

José Manuel Díaz Blanco*

FINANCIACIÓN DEL COMERCIO Y DE LAS EXPEDICIONES QUE CAMBIARON EL MUNDO

Este artículo sintetiza algunos de los mecanismos financieros de los viajes de Descubrimiento y comercio transoceánico sostenidos por la Monarquía Hispánica a partir del siglo XV. El apartado 1 evoca las expediciones más célebres (Colón y Magallanes-Elcano), fundamentales pero episódicas. El apartado 2 explica cómo las empresas que actuaron en la Carrera de Indias encontraron su principal fuente de financiación en la figura del préstamo con riesgo de mar. Y el apartado 3 concluye repasando cómo estas empresas, a su vez, debieron cofinanciar las estructuras públicas del comercio.

Financing trade and expeditions that changed the world

This article summarizes some of the financial mechanisms of the voyages of Discovery and transoceanic trade sustained by the Hispanic Monarchy from the fifteenth century. Section 1 evokes the most famous expeditions (Columbus and Magellan-Elcano), fundamental but episodic. Section 2 explains how the companies that participated in the Carrera de Indias found their main source of financing in the figure of the loan with risk of sea. And section 3 concludes by reviewing how these companies, in turn, had to co-finance the public structures of commerce.

Palabras clave: Primera Globalización, Monarquía Hispánica, expediciones de Descubrimiento, Carrera de Indias.

Keywords: First Globalization, Hispanic Monarchy, Discovery expeditions, Spanish Fleet System.

JEL: N1, N2, N4, N7.

1. Introducción

No es exagerado decir que las monarquías ibéricas —Portugal primero y Castilla a continuación— cambiaron el mundo y la posición que el ser humano ocupaba en él. Ocurrió entre finales del siglo XV y las décadas centrales del XVI, desde Vasco da Gama y Colón hasta Legazpi y Urdaneta o, por expresarlo de otro modo,

desde los tiempos de los Reyes Católicos hasta el reinado de Felipe II. El mundo medieval era un mundo desconectado; el gran conjunto que formaban Eurasia y África ignoraba a América, y viceversa. Nadie lo había circunnavegado jamás. Nadie era capaz de cartografiarlo ni siquiera por aproximación. Y, desde luego, no se disponía de conexiones estables que posibilitaran la circulación sistemática de personas, ideas y mercancías dentro de una escala planetaria. Por decirlo de un modo sintético, el nivel histórico de lo global no existía aún. La obra de los pueblos ibéricos permitió superar estas limitaciones. Por tanto, se trata sin duda de un momento clave en la Historia Universal, que merece

* Profesor de la Universidad de Sevilla.

Contacto: diazblanco@us.es

Versión de julio de 2022.

<https://doi.org/10.32796/ice.2022.927.7479>

ser recordado y comprendido con la medida necesaria, sin incurrir en los extremos opuestos del triunfalismo nacionalista, la desmemoria deliberada o la crítica acerba y presentista (Flynn y Giráldez, 2010).

Al compás de su expansión territorial fuera de Europa, portugueses y castellanos abrieron y perfeccionaron las primigenias rutas oceánicas de la Humanidad: la *Carrera da Índia*, que bordeaba África para adentrarse en el Índico; la Carrera de Indias, que atravesaba el Atlántico; y la Carrera del Pacífico, recorrida por el Galeón de Manila entre América y Asia. La articulación de estas rutas y de otras rutas menores, amén de una infinidad de rutas terrestres que conectaban con ellas, proporcionó el primer modelo mundial de comunicaciones y transportes. Este funcionó como estructura para el desarrollo de la primera economía global, basada en la circulación e intercambio de productos agrarios, manufacturas y, especialmente, metales preciosos, sobre todo plata, el símbolo principal de esta época, universalmente aceptada como medio de pago por todas las grandes potencias en Europa, América y Asia. Este conjunto de cambios y novedades, a los que habría que añadir los culturales y geopolíticos, asimismo profundísimos, es lo que ha venido en llamarse la Primera Globalización o Globalización Temprana (*First / Early Globalization*). Por así decirlo, sería la hora cero del mundo global en el que nosotros vivimos, aquella en la que encontraríamos sus raíces más remotas (Gruzinski, 2010; Hausberger, 2018; Yun Casalilla, 2019).

La contemplación de este horizonte histórico suscita fascinación y rechazo a partes iguales, y también muchas preguntas. Un interrogante inevitable es el de quién pagó todo esto y cómo lo hizo. La respuesta, huelga decirlo, no es sencilla, tanto por su dificultad intrínseca como por la existencia de lagunas documentales que limitan nuestro conocimiento. No obstante, pensar en ella es un ejercicio necesario para entender de una manera integral el pasado y, tal vez, darnos cuenta de que muchos de los problemas que ahora nos preocupan también estuvieron sobre la mesa de

generaciones anteriores a la nuestra. Para llevar un cierto orden en la exposición, comenzaremos atendiendo la casuística de los viajes más célebres, los que asociamos a los grandes descubrimientos geográficos (apartado 1), y concluiremos analizando las pautas financieras de la Carrera de Indias, la ruta más estrechamente vinculada a la España peninsular y la de mayor peso estratégico para la Monarquía de los Austrias y los Borbones; primero, la financiación comercial de las empresas mercantiles (apartado 2) y, después, la financiación fiscal del sistema de flotas y galeones que servía de plataforma institucional a dichas empresas (apartado 3).

Esta sucesión de temas pretende representar una cierta evolución desde la relativa improvisación inicial hacia la creciente sistematización de la financiación, de acuerdo a los equilibrios público-privados que se establecieron en el seno de espacios económicos, como la Carrera de Indias. Las expediciones de Descubrimiento fueron empresas únicas. Podrían tener éxito o fracasar de manera imprevisible y muy rotunda. Nadie sabía si abrirían oportunidades futuras, como los viajes colombinos, o si no pasarían de gestas y anécdotas grandiosas para el recuerdo, como la expedición de Magallanes y Elcano. En tanto que la circunnavegación directa permaneció durante siglos como una hazaña sin rentabilidad comercial, la travesía del Atlántico norte hizo emerger uno de los flujos comerciales más célebres del Antiguo Régimen, gracias al cual las manufacturas europeas se intercambiaban en América por los *frutos de Indias* y, especialmente, por la plata (García-Baquero, 1992; Oliva Melgar, 2004). En fechas muy iniciales, durante el tránsito entre los siglos XV y XVI, la Corona especuló con la posibilidad de explotar monopolísticamente sus posibilidades comerciales. Era cuando no se conocía la geografía americana, que prácticamente se reducía a las islas de las Antillas. Cuando la vastedad del continente se desplegó ante los ojos de los europeos, la imposibilidad de aquel monopolio real dio paso a un modelo de aprovechamiento compartido entre la Corona y los súbditos que, de hecho, cedía el

mayor protagonismo al emprendimiento privado y reservaba al rey y sus instituciones un papel más volcado en la fiscalización de un modelo que debía sufragar las propias infraestructuras del comercio y, en última instancia, detraer recursos para destinarlos a la política exterior y militar española.

2. Los viajes de Descubrimiento: ¿quiénes afrontaron los gastos de Colón o Magallanes?

Los grandes viajes de Descubrimiento no se basaban en ningún sistema establecido con vigencia a largo plazo. Ni eran empresas mercantiles normales, que se plantearan igual que una operación mercantil en aguas europeas o del Mediterráneo, desde la tranquilidad de lo cotidiano; ni respondían a los planteamientos sistemáticos que guiaron la Carrera de Indias o el Galeón de Manila, una vez consolidadas las rutas del Atlántico y el Pacífico. La incertidumbre era aquí colosal, casi total, diríamos. Y coincidía con una realidad estructural de las monarquías del Antiguo Régimen: sus crónicos apuros hacendísticos. Todo esto explica la actitud más usual de la Corona en tales circunstancias: negar o limitar sus aportaciones directas. Ha sido habitual resaltar unas palabras de Gonzalo Fernández de Oviedo, conocedor personal de aquel contexto, como la mejor síntesis sobre el tema: «casi nunca sus majestades ponen su hacienda y dinero en estos nuevos descubrimientos, excepto papel y buenas palabras» (Bernal Rodríguez, 1993, p. 100).

La principal excepción dentro de esta tendencia fue el primer viaje colombino, si bien es cierto que aquella fue una expedición muy pequeña en términos de estructura. Fue una inversión realmente mínima, la suficiente para poner en el mar tres pequeños barcos con 90 tripulantes, que generaron unas ganancias sencillamente incalculables: ¿la mejor inversión de la Historia? Lo cierto es que los Reyes Católicos, en plena vorágine de la guerra de Granada, facilitaron 1.140.000 maravedíes procedentes de la Bula de

la Santa Cruzada, mientras que Colón aportó medio millón que recibió a crédito. El resto de la financiación llegó de la villa de Palos de la Frontera, cuyos vecinos se involucraron por mandato de los Reyes. A veces su aportación se ha calculado en virtud de la valoración comercial de las dos carabelas que pusieron, pero en realidad su contribución fue mucho más amplia, pues también proporcionaron la mayor parte de los recursos humanos, con la mejor cualificación posible para afrontar los retos técnicos de aquella navegación atlántica (González Cruz, 2012).

Mucho más significativos son los detalles organizativos del segundo viaje colombino, apenas un año después, estudiados por León Guerrero (2006). La de 1493 sí era una auténtica armada, formada por 17 navíos bien pertrechados, en los que viajaban unas 1.500 personas. La escala era distinta y, aunque la Corona abonó directamente 5.625.000 maravedíes, eso quedaba muy lejos de satisfacer todas las exigencias financieras que la situación demandaba. Hubo que buscar dinero en muchos más sitios, pero ahí de nuevo, como había sucedido previamente con los requerimientos a los vecinos de Palos, la capacidad legislativa de la Corona se tornó un elemento fundamental. Si la guerra de Granada podía encorsetar su acción directa, la expulsión de los judíos, otro de los acontecimientos esenciales del 1492 hispánico, abría la posibilidad de captar fondos nuevos.

Los judíos que no aceptaron la conversión forzosa salieron de España dejando atrás muchos de sus bienes. Fernando e Isabel aprovecharon la oportunidad de incautar sus bienes e invertirlos (previa venta pública en los casos necesarios). De acuerdo con la investigación de León Guerrero (2006), el segundo viaje colombino recibió fondos procedentes de familias expulsas de Valladolid, Olmedo, Zamora, Burgos o Sevilla. Gracias a ellos se reunió una cantidad muy importante, que prácticamente igualaba la que había puesto de su cargo la Real Hacienda, 5.523.528 maravedíes.

Y, sin embargo, seguía sin ser suficiente. Por tanto, se abrió una tercera vía en la que buscaron las

aportaciones de particulares. No se trató de un capítulo menor. El duque de Medina Sidonia, uno de los títulos nobiliarios de España, adelantó 5.000.000 de maravedíes. Juanoto Berardi, afamado mercader florentino afincado en Sevilla, prestó 65.000. Y fray Hernando de Talavera, arzobispo de Granada, consiguió financiación adicional por valor de 1.140.000. En total las aportaciones particulares supusieron un mínimo de 6.205.000 maravedíes, sin que pueda descartarse del todo que la cantidad real fuera más elevada. En resumidas cuentas, la factura completa del segundo viaje ascendió, tras sumar alguna otra pequeña contribución, a 17.523.528 maravedíes (León Guerrero, 2006, p. 60).

La Corona, por tanto, no aportaría más de la tercera parte de la financiación previa que requería una expedición como esta. Esta tendencia se consolidó y pudo observarse de nuevo en el mítico viaje de Magallanes y Elcano, cuya efeméride viene celebrándose en estos años. Aunque los nombres de los dos capitanes sean las referencias individuales más sobresalientes, por razones obvias, la aventura no habría sido posible sin el concurso económico, más en la sombra, de otros hombres de negocios. Corrían los tiempos en los que Burgos destacaba como emporio mercantil y financiero dentro de la Corona de Castilla (Casado Alonso, 2003). Como foco preeminente, su proyección sobre Sevilla era muy fuerte y se hizo notar en aquel 1519, en el que fue trascendental el dinero del gran mercader Cristóbal de Haro, que operó en Sevilla a través de su representante comercial, Diego Díaz (Pérez García, 2020). Definitivamente, el capital privado se volvía fundamental a la hora de globalizar la actividad mercantil, según se demostraría en las décadas siguientes.

3. La Carrera de Indias (I): la financiación de las empresas comerciales

La improvisación de los viajes pioneros tendió a desaparecer conforme las rutas de navegación y comercio que abrieron se asentaron y dieron forma a nuevos espacios económicos en los que emprender.

Aparecieron entonces pautas de financiación más sistemáticas, que, si bien nunca dejaron de evolucionar, disfrutaron de una continuidad y una relativa fijación normativa que facilita su conocimiento. Hablaremos de financiación a dos niveles: el de las microestructuras empresariales que operaban en el Atlántico español y el de las macroestructuras institucionales de la Carrera de Indias que alojaban a las empresas.

Comencemos por el primer aspecto. ¿Cómo se financiaban las empresas comerciales entre España y América durante la Edad Moderna? Para responder esta pregunta, es preciso acudir a la obra de referencia que el profesor Antonio Miguel Bernal escribió sobre la materia, una de las publicaciones más importantes que surgieron al calor de las celebraciones del Quinto Centenario. Según Bernal Rodríguez (1993, pp. 20-21), «la esencia que vivificó la negociación mercantil con las Indias sería, ante todo, el crédito». Lógicamente, se trata de una premisa muy común, nada extraordinario ni excepcional; lo más relevante en este caso sería reconstruir los contextos a través de los que debía circular el flujo del crédito, en los que los niveles de confianza eran muy bajos en cuanto se sobrepasaba el marco de las relaciones familiares, de amistad o paisanaje, de prestigio profesional a lo sumo, que caracterizaban a las pequeñas estructuras empresariales que funcionaban en el Atlántico hispano: «para los mercaderes afincados en América no hay, desde Europa, confianza». Por tanto, los mecanismos financieros de la Carrera tendieron a configurarse como una solución al dilema planteado por la paradoja entre la dependencia mercantil del crédito y la desventajosa debilidad de las tasas de confianza existentes en mercados relativamente jóvenes, en formación y escasamente controlados por las autoridades de gobierno. La salida consistió en desechar casi completamente instrumentos financieros como la letra de cambio, amplísimamente empleada en el comercio intereuropeo de la época y, de hecho, documentada con abundancia en los principales puertos de Indias, tanto en Sevilla como en Cádiz, en lo relativo a sus relaciones de comercio

con las plazas comerciales del norte de Europa y el Mediterráneo. La opción preferida en su lugar fue, de manera mayoritaria, el *préstamo con riesgo de mar*, también conocido con otras designaciones como *préstamo a la gruesa ventura*.

La virtud del préstamo con riesgo de mar consistía en su carácter mixto, que aunaba en una sola formalidad el préstamo de capitales y el seguro de mercancías. Esta dualidad, pese a las dificultades que generaba, resultaba una solución idónea para los retos planteados. De hecho, era una solución tan práctica que no fue privativa de la Carrera de Indias, a pesar de esas circunstancias tan particulares que concurrían en esta. Antes, al contrario, el préstamo con riesgo de mar fue una modalidad contractual que se documenta en la economía del Mediterráneo desde la Antigüedad clásica y a lo largo de la Edad Media, que durante el Antiguo Régimen compareció en diferentes escenarios comerciales europeos y fue útil todavía para el gran colonialismo del siglo XIX. Su uso no se agotó del todo hasta comienzos del siglo XX, cuando terminó de imponerse el recurso a otras fórmulas crediticias (Bernal Rodríguez, 1993, p. 27).

No obstante, sin necesidad de buscar excepciones históricas, la Carrera se revela como uno de sus espacios prioritarios de implantación. Así lo confirma, junto a la de Bernal Rodríguez, otra aportación fundamental sobre la materia, que se debe a Carrasco González (1996). Su estudio sobre *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII* demuestra de manera patente que uno de esos instrumentos —y uno de los más relevantes— eran los préstamos con riesgo de mar, que su uso se generalizó en Cádiz antes incluso del siglo XVIII, durante el período de construcción de su esplendor mercantil en el Seiscientos, y que fue una modalidad aplicada de preferencia a la contratación con Indias y muchísimo menos a las empresas mercantiles que unían la bahía con otras regiones de Europa.

Los contratos que se firmaron en Sevilla y Cádiz, conservados tanto en el Archivo de Indias como en

los respectivos fondos notariales, siguen unas pautas similares que se repitieron durante generaciones y bien merecen una explicación. Quien firmaba ante el notario era el prestatario, quien solía presentarse como persona presta a embarcarse en los Galeones de Tierra Firme o la Flota de Nueva España. Con mínimas variantes, siempre se identificaba de la misma manera, declarando su nombre y como «vecino de [...], de viaje para la provincia de [...] de las Indias en la flota que al presente se despacha para ella». Así pues, el contenido del documento solo haría referencia a operaciones comerciales desarrolladas en el seno de la Carrera de Indias y no en ninguna otra circunstancia. El firmante ponía por escrito que otra persona había puesto en sus manos una determinada cantidad de dinero, pero (y aquí comienzan las sorpresas) se lo había dado «por me hacer amistad y buena obra y para ayuda a mi aviamiento y despacho». A veces, el escrito no aclaraba nada más y, en otras ocasiones, también especificaba que se utilizaría con el objeto de «pagar la cargazón de mercadurías que llevo cargadas en la dicha flota». Por tanto, el notario registraba un acto de «amistad», no un contrato comercial. De tal manera, no se hacía alusión a la devolución de intereses, no había; solo se exponía la obligación de retornar el principal dentro de un plazo temporal determinado.

De ser esto cierto, ya se trataría de una demostración de dadivosidad notable, aunque ciertamente posible. Sin embargo, aún debemos asombrarnos con una segunda sorpresa: el prestamista también asumiría el riesgo de mar. Esto es, si el dinero o las mercancías compradas con él recibían algún tipo de daño durante el prolongado periplo por el océano Atlántico, correspondería a este prestamista amigo el deber de asumir la pérdida, «como asegurador que es de mar y viento, fuegos amigos y enemigos, y de otros peligros y riesgos cualesquier que sean y sucedan, excepto baratería de patrón, comendatario, mudanza de viaje, porque éstos no son a su cargo, y los dichos riesgos han de correr y corren contra el susodicho desde el día, punto y hora que los dichos navíos salieren y se hiciesen a

la vela de la bahía de Cádiz o puerto de Bonanza de Sanlúcar de Barrameda».

No era asumir poco. El riesgo, ciertamente, no era pequeño, aunque los contemporáneos esperasen minimizarlo gracias a la navegación en conserva y la protección naval de la marina de guerra. No obstante, podían suceder desastres de todo tipo, tanto naturales como humanos, que hundieran el barco y, con él, las mercancías que transportaba. Los naufragios en la Carrera eran minoritarios, pero no dejaban de ocurrir con cierta frecuencia (Serrano Mangas, 1991; Pérez-Mallaina, 2015; Pajuelo Moreno, 2021). No eran rarísimos. En caso de que algo así ocurriera, la documentación no dejaba lugar a dudas: aquel mismo amigo, que ya había estado dispuesto a financiar al mercader sin esperar a cambio ninguna ganancia, también renunciaba incluso a la devolución del principal si tuviera lugar cualquier accidente naval. Es cierto, como ya hemos comentado, que muchas de estas empresas de la Carrera se basaban en la confianza personal de los lazos familiares y la amistad (Lamikiz, 2010). No obstante, ¿no nos parecerá sospechoso tamaño desprendimiento?

Por lo demás, era una generosidad genérica. Tal vez pudieran darse de vez en cuando unas condiciones tan peculiares, en virtud de circunstancias personales concretas entre dos hombres de negocios. No obstante, como advertimos, esta fórmula se repetía incesantemente en las escrituras, tanto en Sevilla como en Cádiz. Por alguna razón, que nadie declaraba explícitamente, se tendió a estandarizar este modelo documental, que disimulaba la naturaleza comercial de las operaciones, así como sus fines crematísticos. A todas luces, aquella literatura ocultaba varios planteamientos empresariales, entre los cuales cabe distinguir al menos dos: *i)* un doble acuerdo de financiación y aseguración por el que sí se cobrarían intereses, aunque se ocultara (Bernal Rodríguez, 1993; Carrasco González, 1996); y *ii)* una relación de encomienda que también se encubría, en el que la supuesta financiación se correspondía con la entrega del capital que el socio principal confiaba al encomendero y la aceptación del (también

supuesto) riesgo de mar eximía al encomendero de asumir responsabilidades por el daño que, a causa de circunstancias ajenas a él, pudieran recibir durante el trayecto mercancías que en realidad no eran suyas (Díaz Blanco y Hernández Rodríguez, en prensa).

La pregunta que cualquiera se haría inmediatamente es por qué existía esa preocupación por tergiversar las circunstancias de tantas operaciones en las escrituras notariales. Evidentemente, nadie lo dejó por escrito nunca; ninguno de los protagonistas nos lo explica. En puridad, solo podemos elucubrar, pero podemos hacerlo con buen criterio. Un par de factores parecen hallarse detrás de esta actitud característica. En primer lugar, la condena moral, religiosa y eclesiástica de la usura, esa que individuos de fuera del comercio proyectaban sobre los mercaderes y que los mercaderes mismos podían llegar a sentir con escrúpulo. Ese miedo empujó al comerciante italiano Angelo Brunengo a pedirle a fray Tomás de Mercado, OP¹, que escribiera su célebre *Suma de tratos y contratos* (1569), una obra destinada a aclarar lo lícito y lo ilícito en las operaciones mercantiles (y que hoy, obviamente, nos interesa más por cómo las explica). Y, desde luego, pudo llevar a muchos a pensar que era mejor no dar excesivos detalles respecto a las ganancias de su actividad y cómo las conseguían en documentos públicos.

Una segunda cuestión tuvo que cobrar mayor protagonismo con el paso del tiempo: el temor mercantil a la injerencia institucional en su intimidad y negocios, recrudescido por un intervencionismo creciente (Carrasco González, 1996). Conforme la crisis del siglo XVII aumentó los apuros hacendísticos, la Monarquía incrementó las requisas directas de los comerciantes, facilitadas por las inspecciones de sus archivos privados, pero también por las investigaciones en los archivos notariales. La indeseable mirada ajena, y sus peores consecuencias materiales, tuvo que poner sobre aviso a los particulares. Así, la reacción de estos fue limitarse a dejar sobre las escrituras públicas los datos

¹ Orden de Predicadores.

mínimos necesarios que se requerirían en la hipotética necesidad de recurrir al arbitraje mercantil que se efectuaba desde los tribunales consulares. Y nada más. Por tanto, en buena medida, la opacidad de los préstamos con riesgo de mar, así como de muchos otros protocolos notariales, debió de ser un resultado de la tensión entre el secretismo empresarial y la fiscalización gubernamental (Díaz Blanco y Hernández Rodríguez, en prensa).

4. La Carrera de Indias (II): la financiación del sistema de flotas y galeones. Conclusiones

Después de encontrar financiación para sí mismas, las empresas debían contribuir a la financiación de los mecanismos navales y militares que les daban cobertura en sus periplos oceánicos. Ninguna casa comercial actuaba por sí misma, embarcándose por su cuenta y riesgo y operando de manera aislada, como tal vez cabría pensar en un primer momento. La ley española tendió a modelar un sistema en el que la marina mercante viajaba preceptivamente agrupada en convoyes, protegida por varias unidades de marina militar. Este modelo fue madurando progresivamente durante la primera mitad del siglo XVI hasta alcanzar su fisonomía más reconocible en la década de 1560, ya durante el reinado de Felipe II. Se trata del célebre esquema de dos flotas comerciales, la flota de Nueva España y la flota de Tierra Firme, que se dirigían respectivamente a México y a Panamá para conectar económicamente con los dos virreinos originales de la Monarquía. La Armada de la Guarda completaba las expediciones, ofreciendo protección militar a las mercancías europeas que iban a América y, sobre todo, a la plata americana que venía a Europa (García-Baquero González, 1992).

Aquel sistema era costoso, especialmente en su vertiente militar. Había que pagar los galeones de guerra, el armamento, las provisiones, los bastimentos, los soldados y las instituciones que se encargaban de organizar las expediciones todos los años, entre las cuales descollaba la Casa de la Contratación. La Casa

de la Contratación, fundada en 1503, era el organismo que representaba al rey en los puertos andaluces de la Carrera, establecida primero en Sevilla durante los siglos XVI y XVII y en Cádiz durante el siglo XVIII, desde el traslado de 1717 hasta su desaparición en 1790 (Heredia López, 2021). La misión principal de la Casa consistía en sostener la logística de la Carrera, por lo que en buena medida le correspondía recaudar los tributos que gravaban el comercio. Algunos de ellos iban a parar a las arcas del rey, en tanto que piezas de la fiscalidad general de la Monarquía, como eran los tres almojarifazgos aduaneros que se pagaban en Sevilla, Veracruz y Portobelo. Otros, en cambio, eran ingresos finalistas de los que el monarca no podía disponer libremente, sino emplearlos en las propias estructuras y necesidades del comercio.

La avería era el impuesto por antonomasia a través del cual los comerciantes y particulares financiaban la propia Carrera de Indias (Céspedes del Castillo, 1945). Sin duda, se trataba de una de las claves del sistema y uno de sus elementos más sensibles. Gran parte de los desequilibrios y reformas obligadas que sufrió la Carrera a lo largo de la Edad Moderna tuvo relación con la inestabilidad en el modelo y la aplicación de la avería. Esta nació en el siglo XVI como tasa *ad valorem*, para convertirse a partir de 1660 en una contribución fija que debían satisfacer las principales comunidades mercantiles del mundo hispánico. Dicha transformación estuvo transida de polémicas y desencuentros, obligada como estuvo por una progresiva ineficiencia fiscal que estaba conduciendo de manera inexorable hacia la inviabilidad del aparato de la Carrera. Veamos por qué.

Al surgir como impuesto *ad valorem*, la avería dependía de los niveles de registro que se declararan ante la Casa de la Contratación y la Real Aduana de Sevilla. Antes de hacerse a la mar, los particulares tenían que manifestar ante los ministros del rey las mercancías que transportaban hacia América para comercializarlas, operación que debían repetir igualmente ante los maestros de los navíos con los metales

preciosos y *frutos de Indias* que cargaban en América hacia Europa. Todos esos bienes se inventariaban y se valoraban, siguiendo tasaciones estandarizadas que no se correspondían con las fluctuaciones del mercado. De este modo, se creaba un corpus de información oficial que no servía solo para comprobar que todos los envíos respetaban las prohibiciones y exigencias de la ley vigente, sino también para establecer las bases imponibles a partir de las cuales se calcularían las contribuciones fiscales de la avería (así como las del almojarifazgo de Indias y otros derechos menores de la Carrera). Así pues, los ingresos fiscales de la avería dependían de la concatenación de: i) registro de mercancías; ii) valoración oficial del registro; y iii) aplicación de los variables tipos fiscales.

Pensemos un ejemplo genérico. Imaginemos un mercader como cualquiera de los que pululaban hacia 1600, uno que pretendía llevar al virreinato del Perú 50 varas de ruan. ¿Qué tenía que hacer? En primer lugar, presentarse ante la Casa de la Contratación y comunicar a los oficiales reales los detalles de su empresa. Qué mercancía llevaba, en qué cantidad y adónde. Estos confirmaban todos los datos, los introducían en la contabilidad oficial —el «registro»— y los utilizaban para proceder al cálculo fiscal. Supongamos que la vara de ruan recibía una valoración oficial de 100; entonces, las 50 varas de nuestro comerciante se tasarían en 5.000. Esta valoración previa se emplearía como base imponible, desligando la fiscalización de la compraventa real que se produciría meses después en América, a fin de recaudar una tributación previa que después sería más complicada de efectuar. Si la avería de ida se tasara al 1 %, por ejemplo, la valoración de 5.000 montaría 50, que el mercader pagaría en la Casa de la Contratación y se ingresarían en la bolsa del receptor de la avería. Una vez satisfechas sus obligaciones fiscales, ya podía asentar sus telas en un navío mercante de la flota de Tierra Firme y beneficiarse de la protección militar que la Armada de la Guarda brindaría tanto a los ruanes como a la plata que esperaba conseguir por su comercialización.

Durante meses, los ruanes de nuestro protagonista viajarían a través del océano Atlántico en las bodegas de un mercante. Supongamos que esperaba venderlos a algún perulero en las ferias de Portobelo, mejor que llevarlos él mismo hasta Lima. Lo haría él en persona o a través de algún encomendero al que confiase sus productos. Ya en la ciudad panameña, las manufacturas textiles se intercambiarían por la plata andina, después de lo cual comenzaría un segundo proceso fiscalizador, inverso al anterior (Castillero Calvo, 2016). El registro lo efectuarían entonces los llamados maestros de plata, unos maestros especializados que formaban parte de la Armada de la Guarda. Ellos inventariarían el metal precioso, anotando con la mayor precisión su calidad, peso y valor. La satisfacción del trámite permitiría subir a uno de los galeones de guerra, debidamente artillados y protegidos por la infantería de marina, la plata.

Cuando esta llegase a Andalucía, los maestros de la plata la depositarían en la Casa de la Contratación, donde los oficiales del rey la pondrían a disposición de nuestro mercader, siempre que cumpliera las últimas exigencias fiscales. Aquí no había aproximaciones ni estimaciones de ningún tipo. La plata y el oro se pesaban, reconocían y aquilataban con exactitud. Establecido su valor real, este volvía a emplearse como base a la que aplicar los tipos fiscales de la avería de vuelta, que eran notablemente superiores a los de la ida. Si estos habían sido del 1 %, fijemos ahora los de vuelta en el 6 %. En realidad, la plata conseguida en las ferias valía mucho más de 5.000. Este comerciante imaginario podría haber conseguido 8.500, por decir una cifra, que habría llegado en varias barras de plata extraídas de las entrañas de Potosí. De este modo, le correspondería afrontar un segundo abono a la bolsa de la avería, que en este caso ascendería a 510. Los dos pagos habrían ascendido a 560. Teniendo presente que Alonso había facturado por valor de 8.500, su tributación por avería le habría supuesto casi el 6,6 %.

Los problemas cotidianos de la avería se agravaron progresivamente a lo largo del siglo XVII hasta que

finalmente se produjo una quiebra del sistema. Esta se consumó en virtud de la caída, progresiva e imparable, del registro, del cual, como acabamos de ver, esta dependía. La caída del registro pudo obedecer tanto a una crisis coyuntural de la Carrera a mediados del siglo XVII, como propuso Pierre Chaunu (Chaunu y Chaunu, 1955-1960; Chaunu, 1983), como a la expansión del fraude, entendido como infrarregistro de mercancías y, sobre todo, de la plata. A mediados del XVII, el registro de particulares era tan bajo que, junto a la deficiente valoración aduanera, provocaba una tributación bastante inferior a lo que requería la Carrera de Indias. El desfase tuvo que cubrirlo la Corona, que llegó a asumir porcentajes inaceptables, largamente superiores al 50 %, del costo de las armadas a fines de los años 50. Tal situación no se prolongaría mucho tiempo, dada la calamitosa salud de la Real Hacienda en tiempos de la Paz de los Pirineos (Domínguez Ortiz, 1960).

Así llegó la reforma de la avería de 1660, la mayor transformación de los sistemas de financiación institucional de la Carrera. Puesto que el registro se había convertido en un modelo fallido, se substituyó por otro en el que el gravamen *ad valorem* dio paso a la contribución directa por cuotas asignadas a las principales comunidades mercantiles del mundo hispánico. Obviamente, la reforma no fue sencilla y generó resistencias. No fue eficaz desde el primer día, por lo que el proceso adaptativo se apoyó y completó gracias a la negociación de préstamos y donativos con particulares (Díaz Blanco, 2015). Los hombres más interesados en la cuestión aportaban las sumas que necesitaban las flotas y galeones, a cambio de unas contrapartidas entre las que se incluían el desempeño de los oficios militares y administrativos más codiciados: el generalato, las almirantías, las capitanías de mar y guerra, los maestrazgos de plata...

En fin, se trataba de reducir al máximo posible la participación de la Corona y hacer recaer la mayor parte de la financiación en los agentes privados. No ya solo de sus actividades comerciales —eso por supuesto—, sino también de las estructuras oficiales

a través de las que se desarrollaba la actividad económica e institucional. El comercio debía sufragar un sistema de navegación que pretendía ser imperial.

Referencias bibliográficas

- Archivo Histórico Provincial de Sevilla, *Protocolos Notariales de Sevilla*, leg. 10.287, fol. 483; carta de obligación, Sevilla, 4 de agosto de 1684.
- Bernal Rodríguez, A. M. (1993). *La financiación de la Carrera de Indias (1492-1824). Dinero y crédito en el comercio colonial español con América*. Tabapress.
- Carrasco González, M.^a G. (1996). *Los instrumentos del comercio colonial en el Cádiz del siglo XVII (1650-1700)*. Banco de España.
- Casado Alonso, H. (2003). *El triunfo de Mercurio. La presencia castellana en Europa (siglos XV y XVI)*. Cajacirculo.
- Castillero Calvo, A. (2016). *Portobelo y el San Lorenzo del Chagres. Perspectivas imperiales, siglos XVI-XIX*. Novo Art.
- Céspedes del Castillo, G. (1945). *La avería en el comercio de Indias*. Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC).
- Chaunu, P. (1983). *Sevilla y América. Siglos XVI-XVII*. Universidad de Sevilla.
- Chaunu, P., & Chaunu, H. (1955-1960). *Séville et l'Atlantique (1504-1650)*. Armand Colin-SEVPEN.
- Díaz Blanco, J. M. (2015). Sobre las armadas de Indias. La práctica del "beneficio" y la crisis de la avería (1660-1700). *Gladius*, 35, 117-138.
- Díaz Blanco, J. M. y Hernández Rodríguez, A. J. (en prensa). La muerte del mercader. Una ventana a los negocios de Indias a fines del siglo XVII. *Revista Complutense de Historia de América*.
- Domínguez Ortiz, A. (1960). *Política y Hacienda de Felipe IV*. Editorial de Derecho Financiero.
- Flynn, D. O., & Giraldez, A. (2010). *China and the Birth of Globalization in the 16th Century*. Ashgate Variorum.
- García-Baquero González, A. (1992). *La Carrera de Indias. Suma de la contratación y océano de negocios*. Algaída.
- González Cruz, D. (Ed.). (2012). *Descubridores de América. Colón, los marinos y los puertos*. Sílex.
- Gruzinski, S. (2010). *Las cuatro partes del mundo. Historia de una mundialización*. Fondo de Cultura Económica (FCE).
- Hausberger, B. (2018). *Historia mínima de la Globalización Temprana*. El Colegio de México.
- Heredia López, A. J. (2021). *El control de la corrupción en la Monarquía Hispánica. La Casa de la Contratación (1642-1660)*. Universidad de Sevilla.

- Lamikiz, X. (2010). *Trade and Trust in the Eighteenth-Century Atlantic World. Spanish Merchants and their Overseas Networks*. Royal Historical Society.
- León Guerrero, M.^a M. (2006). *Cristóbal Colón y su viaje de confirmación (1493-1496)*. Ayuntamiento de Valladolid.
- Oliva Melgar, J. M. (2004). *El Monopolio de Indias en el siglo XVII y la economía andaluza. La oportunidad que nunca existió*. Universidad de Huelva.
- Pajuelo Moreno, V. (2021). *La Armada de la Guarda. Defensa y naufragio en la Carrera de Indias*. CSIC-Universidad de Sevilla.
- Pérez García, R. M. (2020). El mercader Diego Díaz y la conexión burgalesa del viaje de Magallanes. En E. J. Luque Azcona y J. Miranda Bonilla (Eds.), *A 500 años de la primera vuelta al mundo. Una mirada histórica a la expedición Magallanes - Elcano* (pp. 103-118). Universidad de Sevilla.
- Pérez-Mallaína, P. E. (2015). *Naufragios en la Carrera de Indias durante los siglos XVI y XVII. El hombre frente al mar*. Universidad de Sevilla.
- Serrano Mangas, F. (1991). *Naufragios y rescates en el tráfico indiano durante el siglo XVII*. Seglusa.
- Yun Casalilla, B. (2019). *Los imperios ibéricos y la Globalización de Europa (siglos XV a XVII)*. Galaxia Gutenberg.