



HEC 2022/02
Department of History and Civilisation

WORKING PAPER

La lección de las monjas: El sector crediticio colonial, la historia de género y una revolución historiográfica inacabada

Regina Grafe

European University Institute
Department of History and Civilisation

La lección de las monjas: El sector crediticio colonial, la historia de género y una revolución historiográfica inacabada

Regina Grafe

HEC Working Paper 2022/02

ISSN 1725-6720

© Regina Grafe, 2022

This work is licensed under a [Creative Commons Attribution 4.0 \(CC-BY 4.0\)](#) International license.

If cited or quoted, reference should be made to the full name of the author(s), editor(s), the title, the series and number, the year and the publisher.

Published in March 2022 by the European University Institute.
Badia Fiesolana, via dei Roccettini 9
I – 50014 San Domenico di Fiesole (FI)
Italy
www.eui.eu

Views expressed in this publication reflect the opinion of individual author(s) and not those of the European University Institute.

This publication is available in Open Access in [Cadmus](#), the EUI Research Repository:



With the support of the
Erasmus+ Programme
of the European Union

The European Commission supports the EUI through the European Union budget. This publication reflects the views only of the author(s), and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.

Abstract

This paper offers a critical review of the way, in which financial history specialists and gender historians have studied the role of women's convents within the credit sector in colonial Spanish America. The outsized role of religious institutions in the provision of credit in viceregal Spanish America was initially mostly studied by scholars interested in gender history (Lavrín 1966, Burns 1999). Their prime interest meant that nuns' contribution to the creation of a financial system *sui generis* in the Spanish colonial world was left mostly unexplored. At the same time, their very valuable insights into the role of women's convents as credit institutions were marginalised by financial historians who within a euro-centric frame of a fixed developmental paths towards "modern" credit markets described these lending activities as "archaic" practices. I argue that a two-fold invisibility has hampered our understanding of the role of women in colonial Spanish American finance: that of a financial sector in the studies of gender historians and that of female religious actors in financial history.

Keywords

Colonial Spanish America; credit; gender; religious institutions; financial system

Introduction

Regina Grafe (EUI)¹

Este artículo revisa la historiografía económica hispanoamericana con la intención de entender la peculiar desconexión entre los estudios del sector crediticio colonial por parte de la historia de las finanzas y la marginación continuada de un grupo clave en ese sector, las monjas. Si bien el papel que tuvieron las mujeres enclaustradas en la economía, cultura y política colonial fue abordado por trabajos fundacionales desde la historia de género (Lavrín 1966, Burns 1999), el rol de las monjas y sus conventos en el sistema financiero se dejó sin explorar. Como consecuencia, esas aportaciones fueron en general marginadas por los historiadores económicos, que insistieron que las prácticas de las monjas no eran sino económicamente arcaicas. En las páginas siguientes se argumenta que esa marginación reforzó una segunda invisibilidad, la de un sistema financiero colonial que se resiste a las expectativas eurocéntricas de los historiadores económicos. Se ofrecerá un esquema de lo que se podría llamar un sistema financiero *sui generis* y los particulares límites que este plantea a las aproximaciones desde la historia del género y la historia económica.

¹ La autora reconoce financiación por parte del proyecto *Colonial Legacies, Invisible Institutions, and Financial Markets in Latin America (and beyond)* del European University Institute Research Council 2021.

I. Europa y los bancos sin historia

Para los historiadores económicos de la Hispanoamérica moderna es casi un artículo de fe que la “tardía” emergencia de un sector de finanzas moderno es una de las claves para entender los enormes problemas económicos del continente y el imperialismo informal británico que replazaría al imperialismo español. Tardío en este caso significaría a partir de mediados del siglo XIX, cuando por lo menos en los estados nación más grandes y en la última colonia importante (Cuba) una ola de creaciones de bancos llevaría a una cierta estabilidad en ese sector. Eso habría cerrado un ciclo previo que en las primeras décadas del siglo veía fundaciones esporádicas de bancos sin éxito y continuidad, condenadas al fracaso por las guerras civiles, inestabilidad política, fiscal y monetaria y un relativo consecuente aislamiento de las economías hispanoamericanas de los mercados globales. La creación de esos bancos es asimismo una faceta importante de la existencia de un imperialismo informal. Por mucho tiempo se mantuvo que el sector dependió de capital europeo, sobre todo británico. Sin lugar a duda, en esta segunda fase los bancos comerciales británicos jugaron un papel importante en la financiación de la rápida integración de los mercados latinoamericanos con aquellos a nivel global. También fueron importantes en las relaciones entre las arcas públicas y los tenedores internacionales de deuda pública. Sin embargo, últimamente su dominancia ha sido cuestionada, resaltando la existencia de un número elevado de bancos creados por capital local en esa época.²

En estas discusiones se entiende como instituciones financieras “modernas” a un conjunto de organizaciones privadas o públicas y de instrumentos financieros determinados. Los ingredientes de un sector considerado “moderno” de finanzas son básicamente tres: bancos al estilo de los bancos contemporáneos en el norte oeste de Europa (y a partir del XIX en EEUU) sean de capital privado o acciones, bolsas donde ese capital se intercambia, y bonos emitidos por las entidades públicas. La idea es que ese trio de instituciones constituyen una *conditio sine qua non* para el desarrollo económico. Eso es así porque aseguraron la asignación eficiente de los capitales a los fines de inversión más propicios en un proceso de intercambio impersonal. En otras palabras, según el canon de historia económica, sin estas instituciones los mercados de crédito, que actuaron como intermediarios entre aquellos con dinero para invertir y aquellos con necesidad de crédito, no podían funcionar. Se entiende que un banco es un banco, los grandes capitales se invierten en la bolsa, un crédito a las arcas públicas se efectúa mediante un bono público, y que un banquero ejerce un oficio financiero y/o mercantil. Y desde luego éste último es un hombre.

Llama la atención que en esta narrativa ni se discute ni se intuye una continuidad institucional o incluso personal desde el periodo colonial tardío. Al contrario, se da por supuesto que no puede haber semejante continuidad de un sector crediticio “arcaico” colonial a uno “moderno”. No ha sido jamás un secreto que una parte significativa de la acumulación de capital en las colonias hispanas en América ocurrió en el ámbito de las instituciones religiosas. Los ilustrados en ambos lados del Atlántico en la segunda mitad del XVIII se ocuparon de visibilizar lo que ellos vieron como uno de los problemas más graves de la economía política. Sus, a veces, feroces ataques se han discutido generalmente dentro de un contexto intelectual político de regalismo, es decir la preponderancia de la monarquía sobre la iglesia. Y ese regalismo a su vez ha sido identificado como una de las facetas más particulares de la ilustración en las Españas, que hubiera utilizado las Américas como laboratorio donde supuestamente era más fácil escapar a los intereses mercantiles, agrarios, y eclesiásticos más recalcitrantes (Paquette 2011).

² Un libro de Carlos Marichal a punto de publicarse será de gran valor en este tema, (Marichal, forthcoming).

También es bien sabido que a pesar de los comentarios contemporáneos que tacharon la propiedad eclesiástica de mano muerta, en gran parte de las Américas las fundaciones pías, confraternidades, conventos, la Inquisición, los hospitales e instituciones de caridad, y los capítulos eclesiásticos proporcionaron el capital de inversión que engrasaba las ruedas de las economías urbanas y rurales. Empezando con la inversión en bienes raíces, hacia el siglo XVIII esas instituciones financiaron en muchas partes el comercio al por menor y mayor, la minería, la agricultura especializada y las arcas públicas. Una de las finalidades de los proyectos de creación de un banco “nacional” en la península a finales del XVIII era usurpar el espacio ocupado por las instituciones religiosas en el mercado crediticio. Eso se sobreentiende desde las iniciativas de Bernardo Ward en el capítulo III de su famoso *Proyecto Económico* escrito en 1762 (Ward 1777) hasta aquellas de Cabarrus (Cabarrus Lalainne 1782) que llevó a la fundación del Banco de San Carlos en la península, (que se dirigió además en contra de los Cinco Gremios de Madrid, un banco privado) (Capella Martínez and Matilla Tascon 1957, Tedde de Lorca 1984, Sola Corbacho 1995, Moreno Fernández 2014). La política de desamortización en América a su vez fue plenamente un intento de meter la mano en la caja de los fondos de inversión más pudientes de América, es decir los fondos eclesiásticos (von Wobeser 2006, Bodinier, Congost et al. 2009).

Los historiadores económicos por lo tanto se inscribieron sin grandes dificultades en una narrativa de modernización continua del siglo XVIII hasta la historia financiera actual que interpretó cualquier actividad financiera diferente del camino seguido en esa época por la banca inglesa u holandesa como una aberración “arcaica”. En eso fueron apoyados por las historiografías nacionales latinoamericanas que emplearon su habitual narrativa de la modernidad, gemelo cultural de las teorías de modernización económicas que fueron separados a la hora de nacer, para reforzar la idea de que el estado nación tuvo que liberarse no sólo del yugo español sino también de su mayor prestamista, la iglesia. Ni los unos ni los otros iban a aceptar que el progreso podría estar en las manos de monjas.

II. La fe en las finanzas: antecedentes europeos y desarrollos latinoamericanos

Si nos deshacemos de las muletas intelectuales sumamente teleológicas y eurocéntricas de modernización y modernidad la pregunta más interesante es ¿por qué el sector crediticio en la América hispana colonial se desarrolló tan estrechamente ligado a las instituciones eclesiásticas? Y, ¿por qué especialmente a las instituciones femeninas? La respuesta inmediata podría ser hallada en los paralelismos con su par en la península. Ese tipo de instituciones católicas jugó un papel importante en ese ámbito por lo menos desde el siglo XV. Pero un marco más amplio y menos ibero-céntrico nos permite matizar esta respuesta. Cabe pensar que el desarrollo de las instituciones de crédito pasó por procesos muy similares a un sinfín de otras instituciones agrarias, legales y políticas que constituyeron y estructuraron la temprana colonización y evolucionaron a lo largo de los casi tres siglos del dominio colonial. Como han demostrado los estudios sobre los “trasplantes legales” en el contexto colonial, pocas normativas legales o instituciones se prestaron a un simple proceso de imposición por parte de los poderes coloniales (Harris and Likhovski 2009). Lo que es más, no hubo UN marco institucional y legal hispano u europeo que podría haber sido trasplantado sino una gran diversidad de formas en evolución de las cuales el crédito eclesiástico era una.

El papel de las instituciones religiosas como prestamistas remonta por lo menos a la edad media baja en Europa. El crédito es una operación económica que, como pocas, depende de la confianza entre las partes. También es una actividad que para su funcionamiento a largo plazo depende de la estructura legal que gobierna la transmisión de los derechos de

acreedores y deudores en caso de muerte. Para decirlo de otra manera, si el deudor hace una inversión a largo plazo con unos fondos prestados, tiene que confiar que no le van a pedir la devolución en cualquier momento, lo que llevaría a tener que deshacer la inversión. De otra manera solamente existiría el crédito a corto plazo como era común entre mercaderes o entre el pulpero de la esquina y sus clientes. Ahora bien, la mayoría de los acuerdos de asociación para los negocios se regía para casi toda la edad media por el derecho familiar (herencia, dote, etc.) o por una serie muy limitada de asociaciones temporarias (conocidas como comenda, *sea loan*, etc.). Mientras que los italianos y alto alemanes construyeron notables imperios de “banca alta” sobre la base del derecho familiar desde la edad media, no cabe duda que los problemas de herencia hicieron temblar a más de un linaje de banqueros.

Sin embargo, en el ámbito de la iglesia católica surgió una alternativa. Según los historiadores de derecho, la iglesia tuvo un problema particular relacionado a sus reglas de vida célibe que dificultaron la transmisión y consolidación de propiedad mediante la herencia intergeneracional. Como solución se crearon en el derecho canónico formas corporativas que eventualmente garantizaron los fondos eclesiásticos como colectivos y eternos (es decir no temporarias) basadas en la figura jurídica de la corporación como ente jurídico independiente (Harris 2020). Esa acaba siendo la base económica de las tantas corporaciones bajo medievales y de la edad moderna en Europa e Hispanoamérica, como las universidades, los consulados, las confraternidades y los conventos de monjas.³ Desde el punto de vista de la historia del género, destaca que esa entidad legal, la corporación, permitió desvincular las estrategias patrimoniales de la figura de la familia y de las relaciones desiguales de género implícitas en el derecho de familia. En ese contexto no sorprenden los muchos casos documentados en las cuales las monjas a lo largo de la edad moderna resistieron los intentos de limitar su independencia económica (Lehfeldt 2005). Esa independencia era la clave que permitió que los conventos cuzqueños estudiados por Burns (1999) crearan un mecanismo de reproducción social, cultural, político y económico del orden colonial complementario al de la familia.

El siglo XV trajo un ingrediente adicional que fue determinante en la expansión de las instituciones religiosas como acreedoras. Es alrededor de mediados del siglo que gracias a las decisiones papales e interpretaciones nuevas de las leyes existentes del contrato de crédito *par excellence*, el llamado censo consignativo, fue liberado de cualquier connotación de usura. Por lo tanto quedó legalizado que las instituciones eclesiásticas prestaran a una tasa de interés estándar, que durante casi todo el periodo moderno era el 5 por cien o “veinte mil al millar” en el lenguaje de la época (Ena Sanjuan 2021). El método jurídico fue asemejar el censo a una compraventa en la que les prestamistas compraba unos réditos anuales de los deudores. En su forma básica el censo fue perpetuo, inicialmente basado en bienes raíces como seguridad, y teóricamente los deudores podían reembolsar el monto principal, y por lo tanto anular el contrato, en cualquier momento. Mientras tanto los prestamistas no tuvieron ningún poder legal para pedir el reembolso. De facto los deudores decidieron la duración del contrato menos en caso de dos años de impago de intereses cuando se podía pedir la expropiación del bien. Los cambios legales del XV fueron el origen de la financiación de las corporaciones católicas mediante su actividad crediticia, y de muchas actividades económicas mediante créditos otorgador por aquellas instituciones.

Sin embargo, hay que resaltar que la actividad crediticia de las instituciones católicas en la Europa del XVI al XVIII nunca fue la única forma de crédito ni la más importante. Desde luego

³ Sorprendentemente, mediante esta herencia legal la iglesia católica también creó las bases jurídicas de la empresa pública de acciones. (Ekelund1996).

en la Europa protestante el papel de las instituciones religiosas fue abruptamente transformado y reemplazado por instituciones urbanas o mercantiles. Pero incluso en la Europa católica la iglesia competía con una multitud de instituciones crediticias alternativas. Los bancos privados o públicos ofrecieron sus servicios en las penínsulas ibérica e italiana, los montes de piedad fueron creados para el crédito al por menor (y para arrebatarse el negocio a los pequeños prestamistas judíos) (Carboni 2012), y el crédito entre privados fue intermediado por los notarios que podían ofrecer seguridad legal e información sobre el mercado (Hoffman, Postel-Vinay et al. 2019). Si bien las instituciones religiosas tuvieron una parte importante pero no cuantificable del mercado en las Españas, es probable que su papel fuera menos importante en la economía mixta del crédito en Italia o Francia.

Sería por lo tanto equivocado presumir que había un modelo de crédito europeo que migró a la América hispana. Al contrario, la caja de herramientas crediticias que se llevaron los europeos y sus descendientes a Hispanoamérica permitía más que una solución y hay pocas respuestas claras para explicar el papel destacado del capital intermediado por las instituciones religiosas en particular. Quiero enfatizar que el dominio de la iglesia en el mercado financiero, algo que los historiadores de género, de los conventos, e incluso de los sistemas locales financieros sobre todo en la Nueva España y en Perú toman como una situación que no necesita explicación, fue absolutamente excepcional en perspectiva comparada. Varias estimaciones para la Nueva España sugieren que entre la mitad y dos tercios del capital invertido fue de origen o intermediación eclesiásticas (Hamnett 1969, von Wobeser 2010). Fuera del mundo musulmán, en el cual las fundaciones religiosas, conocidas como *waqf*, se convirtieron en depósitos de grandes fortunas y fuentes de crédito (aunque con restricciones mucho más severas a la hora de tomar interés) no consta evidencia de ninguna parte del mundo moderno donde la preponderancia de instituciones religiosas en el sistema crediticio fuera tan importante y creciente en el tiempo.

Podemos por lo tanto dar una primera respuesta al desencuentro entre los estudios de casos de instituciones religiosas, especialmente pero no solo femeninas en América, y la historia económica clásica. Los historiadores de las instituciones religiosas han demostrado su importancia, su generalmente hábil manejo de fondos y, sobre todo, que los mercados de capital funcionaron bien gracias a ellas. Sin embargo, la historia económica clásica ni siquiera las reconoce como sistema financiero sino que las interpreta como una actividad indebida por parte de la iglesia (en toda su diversidad corporativa) que impedía la existencia de los mercados de capital. Los historiadores de género y religión pierden de vista la excepcionalidad de los mecanismos de crédito eclesiástico americanos, mientras que los especialistas en historia financiera no pueden explicar por qué la provisión de crédito fue abundante y barata (i.e. a tasas de interés bajas) en América. La falta de diálogo entre unos y otros deja un enorme vacío de análisis.

III. Explicando el éxito y sus límites: liquidez, competencia desleal de la iglesia, y contratos innovativos

En las líneas siguientes se ofrece un breve resumen de las razones por las cuales se debería considerar al crédito eclesiástico efectivamente como parte de un sistema complejo de financiación privada y pública para el cual adjetivos como arcaico o pasivo están completamente equivocados. Se discuten algunos posibles factores que pueden explicar la génesis de este sistema. Entre ellos, el papel del crédito en una sociedad colonial que se erigió cuasi literalmente sobre una base de abundancia monetaria inusual, en los lazos entre la formación de elites económicas y políticas y sus estrategias de reproducción, las instituciones corporativas y aquellas familiares, y la fiscalidad real.

Un punto de partida inescapable cuando se discuten las finanzas en América es desde luego el impacto del sector minero que convirtió a las colonias americanas en partes activas del comercio global (Suárez 2019). La economía monetizada se implantó entre los eurodescendientes desde el primer momento. Suárez ha documentado la rapidez con la cual en Lima, la capital del virreinato del Perú, los europeos y sus descendientes de distintos orígenes - Génova, Córscica, Portugal, varias regiones hispanas - crearon fortunas mercantiles inmensas a partir de los comercios atlánticos y pacíficos. Ellos trajeron consigo el conocimiento de la financiación mercantil (Suárez 2001). Las herramientas del crédito mercantil eran por lo tanto utilizadas en las economías americanas desde el inicio. A nivel de las economías internas la minería y la tributación de la población indígena sirvieron para expandir la economía monetizada y el crédito formal a ámbitos cada vez más amplios (Assadourian 1983).

¿Cuáles fueron las consecuencias de la relativa liquidez monetaria en muchas regiones americanas? La teoría sugiere que en el mundo moderno uno de los papeles más destacados del crédito en general era remediar la falta de moneda en los intercambios. Distintas formas de crédito, por lo tanto, no sólo proporcionaron capital de inversión, sino que servían también para girar fondos sin necesidad de plata u oro acuñado.⁴ Notoriamente, lo que los economistas llaman “restricciones de liquidez” eran bastante menos problemáticas en las economías centrales de Nueva España y Perú, que en las regiones periféricas como el Río de la Plata o Venezuela. No obstante las quejas continuas sobre la falta de monedas – que en general se referían a la falta de moneda chica – a nivel global Perú y México eran las economías regionales con más liquidez del mundo gracias a la enorme producción de plata a partir de la década de los 50 del siglo XVI.⁵

Faltan estudios comparativos que analicen el impacto que la relativa liquidez tuvo sobre las formas de crédito. Pero utilizando lo que sabemos sobre dos ciudades en los extremos de mucha y poca liquidez, Lima y Buenos Aires, se pueden interpretar de manera indirecta algunos datos. El auge extremadamente rápido del gran comercio en Lima fue acompañado por el único intento conocido de establecer bancos “públicos” - de capital privado pero abierto al público - en la América hispana colonial entre 1590 y los años treinta del XVII. Como ha demostrado Suárez (2001) los grandes mercaderes tenían poco uso para el crédito eclesiástico con su necesidad de bienes raíces como fianza y contratos literalmente eternos. Pero después de una expansión rápida de sus actividades en los territorios alto y bajo peruanos el banco más importante de Juan de la Cueva entró en crisis en la década de 1620. Suárez (2001) argumenta con razón que la bancarrota del banco, y la de los otros seis menos importantes que se fundaron en ese periodo, alrededor de 1635 no fue excepcional. El riesgo de encontrarse sin liquidez era un peligro constante para los bancos en la edad moderna no sólo en América, incluso en situaciones en las que eran solventes. Cualquier colapso de confianza por parte del público sin piedad llevó a los colocadores de fondos a pedir su dinero llevando la operación a la quiebra en un efecto domino.

Pero eso no explica por qué no se registraron otros intentos de recrear un banco por parte de los privados. Cabe hipotetizar que la posibilidad de crear bancos por lo menos en parte se vio limitada por la expansión contemporánea del sector crediticio eclesiástico a pesar de que el

⁴ El instrumento más famoso para estos fines era la letra de cambio, véase Trivellato (2019).

⁵ Los precios y salarios nominales altos son la prueba más clara de ese fenómeno. Tandeter y Wachtel (1990) muestran que los salarios en gramos de plata en Potosí eran aún más altos que aquellos de trabajadores calificados en Londres o Ámsterdam considerados los mejor pagados a finales del XVII y principios del XVIII. Sin embargo los salarios reales, es decir salarios en relación a precios de los productos de primera necesidad, eran notablemente mas bajos en Potosí comparados con Londres o Ámsterdam.

último no era muy idóneo para las actividades mercantiles. En un mercado en el cual las inversiones de riesgo bajo y renta segura, típicamente en bienes raíces, oficios y explotación agrícola, se beneficiaron del crédito eclesiástico a tasa baja y duración perpetua, otras formas de crédito se concentraron en inversiones de riesgo muy elevado, como el comercio de larga distancia, o la trata de hombres y mujeres esclavizados. El problema es que el secreto de los bancos exitosos es poder diversificar riesgos. Cuando el capital de los conventos controlaba el crédito de bajo riesgo es difícil ver cómo se podría haber establecido un portfollio diversificado de un banco no obstante la relativa liquidez en el mercado. La presencia de enormes cantidades de plata sin lugar a dudas facilitó la rápida expansión comercial en Lima y la creación de fortunas que podían aspirar a crear un banco. Pero no mitigó los riesgos básicos de operar un banco. Al contrario, la presencia de los fondos estables de las instituciones religiosas posiblemente aumentó la concentración de riesgo. En esa lógica, la viabilidad de otras formas de crédito se pudo convertir en daño colateral del éxito de las monjas.

En el otro extremo de poca liquidez encontramos a Buenos Aires. Sabemos gracias a los datos recogidos por Wasserman (2018), que el uso del censo consignativo, instrumento utilizado primariamente por las instituciones religiosas, no fue mayoritario en el Río de la Plata. Los conventos y otras instituciones religiosas dominaron en el crédito para las transacciones urbanas, sobre todo de bienes raíces. Pero para los usos más corrientes del crédito formalizado en el Río de la Plata se privilegiaban otros instrumentos de crédito firmados ante notario. Ese fue el caso para la financiación de actividades comerciales a larga distancia entre mercaderes que muchas veces no eran afincados en la ciudad. Con menos circulante y una población en constante movimiento parece que el censo eclesiástico encontró un terreno menos fértil que en los centros de élite americanos. Pero en Buenos Aires como en Lima las casas religiosas y los oficiales de la Inquisición consiguieron atraer a aquellos deudores que tomaban crédito en efectivo. Vistos en su conjunto los dos casos, Lima y Buenos Aires, son por lo menos sugerentes en el sentido que el crédito religioso prosperaba en aquellas regiones y/o sectores de la sociedad que se beneficiaron de gran liquidez. En aquellas donde el crédito servía también para obviar la necesidad de tener efectivo, sin embargo, los deudores se valían de otros instrumentos financieros. La otra cara de la misma moneda fue que en esos mercados competitivos la capacidad de las instituciones religiosas y su gran manejo de efectivo llevó a la relegación de otros instrumentos de crédito hacia los negocios de más riesgo – por lo menos en el corto plazo.

Eso lleva a una segunda pregunta, ¿por qué los fondos de las instituciones religiosas entre los siglos XVI y principios del XVIII seguían una trayectoria de expansión casi permanente? ¿Y por qué esa tendencia al crecimiento fue mucho más pronunciada entre los conventos femeninos? La analogía más apropiada es posiblemente porque se comportaron no como un banco mercantil al estilo de los desafortunados bancos de Lima sino como un fondo de inversión. Hay que recordar una serie de condiciones fundamentales. Prácticamente todas las instituciones religiosas en el mundo hispano no sólo invirtieron sus caudales en censos, bienes raíces y otros activos porque les pareció provechoso. Estaban legalmente obligados a hacerlo. A partir del siglo XVI tanto la jerarquía de la iglesia como las instituciones urbanas y regias insistían en no permitir fundaciones religiosas que no se podían sustentar por sí mismas. Eso significaba que las posibles fundadoras (en los casos de conventos de monjas muchas veces fueron viudas) tuvieron que garantizar una cantidad suficiente para que una nueva institución religiosa pudiera cubrir las necesidades mediante los ingresos de réditos de inversión (Burns 1999). De la misma manera, los estatutos de cofradías de hecho contenían provisiones que forzaron a la mesa de la cofradía a reinvertir cualquier superávit en censos u otras inversiones a largo plazo (Mejía Torres 2014). En México el juzgado de capellanías supervisaba esta actividad de manera sistemática (Bazarte Martínez 1989). En otros casos

las órdenes u obispos intentaron controlar el buen empeño de los fondos de las instituciones. En todos los casos invertir era un deber.

Mientras que los frailes y las monjas por lo menos en teoría no podían tener propiedad privada, porque al entrar en el convento esa se iba a integrar en los fondos de la comunidad, como hemos visto arriba el reconocimiento de la corporación como una persona legal significaba que la riqueza de la comunidad no era restringida. Al contrario, en el interés de una dedicación a la vida contemplativa se entendió que los conventos tenían necesidad de una base económica, en términos algo anacrónicos, de un fondo de inversión. Eso era aún más cierto en los casos de los conventos femeninos, por que a diferencia de algunas órdenes de hombres se suponía que las monjas se retirarían de la vida externa y por lo tanto también de casi todas las posibles actividades económicas. Los conventos se establecieron inicialmente mediante donaciones importantes y, sobre todo en una primera fase, las dotes de las monjas que se casaban con Cristo eran una fuente de ingreso importante. Pero a lo largo del tiempo en casi todos los conventos los réditos de las inversiones en censos y propiedades eran la fuente principal de ingreso. En esto los conventos cuzqueños analizados por Burns (1999), no se distinguieron de manera notable de los de Ciudad de México analizados por Lavrin (1973). Estos últimos en 1750-1 habían invertido casi 70% en bienes raíces y algo más que el 30% en préstamos (von Wobeser 2010). Parece que la única particularidad de los conventos de monjas limeñas estudiadas por Suárez (2001) fue que a mediados del siglo XVII casi dos tercios de sus préstamos tenían las cajas reales como destinatario y sólo algo más de un tercio la élite limeña.

Los lazos sociales entre los conventos y las familias de élite han sido estudiados en detalle. Queda claro que una hija o sobrina en una posición importante en un convento garantizaba el acceso al crédito para las élites cuzqueñas y limeñas, mexicanas y porteñas incluso si los montos en *giro* en los conventos bonaerenses eran una fracción minúscula de aquellos que se manejaban en la capital de la Nueva España. Era casi imposible que los conventos no aumentaran su patrimonio simplemente porque con una tasa de rendimiento al 5% cualquier monto no gastado inmediatamente se duplicaba cada 14 años. En eso los conventos eran como los fondos de pensiones modernos – la lógica de la acumulación en las arcas de los que ya eran dueños de una parte extraordinaria de la riqueza sobre todo urbana no era tan distinta que la descrita por Piketty (2017) para el mundo contemporáneo.

Los peligros venían de las malas inversiones. Con el dominio abrumador de los conventos en el mercado de propiedades urbanas, por ejemplo, se hizo cada vez más complicado encontrar inquilinos que cumplieran con los contratos. La ley permitió pedir la venta del bien dado en hipoteca después de dos años de impago, lo que simplemente agudizó la concentración de la propiedad urbana y hasta cierto punto rural en manos de los conventos. Pero las propiedades, sobre todo aquellas de producción agrícola, sólo aumentaron el desafío de encontrar mayordomos talentosos. En zonas de sobreendeudamiento como las descritas por Burns (1999) expropiar no era necesariamente el camino más prometedor. Algo similar observó Wasserman (2018) en el caso de Buenos Aires donde la concentración de las deudas llevo rápidamente a una situación de sobreendeudamiento del grupo más reducido que hipotecó sus casas y tierras.

La pregunta por lo tanto es si hacia el siglo XVIII el modelo de éxito que sustentó a las monjas de toda América hispana había llegado a su punto de autodestrucción. Tanto los casos cuzqueños como el bonaerense nos podrían llevar a tal conclusión. Pero la historia es más complicada. El ejemplo mexicano demuestra que los conventos novohispanos utilizaron la innovación en los instrumentos financieros para salir del apuro. Hacia mediados del XVIII reemplazaron el “censo perpetuo al quitar” por un instrumento conocido como “depósito

irregular” (von Wobeser 2010). Ese divergió de la práctica crediticia mediante el censo en varios aspectos. Para empezar, el crédito se otorgó por un tiempo determinado. Además, la necesidad de ofrecer un bien raíz como hipoteca se reemplazó por la posibilidad de nombrar fiadores. Con estas reglas el depósito irregular se convirtió en un instrumento que pudo servir a un número de deudores mucho más elevado y más diversificado, sobre todo todos aquellos involucrados en el comercio.⁶ Es decir, parece ser que los conventos de la Nueva España consiguieron abrir el mercado para un nuevo tipo de clientela cuando entre sus deudores tradicionales quedaron pocos con bienes raíces no endeudados a los que se podían aun imponer censos. El proceso hacia la innovación financiera refleja lo que ocurrió en las Españas, donde esta innovación en los contratos crediticios se conoció generalmente como obligación.

¿Por qué eso no ocurrió en todos lados? No tenemos respuesta a esa pregunta. Von Wobeser (2010) ha hecho notar que la última institución religiosa novohispana que cambió su estrategia para utilizar el instrumento del depósito irregular fue la Inquisición a partir de 1782. Es cierto que los conventos novohispanos habían comenzado por lo menos medio siglo antes a diversificar. Pero también es cierto que estrictamente esa práctica sólo fue legalizada por el Concilio Mexicano en 1771. La inquisición evidentemente se vio obligada a acatar una interpretación de las reglas de usura que sólo legalizaba el censo. En otras partes de los reinos hispanos se observaba, como en el caso de los conventos novohispanos, una gran creatividad a la hora de los muchos arreglos bastante diversificados que sin embargo se llamaron “censo” para evitar acusaciones e inseguridad legal (Ena Sanjuan 2021). El panorama es por lo tanto uno de un sector de crédito eclesiástico bastante innovador, pero dentro de unos límites formados por la necesidad de acatar por lo menos formalmente las reglas de la propia iglesia contra la usura.

IV. De prestamistas religiosos a un sistema de crédito colonial

El éxito de las inversiones de los conventos y otras instituciones eclesiásticas dependía sin embargo no solamente de unas sólidas bases legales, la abundancia de plata en circulación, su obligación a la inversión y su creatividad a la hora de adecuar los contratos de crédito a los tiempos que corrían. Como he demostrado en Grafe (2020), también se debió al hecho que formaron parte de otras instituciones financieras con las que se repartieron el mercado de servicios financieros en América. Como hemos visto los conventos tenían pocas estructuras para efectuar la transferencia de fondos de una región a otra, lo que utilizando la terminología italiana se podría llamar *giro*. Ese había sido una de las características del crédito mercantil. Pero hacia el siglo XVIII un tipo de instituciones completamente distinto empezó a entrar en ese mercado. Me refiero a las cajas reales, la red de hasta 100 haciendas regionales que constituyeron el sistema fiscal en América (Grafe and Irigoien 2012). Inicialmente pensados como pagos para la defensa de las zonas más expuestas del imperio, los situados, flujos de cantidades ingentes de dinero en efectivo, se multiplicaron cada vez más y se convirtieron en un sistema de redistribución de fondos que quedó en manos de mercaderes e instituciones mercantiles locales. La capacidad limitada de los conventos, cuya inmersión en la sociedad local era su capital más importante, pero a su vez limitaba su efectividad como ente crediticio a un nivel suprarregional, fue así compensada por el uso de las instituciones de fiscalidad pública en el *giro*.

⁶ El depósito irregular y las obligaciones en península además tenían la ventaja que no se aplicaban los impuestos a los réditos. Por eso mejoró o la tasa de rendimiento efectivo de los conventos o permitía bajar el coste para el deudor o la deudora.

Un proceso paralelo ocurrió cuando los consulados mercantiles empezaron a sustituir otra función básica de la banca, la de sindicación de créditos grandes mediante participaciones de grupos de inversores diversificados (del Valle Pavón 2016). A finales del XVIII los créditos a las arcas públicas y a la monarquía u directamente o por la intermediación del consulado eran la fuente de réditos más importante del tribunal de Inquisición de México. Algo similar había ocurrido ya en el siglo XVII en Lima (Suárez 2001). El trio de consulados, cajas reales e instituciones religiosas por entonces se había convertido en un sistema financiero complementado por los muchos instrumentos financieros privados y certificados por notarios públicos. La particularidad del sistema es por lo tanto la causa de la segunda forma de invisibilidad: una historia económica eurocéntrica se niega hasta el día de hoy a reconocer que lo que les importaba a los acreedores y a los deudores era la eficiencia y eficacia de los instrumentos de crédito, su inserción en la estructura cultural y política de la élite (los acreedores y muchos de los deudores) que garantizaba a su vez la estabilidad del orden colonial. Para estos fines los conventos, los consulados y las cajas reales fueron preferidos a los bancos, las bolsas y los bonos. El supuesto arcaísmo del sistema se construyó en la mirada eurocéntrica de los historiadores.

¿Como salir del closet de la doble invisibilidad del papel de las monjas (y sus pares masculinos)? Parece claro que la colaboración a través de las demarcaciones demasiado fijas entre subgéneros de la historia es el camino más prometedor. El estudio del crédito se rehúsa a explicaciones monocausales sean del punto de vista del estudio de género o de las finanzas o de cualquier otro campo. Kathryn Burns lo dijo hace veinte años de manera clara cuando analizó la economía espiritual de los conventos de Cuzco. Se trataba de intercambios que eran “indissociably economic and spiritual, distinctly colonial, and utterly habitual”. Se necesitará un colectivo de historiadoras e historiadores para hacer visibles a las instituciones y las muchas mujeres y (menos) hombres involucrados en el sistema financiero hispanoamericano que desafían las expectativas de una historiografía que aún no logra superar ni la marginalización de las mujeres ni su eurocentrismo.

Referencias

Assadourian, C. S. (1983). El sistema de la economía colonial. El mercado interior, regiones y espacio económico. México, Editorial Nueva Imagen.

Bazarte Martínez, A. (1989). Las cofradías de españoles en la ciudad de México (1526-1860). México, D.F., Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.

Bodinier, B., et al., Eds. (2009). De la Iglesia al Estado. Las desamortizaciones de bienes eclesiásticos en Francia, España y América Latina. Zaragoza, SEHA-PUZ.

Burns, K. (1999). Colonial Habits: Convents and the Spiritual Economy of Cuzco, Peru. Durham [N.C.], Duke University Press.

Cabarrus Lalainne, F. (1782). Memoria que Don Francisco Cabarrús presentó a Su Magestad para la formación de un banco nacional por mano del Excelentísimo Señor Conde de Floridablanca en 22 de Octubre de 1781. Madrid, Joaquín de Ibarra.

Capella Martínez, M. and A. Matilla Tascon (1957). Los Cinco Gremios Mayores de Madrid. Estudio crítico-histórico. Madrid, Cámara Oficial de Comercio e Industria.

Carboni, M. (2012). "Converting Goods into Cash: An Ethical Approach to Pawnbroking in Early Modern Bologna." *Renaissance and Reformation / Renaissance et Réforme* 35(3): 63-83.

del Valle Pavón, G. (2016). Donativos, préstamos y privilegios. Los mercaderes y mineros en la ciudad de México durante la guerra anglo-española de 1779-1783. Ciudad de México, Instituto Mora.

Ekelund, R. B., Jr., et al. (1996). Sacred Trust: the Medieval Church as an Economic Firm. Oxford, Oxford University Press.

Ena Sanjuán, I. (2021). "The imperceptible financial (r)evolution of the censo" in *Investigaciones de Historia Económica - Economic History Research* 17 (2021) xx-xx

Grafe, R. (2020). An Empire of Debt? Spain and Its Colonial Realm. A World of Public Debts. A Political History. N. Barreyre and N. Delalande, Palgrave MacMillan: 5-36.

Grafe, R. and A. Irigoin (2012). "A Stakeholder Empire: The political economy of Spanish imperial rule in America." *Economic History Review* 65(2).

Hamnett, B. R. (1969). "The appropriation of Mexican Church wealth by the Spanish Bourbon government. The "consolidación de vales reales" 1805-1809." *Journal of Latin American Studies* 1(2): 85-113.

Harris, R. (2020). Going the Distance. Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporation, 1400-1700. Princeton and Oxford, Princeton University Press.

Harris, R. and A. Likhovski (2009). "Histories of Legal Transplantations." *Theoretical Inquiries into Law* 10(2): 299-743.

- Hoffman, P. T., et al. (2019). *Dark matter credit : the development of peer-to-peer lending and banking in France*. Princeton and Oxford, Princeton University Press.
- Lavrin, A. (1973). "La riqueza de los conventos de monjas en Nueva España. Estructura y evolución durante el siglo XVIII." *Cahiers d'Études Ameriques Latine* 8.
- Lavrín, A. (1966). "The Role of Nunneries in the Economy of New Spain in the Eighteenth Century." *Hispanic American Historical Review* 46: 371-393.
- Lehfeltdt, E. A. (2005). *Religious Women in Golden Age Spain : The Permeable Cloister*. Aldershot; Burlington, VT, Ashgate.
- Marichal, C., (forthcoming). *El nacimiento de la banca en América Latina, finanzas y política en el siglo XIX*. México, D.F.: El Colegio de México
- Mejía Torres, K. I. (2014). *Las cofradías en el valle de Toluca y su relación con el crédito, 1794-1809*, El Colegio Mexiquense.
- Moreno Fernández, R. (2014). *Las demandas contra la actuación gestora de Cabarrús y demás directores del Banco Nacional de San Carlos (1782-1797), Banco de España Servicio de Estudios*.
- Paquette, G. B. (2011). *Enlightenment, governance, and reform in Spain and its empire, 1759-1808*. Basingstoke; New York, Palgrave Macmillan.
- Piketty, T. (2017). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge MA, London, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Sola Corbacho, J. C. (1995). *Madrid y México ante la Independencia. Definición y significación de dos centros de poder en vísperas de la descomposición del imperio español*. Madrid. PhD.
- Suárez , M. (2001). *Desafíos Transatlánticos. Mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima, Fondo de Cultura Económica.
- Suárez , M. (2019). *Lima and the Insertion of Peru into the Global Trade of the 16th Century. A Companion to Early Modern Lima*. E. A. Engel. Leiden, Brill: 171-195.
- Tandeter, Enrique, and Nathan Wachtel. 1990. "Prices and Agricultural Production: Potosí and Charcas in the Eighteenth Century." In *Essays on the Price History of Eighteenth-Century Latin America*, edited by Lyman L. Johnson and Enrique Tandeter, 201-276. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Tedde de Lorca, P. (1984). *El Banco de San Carlos y la real hacienda (1794-1828)*. *Estudios de Hacienda: De Ensenada a Mon. M. Artola and L. M. Bilbao Bilbao*. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales: 509-528.
- Trivellato, F. (2019). *The Promise and Peril of Credit What a Forgotten Legend about Jews and Finance Tells Us about the Making of European Commercial Society*. Princeton, Princeton University Press.
- von Wobeser, G. (2006). "La Consolidación de Vales Reales como factor determinante de la lucha de independencia en México, 1804-1808." *Historia Mexicana* 56(2): 373-425.

von Wobeser, G. (2010). El crédito eclesiástico en la Nueva España. Siglo XVIII. México, Fondo de cultura económica.

Ward, B. (1777). Proyecto Económico. Edición y estudio preliminar por Juan Luis Castellano Castellano. Madrid, Instituto de Estudios Fiscales.

Wasserman, M. L. E. (2018). Las obligaciones fundamentales: crédito y consolidación económica durante el surgimiento de Buenos Aires. Buenos Aires, Prometeo.

