego de Cepeda 19 cargas de cacao, y se obligaba a liquidar el adeudo en seis meses. Como garantía, cedió al acreedor una libranza de plazo ya vencido para que la cobrase si incumplía el plazo.¹⁷⁵ También en ese año, Luis de Moscoso cedía a Gregorio de Bustamante 500 pesos para pagarle un caballo y jaez que le había comprado en 390 pesos y un préstamo de 110 pesos. Se comprometía a liquidar la deuda en cinco meses y garantizaba el pago mediante la cesión de un título por esa cantidad, que venecía en la misma fecha.¹⁷⁶

También se podía facultar al acreedor a efectuar una *barata* a costa del deudor, por el monto adeudado, en caso que éste no cumpliera el plazo pactado, o establecer alguna otra satisfacción. En 1527, por ejemplo, el mesonero Hernán Vázquez vendió a Pedro de Aguilar unas casas, mesón y esclavos en 800 pesos, que el comprador no pagó y, hasta que lo hiciera, se comprometía a dar de comer

¹⁷⁴ Por ejemplo, en el testamento del canónigo de la catedral de Antequera, Luis Méndez de Sotomayor, en 1604 se consignaban las siguientes prendas a su favor: unas prendas de oro de Tomás Tisol sobre las cuales le debía 1 000 pesos; una fuente de plata dorada, un jarro grande dorado y 18 platillos (seis los había prestado al tesorero don Juan de Castilla); una taza dorada de doña María de Aguilar para garantizar 20 pesos que le prestó; cuatro candeleros de plata, un candelero de plata grande de Ana de Ulloa, empeñado en 10 pesos; un pichel de plata y otro empeñado viejo de doña Juana de Sotomayor que le debía 20 pesos sobre él; 6 pesos de Nicolás de Espíndola, su marido, que le prestó; una cuchara de plata grande, un salero grande de plata de tres piezas, dos platoncillos, cuatro escudillas y cuatro cucharas de plata más otras tres empeñadas de Juan Bautista Salazar en tres piezas. Tenía además otras prendas de oro que se especificaban en una memoria (AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 1471, exp. 6). Ana Hernández, negra libre, en su testamento declaraba los objetos que había empeñado a la cofradía de los Jolofes, fundada en el hospital de Nuestra Señora, por 10 pesos que debía a la cofradía y que eran los siguientes: una saya de paño azul con cuatro pasamanos de seda, un jubón de raso negro de Castilla, dos sábanas de ruán de Castilla, dos tablas de manteles de manta de China, un manto de anascote nuevo, tres almohadas de ruán con sus acerías, dos de ellas labradas de carmesi y una de azul. Además había prestado 2 pesos a un hermano de Vicente, negro libre, del que tenía en prenda unos anillos de oro (AGNCM, *Andrés Moreno*, v. 2463, 20 de julio de 1593, f. 38/39v). En su testamento, en 1575, Alonso de Ribera, asentaba que había empeñado la encomienda que disfrutaba para garantizar un préstamo: AGNM, *Bienes Nacionales*, v. 391, exp. 3.

¹⁷⁵ AGNCM, *Antonio Alonso*, 21 de febrero de 1576, f. 444v/446.

¹⁷⁶ *Ibidem*, 16 de julio de 1576, f. 1357/1358.

al acreedor, proporcionarle alojamiento a él y a dos esclavas que le sirviesen.¹⁷⁷

En el cuadro 17 se analizan las garantías ofrecidas en los préstamos y en las ventas a crédito en la segunda mitad del siglo XVI. En estas últimas se distingue entre las de bienes muebles o semovientes, y de bienes raíces. En todos los casos, se ha excluido el censo consignativo.

Cuadro 17

GARANTÍAS OFRECIDAS EN LAS OPERACIONES CREDITICIAS
EN LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XVI ¹⁷⁸

<i>Operación crediticia</i>	<i>Garantía ofrecida</i>							<i>Total</i>	
	F	OS	H	F+H	P	T	O	gar	opers.
Préstamos	34	26	6	1	1	-	4	72	215
Venta muebles	109	24	42	11	8	8	3	206	576
Venta raíces	4	2	22	6	-	1	-	32	63
Total	147	52	70	18	9	9	7	310	854

Símbolos utilizados:

F = fianza; OS = obligación solidaria; H = hipoteca.

F+H = fianza u obligación solidaria + hipoteca; P = prenda.

T = cesión de un título de crédito o de un derecho a favor del deudor; O = otras garantías.

El hecho de registrar la obligación ante notario ofrecía una garantía adicional al acreedor, al facilitar, ante un incumplimiento del deudor, reclamar el pago por vía judicial. A pesar de ello, un elevado número de operaciones crediticias utilizó alguna otra garantía, como se observa en el 34.5 % de los préstamos analizados, en el 35.8 % de las ventas a crédito de bienes muebles o semovientes, y el porcentaje aumenta en la adquisición a crédito de bienes raíces: 51.6 %.

En los préstamos y ventas a crédito de bienes muebles o semovientes las figuras más utilizadas fueron las personales (fianza y obligación solidaria), que significaron en el primer caso, el 60% de las garantías ofrecidas, y en el segundo, el 64.6%. El porcentaje baja considerablemente en la adquisición a crédito de bienes raíces (18.75%),

¹⁷⁷ A partir de MC., v. I, doc. 396-398. Benito de la Cuesta prestó a Agustín de Esquivel y a Miguel de Torres, quienes tenían una tienda de menudencias en la ciudad de México, 50 pesos, con condición de que éstos le comprasen el pan. De no hacerlo, no les concedía crédito y estarían obligados saldar inmediatamente la deuda: AGNCM, *Juan Pérez de Rivera*, legajo 3362, 5 julio de 1633, f. 72/72v (312/312v). Éste era uno de los casos que los teólogos consideraban como usura.

¹⁷⁸ Fuentes: véanse cuadros anteriores.

si bien algunas operaciones combinaron garantías reales y personales (18.75%), con lo cual el porcentaje subiría hasta el 37.5%.

A la fianza y obligación solidaria, le sigue en importancia la hipoteca, que se utilizó, sobre todo, en la compra de bienes raíces a plazos (68.75% de las garantías ó 87.5% si se consideran los casos en que a la hipoteca se le sumó la fianza u obligación solidaria), y mucho menos en las otras operaciones crediticias: 20.4% de las garantías ofrecidas en las ventas a crédito de bienes muebles o semovientes; y 8.3% en los préstamos.

En el nivel más bajo de la sociedad y, como verdaderos “proletarios”, otro recurso fue ofrecer la fuerza de trabajo como garantía, que en algún caso afectó también al grupo familiar y a la prole.¹⁷⁹

Por último, hay que señalar también la cesión de un título de crédito al acreedor y la facultad para hacer barata u otras compensaciones. Como se señaló anteriormente, la prenda se registró poco en la fuente, porque constituía una garantía suficiente que excluía el registro de la deuda en un documento público.

En el censo consignativo, además del gravamen de un bien raíz que formaba parte constitutiva del contrato, también se ofrecieron garantías adicionales. A partir de la misma fuente, de las 46 imposiciones registradas en la segunda mitad del siglo XVI, en 12 contratos se ofreció fianza de saneamiento, en otros cuatro la obligación solidaria, y otros cinco más combinaron la fianza con la hipoteca,¹⁸⁰ es decir casi la mitad de los contratos de fundación de censo incluyeron, además del gravamen, alguna garantía adicional, principalmente la fianza de saneamiento (12 casos). Las garantías personales fueron importantes, casi el 20% de estos contratos incluyó un deudor solidario, que, en cinco casos, impuso asimismo el censo sobre bienes de su propiedad.

LAS ACCIONES LEGALES

El proceso de ejecución

La ejecución era el proceso legal por medio del cual el acreedor o acreedores se podían satisfacer del pago de una deuda cuando el deudor no efectuaba el pago al plazo acordado. La ejecución impli-

¹⁷⁹ Cfr. capítulo 6.

¹⁸⁰ Fuentes: *ibidem*.

caba el embargo de los bienes del deudor, muebles y, en su defecto, raíces, y a falta de ellos o a falta de fianzas de saneamiento,¹⁸¹ la prisión del deudor. Los bienes confiscados se vendían y remataban en almoneda y con el dinero resultante, se pagaba al acreedor o acreedores lo adeudado.¹⁸² El proceso de ejecución se diferenciaba básicamente de la vía judicial ordinaria en que era más rápido y sólo afectaba las deudas líquidas, a las que tenían incorporadas cláusulas guarentigias¹⁸³ y las formalizadas ante notario o con firma y reconocimiento de testigos mediante documentos privados.

Cuando el deudor no cumplía la obligación contraída, el acreedor ponía en marcha la vía ejecutiva. Las partes del proceso eran las siguientes: el acreedor presentaba una petición ante la justicia y reclamaba, por vía judicial, el pago. La justicia notificaba la petición al deudor quien era reconvenido a pagarla o a alegar las excepciones legítimas para no hacerlo (paga, quita, espera o cualquier otro convenio con el acreedor) o, en caso contrario, señalar bienes (muebles, en su defecto raíces, y a falta de éstos, títulos de crédito) para proceder al embargo. Si no señalaba bienes, se le encarcelaba. Confiscados los bienes, se pronunciaba el albalá de almoneda, y los bienes se traían en pregón para ser rematados al mejor postor, que podía ser el acreedor. Cumplidas estas formalidades, los bienes se vendían y con el dinero resultante, se pagaba al acreedor su deuda y se descontaban, además, las costas judiciales del proceso. Si los bienes embargados no alcanzaban a cubrir la deuda, el acreedor podía solicitar “mejora” de ejecución y se procedía al secuestro de otros bienes para satisfacerle. Si el proceso se prolongaba porque las partes alegasen excepciones, apelasen a una instancia superior o salieran terceros interesados u opositores, ofrecían nuevas fian-

¹⁸¹ Esta fianza la ofrecía el deudor, cuando se emprendía en su contra el proceso de ejecución. Mediante ella aseguraba que los bienes estaban libres de gravámenes u otra enajenación y que responderían de la deuda. De este modo, garantizaba que la ejecución sería efectiva. Si no ofrecía esta fianza, el deudor era encarcelado: Toribio Esquivel Obregón, *Apuntes para la Historia del Derecho en México*, México, Polis, 1937, v. 3, p. 401.

¹⁸² Sobre el proceso de ejecución y sus etapas, véanse: Nicolás de Yrolo Calar, *op. cit.*, p. 35; Toribio Esquivel Obregón, *op. cit.*, t. II, p. 857-862; *Novísima Recopilación*, XI, títulos XXVIII-XXX; *Libro de los principales rudimentos tocante a todos juicios, criminal, civil y ejecutivo* (transcripción y estudio preliminar de Charles R. Cutter), México, UNAM, 1994 [1764], p. 70-72; y Juan Montero Aroca, *La herencia procesal española*, México, UNAM, 1994, p. 81-102.

¹⁸³ En estas cláusulas, los contrayentes facultaban a los jueces para que les ejecutasen si no cumplían la escritura, como si así lo hubiesen pactado, juzgado o transigido (Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 113).

zas, los acreedores de que devolverían lo cobrado y los deudores, de que pagarían lo exigido, y otro tanto como multa.¹⁸⁴

La prelación de las deudas

La legislación establecía un sistema de prelación para graduar a los acreedores. En grandes líneas, en primer lugar eran preferidas aquellas deudas en que los acreedores no hubieran perdido el dominio del objeto (bienes no fungibles prestados en comodato o custodiados en depósito); en segundo lugar, las deudas respaldadas por hipoteca,¹⁸⁵ con prioridad de las escrituradas ante notario o en un instrumento privado reconocido por tres testigos. A continuación, los préstamos o depósitos de bienes fungibles. Y por último, los otros acreedores. Entre éstos tenían preferencia los que tenían a su favor deudas registradas ante escribano.¹⁸⁶ En igualdad de condiciones, tenía prioridad la deuda más antigua sobre la más reciente.

Cuando existían varios acreedores, se formaba un *concurso*, donde se juntaban todas las causas contra el deudor y la justicia establecía la prelación. El concurso se podía establecer a petición del deudor o de los acreedores. Hasta que se resolvía la prelación, los bienes se embargaban. El proceso a veces se prolongaba, ante las oposiciones que presentaban los acreedores, el propio deudor, o incluso terceras personas que no formaban parte del concurso. De ahí, que fuera común el establecer pactos entre los acreedores y el deudor, para facilitar la paga.

¹⁸⁴ Esta figura se conocía como “fianza de la ley de Toledo”. Cuando el deudor apelaba la sentencia dictada en su contra, el acreedor tenía que ofrecer la “fianza de la ley de Madrid”, de que devolvería los bienes embargados, si la sentencia era revocada: Toribio Esquivel Obregón, *op. cit.*, v. 3, p. 401-402. Esta fianza también era necesaria cuando se alegaban las excepciones contra sentencia pasada en autoridad de cosa juzgada. También podía requerirse la “Fianza de las mil quinientas doblas”, cuando se suplicaba o apelaba en un pleito de la sentencia de revista. El que apelaba ofrecía que pagaría la fianza en caso de confirmarse la sentencia. Además existía la fianza “carcelera”, que se ofrecía para obtener la libertad en un delito que no ameritase pena corporal, caso de las deudas. El fiador era llamado “carcelero” o “comentariense” porque tomaba bajo su responsabilidad la custodia del reo y, en el caso de las deudas, si el principal no regresaba a la cárcel o saldaba la deuda, él lo haría: *ibidem*, p. 403.

¹⁸⁵ Antes que éstas tenían prelación las del fisco y las sumas que reclamara la mujer por su dote (si la carta de dote se había escriturado ante notario y antes de celebrarse el matrimonio); las derivadas de los gastos de entierro (la primera deuda que el hombre contraía con la tierra de la que salió), de funeral y última enfermedad del deudor; y el préstamo para construir o reparar la casa.

¹⁸⁶ Joaquín Escriche, *op. cit.*, p. 269-271.

*
* *

En resumen, dentro del crédito en el siglo XVI se pueden distinguir diversas operaciones crediticias y de financiamiento: a) los préstamos; b) el financiamiento mediante las compañías; c) las ventas a crédito y d) la cesión y endoso de los títulos de crédito.

El préstamo facilitó la obtención de un dinero al deudor. En sentido estricto, el único contrato que caía bajo esta definición era el *mutuo*, pero la adecuación de otras figuras jurídicas permitió el mismo fin y, además, percibir intereses a los acreedores por el dinero que prestaban, ya que estas prácticas, al no ser consideradas como préstamos, se liberaron de las disposiciones contra la usura (censo consignativo, depósito, rescate de plata, venta a crédito de metales preciosos). A excepción del censo consignativo, que fue el instrumento utilizado para los préstamos a muy largo plazo, en el resto, se estableció una fecha para la liquidación del adeudo, que, en general, se pactó en el corto o muy corto plazo (cuadro 8). En el censo consignativo el acreedor obtuvo un interés fijo sobre el dinero que prestó (10% hasta 1563; 7.14% a partir de entonces hasta 1608); en otras operaciones, el acreedor obtuvo una ganancia al entregar el metal precioso a su valor legal, cuando en la vida cotidiana su cotización era inferior a la oficial (depósito y venta de metales preciosos), y, sobre todo, en los reales de minas, al vender o trocar la moneda para que se reintegrara en plata, estableciendo un premio a su favor (*rescate*). Las tasas de interés en estos casos, aunque variables, fueron mucho más elevadas que en el censo consignativo y para las últimas décadas del siglo XVI, a juzgar por las referencias encontradas, oscilaban entre el 3% y el 4.5% en la ciudad de México (cuadros 5 y 6), y entre el 7.5% y 12.5% en los centros mineros, en ambos casos con vencimientos entre 35 y 60 días. Elevada a un año, la tasa de interés en la ciudad de México se situaría entre el 18% y el 24%, y era mucho más elevada en los reales de minas, cuando se rescataba la plata (entre el 50% y algo más del 100%).

Otra posibilidad para obtener el financiamiento necesario para emprender alguna empresa fue mediante la asociación en régimen de compañía. Estos contratos fueron ampliamente utilizados en el siglo XVI y presentaron diversas modalidades. En algunas sociedades todos los participantes comprometieron capital, lo que permitió elevar el giro del negocio, o cuando la inversión de los socios

tuvo un carácter complementario, reunir o completar las partes que integraban el capital de la empresa. Otras veces, un socio aportó el capital, y el otro, su trabajo (o capital y trabajo). Esta fórmula constituyó una alternativa a los préstamos de dinero, ya que en muchas ocasiones el socio inversionista no se ocupó del manejo de la empresa; si bien en lugar de percibir un interés fijo como en los préstamos, obtuvo una participación en los beneficios y corrió, en la misma proporción, con los riesgos o posibles pérdidas. En otros casos, el convenio guardó muchas similitudes con el régimen de partido, cuando la persona que disponía de bienes de capital se asociaba con otra para que se encargase de la explotación, a cambio de una participación en los beneficios. Al finiquito de la compañía, el socio-trabajador conseguía hacerse de un capital propio, e, incluso, obtener una participación también en el capital de la empresa, gracias al crédito que le ofrecía su compañero. El reparto de utilidades presentó formas muy variadas, aunque, en general, se tomó en consideración el monto de la inversión efectuada, así como la dificultad o dedicación que implicaba el manejo de la empresa.

Mediante las ventas a crédito, los deudores recibieron bienes que se comprometieron a pagar, en una fecha posterior, en dinero. La operación les permitía la obtención de un bien y diferir su pago y le brindaba la posibilidad de descontar parte o la totalidad de la inversión que efectuaban, con su propia explotación o, en el caso de las mercancías, con su comercialización. El plazo pactado guardó relación con el monto acreditado, con la facilidad de comercialización de las mercancías o la rapidez con que se podía recuperar la inversión efectuada (bienes semovientes, raíces) y con la capacidad económica tanto del vendedor como del acreedor (cuadros 11 a 14). La venta al fiado fue la operación crediticia dominante en el siglo XVI y palió tanto la falta de liquidez como la insuficiencia de otras vías de financiamiento.

A través de la cesión de títulos de crédito, se obtuvieron bienes, préstamos de dinero, se saldaron pagos o se cancelaron deudas sin exhibir efectivo (cuadro 16). Los documentos más comunes en el siglo XVI fueron los *poderes en causa propia*, que se podían endosar y contribuyeron a aumentar el circulante. Las libranzas y letras de cambio se emplearon sobre todo en las transacciones con el exterior y permitieron transferir capitales de unas plazas a otras, así como obtener un crédito en una localidad que sería saldado en otra distinta. Un tipo particular de estos documentos, fueron las *escritu-*

ras de riesgo de mar, muy utilizadas para financiar la correspondencia mercantil entre Sevilla y la Nueva España, y para cubrir el importe del pasaje de las personas que se trasladaban al Virreinato. El crédito (en dinero, en mercancías, o en ambos) se solicitaba en Sevilla y se saldaba en América. 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.

Ante la ausencia de instituciones crediticias propiamente dichas, el crédito exigió un alto grado de confianza. En este contexto, las garantías que se pudiesen ofrecer, resultaron muchas veces determinantes para acceder a algún tipo de crédito. Cuando el deudor no resultaba lo bastante confiable, se registraba la deuda ante escribano, además de exigirle respaldar la operación con alguna otra garantía adicional, como la fianza, la obligación solidaria, la prenda, la hipoteca, la cesión de un título de crédito, o un *poder para hacer barata* a costa del deudor.

Algunos contratos (como los censos consignativos y los depósitos) requirieron, para su validez, extenderse en un instrumento público, pero otros se podían reconocer “de palabra” o mediante un documento privado (cédula, conocimiento, cuenta de libro). Para facilitar, llegado el momento, la vía ejecutiva y reclamar judicialmente el pago, muchas operaciones se formalizaron ante escribano. Gracias a ello, en los protocolos notariales ha quedado registro de muchas operaciones crediticias y, por lo mismo, constituyen la fuente más completa, a pesar de sus limitaciones, para estudiar de una manera dinámica los instrumentos, acreedores, deudores, montos y garantías ofrecidas en el crédito en el siglo XVI.