

John F. Schwaller

“La Iglesia y el crédito comercial
en la Nueva España en el siglo XVI”

p. 81-93

Martínez López-Cano, María del Pilar
(coordinadora)

Iglesia, Estado y Economía. Siglos XVI al XIX

México

Universidad Nacional Autónoma de México,
Instituto de Investigaciones Históricas,
Instituto de Investigaciones Dr. José María Luis
Mora

1995

314 p.

cuadros

Formato: PDF

Publicado: 13 febrero 2015

Disponible en:

http://www.historicas.unam.mx/publicaciones/publicadigital/libros/iglesia_estado/iee.html

DR © 2015. Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Históricas. ISBN 978-607-02-5875-6. Prohibida la reproducción total o parcial, por cualquier medio, sin autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales.



INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES
HISTÓRICAS

LA IGLESIA Y EL CRÉDITO COMERCIAL EN LA NUEVA ESPAÑA EN EL SIGLO XVI

JOHN F. SCHWALLER

La operación de las redes del crédito comercial en México durante la época colonial tardía ha sido estudiada en las obras de David Brading y John Kicza.¹ La participación de la Iglesia en la economía de la Nueva España a fines de la época colonial figura como tema de muchas otras obras, como las de Arnold Bauer.² A pesar de esto, el papel de la Iglesia en el sistema de crédito comercial en la colonia temprana todavía no ha recibido un estudio extenso.³ Este ensayo tiene como objetivo plantear algunas cuestiones como punto de partida para otras investigaciones, así como ofrecer una visión de la participación de la Iglesia dentro de las redes de crédito en la Nueva España en el siglo XVI.

En la Nueva España tanto individuos como corporaciones tenían varios tipos de crédito disponible. No había una distinción entre negocios, corporaciones sin fines de lucro, e individuos en cuanto al mercado del crédito, y por eso es importante considerar el mercado de crédito

¹ David A. Brading, *Miners and Merchants in Bourbon Mexico, 1763-1810*, Cambridge, Cambridge University Press, 1971, p. 98-104; John Kicza, *Colonial Entrepreneurs: Families and Business in Bourbon Mexico City*, Albuquerque, NM, University of New Mexico Press, 1983, p. 171-172.

² El punto de partida para este estudio es el excelente ensayo de Arnold Bauer, que se enfoca hacia el impacto de las obras pías en la economía novohispana a fines de la época colonial y los primeros años de la república, "The Church in the Economy of Spanish America: *Censos and Depósitos* in the Eighteenth and Nineteenth Centuries", *Hispanic American Historical Review*, volumen 63 (1983), p. 707-733.

³ Entre otros estudios, son muy valiosos como punto de partida: Gisela von Wobeser, *San Carlos Borromeo: Endeudamiento de una hacienda colonial (1608-1729)*, México, UNAM, 1980; Jean-Pierre Berthe, "Contribución a la historia del crédito en la Nueva España (siglos XVI, XVII y XVIII)", en *Prestar y pedir prestado: Relaciones sociales y crédito en México del siglo XVI y XIX*, México, CIESAS, 1993; y los estudios de María del Pilar Martínez, "Mecanismos crediticios en la ciudad de México en el siglo XVI", en Leonor Ludlow y Jorge Silva Riquer (compiladores), *Los negocios y las ganancias de la Colonia al México Moderno*, México, coedición del Instituto de Investigaciones Doctor José María Luis Mora-Instituto de Investigaciones Históricas UNAM, 1993, p. 36-59.

como un sistema de relaciones de crédito entre todos los participantes, una verdadera red de crédito. Esta red de crédito se desarrolló como una respuesta a la demanda de la economía. Uno de los aspectos sobresalientes de la economía era la plata, pero la plata también era la base del sistema monetario.

La política monetaria española tuvo como resultado la salida de la plata y dinero en efectivo a España. Por eso la Nueva España siempre se encontró sin recursos de dinero en efectivo bastantes para cubrir las necesidades ordinarias. Para mantener el crecimiento de la economía, era necesario recurrir al crédito para suplantar la escasez de dinero.

Las relaciones de crédito se extendían por toda la sociedad. Al nivel más humilde los indígenas recibieron crédito de manos de los hacendados y obrajeros, quienes tenían necesidad de su mano de obra, en un mundo en que las epidemias habían disminuido sensiblemente el número de posibles jornaleros. Estas relaciones condujeron al sistema de peonaje, en que los trabajadores se encontraron más enredados en deudas con aquéllos que buscaron su trabajo.

Por otra parte, oficiales del gobierno real utilizaron las libranzas de la Real Hacienda. Era preciso presentar la libranza en la caja de la Real Hacienda donde fue emitida para cobrarla. Se podían traspasar las libranzas a otras personas, dándoles poder para cobrar el dinero. De esta manera, las personas con libranzas de la Real Hacienda podían utilizarlas como un pagaré en sus propios negocios personales.

Hasta los mercaderes y mineros más poderosos tenían que contar con las relaciones de crédito. Para comprar los bastimentos, los mineros tuvieron que convertir su plata en dinero en efectivo. Pero la Casa de la Moneda se encontraba en México, lejos de los centros de producción minera. Los mercaderes vendían sus productos por la plata de los mineros, descontando la plata por los gastos de traslado a México y del señoraje. Pero a su vez, los mercaderes tuvieron que comprar sus mercancías anualmente con la llegada de la flota. La escasez de dinero dio origen a que los mercaderes tuvieran que recurrir al crédito para la adquisición de mercancías.

Todas estas relaciones de crédito existieron más allá del control directo de la Iglesia. La Iglesia sólo podía crear un ambiente de justicia en las relaciones de crédito, utilizando la confesión como su único método de vigilancia. A pesar de esto, la Iglesia tenía unas reglas muy claras en cuanto a las relaciones de crédito, para mantener la validez de los contratos frente a las leyes canónicas. En el último caso, quienes no respetaron las leyes canónicas en cuanto a la usura, corrieron el riesgo de la excomunión.

La Iglesia veía a la economía y las relaciones de crédito como un

foro espiritual en que los fieles podían caer en el pecado. Reconociendo esto, los obispos de la Nueva España incluyeron las relaciones de crédito entre los otros aspectos de la vida cotidiana que consideraron en el Concilio Provincial III de 1585. Para la administración de la Iglesia novohispana frente a las reformas del Concilio de Trento, los preladados elaboraron y ordenaron la difusión de varias obras. La principal eran los decretos del Concilio Provincial mismo. Aprobaron el catecismo para uso en todos los obispados de la provincia. Para ayudar en la administración del sacramento de la penitencia, elaboraron un *Directorio para confesores* y lo mandaron imprimir. Lamentablemente, nunca llegó a la luz el *Directorio*. A pesar de esto, el *Directorio* puede servir para aproximarse a las ideas de los obispos novohispanos frente al crédito, los negocios y la economía en general. El *Directorio* tiene muchas páginas de “casos de conciencia”, situaciones ficticias utilizadas para ayudar al párroco en su labor de determinar la existencia del pecado entre sus feligreses. Más que esto, el *Directorio* examina la economía desde el punto de vista de los tratos y contratos, la compra-venta, cambio y la usura. En fin, nos presenta, en una manera concentrada, las ideas novohispanas a fines del siglo XVI frente a la economía.⁴

En general, la Iglesia se oponía a préstamos con interés. Para los obispos, únicamente se podía cobrar el monto prestado, sin intereses. Si el prestador demandaba interés, el préstamo era usurario. A pesar de esto, los obispos resolvieron que se podía pedir más que el monto prestado si uno había sufrido una pérdida verdadera por haberlo prestado. La diferencia entre el monto prestado y el monto demandado tenía que ser equivalente al monto perdido. También era preciso satisfacer cuatro condiciones para tener un préstamo legal. Primero, el prestador tuvo que haber sufrido una pérdida verdadera. Segundo, la pérdida tuvo que haber ocurrido por un negocio legítimo, y no por algo ilegal o fingido. Tercero, la cantidad de dinero demandada más que el monto prestado, tenía que ser equivalente, restando gastos y mano de obra, al monto perdido. Cuarto, el comerciante que buscaba cobrar más que el monto prestado, tuvo que haber buscado su ganancia en los negocios y no en los préstamos. No debía haber buscado ganancia en el préstamo.⁵

Las ventas a corto o largo plazo se consideraron como un tipo de préstamo. Por esta razón, el mercader no podía vender una cosa en pago

⁴ El padre Stafford Poole, C. M., y yo estamos completando una edición definitiva del *Directorio*, basada en las tres copias manuscritas existentes. La copia más contemporánea con el concilio se encuentra en la Biblioteca Nacional de Madrid, manuscrito 7196, “*Directorio del Sancto Concilio Provincial Mexicano*” [1585].

⁵ *Ibidem*, f. 45-49.

adelantado en otro precio que el precio del mercado en el día de la transacción misma, no el precio esperado en la fecha de cumplimiento de la venta. Efectivamente, en cuanto a las ventas, el concilio puso gran fe en las fuerzas del mercado para establecer el precio justo. Los prelados aceptaron que una cosa podía tener tres precios: el precio bajo, el precio medio y el precio riguroso. También los distintos mercados, a menudeo, al mayoreo, al grano, tienda de mercader, tienda de artesano, etcétera, tenían sus precios justos. Las fuerzas del mercado establecían los precios justos en cada ambiente. En las ventas a base de crédito y en los préstamos, sin contrato, no se podía esperar más que el precio justo del momento en que se iniciaba la venta, no cuando concluyera.⁶

El concilio estableció cuatro categorías para las relaciones comerciales: préstamos, compra-venta, trueque y cambio. La compra-venta es una transacción en que uno recibe dinero para cosas o viceversa. En el trueque, una persona recibe una cosa o producto por otra cosa o producto. En el cambio, una persona recibe un tipo de dinero por otro, es decir se efectúa un cambio de moneda. La compra-venta y el trueque tuvieron las mismas reglas, basadas en la noción de que el mercado del momento establece el valor. Como ya hemos visto, la venta a crédito no se podía hacer sino al precio del día en que se inició la venta. Tampoco los mercaderes debían dar descuento para ventas en efectivo. No había manera de establecer un mercado de futuros precios, porque todas las transacciones tenían que efectuarse al precio del día. Relacionado con el tema de ventas, el concilio prohibió el monopolio, en que un grupo de mercaderes se apoderara de una parte del mercado para subir el precio. También los obispos prohibieron el boicot en que los consumidores rehusaran comprar una cosa para bajar el precio.

El cambio tenía unas reglas propias y distintas a las reglas de la compra-venta. En términos muy precisos, el cambio es el cambio de una especie de dinero por otra; pero, en general, en la economía novohispana el cambio tenía que ver con el mercado de cartas de pago, libranzas, promesas, deudas y otros instrumentos. El concilio decretó que los contratos de cambio eran lícitos si satisfacían cuatro condiciones: *a)* el instrumento debía de reflejar un pago verdadero y la transacción tenía que ocurrir en un lugar distinto al lugar en que el documento fue emitido; *b)* no se podían añadir cargos por la demora en la colección o cambio; *c)* quien recibía el dinero no podía pedir interés si no ocurría el cambio en la fecha prevista; *d)* el plazo del contrato tenía que ser de una duración razonable, como entre ferias o unos tres o cuatro meses. Estas condiciones fueron establecidas para garantizar que los cambios

⁶ *Ibidem*, f. 50v-52v.

efectivamente ocurrieran y que el contrato no fuera una manera de esconder una transacción vedada.⁷

Además de los contratos y transacciones que ya hemos visto, los obispos del Concilio Provincial también consideraron otras actividades económicas: compañías, seguros, suertes, apuestas y el juego. En líneas generales, los obispos reconocieron como lícitos todos, siempre que no hubiera fraude ni apremio. Advirtieron que en ninguno de ellos podía haber ningún fraude ni apremio. En el caso del juego, advirtieron que la ley civil imponía un límite de dos reales. También amonestaron que no se podían practicar juegos prohibidos por la ley civil o canónica y que únicamente se podía arriesgar la propia hacienda y no la ajena. Dentro de las condiciones impuestas por los obispos, el juego podía ser lícito y aun "obra virtuosa".⁸

Las apuestas se referían a la subasta o remate. El concilio decidió que la venta al remate era lícita, salvo que hubiera algún fraude. El uso de las suertes era un tema de gran interés para los teólogos. En la tradición pagana el uso de las suertes era una manera de averiguar lo divino. Para los obispos novohispanos, el uso de las suertes para dividir o repartir la hacienda, en un esfuerzo de evitar pleitos, era muy lícito. Al contrario, la selección de individuos en cargos de gobierno a través de las suertes no era lícito, sino cuando no había ninguna diferencia de calidad o preparación entre ellos.⁹

Después de haber presentado estas observaciones sobre los contratos y relaciones económicas más comunes, los prelados consideraron el tema de la restitución. Desafortunadamente, este tema nos lleva más allá del tema de la Iglesia y el crédito dentro de la economía novohispana. El otro contrato que consideraron era el censo, pero como el censo figuraba como un aspecto esencial de la participación de la Iglesia en la economía será considerado aparte.

Junto a las observaciones generales sobre las relaciones económicas y los contratos, los obispos del Concilio incluyeron veintiséis casos de conciencia que tenían que ver con relaciones comerciales comunes en la colonia.¹⁰ La mitad de los ejemplos se refiere a varios contratos de compra-venta de plata en barras. En ellos se utilizan nombres genéricos para los participantes, como Pedro Mercader o Juan Chirrionero. En uno de los casos, Juan Mercader tiene seis mil pesos en reales y ofrece a Juan Chirrionero llevarlos a Zacatecas para rescatar y comprar

⁷ *Ibidem*, f. 54v.

⁸ *Ibidem*, f. 56-57v.

⁹ *Ibidem*, f. 55v-56.

¹⁰ *Ibidem*, f. 232-241v.

plata en barras con ellos, llevándolas en seguida a México. Ambos firman una escritura o contrato en que Juan promete pagar los gastos de transporte y lo asegura contra riesgo. Pero Juan mandaba que Pedro debía presentarse con ocho pesos y seis reales de plata en barra por cada ocho pesos en reales que llevaba, o sea, una ganancia de 9.375%. Los obispos opinaron que este contrato era usurario. Los aspectos más generales del contrato eran lícitos, es decir, la oferta de llevar plata en reales a Zacatecas para comprar plata en barras, con seguros contra riesgo. Pero cuando Juan demanda que Pedro gane una cantidad específica de plata en barras, el contrato resultó ser ilícito. Únicamente se podía esperar lo que dictaba el mercado en cuanto al nivel de la ganancia. Los obispos notaron que también existían muchos contratos en que se llevaban mercaderías a las minas para venderlas por plata en barras. Pero, en muchos casos, ambos tipos de contratos, para rescate de plata en barras o venta de mercaderías, eran simplemente una manera de prestar dinero con intereses. Recibe uno los seis mil pesos (en plata, reales o mercaderías), y al fin del contrato es preciso devolver 6 652.5 pesos en barras. El contrato podía ser lícito únicamente cuando llevaba uno los reales en dinero o en mercaderías, a Zacatecas, los utilizaba para comprar plata en barras, según la cotización del mercado, y llevaba la plata a México. No se podía estipular de antemano la cotización o tasa.

En otro caso, Juan Mercader tiene seis mil pesos en reales que quiere enviar a Zacatecas para el rescate de plata en barras. En un contrato con Pedro Chirrionero, Juan ofrece pagar todos los gastos del envío y el seguro contra riesgo. Pedro, por su parte, tiene que irse en la primera oportunidad a Zacatecas y llevar los reales al agente de Juan, en Zacatecas. Al contrario, Pedro utiliza los reales para comprar mercaderías y, por eso, demora su salida para Zacatecas. En el camino los indios chichimecas le roban y lo pierde todo. Pedro reclama a Juan sus pérdidas, avisando que Juan le había asegurado el transporte contra riesgo. Por su parte, Juan lo niega, notando que Pedro no actuó conforme con los requisitos del contrato. Los obispos opinaban que Pedro no había cumplido con los requisitos del contrato, y por esto tuvo que aguantar todas las pérdidas y devolver el capital inicial a Juan.

La mayoría de los casos tiene que ver con el cambio de plata en reales por plata en barras. Muchos de los casos estudian la posibilidad de recibir plata en reales a base de crédito por plata en barras a entregar en el futuro. De nuevo, no se puede cobrar más que en el caso de entrega inmediata. Era lícito que el mercader tuviera plata en reales en su tienda para la compra de plata en barras, siempre según la cotización actual del mercado. Otros contratos que estipulaban un valor futuro o una tasa

de interés eran usurarios. Más que esto, los obispos creían que la mayoría de contratos ilícitos no eran más que una manera de esconder un préstamo con interés.

Hay otro grupo de casos de conciencia acerca de contratos entre mercaderes relativos a la flota y a la compra-venta de mercaderías de Castilla.¹¹ El problema central de este comercio era la escasez de dinero en efectivo en la Nueva España. Cuando llegaban los productos europeos a Veracruz en la flota anual, no tenían los mercaderes novohispanos suficiente plata en reales para comprarlos. El crédito les ofrecía la manera de mantener el mercado en la ausencia de dinero. La dificultad era averiguar el precio justo del mercado, cuando la mayoría de los contratos eran escritos a base de crédito y de pago a plazos. Para los obispos era necesario averiguar la manera lícita de participar en este mercado a base de crédito.

Hay un grupo de mercaderes que invierte en la compra de algún producto comprándolo en un precio muy reducido al mayoreo. En seguida, lo venden en precio riguroso para enviarlo a España. El concilio observaba que no sólo era lícita esta maniobra sino que era esencial en el comercio, comprar a precio bajo y vender a precio alto.

En otro caso, los obispos se quejaron de una práctica que no era ética. En este caso, un mercader que trabaja con productos de los indígenas hace un contrato de vender a otra persona, a plazo futuro, una cantidad de maíz o mantas u otro producto de los indígenas, en un precio muy reducido. Cuando vence el contrato, rehúsa el mercader vender en el precio originalmente estipulado, y pretende hacerlo en uno mucho más alto. En un caso similar el mercader hace un contrato a largo plazo en un precio mucho más alto que el que podía haber sido, garantizándose una fuerte ganancia. Claro, estas maniobras eran ilícitas. Los obispos se quejaron de las compras y ventas de mercadurías por el mero fin de ganancia, sin tener en cuenta la utilización última del producto.

Los obispos novohispanos también reconocieron la participación de los indígenas en el sistema de crédito. Entre los males sociales condenados por los obispos, se encuentra el encarcelamiento efectivo de los indígenas en los obrajes, haciendas y otros lugares. En el *Directorio*, los obispos decretaron que los indígenas gozaban de la libertad completa y no se les podía retener contra su propia voluntad. Más que esto, tenían el derecho de tiempo libre, de libre salida y entrada al lugar de trabajo, y de recibir los sacramentos de la Iglesia. Los obispos

¹¹ *Ibidem*, f. 241v-251v.

aceptaron que los indígenas podían endeudarse, pero en un nivel modesto, del que se pudiera esperar la resolución de la deuda.¹²

En el *Directorio*, se quejaban los obispos de otros abusos del sistema de crédito, especialmente las relaciones entre los corregidores y los mercaderes. Muchas veces los mercaderes vendían a base de crédito mercaderías a los corregidores, alcaldes mayores y sus tenientes. Por su parte los magistrados requerían a los indígenas comprar las mercaderías a precios muy elevados. Los mercaderes y los corregidores ganaban en el trato. Por otra parte, los corregidores compraron productos de los indígenas a precios muy reducidos para, eventualmente, revenderlos en el mercado español. Como los mercaderes y corregidores compraban a precios artificiales, tal práctica fue condenada por los obispos del concilio por haber violado los principios del mercado.¹³

Por último, los obispos novohispanos también opinaron sobre una de las relaciones más importantes para la economía, y especialmente para la Iglesia, es decir, el censo. Hoy en día el censo figura como un tipo de hipoteca impuesta sobre los bienes raíces. Los prelados del Concilio Provincial concibieron el censo de otra manera; en vez de pensar sencillamente en un tipo de inversión de capital, lo describieron tanto como una anualidad como un monto invertido: “es comprar con cierta cantidad de dinero, y renta que se ha de pagar cada año en dinero”.¹⁴ Otros sabios de la época también pusieron énfasis en el aspecto de la renta anual que proporcionaba el censo. Por ejemplo, Tomás de Mercado, en 1569, escribió: “Censo y tributo, según se usa entre nosotros, es una pensión que se da cada año”.¹⁵ Aunque el censo parecía un préstamo, había una gran diferencia. Efectivamente era la compra de una renta anual por la inversión de una cantidad de dinero, o renta de un terreno.

Los obispos del Concilio Provincial consideraron lícito el censo, bajo siete condiciones: *a*) tenía que ser impuesto sobre bienes raíces fructuosos; *b*) la creación del censo tenía que ser con contrato ante un notario con el traspaso efectivo del monto invertido; *c*) los bienes raíces que formaban la base del censo no podían ser enajenados; *d*) no se podía añadir al principal del censo los réditos no pagados; *e*) si los bienes raíces sobre los cuales estaba basado el censo llegaban a ser menos fructuosos, tenía que disminuir la anualidad; *f*) no se tenía que pagar el censo

¹² *Ibidem*, f. 255v-257v.

¹³ *Ibidem*, f. 252-255v; 257v-258v.

¹⁴ *Ibidem*, f. 53v.

¹⁵ Tomás de Mercado, *Suma de Tratos y Contratos* [1569], 2 v., Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, Ministerio de Hacienda, 1984, v. 2, p. 496-497.

cuando los bienes raíces se perdían por caso fortuito; g) se podía vender el censo por el mismo valor en que fue fundado.¹⁶

Aunque los obispos opinaban mucho acerca del mercado de crédito y de las relaciones económicas, a excepción del confesionario, no tenían los medios para vigilar sus propios mandamientos. Los casos de usura generalmente no llegaron al juzgado eclesiástico. Individuos que participaron en contratos ilícitos no sufrieron condenación ante el juez vicario eclesiástico. Más que nada los prelados esperaban que en el confesionario los fieles buscaran ayuda ética y espiritual para controlar sus vidas económicas. La importancia de las observaciones del *Directorio* es que reflejan los problemas en la economía y la opinión oficial de la Iglesia frente a ellos.

La Iglesia tenía un papel notable en otras áreas de la economía, y, especialmente, en cuanto al crédito. La Iglesia tenía cantidades sensibles de capital para invertir en la economía, como las capellanías y obras pías. Dentro de la categoría de obras pías se encontraban las dotes para huérfanas, la fundación de hospitales, o las capellanías mismas. Todas funcionaron de una manera similar, tanto en su fundación como en su operación fiscal.¹⁷ Varios escritores han sugerido que la Iglesia tenía una importancia preponderante en la economía novohispana y que, efectivamente, aquélla funcionaba como un banco.¹⁸ Investigaciones recientes muestran que el papel de la Iglesia era importante, pero no preponderante.¹⁹ En el siglo XVI, ya sabemos que había otras fuentes de crédito y que las deudas entre individuos eran probablemente más comunes de lo que hemos creído. Por ejemplo, en 1575, don Luis de Velasco y su mujer, doña María Dircio, traspasaron a la tía de don Luis la obligación de pagar unos censos de 28 545 pesos de principal y le dieron poder para cobrar los intereses de otros censos de valor de 57 798 pesos de principal.²⁰ Estas cantidades reflejan una actividad financiera

¹⁶ "Directorio...", *op. cit.*, f. 53v-54.

¹⁷ El mejor estudio de las obras pías y capellanías durante la época de la independencia y república temprana es el de Michael P. Costeloe, *Church Wealth in Mexico: A Study of the "Juzgado de capellanías" in the Archbishopric of Mexico, 1800-1856*, Cambridge, Cambridge University Press, 1967. Las obras pías del siglo XVI, aunque similares a la institución descrita por Costeloe, son instituciones distintas.

¹⁸ John F. Schwaller, *Origins of Church Wealth in Mexico: Ecclesiastical Revenues and Church Finances, 1523-1600*, Albuquerque, NM, University of New Mexico Press, 1985. Ver también Arnold Bauer, "The Church in the...", *op. cit.*, p. 708-709.

¹⁹ Por ejemplo, véanse en esta misma publicación, las conclusiones de María del Pilar Martínez, "Aproximación al crédito eclesiástico en el siglo XVI en la ciudad de México", p. 120-143.

²⁰ Archivo General de Notarías del Departamento del Distrito Federal, protocolos de Pedro Sánchez de la Fuente, 9 de marzo de 1575.

muy alta en cuanto al crédito entre individuos. Dentro de las obligaciones traspasadas a doña Beatriz, sólo dos, con un valor de unos 2 154 pesos de principal, provenían de instituciones eclesiásticas; todas las demás fueron de particulares. Y el censo de valor de 57 798 pesos fue de una sola persona, don Rodrigo de Vivero, pariente de Velasco.

En los siglos XVII y XVIII, la Iglesia participaba en el mercado de crédito en un nivel sensible. Entre 1740 y 1798 el porcentaje de censos emitidos por la Iglesia disminuyó de 71% a 24.6% en el obispado de Guadalajara. Al mismo tiempo, en la región de León, por los años 1780, la Iglesia proporcionaba el 32% de los censos, el resto provenía de personas seglares.²¹ Por eso, debemos reevaluar el papel de la Iglesia en la economía novohispana en los siglos XVI y XVII. La sugerencia de estos datos, y otros, es que el papel de la Iglesia crecía en importancia a fines del siglo XVI y a través del siglo XVII, para, finalmente, debilitarse en el siglo XVIII.

Como se sabe, habría tres maneras de fundar una obra pía. La obra pía se podía fundar sobre unos bienes raíces, rurales o urbanos. La renta generada por estos terrenos formaba los ingresos anuales con que se promovía el fin de la obra pía. También se podía traspasar una cantidad de dinero a la Iglesia, como dotación principal de la obra pía. La Iglesia lo imponía sobre bienes raíces con un individuo quien tendría que pagar los intereses anuales. En el caso de no poder pagar los intereses, la Iglesia podía confiscar los bienes raíces que sirvieron como garantía del censo. Si el fundador de la obra pía carecía de terrenos y dinero en efectivo para la dotación de la obra, podía imponer una obligación de censo sobre unos terrenos que tenía, prometiendo pagar los intereses, sin haber recibido dinero de la Iglesia. La dotación o monto invertido podía surgir de uno de tres mecanismos: del traspaso de tierras o de dinero del fundador a la Iglesia, o de la imposición de un censo sobre terrenos del fundador, sin el traspaso de un principal.

En el siglo XVI, en una colección reducida de obras pías, se podían encontrar ejemplos de los tres tipos de dotación. En una muestra de 51 capellanías fundadas a fines del siglo XVI para clérigos seculares, 19 fueron fundadas con dinero en efectivo; 16 sobre bienes raíces, y 11 con imposiciones sobre tierras. Con el paso del tiempo, el número de capellanías fundadas con imposiciones creció, mientras que el de los otros dos tipos disminuyó.

Varios investigadores han concluido que de los tres tipos de funda-

²¹ Linda Greenow, *Credit and Socioeconomic Change in Colonial Mexico*, Boulder, Colorado, Westview Press, 1983, p. 72; y Arnold J. Bauer, "The Church and Spanish American Agrarian Structure, 1765-1865", *The Americas*, 28 (1971), p. 92.

ción, dos representan la extensión de crédito de la Iglesia a individuos. En estos casos el individuo recibe o el usufructo de un terreno, sea rural o urbano, o recibe una cantidad de dinero. En estos casos el que recibe, tiene la obligación de pagar renta sobre el terreno o intereses sobre el dinero. Pero ha recibido algo de valor. En el otro tipo, en que el individuo impone un censo sobre un terreno, no ha recibido nada de valor, sino que se ha obligado a pagar interés, en ciertos aspectos artificial, sobre un capital. Desde este punto de vista, las obras pías fundadas con dinero o tierra son beneficiosas para la economía, porque representan el movimiento de capital, a través de un sistema de crédito, de una persona a otra. Por otra parte, las obras pías fundadas con obligaciones representan sencillamente una obligación económica en favor de un bien espiritual, y por esto tienen un efecto negativo en la economía.²²

A pesar de esto, es preciso evaluar el efecto de la imposición en términos de su papel en la economía al largo plazo y dentro de la familia que funda la capellanía. Para la economía en general la fundación de obras pías y capellanías con base en imposiciones tenía un impacto muy importante. Con la imposición de una obligación se creaba un capital dentro de la economía. En la economía colonial la manera más común de crear capital fue a través de las minas y de la Real Hacienda, con un papel importante de la Casa de la Moneda. Pero sabemos que la mayoría del capital creado de esta manera fue destinado a España y no permanecía en la Nueva España. Sin otro remedio, la economía, dada su relación de dependencia, no podía crecer sin la intervención de otros mecanismos. La creación de obras pías con imposiciones fue tal remedio. Aunque en el momento de su creación representaba una obligación negativa para el fundador, en algún momento en el futuro alguna persona iba a redimirla, y en ese momento entraría un capital jamás visto antes, para prestar a otro individuo. De esta manera, las obligaciones tenían un papel muy importante en el crecimiento de la economía al largo plazo. Efectivamente, se podía concluir que la economía novohispana del siglo XVII estuviera más estancada sin la existencia de estos mecanismos.

Pero la capellanía fundada con base en una obligación tenía un papel muy importante en la vida de las familias novohispanas, especialmente de los sectores medios. Para ser ordenado clérigo era preciso disfrutar de una congrua o una renta anual suficiente para mantener al clérigo. Los ricos podían satisfacer esta obligación con una dotación de dinero en efectivo. Los pobres tenían más dificultad. El saber un idioma indígena era suficiente para recibir ordenación, dado que podía el

²² Arnold Bauer, "The Church in the...", *op. cit.*, p. 710-711.

clérigo servir en una parroquia de indígenas y había demanda de párrocos de indios. Las familias de los sectores medios carecían de riqueza suficiente para hacer una dotación de dinero en efectivo para el patrimonio de su hijo. Pero podían fundar una capellanía para dar una renta anual suficiente al hijo clérigo. Los más pudientes podían fundarla a través de una dotación de dinero o tierra. Los más humildes tenían que utilizar la fundación a través de la imposición de una obligación.

Las capellanías no tenían que sufrir la supervisión de los juzgados eclesiásticos. Generalmente, éstas funcionaban fuera de la regulación eclesiástica y, varias veces, fueron una manera de mantener la riqueza dentro de la familia frente a presiones de destruir la riqueza familiar. Las *Leyes de Toro* tenían como base la idea de que todos los hijos de un matrimonio tenían el derecho de recibir una porción equitativa de la hacienda familiar. Familias con muchos hijos tenían problema de traspasar la riqueza íntegramente de una generación a otra. Por esto los mayorazgos tenían un papel importante en mantener la riqueza de la familia a través de los años. Pero las familias más humildes y las de los sectores medios no podían crear mayorazgos, por los costos muy elevados. Pero sí podían fundar capellanías, en las que un padre de familia fundaba la capellanía, nombrando a su hijo como capellán, a otro hijo como patrón de la capellanía, e invirtiendo el capital con otro hijo o yerno. De esta manera, toda la riqueza se podía mantener dentro de la misma familia y mantenerla íntegra de una generación a otra. Como se ha notado antes, según la ley canónica los terrenos que formaban la base de una capellanía no se podían enajenar. En este caso, la capellanía basada en una imposición también representa un beneficio para la familia, porque el capital disponible no disminuye y los miembros de la familia con poder económico dan ayuda a los que carecen de él. Por esto, debemos continuar las investigaciones acerca de las obras pías y capellanías para entender mejor su importancia dentro de la economía, en general, y para las familias, en particular.

La gran mayoría de los censos en la última mitad del siglo XVI tenía una tasa de interés del 7.14% anual, basada en una real pragmática que establecía esa tasa para los juros reales. Entre 1608 y 1621 la corona disminuiría la tasa del 7.14% al 5%.²³ Este cambio debía haber tenido una repercusión en el sistema de crédito de la Nueva España. Por una parte los individuos que quisieron crear una obra pía tenían que invertir más capital para tener el mismo fin. Era preciso obligar más capital para recibir un beneficio igual. Pero, por el otro lado, se podía recibir prestado más dinero sin pagar más interés. En las economías modernas

²³ Jean-Pierre Berthe, "Contribución a la historia del...", *op. cit.*, p. 28.

una disminución de la tasa de interés crea una mayor demanda. Pero en la economía novohispana es posible que la oferta no pudiera satisfacer a la demanda y, aunque la tasa de interés se redujera, podía no haber crecimiento en las inversiones en la economía. La cuestión se debe investigar.

En conclusión, la Iglesia tenía un papel importante en la economía novohispana, tanto directo como indirecto. Por una parte, estableció las reglas éticas que debían seguir los participantes en la economía. El control que ejercía la Iglesia era muy sutil. Sólo a través de la confesión podía la Iglesia regir las actividades. Pero sin poder jurídico efectivo, las reglas de ésta sólo promovían una norma general sin vigor efectivo. Por otra parte, la Iglesia y los eclesiásticos participaban en la economía. Aunque las obras pías sólo representaban alrededor del 25% de los préstamos de la economía, la Iglesia era el prestamista más importante de la colonia y, por eso, con la corona real, sus actividades dictaban el ambiente general. Las obras pías fueron un mecanismo muy importante para que la economía en general creciera y para ayudar a las familias a evitar las fuerzas destructivas de capital de las leyes de la herencia. Pero, en cuanto a todos estos puntos, sabemos muy poco acerca del funcionamiento de la economía y el papel verdadero de la Iglesia. Para resolver esto es preciso continuar las investigaciones.

