

COMENTARIO

Horst Pietschmann

El estudio del fisco colonial, de su organización, impacto económico y social y de sus rendimientos es un campo bastante descuidado por la historia colonial hispanoamericana. Durante muchos años solo aparecieron estudios de tipo institucional y alguno que otro cuantitativo sobre algunas de las rentas reales en determinadas regiones y épocas. Recién en los últimos años se ha dado un gran paso en adelante con la publicación de las series de la contaduría fiscal en las distintas unidades administrativas coloniales que proporcionaron Herbert S. Klein y John J. TePaske.¹ A pesar de este gran progreso queda mucho por hacer, tanto bajo una perspectiva general como en el campo de rentas individuales.

Vale esto también para el monopolio estatal del tabaco que por su parte ha sido estudiado desde los años cincuenta en algunos análisis regionales y de temática parcial. Al igual que otras rentas como los diezmos de oro y plata, alcabalas, diezmos eclesiásticos, el estanco del tabaco no sólo fue una de las entradas de mayor importancia para la corona, sino también tuvo repercusiones económicas e incluso sociales de gran trascendencia. Efectivamente el cultivo del tabaco, su elaboración, venta y consumo afectaron a muchas regiones del imperio colonial hispanoamericano y ocuparon al parecer a una porción considerable de la población. Monografías históricas sobre la historia del tabaco en las principales regiones productoras y consumidoras constituirían por lo tanto un importante sector en la reconstrucción histórica de la economía y sociedad hispanoamericana. Sin embargo, hasta la fecha todos los estudios parciales sobre el tabaco se limitan a la época en la cual este producto estuvo estancado como monopolio estatal y omiten el rastreo de la historia del tabaco en sus fases pre- y postmonopólicas - sin que los dos estudios que vamos a comentar constituyan una excepción. Esto se explica por el hecho de que la existencia del monopolio proporciona un cuerpo considerable de fuentes producidas por las administraciones estatales y por lo tanto de fácil localización en los archivos, mientras que el estudio del tabaco en el período en que no estuvo estancado resulta mucho más difícil por lo disperso de las fuentes para estas épocas. Con todo hay que destacar que la concentración de los estudios existentes a la

época del monopolio no sólo constituye una lamentable limitación de la temática, sino que incluso impide una verdadera evaluación del monopolio mismo. Hay que admitir que mientras carezcamos de conocimientos sobre la economía del tabaco en las épocas en que no estuvo estancado este producto, careceremos también de puntos de comparación que nos ilustren el impacto del monopolio en la economía del tabaco.

Los trabajos de Susan Deans - Smith y Christine Hünefeldt tampoco escapan a esta problemática. Habría sido por falta de espacio y el carácter algo tentativo de estos ensayos que ambas autoras desgraciadamente no nos presentan una introducción sistemática al estado de la cuestión en la literatura, tanto más grave en el caso de Susan Deans-Smith, ya que ella misma cita dos estudios anteriores que tratan de temas que ella misma abarca en su artículo (véase su nota 2). Con todo hay una diferencia interesante en la aproximación al tema por parte de las autoras. Mientras Deans - Smith al citar al principio el párrafo de John Fisher sobre el carácter de las reformas borbónicas conecta su tema con la discusión sobre si las reformas borbónicas respondieron a un plan premeditado y homogéneo de modernización o no, Hünefeldt sitúa su tema, a lo menos de forma implícita, en el contexto de la discusión sobre la capacidad extractora del estado español frente a sus colonias. Estos dos enfoques distintos responden a dos líneas de interpretación muy difundidas últimamente y que se entrecruzan y parcialmente se enfrentan en la evaluación histórica de las reformas del siglo XVIII.

Todavía no queda claro si las reformas del siglo XVIII respondieron más bien a un plan colonialista que pretendía aumentar los beneficios en favor de España o si prevaleció la idea de modernización colonial como insinúa John Fisher, o si, como tercera posibilidad, ambos intentos se mezclaron premeditadamente para lograr una mayor extracción económica mediante una modernización. En este contexto hay que apuntar a un gran vacío en la historiografía sobre el siglo XVIII hispanoamericano. Este vacío consiste en el hecho de que todavía carecemos de un estudio detallado de la política metropolitana frente a sus colonias. La enorme mayoría de los estudios sobre las reformas borbónicas, partiendo de un breve repaso de las corrientes reformistas, pasa directamente a estudiar las consecuencias de las reformas en América. Sin embargo no disponemos de estudios profundos de las distintas corrientes políticas en la Corte y su postura frente a América, quizás con la excepción del cambio de postura que se efectuó en el seno del Consejo de Indias en la segunda mitad de la centuria. No obstante, tanto en el campo del arbitrio contemporáneo como en la postura de las principales figuras

políticas de la época se reflejan actitudes diferentes y a veces casi diametralmente opuestas que se pueden captar cuando los principales estadistas dan su dictamen sobre problemas políticos en América. Piénsese sólo en personajes con posturas tan distintas como Aranda, Múzquiz y Piedras Albas en los dictámenes sobre la introducción de las intenciones en América. Así que la falta de claridad en torno a este problema que lamenta John Fisher en la cita que trae a colación Susan Deans - Smith, se debe en gran parte a la falta de una investigación profunda de los *policy-makers* en España.

Me parece francamente dudoso que el pretendido reformismo de Carlos III responde a un plan homogéneo de reformas. Más bien parecen entrecruzarse en aquella época dos corrientes reformistas: la primera arranca ya con la época de Felipe V y está caracterizada por una marcada postura mercantilista que tiene como meta principal el aumento de los provechos de España tanto en el aspecto económico en general como en materia fiscal. La segunda corriente, que empieza a surgir durante el reinado de Carlos III y que está caracterizada por ideas protoliberales, a lo menos en asuntos económicos y en política indigenista, pretendiendo mediante una modernización colonial estrechar los vínculos entre América y España. Personajes como Campillo, Ensenada, Esquilache, Gálvez y Múzquiz representarían en España la primera corriente. Mientras que Aranda, en cierta medida Floridablanca y Godoy y, en el caso concreto de la Nueva España, el Fiscal Posadas, los intendentes Flon, Riaño y Bonavía y en parte también el Virrey Revilla Gigedo II responden a la segunda corriente. Frente a estos grupos se mantiene una tercera postura que por el mismo temor de poner en peligro el imperio español prefiere aferrarse al status quo y se opone a las reformas, como por ejemplo Arriaga, Piedras Albas (presidente del Consejo de Indias), el Virrey Bucareli, y más tarde los Ministros Valdés y Porlier. Si este esquema podría comprobarse mediante una investigación más a fondo de lo que se ha hecho hasta ahora, habría que conectar el establecimiento del monopolio del tabaco con la corriente mercantilista de los reformadores, tanto más teniendo en cuenta que se había ordenado la remesa íntegra de los beneficios de la renta de tabaco a la Península. El simple hecho que el establecimiento del monopolio del tabaco en Hispanoamérica se desarrolla entre 1717 y 1778 demuestra, a mi modo de ver, que Deans - Smith se equivoca al relacionar el fenómeno con las reformas de Carlos III, puesto que en esta época las otras potencias europeas ya habían empezado una política antimonopolista, como se ve por ejemplo en la supresión paulatina de las compañías negreras privilegiadas.

Pasando finalmente a la crítica de los dos trabajos que anteceden, hay que resaltar que Susan Deans - Smith recién elaboró una tesis doctoral sobre el monopolio en Nueva España en base a un estudio sistemático de las fuentes. Así el lector puede sospechar que las limitaciones que la autora ha impuesto a su trabajo deben de relacionarse de alguna forma con el plan de la tesis. Si ella quería ceñirse al estudio del grupo de productores de tabaco y de los cigarrereros, hubiera sido conveniente que efectivamente se hubiera limitado a estos aspectos omitiendo las partes cuantitativas que presenta en los primeros dos gráficos y tablas. Estas series cuantitativas, si bien constituyen un aporte nuevo, no contribuyen a mejorar la información del lector, si carecen de una discusión detenida. Así, por ejemplo, resulta problemático proceder a la deflación de los ingresos, costos y ganancias con un índice de precios de maíz, elaborado en base a la alhóndiga de México. Esto sobre todo porque no se sabe hasta donde las curvas de Florescano son representativas para Nueva España, en segundo lugar porque ni la serie de precios de Florescano ni la serie de Deans - Smith toman en cuenta la devaluación monetaria de 1773 y en tercer lugar porque el maíz es un producto de consumo sobre todo de los indios y de las clases pobres de la sociedad y es dudoso que este grupo de la sociedad se constituyera en el principal consumidor del tabaco. Finalmente, como las ganancias líquidas del monopolio se transfirieron a España, no tiene mucho sentido una operación deflacionadora utilizando precios novohispanos. Para el renglón de las ganancias hubiera sido mejor utilizar para la deflación un índice de precios españoles.

A parte de esto ni las cifras ni las curvas ilustran mucho al lector sin que se discutan detalladamente los altos y bajos de las series. Uno desconoce los detalles de la estructura de los costos, en que porcentaje los costos responden al pago de las cosechas, al costo de la elaboración y del expendio; ¿porque la curva de costos va tan estrechamente paralela a la de los ingresos totales? También el "Table II" deja al lector con duda que quiere decir "domestically produced." ¿Se refiere al hecho de que estos productos son novohispanos en contraposición con los "Havanna cigars" o son más bien productos de fabricación casera provenientes del tabaco bruto que se expendió (vease renglón 2 de la estadística)? El texto no aclara estas dudas y si bien parece insistir en que la fabricación de cigarros se efectuó sólo en las fábricas reales, esto no corresponde al hecho de la venta de una gran porción de tabaco en hoja. Además hubiera sido interesante que la autora hubiera utilizado sus datos cuantitativos para un intento semejante al de Alvaro Jara en su "Plata y

pulque," publicado hace años en los "Working Papers" de Cambridge. Al igual que el pulque, el tabaco, también una especie de narcótico como aquél, por lo visto se consume en cantidades crecientes a lo largo de la segunda mitad del siglo y hubiera sido interesante paralelizar consumo de narcóticos y coyuntura. Pero tal vez la tesis de Susan Deans - Smith está respondiendo ya a estos interrogantes.

En cuanto al trabajo de Christine Hünefeldt hay que destacar ante todo que tampoco resulta claro el porqué de la limitación del estudio a la provincia de Chachapoyas, habiendo otras regiones peruanas productoras de tabaco, y si bien estas otras regiones, como Saña, sirvieron para abastecer a Chile, como afirma la autora, su intento de correlacionar la producción y el transporte del tabaco con los intereses económicos regionales dentro del Perú no justifica la omisión del estudio de las otras regiones. Si la autora hubiese tenido la oportunidad de revisar los fondos del Archivo General de Indias en Sevilla, hubiera encontrado material permitiéndole la reconstrucción cuantitativa, que con las fuentes al acceso de ella tenía que quedarse muy parcial y con grandes vacíos, que ponen en duda las cifras en los cuadros presentados. También le hubiera ayudado a la autora una bibliografía más completa, utilizando varias colecciones documentales que traen material sobre el tabaco, tanto como obras sobre la historia económica del Perú - solo quiero hacer referencia a algunos trabajos de Pablo Macera. Estas limitaciones originan que el lector queda con muchas interrogantes tanto sobre el doble circuito comercial que la autora construye alrededor del tabaco de Chachapoyas como sobre los intereses de las élites (y sobre determinar quienes eran estas élites, de las cuales habla). De esta forma también quedan dudosas algunas de las conclusiones generales de la autora. Tanto los cosecheros, como los arrieros, hacendados, comerciantes y las varias veces aludidas élites quedan en una luz muy tibia como igualmente queda todo el mecanismo económico que se describe. Cuando Hünefeldt se dedica a relatar las posturas de Huánuco y Cuzco, mencionando de paso las regiones que abastecen estos centros de consumo de tabaco, ella indirectamente anula el sustento de su planteamiento inicial en términos de concentrarse exclusivamente en el estudio de Chachapoyas y es que resulta que Chachapoyas sólo fue una provincia productora entre varias otras que intervinieron en el comercio de tabaco en el Perú. Así el lector se pregunta qué papel podrían haber jugado en el comercio tabacalero las otras regiones que tangencialmente se mencionan. De esta forma queda pendiente el problema central que plantea, o sea como se puede explicar el escaso éxito del monopolio tabacalero peruano. En suma hay

que decir que el intento de la autora de enfocar el monopolio del tabaco dentro del conjunto económico es metodológicamente el camino acertado, pero por la escasez de materiales utilizados y por la limitación regional inicialmente impuesta y luego inconcientemente abandonada este intento parece quedarse en medio camino.

Los dos trabajos son difíciles de comparar por su enfoque diferente y por sus limitaciones temáticas. Con todo transluce una diferencia fundamental y es que el monopolio en Nueva España al parecer tuvo un éxito desde el punto de vista de la corona, mientras que en el Perú sólo logró un éxito parcial y precario. La razón principal para esta diferencia podría ser el hecho que en Nueva España se logró el establecimiento del monopolio de fabricación de cigarros y puros mientras que en el Perú la elaboración del tabaco quedó, con excepción de un breve lapso de tiempo, en manos de los privados. Claro que esto no se puede afirmar con seguridad porque no sabemos que aportó la elaboración del tabaco a las ganancias líquidas, ya que ni las series parciales de Hünefeldt, ni las series completas de Deans - Smith permiten una desagregación de ingresos que estipule el aporte del tabaco en hoja por un lado y de los cigarros y puros por el otro. Pero aunque esta afirmación sea cierta, quedaría por aclarar satisfactoriamente las causas de esta diferencia entre el Perú y Nueva España. Tal vez esto tiene que ver con la mayor ingerencia en el comercio tabacalero del sector indígena y de las capas bajas de la población rural en el Perú, grupos, que al fin y al cabo, eran muy inclinados a rebelión, como sugiere Christine Hünefeldt, mientras que en Nueva España el comercio y la elaboración del tabaco estuvieron más bien en manos de las poblaciones urbanas antes del estancamiento. Sea esto como sea, lo que la problemática incide en señalar es la necesidad de avanzar en el conocimiento de la economía tabacalera en el período previo a su estancamiento por parte de la corona, como ya indicamos con anterioridad.

Otro detalle común entre ambos estudios se detecta en el hecho que tanto los cosecheros en Nueva España como los del Perú necesitaban crédito para financiar la producción. En Nueva España este anticipo o avío se realizó en forma de pagos en efectivo, en el Perú en cambio parece que los funcionarios del monopolio emplearon el dinero destinado a este fin para hacer sus propios negocios, facilitando a los cosecheros ropa y otros géneros. Es por este motivo que Hünefeldt incluye en el caso peruano este adelanto no bajo el rubro de avío, como lo hace Deans - Smith para México, sino bajo la denominación de "reparto de géneros." Como los cosecheros peruanos, por lo que trasluce del trabajo

de Christine Hünefeldt, no eran indios, esto significaría que en el Perú los repartos no eran destinados sólo a la población indígena, sino que también otros grupos de la población tuvieron que acceder a este tipo de comercio. Cabría la pregunta si en el caso peruano los cosecheros accedieron voluntariamente a este sistema de adelanto de pago – quizás para emplear estos géneros como pago de sus operarios –, o si los cosecheros peruanos no pudieron defenderse frente a la presión de las autoridades. Otra vez resulta necesario saber más sobre quienes fueron estos cosecheros en el Perú, como ya se señaló, para opinar mejor sobre este aspecto. En todo caso parece que sobre el problema de los repartos o repartimientos de géneros aún no está dicho la última palabra, a pesar de la serie de trabajos que en la última década y media se publicaron sobre el tema. Hay que tener en cuenta que o avío y reparto tienen mucho más en común de lo que muchos autores admiten – no constituyendo solamente un comercio forzado y abusivo –, o el mecanismo tiene un significado muy distinto en Nueva España y en el Perú. Para esto no hay que olvidar que en Nueva España por lo menos gran parte de los repartos hechos a los indios fueron también en dinero en efectivo – al igual que el adelanto hecho a los cosecheros de tabaco, de los cuales, según Deans – Smith, algunos pertenecieron a una élite local –, como en el caso de los productores indios de grana cochenilla en Oaxaca. Cabría la pregunta, que ya he planteado en varios trabajos anteriores, si no sería mejor explicar los repartos y repartimientos en términos económicos – por ejemplo integración, tal vez forzada, de grupos marginados en una economía de mercado suprarregional – en vez de insistir únicamente en el aspecto de abuso y explotación.

Finalmente me parece conveniente insistir un poco más en el problema planteado por Susan Deans – Smith sobre si el establecimiento de las fábricas de tabaco significó una especie de industrialización inducida por el estado. Es cierto que el trabajo en las fábricas novohispanas siguió siendo un trabajo manual. Con todo recuerdo haber visto en el Archivo General de Indias uno que otro expediente que propuso el empleo de maquinaria en la elaboración del tabaco, proyectos que parecen haberse frustrados. Me parece que el establecimiento de las fábricas significó un método nuevo en la organización del trabajo que tal vez podría calificarse de proto – industrial y que habría que comparar con el surgimiento de los obrajes textiles que en épocas anteriores habían surgido en competencia con la producción casera de textiles tal como estaba muy difundida entre la población indígena. En este contexto es de notar que los obrajes, en Nueva España a lo menos, estuvieron concentrados más

bien en regiones en donde desde el siglo XVII ya no había fabricación indígena casera de textiles – como en Puebla y el Bajío – mientras que en Oaxaca y Yucatán había, a lo largo del siglo XVIII, pocos obrajes y sí una fabricación casera de textiles muy importante. En todo caso habría que estudiar el surgimiento de nuevas técnicas y métodos de producción en conjunto bajo el aspecto de la llamada proto-industrialización, enfoque tan fértil en la historia económica europea. Bajo esta perspectiva fenómenos como la difusión de obrajes, las fábricas de tabaco, incluso los repartos de géneros (una especie de *Verlagssystem*) y ciertas formas de la organización de la producción agraria en función de la proximidad al mercado (por ejemplo la aplicación de los principios de von Thünen) podrían, previo estudio sistemático, claro está, interpretarse como formas de racionalización de la producción en el contexto de la proto-industrialización europea.² Estudios de esta línea constituirían quizás aportes que permitirían sacar conclusiones más concretas sobre los orígenes históricos del llamado subdesarrollo latinoamericano en el campo de la economía. Aún sin ir tan lejos tales estudios podrían aclarar la problemática central en torno a los dos trabajos comentados y en torno al tema general de este volumen. Es decir, responder a la pregunta sobre si el monopolio del tabaco tenía mayor éxito en Nueva España que en el Perú o porque la economía novohispana estuvo más avanzada que la peruana o porque la autoridad regia estuvo más firmemente establecida en Nueva España que en el Perú.

NOTAS

1. John J. TePaske, en colaboración con José y Mari Luz Hernández Palomo, *La real hacienda de Nueva España: La Real Caja de México, 1576 - 1816* (México, 1976). John J. TePaske and Herbert S. Klein, *The Royal Treasuries of the Spanish Empire in America*, 3 vols. (Durham, N.C. 1982).
2. Sobre la aplicación de este tipo de análisis a la economía agraria colonial novohispana véanse los trabajos de Ursula Ewald.