

LESLIE BETHELL, ED.

HISTORIA DE AMÉRICA LATINA

UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE

3. América Latina colonial: economía

EDITORIAL CRÍTICA, BARCELONA, 1990

CAPÍTULO 3

FLORESCANO, ENRIQUE

FORMACIÓN Y ESTRUCTURA ECONÓMICA DE LA HACIENDA EN
NUEVA ESPAÑA

Selección de textos para uso exclusivo en la formación docente.
Se recomienda la consulta del original y la totalidad del mismo,
para respetar la producción de los autores.

INDICE

Prefacio, por LESLIE BETHELL	7
Nota sobre monedas y medidas	10
Abreviaturas	11

PRIMERA PARTE
**ESTRUCTURAS ECONÓMICAS Y SOCIALES:
 HISPANOAMÉRICA**

Capítulo 1. El desarrollo urbano de la Hispanoamérica colonial, por RICHARD M. MORSE	15
La idea urbana	15
La estrategia urbana	20
Ciudades e indios	28
Las ciudades y el comercio	36
Los cambios de la última etapa colonial	43

Capítulo 2. La minería en la Hispanoamérica colonial, por PETER BAKEWELL	49
Técnicas extractivas	54
Procesos de transformación	56
Materias primas	62
Sistemas de trabajo	65
Condiciones de trabajo	71
Repercusiones sociales	72
La minería y el Estado	74
El capital	76
La producción de plata	79
La producción de oro	88

Capítulo 3. Formación y estructura económica de la hacienda en Nueva España, por ENRIQUE FLORESCANO	92
Transformación económica	92
Distribución de la tierra	96
Mano de obra	101
El mercado y el funcionamiento económico de la hacienda	107
El crédito	115

Capítulo 4. Economía rural y sociedad colonial en las posesiones españolas de Sudamérica, por MAGNUS MÖRNER	122
Tenencia de la tierra, fuentes de capital y mano de obra	123
Producción	135
Mercados y actividad comercial	141

Capítulo 5. Aspectos de la economía interna de la América española colonial: fuerza de trabajo, sistema tributario, distribución e intercambios, por MURDO J. MACLEOD	148
Sistema laboral	149
Sistema tributario	163
Distribución e intercambios	175

SEGUNDA PARTE
**ESTRUCTURAS ECONÓMICAS Y SOCIALES:
 BRASIL**

Capítulo 6. Brasil colonial: plantaciones y periferias, 1580-1750, por STUART B. SCHWARTZ	191
Azúcar y esclavos	191
Actividades económicas subsidiarias	218
Periferias del norte y del sur	229
El norte ecuatorial	236
La organización urbana	243
La estructura social	250

Capítulo 7. El Brasil colonial: el ciclo del oro, c. 1690-1750, por A.J.R. RUSSELL-WOOD	260
El descubrimiento	260
La fiebre del oro	267
La administración	271
La sociedad	279
La economía	285
La minería	287
Los quintos	291
El contrabando	295
Balance	299

Capítulo 8. El Brasil colonial tardío, 1750-1808, por DAURIL ALDEN	306
La demografía	307
La expulsión de los jesuitas	316
La crisis económica y sus remedios	322

El renacimiento agrícola	329
Signos de agitación política	352
Ensayos bibliográficos	359
Índice alfabético	403
Índice de mapas	412
Índice de figuras	413

**LESLIE BETHELL, ED.
HISTORIA DE AMÉRICA LATINA
UNIVERSIDAD DE CAMBRIDGE**

Tomo 3. América Latina colonial: economía

EDITORIAL CRÍTICA, BARCELONA, 1990

CAPÍTULO 3

FLORESCANO, ENRIQUE

FORMACIÓN Y ESTRUCTURA ECONÓMICA DE LA HACIENDA EN NUEVA ESPAÑA

Transformación económica

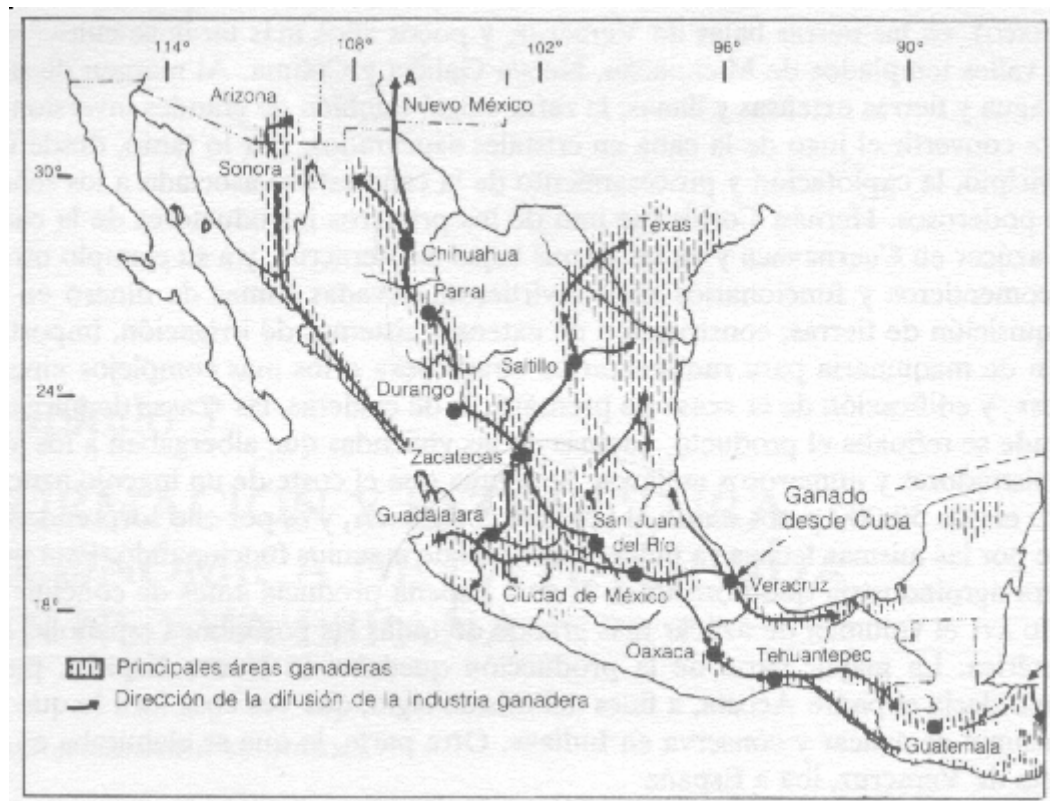
La primera revolución que transformó el suelo en Mesoamérica fue la invención de la propia agricultura y unas décadas después de la conquista se produjo la segunda revolución, al combinarse el descenso brutal de la población nativa con la penetración de los españoles en el territorio y la propagación en éste de las plantas y animales europeos. La rapidez de este proceso puede quizás explicarse por la previa aclimatación de la flora y fauna europeas en las islas Canaria y en las del Caribe y por las condiciones naturales que presentaba el suelo americano, pues ofrecía múltiples nichos ecológicos para la reproducción de plantas y animales. Lo cierto es que, a mediados del siglo XVI, los valles de Puebla-Tlaxcala y la cuenca de México sorprendían a los viajeros por su paisaje agrícola mestizo, donde el maíz, el frijol, las calabazas y el chile alternaban con el trigo, la cebada, las legumbres y las frutas europeas.

Los granos europeos se expandieron por las tierras altas e irrigadas del sur de Puebla (Atlixco-Tepeaca) y del norte de Ciudad de México (Tlalnepantla, Huehuetoca), y de ahí traspasaron la frontera chichimeca (San Juan del Río, Querétaro). A fines del siglo XVI, las espigas del trigo y del maíz doraban las tierras negras del Bajío, y se cosechaban en los alrededores de Morelia y Guadalajara, en el oeste, y de Oaxaca, en el sur. En pocos años el grano transformó el paisaje tradicional de los campos indígenas, inauguró la explotación de riquísimas tierras, introdujo el uso permanente de técnicas de cultivo españolas, tales como el arado, el riego y las yuntas. A mediados del siglo XVII, las tierras antes desoladas; del Bajío se habían convertido en las tierras agrícolas más modernas, importantes y prósperas de Nueva España.

La caña de azúcar fue otro de los vehículos que contribuyó a la gran transformación del medio natural y social. Se introdujo desde la década de 1530 en las tierras templadas y calientes del sur de la capital (Valle de Cuernavaca, Atlixco), en las tierras bajas de Veracruz, y pocos años más tarde se cultivó en los valles templados de Michoacán, Nueva Galicia y Colima. Al margen de sol, de agua y tierras extensas y llanas, la zafra exigió también de grandes inversiones para convertir el jugo de la caña en cristales azucarados. Por lo tanto, desde un principio, la explotación y procesamiento de la caña estuvo asociado a los señores poderosos. Hernán Cortés fue uno de los primeros introductores de la caña de azúcar en Cuernavaca y en las tierras bajas de Veracruz, y a su ejemplo otros encomenderos y funcionarios ricos invirtieron elevadas sumas de dinero en la adquisición de tierras, construcción de extensos sistemas de irrigación, importación de maquinaria para rudimentarios "trapiches" o los más complejos "ingenios", y edificación de la "casa de prensas", la de calderas, las "casas de purgar" donde se refinaba el producto, además de las viviendas que albergaban a los administradores y numerosos esclavos. Se estima que el coste de un ingenio azucarero era de 50.000 pesos o más al finalizar el siglo XVI, y es por ello sorprendente que por las mismas fechas ya hubiera docenas de ingenios funcionando. Esta primera agroindustria que floreció en Nueva España producía antes de concluir el siglo XVI el volumen de azúcar más grande de todas las posesiones españolas de América. La mayor parte de la producción quedaba en Nueva España, pues como decía el padre Acosta,

a fines del mismo siglo, que “es cosa loca lo que se consume de azúcar y conserva en Indias”. Otra parte, la que se elaboraba en la costa de Veracruz, iba a España.

La penetración europea en las tierras templadas y calientes fue también estimulada por la demanda de productos tropicales, como el tabaco, el cacao, el índigo, el añil, el palo tinte y otras plantas, que desde la segunda mitad del siglo XVI pasaron a explotarse a escala comercial. Sin embargo, el impacto más violento en el paisaje natural y cultural de Nueva España lo produjo la introducción del ganado, que llegó a través de las Antillas, siguiendo el camino de los otros conquistadores del suelo. Entre muchas de las sorpresas que aguardaban a los colonizadores, ninguna tuvo un impacto similar como la que produjo la prodigiosa multiplicación de las vacas, caballos, ovejas, cabras, cerdos, mulas y burros, que en pocos años repoblaron Nueva España y cambiaron súbitamente la fauna original y el uso del suelo. Durante las dos décadas que siguieron a la conquista, el ganado europeo se esparció rápidamente por toda la cuenca de México y los valles de Toluca, Puebla, Tlaxcala, Oaxaca y Michoacán. En estas áreas densamente pobladas por agricultores indígenas tradicionales, los animales europeos invadieron y destrozaron los cultivos abiertos de los indios, transformaron tierras de cultivo en campos de pastoreo, dislocaron el sistema de asentamiento y redujeron los recursos alimentarios indígenas. Es cierto que los indios pronto incorporaron a los cerdos, ovejas, cabras y gallinas a sus modos de vida, pero resultaron más perjudicados por los cambios que transformaron su relación con el medio.



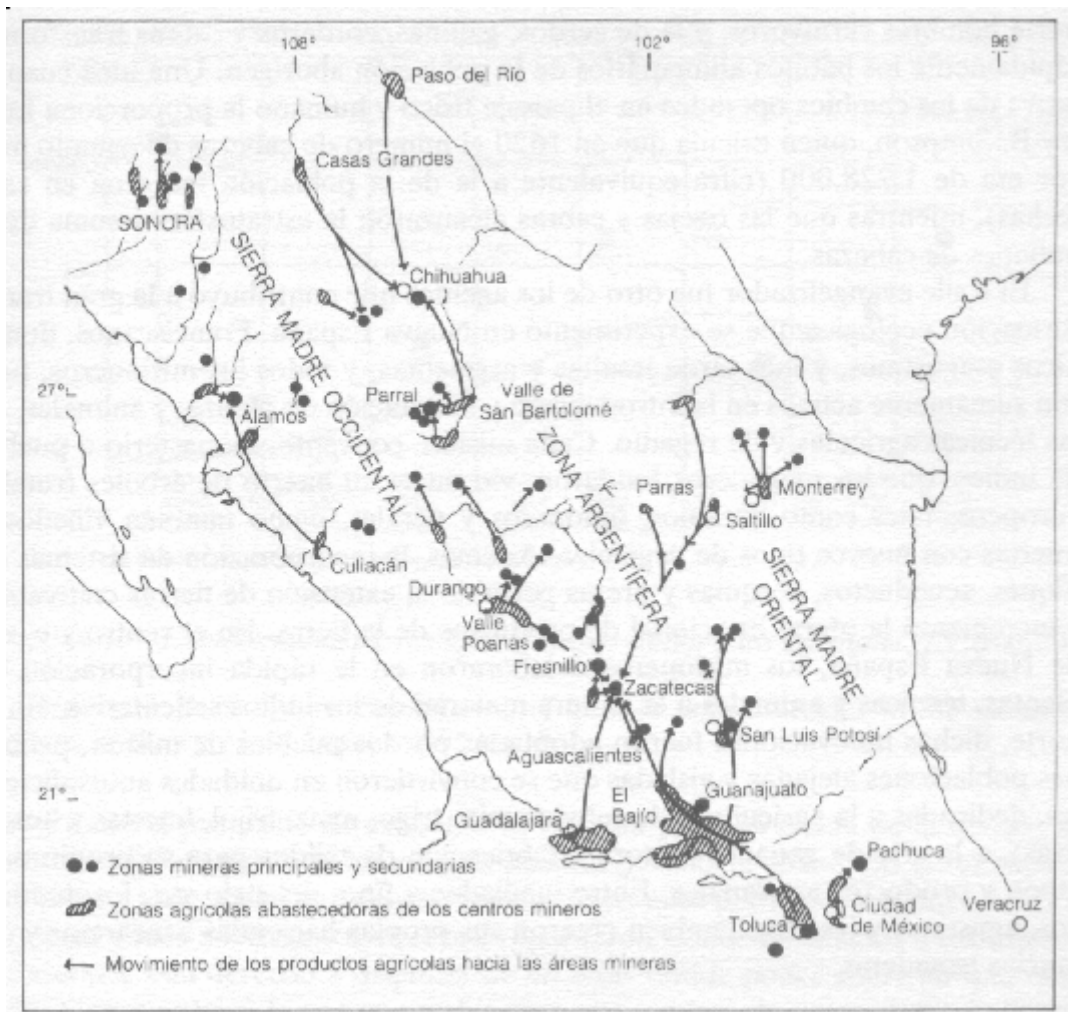
La difusión de la economía ganadera en México y América Central durante el período colonial

FUENTE: Robert C. West y John P. Augelli, Middle America: its lands and people, © 1966, p. 287; reimpresso con la autorización de Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.

En las tierras bajas de la zona tropical, donde las epidemias ya habían diezmando a la población india, la presencia de caballos, vacas y mulas, tuvo consecuencias menos adversas, ya que los animales encontraron, al lado de ciénagas y ríos, hierbas y pastos nutritivos durante todo el año. Estas condiciones cambiaron las planicies costeras de

Veracruz y del Pacífico en áreas de “ganado mayor”, llamadas “estancias” por los españoles, donde vacas, caballos y mulas pudieron reproducirse. No obstante, la expansión del “ganado mayor” (principalmente ovejas y cabras) fue más atractiva en las extensas praderas del norte, abiertas por la colonización minera. Desde 1540, los rebaños siguieron la ruta del norte de los buscadores de plata y, después de 1550, se desbordaron por las llanuras semiáridas del norte del Bajío. Del valle de México, el ganado emigró al valle de Toluca, instalándose en tierra chichimeca (San Juan del Río y Querétaro); se expansionó hacia el noroeste, en los territorios de San Miguel, Dolores, San Luis de la Paz y Valles; y se multiplicó en las planicies del norte de Zacatecas, en Durango, Parral y Chihuahua. A finales del siglo XVI, en todos esos nuevos territorios, había ya cientos de miles de ovejas, cabras, caballos y vacas. Una nueva y extentísima porción de tierra fue así incorporada a la economía colonial. El ganado, la agricultura y, sobre todo, las minas de plata, atrajeron numerosas oleadas de población blanca, india y negra a estos territorios, completando el proceso de colonización y de integración de la economía.

La expansión y multiplicación del ganado permitió la introducción de las técnicas españolas de pastoreo: la utilización común de los pastos, montes y baldíos y la tuesta o agrupación de ganaderos. Estos últimos fueron quienes establecieron las reglas de pastoreo, tránsito y arcaje del ganado y las normas para solucionar los conflictos entre los ganaderos. En Nueva España también se desarrolló una nueva técnica de cría y selección de los animales: el “rodeo”, sistema que consistía en acorralar anualmente a las crías para marcar y seleccionar las que debían ser destinadas a la venta y las que debían ser sacrificadas.



Minería y agricultura en el norte de Nueva España: siglos XVII y XVIII

FUENTE: Roben C. West y John P. Augelli, *Middle America: its Lands and people*, © 1966, p. 287; reimpresso con la autorización de Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J.

Estas nuevas actividades crearon el hombre a caballo, el vaqueo; que junto al minero y el misionero) fue una de las figuras centrales de la colonización del norte. A1 mismo tiempo, las carretas y carros tirados por bueyes, caballos o mulas revolucionaron el sistema de transportes, acortando distancias y facilitando el traslado de mercancías y productos. Estos animales fueron la primera fuerza de tracción no humana que se utilizó en México, y con ellos se comenzaron a mover molinos para triturar minerales, trapiches e ingenios, para el prensado y procesamiento del azúcar. Las pieles de oveja y cabra dieron lugar a un activo comercio de exportación, y proporcionaron artículos indispensables para la extracción y transporte de los minerales. La lana de los borregos creó la manufactura de telas y vestidos cuyo uso se generalizó entre la población blanca y entre indios y mestizos. La carne de vaca, abundante y barata, hizo de los españoles y criollos del norte hombres carnívoros, y la de cerdos, gallinas, corderos y cabras transformó rápidamente los hábitos alimentarios de la población aborígen. Una idea cuantitativa de los cambios operados en el paisaje físico y humano la proporciona Lestey B. Simpson, quien calcula que en 1620 el número de cabezas de ganado mayor era de 1.228.000 (cifra equivalente a la de la población indígena en esas fechas), mientras que las ovejas y cabras alcanzaron la estratosférica suma de 8 millones de cabezas.

El fraile evangelizador fue otro de los agentes que contribuyó a la gran transformación ecológica que se experimentó en Nueva España. Franciscanos, dominicos y agustinos, y más tarde jesuitas y carmelitas, y todos los misioneros, fueron sumamente activos en la introducción y adaptación de plantas y animales, de las técnicas agrícolas y de regadío. Cada misión, convento, monasterio o pueblo de indios, que los misioneros fundaron, vio nacer su huerto de árboles frutales europeos, tales como naranjos, limoneros y perales, como también viñedos y huertas con nuevos tipos de vegetales. Además, la incorporación de sistemas de diques, acueductos, acequias y presas permitió la extensión de tierras cultivables e incrementó la oferta estacional de productos de la tierra. En el centro y el sur de Nueva España, los misioneros colaboraron en la rápida incorporación de plantas, técnicas y animales a la cultura material de los indios sedentarios. En el norte, dichas innovaciones fueron adoptadas por los pueblos de misión, pequeñas poblaciones alejadas y aisladas que se convirtieron en unidades autosuficientes, dedicadas a la agricultura de subsistencia (trigo, maíz, frijol, huertas y hortalizas), a la cría de ganado, pastoreo, fabricación de tejidos para su propio uso, jabón y productos artesanales. Entre mediados y fines del siglo XVI, los dominicos, agustinos y jesuitas, también crearon sus propias haciendas azucareras y estancias ganaderas.

Distribución de la tierra

Si bien en los días que siguieron a la toma de la capital azteca Cortés se apoderó para sí y sus soldados de algunas de las mejores tierras (principalmente aquellas que habían pertenecido al Estado o funcionarios militares y religiosos), los españoles no se interesaron por la agricultura. Por entonces, la agricultura indígena era más que suficiente para satisfacer la demanda. En principio, sólo Cortés y unos pocos más sembraron semillas traídas de Europa en estas tierras fértiles. Ellos cosecharon irregularmente y con dificultad, y de manera frecuente abandonaban los cultivos para dedicarse a otras actividades más lucrativas. Por otra parte, estas explotaciones carecían de límites precisos, equipamiento y mana de obra fija. Más tarde, con el mismo propósito de interesar a los conquistadores en la agricultura y fijar los lindes de las propiedades, Cortés dispuso el reparte de terrenos llamados "peonías", a todos los soldados de a pie que habían participado en la conquista, y "caballerías" a los que habían combatido a caballo ésta eran cinco veces más grandes que las peonías), pero esta disposición tuvo escaso éxito.

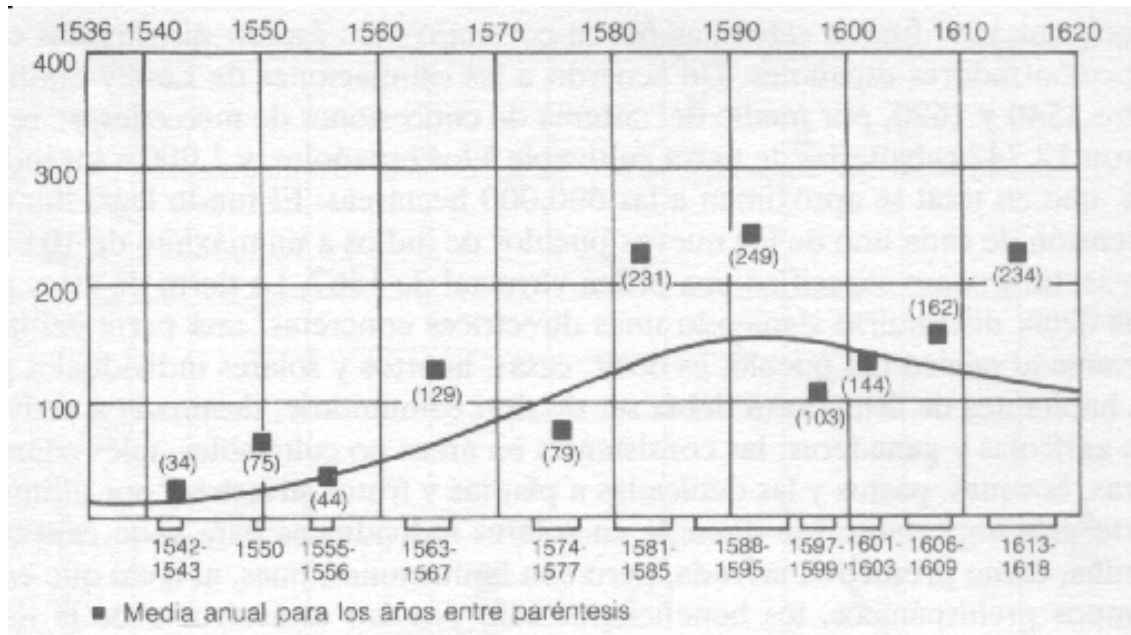


FIGURA 1. Caballerías de tierras agrícolas concedidas a los españoles, 1536-1620

FUENTE: L.B. Simpson, *Exploitation of land in central Mexico in the sixteenth century*, Berkeley y Los Ángeles, 1952, p. 8.

La primera distribución regular de tierras fue hecha por los oidores de la Segunda Audiencia (1530-1535). Siguiendo la tradición de la Reconquista en España, y con el propósito de estimular la “guarda y conservación de la tierra”, se autorizó a los cabildos de los nuevos pueblos y villas la concesión de mercedes de tierras a todo aquel que deseara asentarse en ellas permanentemente. Así, los cabildos, y más adelante los virreyes, repartieron títulos de vecinos a los nuevos pobladores, con derecho a disponer de un solar -donde poder construir una casa junto a un huerto, a la vez que se les -otorgaba merced de una o dos caballerías para “romper y cultivar la tierra”. Además, las nuevas poblaciones recibieron un terreno amplio para ejidos y pastos. Este fue el modelo que se adoptó en la fundación, en abril de 1531, de Puebla de los Ángeles, que fue el primer pueblo de agricultores donde se aró y cultivó la tierra sin indios de encomienda. Posteriormente, trataron de extender dicho modelo en los nuevos pueblos fundados en el norte, y desde 1573 se generalizó, a raíz de la promulgación de las Leyes Nuevas de asentamiento. Por su parte, los vecinos debían comprometerse a residir en la nueva villa, a no vender las caballerías por un plazo de diez años (más tarde reducido a seis), ni enajenar la tierra a la Iglesia, monasterio o persona eclesiástica alguna.

A partir de la segunda mitad del siglo XVI, el desinterés de los españoles por la tierra y las actividades agrícolas cambió repentinamente, y empezaron, cada vez más, a solicitar nuevas mercedes de tierras. Se generalizó la distribución de caballerías de tierra cultivable, cuya superficie quedó fijada en poco menos de 43 hectáreas, y desde mediados hasta fines del siglo XVI hubo una ininterrumpida concesión de este tipo de mercedes (véase figura 1). Los dos períodos de extensiva distribución de la tierra, 1553-1563 y 1585-1595, estuvieron estrechamente relacionados con las grandes epidemias de 1545-1547 y 1576-1580, que diezmaron a la población indígena. Los subsiguientes programas destinados a acomodar a la población india en torno a las congregaciones dejó miles de hectáreas libres, que bien fueron retenidas por la corona o bien fueron distribuidas entre los colonizadores españoles. De acuerdo a las estimaciones de Lesley Simpson, entre 1540 y 1620, por medio del sistema de concesiones de mercedes, se repartieron 12.742 caballerías de tierra cultivable a los españoles, y 1.000 a los indígenas, que en total se aproximan a las 600.000 hectáreas. El fundo legal limitó la extensión de cada uno de los nuevos pueblos de indios a un máximo

de 101 hectáreas, tal y como especificó una orden virreinal de 1567. La tierra de estos pueblos debía distribuirse siguiendo unas directrices concretas: una parte debía reservarse al núcleo del pueblo, es decir, casas, huertos y solaces individuales para los habitantes de éstos; otra debía ser de tipo comunitaria, destinada a actividades agrícolas y ganaderas; las consistentes en áreas no cultivables, tales como laderas, bosques, pastos y las dedicadas a plantas y frutos silvestres; por último, la parte más importante fue dividida en solares individuales para cada cabeza de familia, como propiedad privada, pero con limitaciones, pues, al igual que en los tiempos prehispánicos, los beneficiarios sólo poseían el usufructo de la tierra, por lo tanto, ello no implicaba propiedad, tal y como era concebida en el derecho romano.

Los cambios que se operaron en el uso de la tierra, como consecuencia de la extensión de la ganadería, estimulada por la corona, virreyes y cabildos, fueron imponentes y radicales. Aunque desde 1530 hay constancia de dotaciones de "asientos", sitios, y más adelante, estancias de ganado mayor o de ganado menor, no fue hasta 1567 que las ordenanzas al respecto fueron explícitamente promulgadas, determinando la extensión y características de cada estancia (véase figuras 2, 3 y 4). François Chevalier en su magistral análisis del largo proceso que se inició con la multiplicación de las manadas, y que terminó en la formación de la gran estancia ganadera, observa que ésta fue establecida en Nueva España entre 1560 y 1600. Sin embargo, esta estancia no tuvo las características territoriales -de la hacienda o latifundio posteriores. Según los cálculos de Simpson, alrededor de 1620, las mercedes de estancia de ganado mayor (de 1 legua cuadrada, equivalente a 17,49 km²) habían creado un nuevo espacio que abarcaba 2.576 leguas cuadradas; en tanto que las estancias de ganado menor (equivalente a 0,44 de legua cuadrada) para el pastoreo de ovejas y cabras sumaban 1.081 leguas cuadradas. Una gran parte de estas enormes extensiones de tierra no fue cultivada o dedicada a la ganadería de una vez, pero ya la concesión en sí a propietarios privados reforzó y aceleró la gran transformación agrícola que se estaba operando. El reparto de tierras a gran escala dio lugar a que cientos de nuevos colonos se beneficiaran de ello, dando lugar a la aparición de un nuevo grupo de propietarios agrícolas, que casi siempre fue antagónico al de los grandes encomenderos, quienes, por otra -parte, también se beneficiaron de la distribución de la tierra. A la vez, ambos grupos entraron en disputa, tanto por la obtención de tierras como para conseguir trabajadores y mercados.

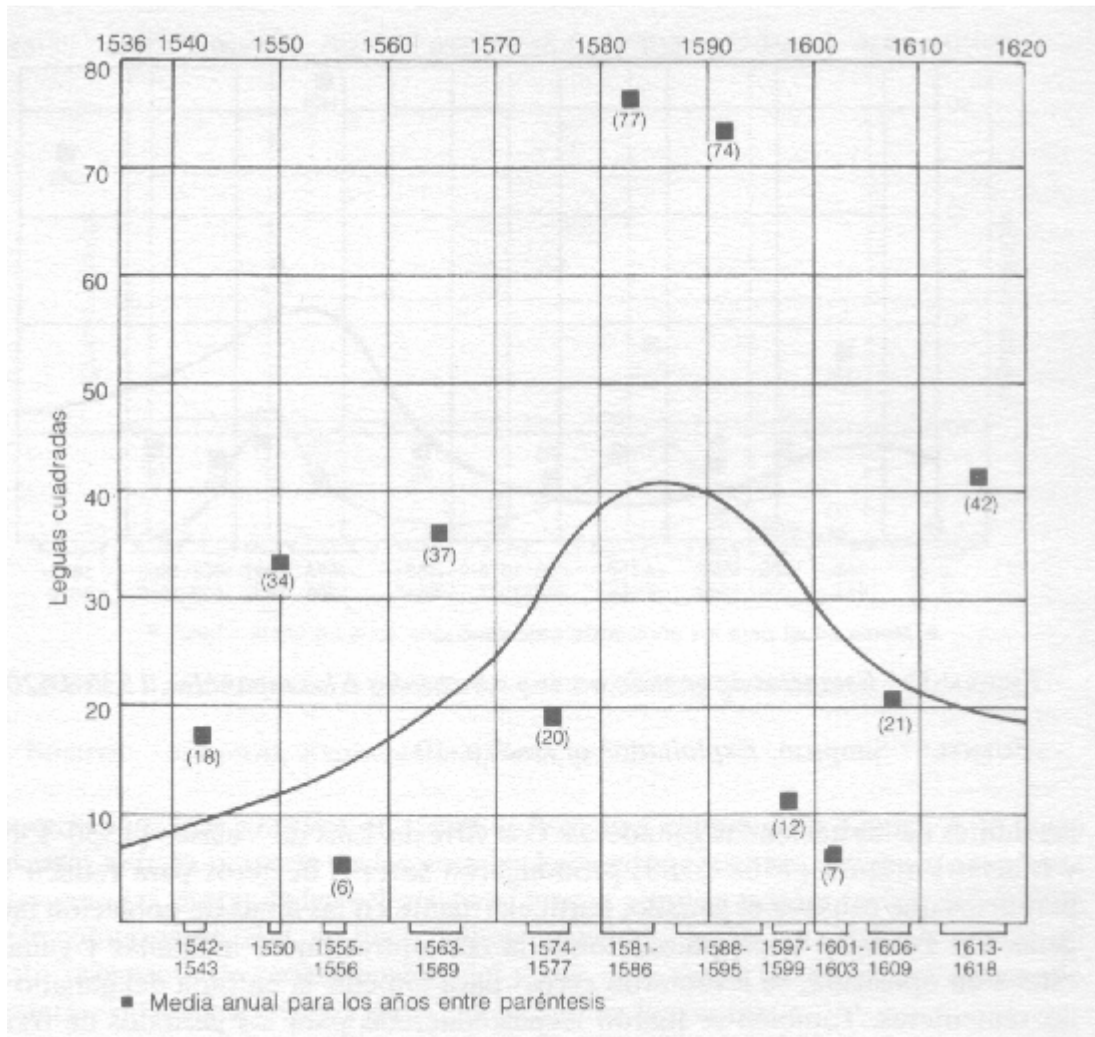


FIGURA 2. Estancias de ganado vacuno concedidas a los españoles, 1536-1620

FUENTE: Simpson, *Exploitation of land*, p. 9.

La decisión de la corona de llevar a cabo una masiva distribución de la tierra entre muchos colonos institucionalizó el proceso original de ocupación desordenada de la tierra, y dio estabilidad a los propietarios agrícolas, precisamente en un momento que el descubrimiento de minas, la expansión colonizadora y la decadencia de la agricultura aborigen requerían la creación de nuevos recursos alimentarios. La demanda y oferta de mercedes de caballerías y estancias atrajeron tanto a viejos como a nuevos colonos sin recurso alguno a los nuevos pueblos agrícolas, que desde 1560 en adelante fueron estableciéndose en el Bajío y más al norte, dedicados principalmente a abastecer a los centros mineros. Del mismo modo, el alza de los precios de los productos alimentarios y la abundante disponibilidad de tierra, estimuló la formación de haciendas y ranchos mixtos, es decir, agrícolas y ganaderos, que rodearon las ciudades y capitales administrativas del centro y sur del virreinato. Bajo estos estímulos, las haciendas ganaderas empezaron a incluir dentro de sus límites a las manadas errantes de caballos, ovejas, cabras y vacas, que siguiendo la tradición medieval española se les permitía pastar libremente en los yermos, e incluso introducirse en las tierras labrantías después de la cosecha, para alimentarse con los rastrojos. En Nueva España, esta costumbre dio lugar al reconocimiento de pastos, bosques y tierras cubiertas con rastrojos como tierras de uso comunal. Ello tuvo como consecuencia prolongadas querellas de los indios agricultores en contra de la invasión de sus campos abiertos de manadas de ganado. Más tarde, los propios agricultores españoles mantuvieron este mismo tipo de pleitos, que fueron mitigados en

1567 al fijarse los límites de las haciendas ganaderas. Los virreyes Luis de Velasco (1550-1564) y Martín Enríquez (1568-1580) promulgaron severos decretos para reducir los perjuicios que causaba el ganado, particularmente en las áreas de población indígena. En Toluca y Tepeapulco, donde la concentración de indígenas y ganado estaba en oposición, se levantaron cercas para impedir la entrada del ganado en las sementeras. También se fijaron fechas concretas para los períodos de transhumancia y los tiempos de pastar en los rastrojos. Se requirió a los propietarios ganaderos a que emplearan a un número fijo de pastores a caballo, para que interceptaran la invasión del ganado en los campos de cultivo. Durante estos años se adoptó una política que reducía claramente las concesiones de estancias ganaderas en las zonas de comunidades indígenas del sur y del norte, pero en cambio, las prodigó libremente en las nuevas áreas colonizadas del norte y la costa. En el norte, estas grandes extensiones sin cercas, estaban cubiertas de matorrales, y en el sur eran sabanas y bosques. Tanto los corrales de los animales, como las chozas donde habitaban los trabajadores estancieros (mulatos, negros o mestizos), estaban lejos de los campos de pastoreo. En la mayoría de los casos, el ganado pastaba en los campos yermos y en aquellos sobrantes que quedaban entre una y otra estancia, ocupando algunas veces enormes espacios por el mero hecho de que nadie los reclamaba.

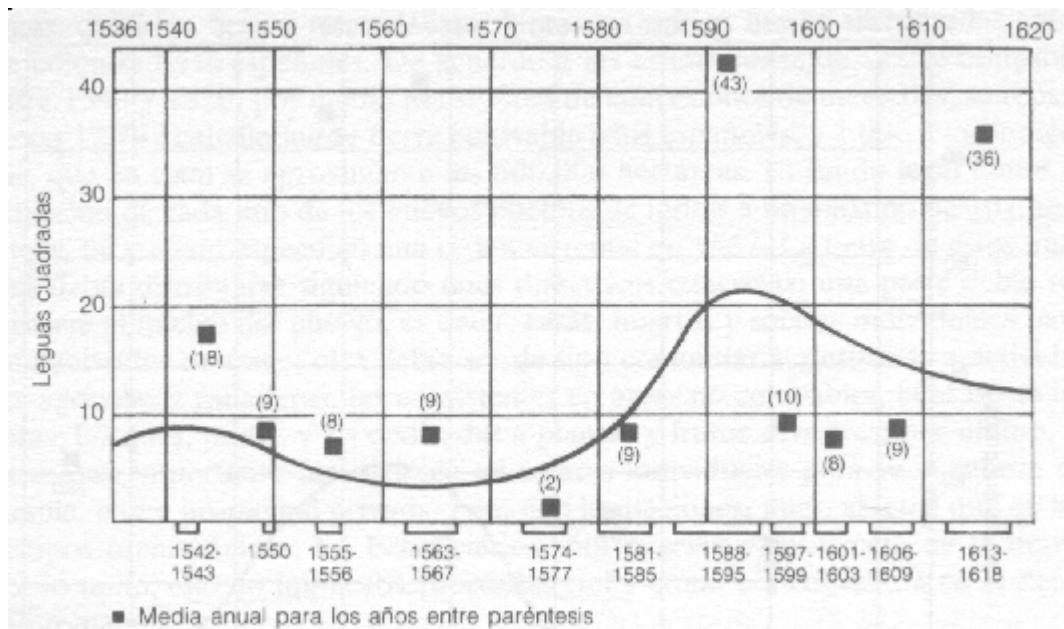


FIGURA 3. Estancias de ganado bovino concedidas a los españoles, 1536-1620

FUENTE: Simpson, Exploitation of land, p. 10.

En el siglo XVI, la ocupación de la tierra sin título legal fue la práctica más común para extender la propiedad. Sin embargo, la ocupación ilegal empezó a ser regulada por la corona entre 1591 y 1615, al dictar ésta nuevos procedimientos para la adquisición de la tierra. En este sentido, la disposición más importante fue la ordenanza de 1591, bajo la cual todas las tierras poseídas de forma irregular, tales como las compradas ilegalmente a los indígenas, las “sobras”, “demasías” y malos títulos, pudieron legalizarse mediante el procedimiento de la composición, que consistía en pagar al fisco una cantidad de dinero. A lo largo del siglo XVII, la mayoría de las grandes haciendas agrícolas, estancias ganaderas y las grandes propiedades eclesiásticas fueron regularizadas a través del sistema de la composición. Así, en poco menos de un siglo la corona española realizó un vasto programa de redistribución del suelo, que sentó las bases del desarrollo posterior de la agricultura y de la propiedad en la colonia.

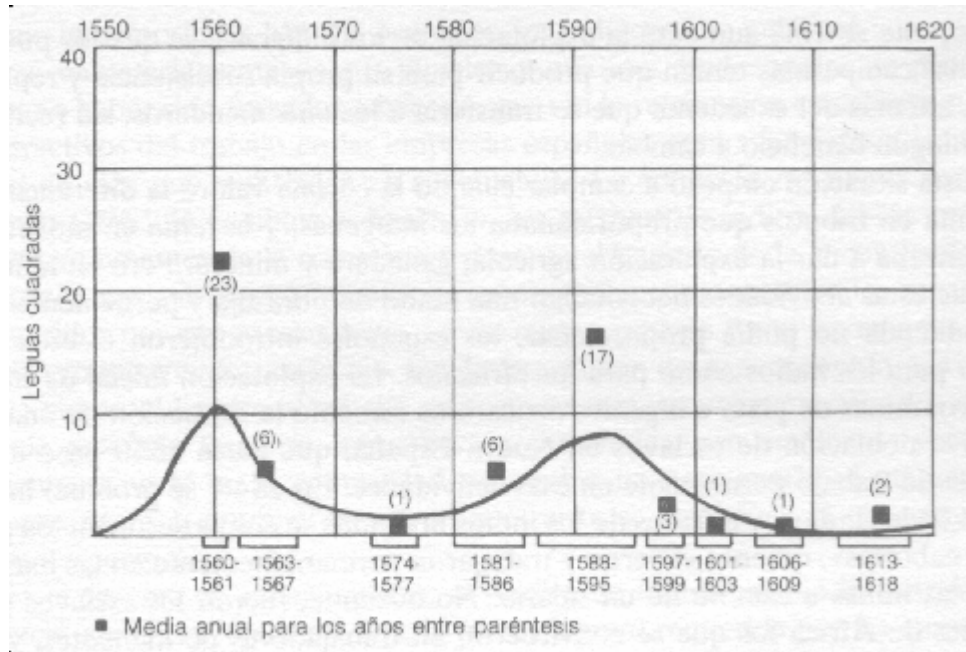


FIGURA 4. Estancias de ganado bovino concedidas a los indios, 1550-1620

FUENTE: Simpson, *Exploitation of land*, p. 11.

Mano de obra

La hacienda logró estabilizarse cuando consiguió crear su propio sistema de atracción, mantenimiento y reposición de los trabajadores. Tardó poco más de un siglo en lograrlo, debido a la lucha constante mantenida por la comunidad indígena, surtidor principal de energía humana durante esa época.

De 1521 a 1542, los encomenderos dispusieron libremente de la energía de los indios de encomienda. No se modificó el sistema aborigen preexistente para la producción de bienes y la prestación de servicios. Bajo el sistema de encomienda, el indígena conservó sus vínculos con el pueblo y grupo al que pertenecía, estableciendo con el encomendero una relación temporal, que consistía en un trabajo estacional y sin especialización, que debido al carácter político de vasallaje no implicó remuneración salarial alguna. Los indios encomendados se alimentaban con lo que producía la comunidad, y ésta tenía que sufragar los gastos que ocasionaba el traslado de los trabajadores desde su pueblo de origen hasta el lugar donde prestaban sus servicios. En suma, los indios de encomienda continuaron siendo productores campesinos, radicados en su aldea, que de manera forzada y temporal realizaban trabajos múltiples para el encomendero. Sin embargo, este sistema aumentó la explotación de los indígenas ya que los pueblos y familias campesinas tenían que producir para su propia subsistencia y reproducción, además del excedente que se transfería a los encomenderos, sin recibir por ello ningún beneficio a cambio.

Esta situación empezó a cambiar cuando la corona valoró la diferencia entre la renta en tributos que proporcionaba los indígenas, y la renta en moneda que comenzaba a dar la explotación agrícola, ganadera y minera. Pero en la medida en que estas actividades necesitaban una mano de obra fija y permanente que la encomienda no podía proporcionar, los españoles introdujeron el esclavismo, tanto para los indios como para los africanos. La explotación inicial de placeres de oro, minas de plata e ingenios azucareros fomentó la formación de una significativa población de esclavos en Nueva España, que hacia 1550 pasó a ser la fuerza de trabajo permanente en esas actividades. En 1548, se prohibió la esclavitud de los indios, y muchos de los indios liberados se convirtieron en los primeros "naborías", quienes vivieron y trabajaron permanentemente en las haciendas y en las minas

a cambio de un salario. No obstante, fueron los esclavos provenientes de África los que se convirtieron en trabajadores permanentes, y especialmente, durante los años críticos entre 1570 y 1630, cuando la población india se desplomó. Hacia 1570, se calcula que en Nueva España ya había alrededor de 25.000 esclavos africanos, y que entre 1595 y 1640 debieron llegar unos 100.000 más.

Los esclavos africanos conformaron una parte importante de la fuerza de trabajo permanente, pero el desarrollo de la agricultura, ganadería y minería hubiera resultado imposible sin la disponibilidad de un número elevado de trabajadores temporeros, que en este caso sólo podían ser indios. Para terminar con el monopolio de la mano de obra india, la corona, en 1549, decretó la abolición de los servicios personales de las encomiendas. En 1550, se ordenó al virrey Velasco la implantación de un sistema, mediante el cual los indios debían trabajar a jornal en las explotaciones españolas, disponiendo a la vez, que si no lo hacían voluntariamente las autoridades deberían forzarlos a hacerlo. Este sistema, conocido como "repartimiento" o *coatequitl*, pasó a generalizarse desde 1568 a 1630.

Durante la mayor parte del año, las comunidades de indios fueron obligadas a contribuir, entre un 2 y un 4 por 100 de su mano de obra activa, y en un 10 por 100 en las épocas de escarda y cosecha. Este porcentaje de trabajadores se distribuía en turnos semanales, así que cada trabajador cumplía con una media de tres o cuatro semanas anuales, pero distribuidas en plazos cuatrimestrales. Los indios debían ser bien tratados, y ellos sólo estaban obligados a cumplir con el trabajo asignado en el momento de hacer el requerimiento. A cambio, ellos debían ser compensados con un jornal diario, el cual varió entre 1575 y 1610, de medio real a un real y medio (1 peso = 8 reales). Entre 1550 y 1560, también fue decretado que, en lugar de pagar los tributos mediante productos diversificados, éstos deberían pagarse sólo a través de dos formas: pagos en dinero y pagos en especie, los últimos preferentemente en productos agrícolas, como, por ejemplo, maíz y trigo. Teniendo en consideración que la única vía para que los indios pudiesen obtener dinero era trabajando en las minas, haciendas y servicios públicos, esta disposición fue otra de las maneras de forzar a los indios a trabajar en las explotaciones españolas.

Como lo demostró la historia posterior, los indígenas no hubieran consentido separarse voluntariamente de sus pueblos y métodos tradicionales de producción, de no haber sido forzados a hacerlo, pues ni la retribución económica ni los otros atractivos del trabajo en las empresas españolas eran superiores a las condiciones de vida que mantenían en sus pueblos. La adopción del nuevo sistema de trabajo introdujo cambios radicales en los pueblos de indios, debido principalmente a que antes de la conquista y durante el período de la encomienda los indios producían sus propios medios de subsistencia, como también los excedentes requeridos por sus dominadores, en un mismo espacio y con los mismos métodos de producción. Sin embargo, con la imposición del repartimiento, los indígenas se vieron obligados a trabajar en sectores sumamente especializados de la economía española (minería, agricultura y ganadería), con medios de producción ajenos. Con todo, la comunidad campesina no permaneció al margen de este nuevo proceso productivo; por el contrario, se insertó en él con cargas y funciones específicas.

Bajo el sistema de repartimiento, el pueblo de indios asumió la función de reproducir, con sus propios medios, la fuerza laboral requerida por las empresas españolas y la de suministrar los trabajadores temporeros en las diferentes haciendas, minas, obras públicas y las crecientes actividades de las órdenes religiosas. La transferencia masiva de trabajadores a la economía española redujo la capacidad de autosostenimiento que la comunidad de indios había disfrutado anteriormente. La extracción constante de trabajadores impidió a las comunidades producir para su propio consumo, por lo tanto, incrementó su dependencia de los bienes producidos por la economía española. De este modo, para poder substituir lo que dejaban de producir los indios que iban a trabajar para los españoles, las comunidades se vieron obligadas a exigir más trabajo e incremento de la producción de sus miembros, para así compensar estos desequilibrios. Por añadidura, una gran parte de esta producción tenía que ser destinada a los mercados españoles, para poder obtener los ingresos necesarios para hacer frente a los pagos monetarios, exigidos a los pueblos en forma de tributos, y, a la vez, comprar aquellos bienes que ellos habían dejado de producir o los que la coacción política de los dominadores les obligaba a adquirir.

A fines del siglo XVI y en las primeras décadas del XVII, los hacendados empezaron a oponerse al reparto forzoso de los trabajadores indígenas llevado a cabo por los corregidores y reclamaron el derecho de contratación en un mercado libre de trabajo, sin interferencias de las autoridades. Exigían que los indios fueran “libres para trabajar como quieran y en cualquier actividad que elijan, y a ir con aquellos patrones que ofrecieran las mejores condiciones”. Los hacendados necesitaban más trabajadores para poder dar abasto a la demanda de productos agropecuarios que los mercados nuevos y más amplios requerían, y que, por otra parte, las comunidades indígenas no podían satisfacer, ya que éstas estaban doblemente debilitadas, tanto por las catástrofes demográficas como por la sustracción de trabajadores a la que estaban sujetas. Así, los hacendados empezaron a retener a los trabajadores indios en sus haciendas y a compensarles con un jornal. En 1633, la corona ratificó este sistema nuevo de trabajo, al decidir la supresión del repartimiento forzoso de trabajadores agrícolas, y aprobar la contratación voluntaria de los mismos mediante el pago de un jornal. Esta decisión benefició a los grandes propietarios, ya que al disponer de más créditos y recursos financieros pudieron atraer a los trabajadores, mediante el adelanto de ropa y dinero. De esta manera, aquéllos se erigieron en los vencedores, en la intensa lucha para acaparar el recurso más escaso: la mano de obra. Pero en cambio, los pequeños y medianos propietarios se vieron obligados a incrementar la explotación familiar o crear formas combinadas de producción, tales como aparcería o medianería. Así, los propietarios de grandes haciendas agrícolas y ganaderas pudieron disponer, por primera vez, de una fuerza de trabajo permanente, y no esclava, a lo largo de todo el año. La expansión territorial de la hacienda se reforzó con la adquisición de estos trabajadores, que a partir de 1630 en adelante pasaron a residir y a reproducirse en los confines territoriales de la propiedad, constituyendo el peonaje encasillado, trabajadores que prácticamente carecieron de toda libertad de movimiento.

Bajo este nuevo sistema, la corona no sólo perdió el poder que hasta estos momentos había tenido de asignar y distribuir, a través de sus funcionarios, la mano de obra, sino que, además, dejó sin ninguna clase de protección a los trabajadores en manos de los hacendados. Desde entonces, los propietarios se convirtieron en amos, jueces y legisladores de los habitantes que residían en la hacienda. La hacienda dejó de ser una mera “tierra de labor” o “estancia de ganado”, tal y como la documentación del siglo XVI y principios del XVII la menciona, para transformarse en una unidad de producción independiente. En adelante, ésta pasó a ser un territorio permanentemente habitado, con zonas de barbecho y cultivo, trojes donde guardar los productos de las cosechas, viviendas para los propietarios y administradores, chozas para los trabajadores e instalaciones para las herramientas y pequeñas artesanías.

La conversión de la hacienda en una unidad económica y social, dedicada a la producción de alimentos para abastecer a los mercados urbanos y mineros más cercanos, no aseguró, sin embargo, una disponibilidad permanente de trabajadores. La principal dificultad continuó estando en la inexistencia de un verdadero mercado de trabajo, pues los indios que podían constituirlo disponían de sus propios medios de subsistencia y compartían una cultura campesina, que tenía como base la organización corporativa de la comunidad indígena. No obstante, en el norte, donde no había poblaciones de indios sedentarios susceptibles de ser forzados a trabajar en las empresas españolas, los ranchos agrícolas, haciendas ganaderas y minas se activaron inicialmente, mediante el desplazamiento obligado de los indios sedentarios del sur, la adquisición de esclavos negros y la esclavización de cientos de indios nómadas. Posteriormente, la propiedad de las minas y la expansión de las haciendas que las abastecían trajeron un flujo continuo de hombres desarraigados, producto del mestizaje étnico y cultural. En efecto, las haciendas ganaderas y agrícolas, como las minas y centros urbanos, fueron el crisol donde se fraguó la nueva población novohispana. Durante el siglo XVII, los trabajadores permanentes de las haciendas ganaderas del norte, de las azucareras de las costas y los valles tropicales eran esclavos negros, mulatos, criollos y mestizos, hombres todos ellos sin una posición estable dentro del grupo de los españoles y de los indios, sectores que constituían los dos polos de la jerarquizada sociedad. Aunque este amplio grupo inestable estaba suficientemente adaptado al medio cultural como para emprender el manejo de las nuevas técnicas y el de la

nueva situación económica, convirtiéndose en los operarios especializados y de confianza, en capataces y supervisores de las tareas del campo y en los pioneros de una nueva generación de trabajadores. Sin embargo, las investigaciones disponibles muestran que, incluso en el norte, donde existía una gran movilidad laboral, el medio más común para atraer a los trabajadores fue a través del “peonaje por deudas”, que consistía en adelantar dinero y ropa a cuenta del futuro jornal. Además, en la medida en que se les continuaba avanzando dinero o artículos, el endeudamiento se convertía en la forma más habitual de mantener a sus trabajadores permanentemente entrampados, retenidos y atados a la hacienda.

Por lo que respecta al Bajío, la zona más cercana al núcleo indígena de campesinos sedentarios, pero zona de colonización y de frontera con los indios en guerra, los hacendados se vieron obligados a ofrecer más incentivos para los trabajadores permanentes, dándoles una ración adicional de maíz a la semana y poniendo en práctica el sistema de deudas acumuladas. Si bien las haciendas ganaderas requerían principalmente trabajadores fijos, en contraste, el gran problema de las agrícolas era el de disponer de un número considerable de jornaleros estacionales para las temporadas de siembra, escarda y cosecha. En el siglo XVII, los hacendados del Bajío resolvieron el problema, mediante el arrendamiento de parte de sus tierras a los campesinos, bajo un compromiso por el cual éstos se comprometían a trabajar para la hacienda durante los períodos estacionales. Esta solución fue seguida en muchas otras zonas de frontera, y también en las regiones indígenas del centro y sur, y dio lugar a la existencia de los llamados “arrimados” y terrazgueros, como también a formas de tenencia de la tierra, que en realidad encubrían relaciones laborales, tales como el peonaje por deudas y la “tienda de raya” (comercio dentro de la hacienda donde los salarios eran pagados en especie). De este modo, el propietario usaba su recurso más barato y abundante: la tierra, para atraer el recurso más caro y escaso: los jornaleros temporeros, que en la mayoría de las haciendas agrícolas constituía el gasto corriente más elevado.

En el centro y sur del virreinato, en general las haciendas formaron sus plantillas permanentes de trabajadores con individuos fruto del mestizaje de indios, negros y europeos, quienes no recibían un salario específico, sino adelantos en dinero, ropa o compensaciones en especie, tales como raciones suplementarias de maíz, vivienda y una pequeña parcela de tierra dentro de la hacienda, para que la explotase el propio trabajador. Junto a estos procedimientos, los hacendados emprendieron otras acciones compulsivas, encaminadas a retener a los jornaleros. Una de las más frecuentes era a través del compromiso, adquirido por los propietarios, de pagar a los funcionarios de la Real Hacienda el tributo anual de la mano de obró residente, o los pagos que ésta debía al cura en concepto de gastos de matrimonio, bautizo o defunción. Estas prácticas reforzaron el peonaje por deudas; la primera fue usada en Puebla y Tlaxcala, como pretexto para retener a los trabajadores permanentemente en calidad de “siervos adscripticios” de la hacienda. Otras formas de relaciones laborales sumamente arraigadas, durante los siglos XVII y XVIII, en el México central, fueron la retención de las retribuciones monetarias o parte de ellas (es el caso de varias haciendas endeudadas con sus trabajadores), la negativa de los propietarios a aceptar la liquidación de las deudas contraídas por los operarios para así poder abandonar la hacienda, la manipulación de los libros de raya en favor del hacendado y los acuerdos de las autoridades reales con los caciques indios para retener indebidamente a los trabajadores. Teniendo en consideración todo lo dicho hasta aquí, lo que hoy se sabe sobre los mecanismos usados para atraer y retener a los operarios de forma permanente en las haciendas, indica la inexistencia de un mercado libre de trabajo y el predominio, no de una remuneración salarial en dinero, sino de medios de subsistencia (préstamos, raciones, vivienda y derecho de usufructo de las tierras de la hacienda), a cambio de la fuerza de trabajo. Es importante también observar que la fuerza laboral permanente de las haciendas no fue extraída de los pueblos de indios, que conservaron sus propios medios de producción y que practicaron una economía corporativa y de autosubsistencia, sino de aquellos grupos racialmente mezclados que por su origen carecieron de derecho a la tierra.

La presión que las haciendas del centro y sur ejercieron sobre las comunidades indígenas recayó sobre los trabajadores estacionales, y a medida en que se extendían los

mercados y aumentaba la necesidad de producir más se fueron agravando los conflictos, lo que repercutió en un incremento de la demanda de trabajo estacional no cualificado. En un principio, el pueblo de indios pudo eludir esta presión, mientras la extensión de sus tierras productivas y el tamaño de la población estuvieron equilibrados, pero cuando la tierra no fue suficiente para mantener a los habitantes de la comunidad, los indios tuvieron que emigrar a las haciendas, a las minas o a las ciudades. De ahí que una de las principales estrategias de los hacendados para hacerse con trabajadores fue precisamente la de apoderarse de las tierras de la comunidad. Otra, pero ya impuesta por la corona y desde la segunda mitad del siglo XVI, fue la de requerir a los indios el pago del tributo en dinero, con lo cual éstos estuvieron forzados a emplearse, al menos temporalmente, en las empresas españolas. En los siglos XVII y XVIII, esta presión se incrementó aún más debido a que las obvenciones religiosas tuvieron que ser pagadas en dinero, además también porque los indios tenían que comprar bajo coacción las mercancías que les imponía el alcalde mayor, a través del conocido sistema de “repartimiento”, que dio lugar a varias sublevaciones indígenas.

Aun cuando la continua extracción de trabajadores redujo progresivamente la capacidad de autosuficiencia de las comunidades y les impuso una mayor dependencia de los recursos exteriores, la mayoría de los pueblos del centro-sur aceptaron pacíficamente esta relación que el sistema de dominación impuso sobre ellos. En aquellas zonas donde los trabajadores escaseaban más, ellos incluso lo usaron en su propio beneficio, exigiendo a los propietarios a que les dieran acceso a los bosques, canteras y aguas, que la hacienda se había apropiado. Todo ello a cambio de proporcionarles trabajadores en las temporadas de siembra, escarda y cosecha. En otros casos, los hacendados arrendaban una parte de sus tierras a los pueblos de indios a cambio de trabajadores estacionales. Otras veces, los hacendados establecieron un sistema de reclutamiento temporal de trabajadores, usando para ello a un enganchador o contratista, que visitaba los pueblos, y con la complicidad de los caciques y gobernadores indios reunía cuadrillas de jornaleros para laborar en las haciendas.

Mediante estos procedimientos, el sistema de dominación impuso a las comunidades la costosa tarea de procrear y alimentar a la mano de obra futura, como también la de ejercitarla en las tareas agrícolas y de tenerla disponible durante las épocas de siembra o cosecha, y todo ello a cambio de una retribución monetaria que apenas cubría las cargas tributarias y el pago de las mercancías españolas que les obligaba a adquirir el alcalde mayor. Los medios de subsistencia que realmente sustentaban a los trabajadores estacionales provenían de su propio trabajo en las parcelas de la comunidad indígena. De forma semejante, los peones o trabajadores estables de las haciendas produjeron la mayor parte de sus medios de subsistencia, pues las raciones de maíz, los terrenos que el hacendado les asignaba dentro de la hacienda, junto al trabajo de otros miembros de sus familias, constituían los verdaderos recursos de sostenimiento. Así, gran parte del éxito económico de la hacienda fue consecuencia del valor excedentario extraído de la larga jornada laboral de los peones, de la explotación de la familia y de la comunidad campesina: El resto vino dado por la adaptación de la hacienda al mercado.

El mercado y el funcionamiento económico de la hacienda

La hacienda surgió para satisfacer la demanda interna de los mercados urbanos y mineros: Ciudad de México fue el primer mercado que impulsó a su alrededor la formación de un cinturón de haciendas mixtas, agrícolas y ganaderas. Más tarde, el continuo crecimiento de la población dio paso a la creación de una red comercial que canalizó hacia la ciudad los suministros de azúcar, algodón, cacao, frutos tropicales y ganado del norte, de la costa del Pacífico y de Veracruz; la lana, las ovejas y carneros del noroeste; los trigos y granos de Puebla y del Bajío; y maíz y alimentos básicos de las tierras fértiles que rodeaban la propia capital. Los grandes centros mineros de Zacatecas, Guanajuato, San Luis Potosí, Parral y Pachuca, junto a otros centros más pequeños que en un principio fueron alimentados por las regiones agrícolas indígenas del centro, desde fines del siglo XVI y durante el XVII y XVIII, impulsaron en sus cercanías el desarrollo de las haciendas agrícolas y ganaderas, el surgimiento de poblados de agricultores y la formación de grandes

extensiones agrícolas y ganaderas en el Bajío y alrededor de Guadalajara, destinadas principalmente al abastecimiento del mercado minero.

Las capitales administrativas de provincias, tales como Puebla, Guadalajara y Valladolid (Morelia), que fueron pobladas por funcionarios, religiosos, centros educativos y un amplio sector de comerciantes, artesanos y sirvientes, también constituyeron mercados locales y regionales de importancia. Sin embargo, éstos nunca llegaron a rivalizar, ni en tamaño ni en importancia, con el gran mercado de la capital, que concentraba el mayor número de habitantes y gran parte de los beneficios monetarios de la actividad económica del virreinato. Aún así, la capital no pudo competir con los dinámicos mercados mineros, donde se realizaban las inversiones más elevadas, se pagaban los salarios más altos y la mayoría de la población usaba dinero o créditos para sus actividades comerciales. En aquellos lugares donde no hubo grandes inversiones o concentración de riqueza importante y la población no aumentó, los reducidos mercados apenas dieron lugar a pequeñas estancias ganaderas que requerían poca inversión y escasa mano de obra, como en el caso de Mérida, donde la mayor parte de los alimentos que entraban en la ciudad procedían de los agricultores indígenas. El resto del virreinato fue tierra de pequeños agricultores y de comunidades de indios, de población productora y consumidora de sus propios productos agrícolas.

El sector agrícola mercantil de Nueva España se concentró, pues, en torno a dos ejes que vinculaban la colonia con la metrópoli: los complejos mineros y los centros político-administrativos. La producción agrícola estaba condicionada, no sólo por el área cultivada, sino también por las frecuentes oscilaciones climáticas: sequías, heladas, granizadas, lluvias escasas o abundantes, que afectaban sustancialmente el volumen de la producción, provocando cosechas que variaban considerablemente en calidad de un año a otro. Teniendo en cuenta que Nueva España dependía exclusivamente de la producción agrícola interna para satisfacer sus necesidades, las abismales fluctuaciones cíclicas determinaron el volumen de la oferta, las características de la demanda, el nivel y fluctuación de los precios y la estructura del mercado de los productos de primera necesidad: maíz, trigo y carne. En los años de lluvias abundantes y regulares se recogían buenas cosechas que daban lugar a generosas ofertas de granos y productos agrícolas en los mercados. Aunque los grandes hacendados trataban de evitar la venta en los meses inmediatos a las cosechas (de noviembre a abril), la abundante oferta de los indios y de los pequeños y medianos agricultores derrumbaban a sus niveles más bajos el precio del maíz: el alimento básico de la mayor parte de la población, como también de las bestias de carga y tracción, del ganado, puercos y gallinas. En estos años de abundancia, el comercio de granos disminuía considerablemente en los mercados urbanos, debido a que buena parte de la población indígena y mestiza podía contar con sus propios cereales, cultivados en pequeñísimas parcelas de propiedad familiar o individual. Así pues, una buena cosecha significaba maíz abundante y barato y contracción del mercado debido al autoconsumo, lo que muestra que una parte considerable de la población urbana continuaba en posesión de pequeñas parcelas agrícolas.

Sin embargo, los años de buenas cosechas fueron interrumpidos por años de lluvias escasas, sequías prolongadas, heladas tempranas, granizadas o una combinación de varios de estos factores. En los peores casos (1533, 1551-1552, 1579-1581, 1624, 1695, 1749-1750, 1785-1786 y 1809-1810), la cosecha esperada se vio reducida a la mitad o menos, algunas veces en toda la zona agrícola o en sus áreas principales. Entonces, aunque el mal temporal golpeaba parejo a todas las tierras, sus efectos eran desiguales. Las tierras fértiles, irrigadas, bien fertilizadas y sembradas con las mejores semillas, eran siempre las menos dañadas; pero, en cambio, el mal tiempo afectaba duramente a las tierras pobres, propiedad de indios y pequeños agricultores, que carecían de irrigación, estiércol y semillas seleccionadas. Por esto, y porque el área de cultivo destinada al comercio era incomparablemente más grande en las haciendas que en las tierras de comunidad, el volumen de la oferta comercial de granos de las haciendas, en tiempos de crisis agrícolas, excedía desmesuradamente lo que las comunidades indígenas o pequeños propietarios podían ofrecer. No obstante, en años de crisis de la agricultura, los primeros granos que llegaban a los centros urbanos y mineros provenían de los agricultores

indígenas y de los pequeños propietarios mestizos y criollos. Éstos llevaban al mercado lo poco que habían podido salvar de las cosechas, para obtener el dinero con que pagar los tributos, las deudas, o liquidar los créditos adquiridos para la siembra, viéndose por ello obligados a imponer el resto del año una dieta rigurosa a sus familias. Por otra parte, los grandes hacendados retenían sus cosechas en los graneros, y sólo las colocaban en el mercado en la época en que los precios llegaban a su nivel más alto (de mayo a octubre), cuando la escasez estacional coincidía con la crisis agrícola. Lo contrario de lo que ocurría en los años de cosechas abundantes, en los que casi toda la población se convertía en consumidora neta, a excepción de los grandes propietarios, cuyo volumen de producción y gran capacidad de almacenamiento les permitía, en tanto que únicos suministradores, imponer la "ley de los precios". En las crisis más severas del siglo XVIII, los precios del maíz y del trigo aumentaron un 100, 200 e incluso en algunos momentos en un 300 por 100, en relación al precio más bajo del ciclo agrícola. En otras palabras, los grandes hacendados obtenían sus mayores beneficios precisamente en las épocas en que la mayor parte de la población sufría los estragos de la carestía, el hambre y la desocupación. En los casos de considerable disminución de las cosechas, eran el maíz y el trigo los que iniciaban rápidamente el alza de los precios, seguidos después por los de la carne, ya que las sequías y heladas destruían también los pastos y causaban gran mortandad de ganado.

Los años de malas cosechas significaban una escasez general de productos alimentarios básicos, una subida galopante de los precios y dilatación del mercado de productos agrarios. En estos años, el volumen de las ventas de grano de los mercados urbanos y mineros duplicaba o triplicaba al de épocas de buenas cosechas. Aquellos que en épocas de abundancia nunca compraban, por ser productores y autoconsumidores de sus propios frutos, en períodos de malas cosechas se convertían en puros consumidores de productos ajenos. Además, en años de crisis agrícolas, todo el sistema de abastecimiento de alimentos funcionaba a favor de los centros urbanos y mineros, dotados de pósitos, cuya función consistía en acaparar grano con fondos municipales para mantener un suministro constante y barato, y de alhóndigas o mercados municipales, donde los agricultores estaban obligados a vender sus granos. El poder adquisitivo de estas instituciones, la presión ejercida por las autoridades para asegurar que las cosechas fueran llevadas y vendidas allí, los altos precios y la creciente y apremiante demanda de alimentos, se conjugaban para esparcir toda la producción del campo en las principales ciudades y centros mineros. De manera particular, los precios elevados de los mercados urbanos hacían rentable el transporte de larga distancia de los productos agrarios, cosa que en tiempos normales no lo era. Esta secuencia de buenos y malos años, con su variedad de efectos sobre el volumen de la producción, oferta, demanda y fluctuación de los precios, se convirtió en un fenómeno regular, en un ciclo agrícola periódico e inalterable, que afectó de lleno a la organización de la hacienda como unidad productiva, que emergió precisamente para contrarrestar las consecuencias más catastróficas del ciclo agrícola. En el corto plazo, la estrategia seguida por la hacienda consistió en sacar el máximo beneficio de la tendencia estacional de la oferta, demanda y precios agrícolas, mediante la construcción de enormes graneros, que permitían a los hacendados almacenar la cosecha, en lugar de venderla durante los meses de precios bajos. Sin embargo, para combatir los obstáculos que ocasionaba la variedad de las cosechas, la estrechez de los mercados y la oferta masiva y barata de los productores indígenas y de los pequeños agricultores, la hacienda fue desarrollando una estrategia cada vez más elaborada, que definió sus características específicas como unidad de producción.

Al igual que toda empresa dedicada a la venta de sus productos, la hacienda se organizó para obtener un excedente neto (producto bruto menos autoconsumo y menos la inversión destinada a la renovación de la capacidad productiva), que debería beneficiar a los propietarios. Para la obtención de este excedente se requería incrementar el volumen de la producción comercial dentro de la propia hacienda y ampliar la gama de artículos necesarios para la producción y consumo doméstico, encaminado todo ello a evitar la compra de éstos en otros lugares. Es decir, los hacendados necesitaban aumentar los beneficios en concepto de ventas y reducir al mínimo la compra de insumos, para así poder mantener su rango y condición social y adquirir los artículos europeos que ellos no producían.

Una manera de alcanzar estos objetivos era a través de la ampliación territorial de la hacienda. Como ya se ha visto, las pérdidas o las ganancias de la hacienda eran impredecibles y dependían de las oscilaciones climáticas y de los altibajos de la oferta y la demanda. Por consiguiente, los propietarios buscaban proveer sus haciendas con los recursos necesarios para contrarrestar los efectos que producían los factores desestabilizadores. En el acaparamiento de la mayor variedad posible de tierras (regadío, estacionales y pastoreo) y de recursos naturales (ríos, manantiales, bosques y canteras), los propietarios buscaban precisamente una economía equilibrada, de la que carecía la estructura agraria de Nueva España. Por una parte, la multiplicidad de recursos hizo disminuir la adquisición de insumos del exterior y, por otra, dotó a la hacienda de mayores defensas frente a las fluctuaciones del clima, pues con la disponibilidad de terrenos más extensos y diversificados, los más fértiles y mejor irrigados podían ser destinados a los cultivos comerciales, otros a cultivos de autoconsumo, dejando el resto en barbecho. Todas las haciendas estudiadas de Nueva España muestran la característica del policultivo: al lado de los cultivos comerciales (caña de azúcar, maíz, trigo, maguey ó ganadería), aquéllas produjeron una serie de cultivos destinados al autoconsumo (maíz, frijol, chile) y también explotaron todos los otros recursos de la hacienda, tales como los bosques, hornos de cal y canteras. La adquisición de extensiones enormes de tierra sirvió a los hacendados para combatir a sus competidores en el mercado. Así, cada parcela de tierra que perdía el pequeño agricultor o el rancharo y las que arrebataban a las comunidades, ampliaba los mercados de los grandes propietarios, a la vez que reducía la capacidad productiva de las pequeñas haciendas. Las grandes extensiones de tierra acaparadas por la hacienda y las numerosas hectáreas que ésta mantenía en barbecho, obedecían, por lo tanto, a una lógica económica. Como ya se ha visto, la usurpación de las tierras de los indios vino a ser la mejor forma de crear manos trabajadoras para la hacienda y el medio adecuado de multiplicar los consumidores de sus productos. Para los indios despojados de sus tierras no había otra alternativa que la de alquilarse como peones en las haciendas, ir a las ciudades y engrosar el número de consumidores urbanos, o bien huir y refugiarse en las zonas aisladas del país. Pero en la selva, las montañas o el desierto, los cultivos de los indios no competían con los de la hacienda.

Por otra parte, la división de los extensos territorios de la hacienda en distintas áreas de cultivo: comercial, autoconsumo y barbecho, posibilitó a los propietarios una serie de combinaciones, mediante las cuales podían hacer frente a los problemas que la estructura agraria y comercial de la colonia planteaba. Así, durante los siglos XVI y XVII, cuando los mercados eran pequeños, la demanda débil y los precios bajos, la mayoría de los agricultores se concentró en el aprovechamiento máximo de los sectores reservados al autoconsumo y los dejados en barbecho, reduciendo los dedicados a actividades comerciales. Los terrenos empleados para el consumo doméstico excedían a los que se usaban para fines comerciales, para evitar precios bajos y la compra de insumos en el exterior. También, se explotaron al máximo las posibilidades de diversificación de los cultivos, pues así, la suerte de la hacienda no dependía exclusivamente de un solo producto, que en caso de clima desfavorable podía resultar ruinoso. En los años de demanda escasa y precios bajos, a menudo los propietarios arrendaban una buena parte de las tierras incultas de la hacienda, con el doble propósito de asegurarse otros ingresos, y disponer de trabajadores que, a cambio de tierras arrendadas, trabajaban las de la hacienda sin recibir remuneración en dinero. Como lo más importante era evitar los pagos en dinero fuera de la hacienda, los propietarios limitaron los desembolsos en efectivo a lo estrictamente necesario: adelantos en dinero para atraer mano de obra.

En períodos de expansión demográfica, crecimiento de los mercados, incremento de la demanda y alza de los precios, se modificaban las combinaciones y usos de los recursos de la hacienda. Tal y como demuestran los casos del Bajío y la zona de Guadalajara, a fines del siglo XVIII, los sectores destinados a cultivos comerciales y de autoconsumo se extendían en detrimento de los de barbecho, y entonces se creaba la necesidad de arrendar o adquirir nuevas tierras. La tierra aumentaba de valor, y, en consecuencia, la más fértil se destinaba a aquellos bienes más comercializables, mientras que para los productos de autoconsumo y para la ganadería se ponía en uso la menos fecunda. El empleo de tierras

marginales aumentaba y generalmente las ya cultivadas se ampliaban, pues había que incrementar el volumen de los bienes destinados al mercado, como también los de autoconsumo para poder abastecer a un mayor número de jornaleros que se empleaban en la hacienda. Entonces, los propietarios elevaban el precio de los arrendamientos, exigían mayores prestaciones de trabajo a los arrendatarios o simplemente los desalojaban para explotar directamente la tierra y beneficiarse del alza de los precios en los mercados urbanos. Durante estos períodos, la presión de los hacendados sobre las tierras de comunidad se agudizaba, y cuando no podían apropiárselas, a menudo las tomaban en arriendo, tal y como ocurrió en la zona de Guadalajara, donde una gran parte de éstas fueron arrendadas a los hacendados y rancheros.

Por consiguiente, tanto en las épocas de disminución de la demanda y de los precios, como en las de alza sensible de ambos, el propietario de la hacienda trataba de reducir al máximo las erogaciones monetarias en concepto de insumos; y por otra parte, aumentar los ingresos monetarios mediante las ventas directas en el mercado. Esto quiere decir que los límites económicos de la hacienda los fijaban, por un lado, los costos monetarios de los insumos, y por otro, los ingresos en efectivo que obtenían a través de la comercialización de las cosechas en el mercado. Si el propietario poseía territorios amplios y diversificados, éste podía adquirir mano de obra sin tener por ello que desprenderse de grandes cantidades de dinero y, mediante la combinación apropiada de ambos recursos, producir a precios suficientemente bajos como para que éstos resultaran competitivos en el mercado. Pero si por el contrario, las tierras del hacendado eran escasas o estériles, o ambas cosas a la vez, entonces estaba obligado a buscar trabajadores y a adquirir insumos a cambio de dinero, elevando con ello los costos de producción. Otra alternativa, a la que de manera frecuente recurrieron rancheros y pequeños propietarios, fue la de aumentar la explotación de la mano de obra familiar. En el caso del propietario de grandes extensiones de tierras diversificadas, éste trasladaba a los peones y jornaleros estacionales la carga de la producción destinada al consumo interno y la dirigida a la comercialización; pero en cambio, en el caso de los pequeños agricultores o rancheros, era la propia familia la que asumía esta carga.

Los estudios sobre las haciendas coloniales muestran que todas ellas intentaban ser autosuficientes en productos básicos, especialmente maíz, pues los hacendados entregaban raciones de este producto a los jornaleros permanentes y a los estacionales, en lugar de salarios. Una gran parte de las haciendas de tamaño mediano, y casi todos los grandes latifundios, eran a la vez autosuficientes en carne, productos lácteos, cueros y sebos, como también en animales de tracción, carga y transporte. Las grandes propiedades territoriales y las pertenecientes a las órdenes religiosas, además de ser autosuficientes en granos y productos ganaderos, se autoabastecían de muchos otros artículos básicos, pues las haciendas poseían talleres de carpintería y herrería, donde se fabricaban instrumentos agrícolas y carretas, fábricas de jabón, curtidurías y obrajes.

Las haciendas crearon, en beneficio propio, un complejo productivo complementario e interrelacionado. En este sentido, lo que una no producía en cantidades suficientes, era proporcionado por otras, y viceversa, sin necesidad de recurrir, por lo tanto, al mercado abierto. Del mismo modo, para evitar el mercado, los mineros del norte adquirieron extensas haciendas especializadas en cereales y ganado para proveer alimentos a sus trabajadores; además de leña, carbón, animales de carga y tracción, cueros, sebo y otros materiales que requería la extracción y refinado de metales. El dinero fue usado como medida de valor, pero sin que éste cambiara efectivamente de manos. Esta práctica, que pasó a generalizarse en el siglo XVII, regulaba las relaciones entre los grandes hacendados y los poderosos comerciantes de Ciudad de México, siendo estos últimos quienes acaparaban la mayor parte de la moneda circulante, controlaban el sistema de crédito y disfrutaban del monopolio de las mercancías importadas de Europa. Así, por ejemplo, los propietarios de los inmensos latifundios del norte, dueños de enormes manadas de ovejas y cabras, mandaban ganado en pie, pieles y lana a los obrajes de Querétaro, San Miguel y Ciudad de México, recibiendo a cambio tejidos, ropa, zapatos, artículos de piel y otras mercancías. El saldo a favor de uno u otro lo efectuaba el comerciante de la capital, quien actuaba para ambos como casa de crédito y cámara de compensación. Dicho mecanismo funcionaba así: el

dueño del obraje abría una cuenta de crédito en una casa comercial de Ciudad de México en favor del ganadero, por el valor de pieles, leña o ganado recibidos. A su vez, cuando el propietario ganadero recibía los tejidos y otros artículos remitidos por el obrajero, el primero expedía un crédito o "libranza" en favor del último por el importe de las mercancías, que se liquidaba en las casas comerciales de la capital, o bien se negociaba por otro crédito. Esta clase de operaciones se hizo común entre los hacendados y entre éstos y los comerciantes, pero los últimos, gracias a la experiencia adquirida y el control que tenían sobre la moneda circulante, el crédito y los artículos de importación, terminaron por monopolizar las transacciones con los productores. De este modo, la ausencia de un intercambio comercial en efectivo convirtió a los productores en dependientes de los comerciantes. Los que producían azúcar, algodón, cereales y otros bienes agrícolas en el interior del país mandaban grandes volúmenes de sus cosechas a los comerciantes de la capital, quienes a cambio les remitían artículos manufacturados locales e importados. Estos últimos, entonces, hacían negocio doble, y por lo tanto, sus ganancias eran considerables; ya que, por una parte, revendían los productos agrícolas a precio de monopolio en los mercados controlados de la capital y de los centros mineros, y por otra parte, sacaban sustanciosos beneficios del intercambio de alimentos y materias primas por artículos manufacturados y de importación. Sin embargo, también el productor a gran escala de alimentos, cereales y productos agrícolas de primera necesidad, obtenía ganancias considerables. Primero, porque a pesar del intercambio desigual con el comerciante, este último era un comprador regular, que anualmente aseguraba la salida de los excedentes y el pago inmediato de los mismos, o su equivalente en mercancías o crédito. En segundo lugar, debido a que el comerciante surtía al hacendado de ropa, tejidos, zapatos y artículos manufacturados, que éste revendía a sus trabajadores a precio más alto y a menudo a cuenta del salario. Y también, porque a veces el propio hacendado abría una tienda en la región, y trataba con los otros productores en los mismos términos que lo hacía el comerciante de la capital: recibía productos agrícolas a cambio de bienes manufacturados. Finalmente, el propietario de la hacienda no perdía porque el costo del intercambio desigual recaía sobre la mano de obra y la comunidad indígena. En última instancia ganaba la metrópoli, donde finalmente iban a parar los excedentes del conjunto social. Ganaban la ciudad y los intermediarios. Perdían los agricultores y, sobre todo, los trabajadores y los pueblos de indios.

Los agricultores, además de vender grandes volúmenes de sus cosechas a los comerciantes, disponían de mercados locales, que a lo largo del año les permitía obtener ingresos monetarios. Muy pronto, los grandes terratenientes controlaron el monopolio de la oferta, debido al acaparamiento que hicieron de las mejores tierras cercanas a los mercados urbanos, el acceso que tenían al crédito, y también gracias a los nexos familiares y económicos que éstos habían contraído con los funcionarios encargados del abastecimiento alimentario de las ciudades. Durante el siglos XVI, las principales ciudades de la región central, tales como Ciudad de México y Puebla, eran abastecidas por los agricultores indígenas, pero ya en los siglos XVII y XVIII, éstas estaban dominadas por la producción de las haciendas que habían crecido en sus alrededores. De las 200.000 fanegas de maíz (1 fanega = 55,5 litros) que consumía Ciudad de México anualmente a fines del siglo XVIII, provenían en su mayor parte de las haciendas de Chalco y del valle de Toluca, propiedad de criollos, mestizos y españoles. Igual resultaba ser el caso de Guadalajara, pues más de la mitad de las 80.000 fanegas de maíz que cada año entraban en el mercado venían de las haciendas de los grandes' propietarios criollos. Por otro lado, entre 1750 y 1770, la producción de los indígenas ya sólo representaba alrededor de un 25 por 100 del total del maíz introducido en la ciudad y hacia 1810 había descendido a casi nada. A lo largo del siglo XVIII, todas las ciudades medianas y grandes mostraban el mismo proceso de concentración de la oferta del maíz en manos de los grandes hacendados. Además, una buena parte de la producción de maíz y de cereales de los indígenas y de los pequeños agricultores era, también, acaparada por los hacendados, comerciantes y funcionarios que los revendían en los mercados urbanos. Este proceso se consolidó por la continua simbiosis de intereses entre los hacendados y las autoridades de la ciudad, que permitió a los primeros ocupar los cargos principales del cabildo, lo cual dio como resultado que los reglamentos que regulaban el sistema de abastos favorecieran a los grandes propietarios.

Así, las instituciones municipales, Alhóndigas y pósitos, que en teoría estaban destinadas a mantener un suministro barato y constante de maíz para los consumidores, en la práctica favorecieron a los grandes productores, a quienes compraban la mayor parte del grano, y les permitía actuar como grupo de presión en la fijación de precios y como monopolio en la oferta y venta del grano.

Los casos del trigo y la harina son buenos ejemplos de ello. Desde fines del siglo XVI, los hacendados españoles, y criollos después, prácticamente monopolizaron la venta del trigo en las ciudades. En el siglo XVIII, mientras los grandes propietarios que suministraban a la capital, normalmente cosechaban algo más de una media de 1.000 cargas de trigo (1 carga = 149,5 kg), los medianos lograban escasamente de 200 a 400 cargas. La preeminencia productiva de los grandes terratenientes los indujo a construir molinos para la molienda del trigo, que se convirtieron en los mercados y en los centros de almacenamiento de la harina que se consumía en las ciudades. De este modo, en el siglo XVIII, los principales molinos de los alrededores de la capital tenían una capacidad combinada de 50.000 cargas de harina, que representaba el 40 por 100 del consumo anual de la ciudad. Dos molinos, propiedad de una sola familia, controlaban el 30 por 100 de la capacidad de molienda y almacenaje de la ciudad. Lo que ocurría en la capital del virreinato, también es aplicable para Puebla, Valladolid, Oaxaca, Guanajuato, Zacatecas y Guadalajara. A principios del siglo XVIII, la mayor parte del trigo y la harina que entraba en el mercado de Guadalajara pertenecía a los pequeños y medianos agricultores, pero ya a fines del mismo siglo éstos habían prácticamente desaparecido, siendo reemplazados por los grandes hacendados, quienes a su vez eran los propietarios de los molinos más importantes. De ahí que los precios de los mercados urbanos estuvieran determinados por la capacidad productiva de trigo, de molienda y de almacenamiento de la harina.

La matanza y venta del ganado estaban también controladas por las autoridades municipales, entre cuyos principales funcionarios había agricultores y ganaderos. El "abasto de carne" era un monopolio municipal que controlaba las entradas y ventas de toda la carne que se consumía en la ciudad, y que las autoridades cedían bajo contrato a un individuo, generalmente ganadero, que estaba obligado a introducir una cantidad fija de cabezas de ganado, durante un número específico de años. Unas cuantas familias reunían en sus manos las haciendas ganaderas más extensas y numerosas de los alrededores de la capital del virreinato, del Bajío y del norte, y por consiguiente controlaban el abasto de carnes; y a la vez, éstas eran propietarias de los tres mataderos autorizados para funcionar. En Guadalajara, a fines del siglo XVIII, un solo ganadero, que al mismo tiempo era regidor y alférez real de la ciudad, aportaba un 32 por 100 del ganado legalmente introducido en la ciudad para la matanza; y cinco haciendas contribuían con más del 70 por 100 del consumo de la carne. Aquí, el suministro de ovejas estaba incluso más concentrado, pues sólo dos haciendas acarreaban con más del 50 por 100 del total. En la segunda mitad del siglo XVIII, los hacendados del valle de México decidieron explotar las enormes potencialidades que ofrecía el mercado de la capital, que por entonces aglutinaba a unos 100.000 habitantes, a través de la venta del pulque, que era la bebida popular entre los indios y castas o grupos mezclados. Para aprovechar este mercado, transformaron el uso de las tierras semiáridas del norte y noreste de la capital, dedicadas en un principio al pastoreo y ocasionalmente al cultivo del maíz, en magueyales. Hacia 1760, las haciendas de los jesuitas concentradas en esa área producían el 20 por 100 del pulque que se vendía en la ciudad, y otro tanto más procedía de las propiedades del poderoso hacendado, conde de Jala. Al finalizar el siglo, las de la familia Jala se integraron con las del conde de Regla, y conjuntamente producían más de la mitad del pulque que entraba en la capital del virreinato; El monopolio de la producción se completó con el control del mercado urbano, pues las mismas familias que ostentaban la propiedad de las haciendas habían acaparado las principales tiendas de la ciudad autorizadas para vender pulque.

Sin embargo, a lo largo del siglo XVIII, el monopolio de los grandes hacendados se fue desintegrando en la capital del virreinato, como también en otras ciudades importantes de la colonia. Casi todos los centros urbanos presenciaron cómo los comerciantes iban suplantando a los productores en el suministro de la carne, comercialización del maíz, trigo y harina, y también en la venta al por mayor del azúcar, cacao, pieles y lana. Todos los casos

estudiados muestran que los grandes comerciantes desplazaron a los pequeños y medianos productores de la comercialización y venta directa de sus productos. Este proceso se llevó a cabo, por una parte, a través de los préstamos o “habilitaciones” que adelantaba el comerciante al productor, bajo condición de que la mayor parte de la cosecha debía ser vendida al comerciante. Este último, gracias a la capacidad de liquidez de que disponía, era el único que podía comprar en efectivo el total o la mayor parte de la producción del hacendado. Cualquiera que sea el procedimiento adoptado, de lo que no hay duda es del hecho de que a fines del siglo XVIII, las principales transacciones comerciales estaban en manos de los comerciantes.

El crédito

Como se ha visto, si el propietario no poseía tierras extensas, fértiles y diversificadas, si no reducía al mínimo los gastos en metálico, ni disponía de dinero acumulado o créditos suficientes para invertir en la compra de tierras y equipamiento, y así sortear con habilidad los períodos de caída de la demanda y de los precios, simplemente, su hacienda no era un buen negocio. Es decir, no producía excedentes monetarios con los que obtener los bienes y servicios que imponía el estilo de vida de la elite colonial urbana, en la que el consumo suntuario era una de las manifestaciones esenciales del poder y la posición que ostentaban. Sin embargo, era muy difícil reunir en una sola persona todas las condiciones necesarias que aseguraran la estabilidad de la hacienda, tal y como han demostrado los estudios recientes. En éstos se observa que, después de dos o tres generaciones, muy pocas familias lograban conservar intactas las haciendas creadas por sus progenitores.

El problema central en la formación de la hacienda fue, sin duda, la disponibilidad de dinero en efectivo para crear, desarrollar y mantener la hacienda. Por lo tanto, la historia de la hacienda está estrechamente vinculada a aquellos individuos que estaban en posesión del recurso más escaso de toda la economía colonial: capital disponible y facilidades de crédito. Todo lo que hoy sabemos de la economía colonial de Nueva España indica que las grandes propiedades no surgieron solamente de los recursos generados por la agricultura, sino de la inversión en ésta de los ingresos provenientes de la encomienda, los cargos públicos, la minería y el comercio. Los primeros españoles que acumularon tierras y las explotaron fueron los conquistadores-encomenderos del siglo XVI, caracterizados por el tipo de Hernán Cortés. Éstos eran individuos que disfrutaban de elevados ingresos anuales, en concepto de los puestos públicos que ocupaban en recompensa de las hazañas realizadas, que tenían cientos de indios encomendados que les proporcionaban mano de obra y tributos y, además, disponían de ingresos monetarios procedentes del comercio y la minería. Los fundadores de los enormes latifundios del norte eran hombres del mismo calibre: primero, capitanes y gobernadores de vastas provincias que conquistaron y pacificaron, luego, prósperos mineros, y finalmente propietarios de verdaderos estados territoriales, donde pastaban miles de cabezas de ganado y crecían los cultivos que alimentaban a los establecimientos de extracción y beneficio de metales. Más tarde, cuando terminó la era de la conquista y pacificación, los virreyes, oidores, funcionarios reales, cabildos y funcionarios municipales, adquirieron tierras y, gracias a su posición, recibieron indios de repartimiento, créditos y concesiones especiales que les permitió especular en los mercados. Los descendientes de los conquistadores-encomenderos se unieron mediante lazos matrimoniales y relaciones político-económicas con este poderoso grupo que otorgaba tierras, concedía trabajadores y el acceso a los mercados controlados de las ciudades, y en este sentido, los más afortunados pudieron mantener e incluso ampliar los patrimonios territoriales. A fines del siglo XVI y a lo largo del XVII, la generación de grandes terratenientes pudo resistir y hacer frente al ascenso de una nueva generación de hombres ricos y poderosos: mineros, comerciantes y obreros, ante quienes, sin embargo, tuvieron finalmente los primeros que doblegarse y pactar nuevas alianzas matrimoniales, económicas y políticas para poder sobrevivir.

La base de la progresiva simbiosis entre hacendados, funcionarios, mineros, comerciantes y miembros de la Iglesia fue el crédito. Las características del mercado antes mencionadas muestran que la principal dificultad afrontada por los hacendados era la de

obtener dinero en efectivo para la siembra, compra o alquiler de aperos de labranza y el pago de trabajadores estacionales. Además, éstos necesitaban conseguir cuantiosas sumas de dinero para construir cercas, graneros y presas, o la compra de más tierras. En estas circunstancias, la escasez de liquidez y la ausencia de transacciones de dinero obligaba a los agricultores a solicitar préstamos. Ante la inexistencia de instituciones crediticias, durante los siglos XVI y XVII, los agricultores tenían que recurrir a los funcionarios, propietarios mineros y comerciantes o miembros de la Iglesia para obtener créditos. Como garantía, el agricultor era avalado por una persona económica y socialmente solvente, o dejaba que sus propiedades urbanas o rurales quedaran hipotecadas. Es decir, el agricultor tenía que recurrir a personas ajenas a la agricultura para conseguir dinero o créditos. Esta situación parecería apoyar la tesis de que la agricultura colonial, por sus características intrínsecas, era incapaz de producir ganancias monetarias suficientes para cubrir los gastos de explotación de la hacienda, para proporcionar al propietario un excedente que le permitiera ahorrar, hacer inversiones productivas o dedicarlo a gastos suntuarios. De hecho, la agricultura sí producía excedentes, pero éstos eran desviados hacia otros sectores extraagrícolas, debido a la política económica llevada a cabo por la corona y por la propia estructura económica de Nueva España.

Una decisión de política económica que afectó a la agricultura fue la prohibición de intercambiar productos entre las posesiones españolas de América. Esto agudizó los efectos del ciclo buenas-malas cosechas, caída-alza de los precios y contracción-expansión de la demanda. Es decir, la imposibilidad de exportar grano en épocas de cosechas abundantes, o la de importarlo junto a otros alimentos en los años de crisis agrícola, hizo más crítico el ciclo agrícola en Nueva España, y más acusadas las fluctuaciones de la producción y de los precios que tan gravemente afectaron a la economía. Otra de las medidas de carácter político-económico que repercutió negativamente en el desarrollo comercial de la agricultura novohispana fue la prohibición de cultivar ciertas plantas cuya elaboración fuera susceptible de competir con las manufacturas exportadas por la metrópoli. En realidad, todas estas medidas que restringían la agricultura, única y exclusivamente al cultivo de productos básicos para abastecer a los centros urbanos y mineros, significaban que ésta actuaba como subsidiaria de la producción de plata. Pero sobre todo, fue la decisión de la corona de apropiarse de casi todo el oro y la plata acuñados en Nueva España la que frustró el desarrollo de una verdadera economía mercantil, ya que ello creó un flujo permanente de desmonetización. Además, a todo esto hay que añadir la concesión otorgada al gremio de comerciantes del monopolio de la escasísima moneda circulante que quedaba en la colonia.

La concesión del monopolio a los comerciantes del consulado de Ciudad de México del tráfico mercantil con España, Asia y temporalmente con las posesiones del sur del continente y del Caribe, permitió a éstos realizar las mayores transacciones en dinero y recoger las más altas ganancias resultantes del intercambio desigual del comercio entre España y su colonia. Por ejemplo, las manufacturas eran vendidas a precio de monopolio en un mercado cautivo, a cambio de metales preciosos y materias primas producidas a bajos costos a través de la explotación de la mano de obra y predominio del comerciante sobre el productor. Para la agricultura, dicha política económica comportó la transferencia del excedente generado en este sector a los comerciantes, escasez permanente de circulante monetario en los mercados y la dependencia del productor respecto al capital y al crédito monopolizados por los comerciantes.

La relación entre la Iglesia y la agricultura agudizó las distorsiones del desarrollo agrario e hizo más inestable la situación de la hacienda. Incapaz de financiar con recursos propios el proceso de adoctrinamiento, pacificación, reorganización social y legitimación política emprendida por la Iglesia, la corona otorgó a ésta el derecho de recaudar en su propio provecho el diezmo. De este modo, la Iglesia sustrajo el 10 por 100 de la producción agropecuaria, debiéndose pagar este impuesto sin deducir "simiente, ni renta, ni otro gasto alguno", y del que no escapaba ningún agricultor, ni tan siquiera los miembros del clero regular o secular. El desarrollo agrario fue todavía más gravado por las innumerables y a veces sustanciosas donaciones monetarias hechas por los agricultores a las iglesias, conventos, monasterios, hermandades, cofradías, hospitales y a otras instituciones religiosas; pero teniendo en consideración que los hacendados no disponían de dinero en

efectivo, éstos recurrían al procedimiento de gravar sus propiedades con censos, los cuales podían ser redimibles o perpetuos. De este modo, miles de agricultores cargaron sus propiedades con censos pagaderos a la Iglesia, consistentes en gravar la hacienda con un capital prescrito, que ni se invertía ni era reintegrable, pero sobre el cual el propietario se comprometía a pagar un interés anual del 5 por 100 al receptor de la piadosa donación. En otras palabras, sin perder el dominio directo ni el útil sobre su hacienda, el propietario deducía de los ingresos anuales de la misma un 5 por 100 de interés y los donaba a una institución religiosa. Esta manera de satisfacer los sentimientos piadosos fue tan socorrida y ampliamente usada, que a fines del siglo XVIII se decía que no había hacienda que no estuviera gravada por uno o más censos.

Lo cierto es que la multiplicación desenfrenada de los censos sobre las propiedades rurales generó un proceso de continua desmonetización de los ingresos de los agricultores, que acabó por desestabilizar la ya precaria situación de las haciendas y ranchos. Como reconocían las autoridades civiles y eclesiásticas, los hacendados y rancheros se habían convertido en meros administradores de sus propiedades, dejando a las instituciones religiosas como verdaderas propietarias y beneficiarias efectivas de los ingresos rurales. Además, la acumulación de censos sobre las haciendas provocó de hecho la desaparición de las ventas y compras de propiedades rurales mediante transacciones monetarias, puesto que en realidad lo que se transmitía eran los censos acumulados, con la obligación por parte del nuevo comprador de desembolsar los intereses anuales, pues poco dinero pasaba de una mano a otra en este tipo de operaciones. A través de este proceso, la propiedad rural se fue convirtiendo en “bienes de manos muertas”, como los españoles liberales calificaron a aquellas propiedades territoriales acumuladas por la Iglesia que nunca entraban en la circulación del mercado. En resumen, aun cuando la agricultura producía excedentes, éstos eran canalizados fuera de ella, lo que desencadenó un continuo drenaje de capital que, sumado a la ausencia de operaciones comerciales en moneda, convirtieron a la hacienda, y especialmente al rancho, en unidades productivas extremadamente vulnerables a las fluctuaciones del ciclo agrícola y del mercado. La combinación de estos procesos, junto a la falta de acceso al crédito, parecen ser hoy la mejor explicación de las continuas bancarrotas y desmembraciones de los ranchos y haciendas.

Sin embargo, los grandes propietarios encontraron medios eficaces para combatir estos males y asegurar la estabilidad de la hacienda a expensas del pequeño y mediano agricultor. En primer lugar, los grandes propietarios trataron de conseguir que la generación siguiente heredara íntegro el patrimonio territorial acumulado por ellos. Todos los estudios acerca de la propiedad de la tierra muestran que al morir la mayoría de los agricultores subdividían las tierras entre sus hijos. Así, este sistema hereditario se convirtió en una causa más de la inestabilidad de la hacienda. Aun cuando los pequeños y medianos propietarios no transmitieron deudas o hipotecas sobre sus propiedades, las cuales forzaban a los herederos a venderlas, la partición de tierras en pequeños fragmentos determinaba la pérdida futura del patrimonio, pues el minifundio y el rancho pequeño no estaban suficientemente acondicionados para resistir las violentas fluctuaciones del clima y de los precios. Ante esta amenaza, muchos hacendados adoptaron en Nueva España la institución española del mayorazgo, a través del cual las propiedades urbanas y rurales de una familia se convertían en bienes indivisos, que se transmitían de generación en generación, por vía del hijo mayor. Es conocido que más de 1.000 mayorazgos fueron creados a lo largo del período colonial, radicados la mayoría de ellos en propiedades rurales de modestas dimensiones, establecidas por agricultores, religiosos y miembros de las elites de provincia. Sin embargo, los mayorazgos más importantes que consolidaron verdaderos estados territoriales, propiedad de una sola familia, fueron originariamente fundados por los descendientes de los primeros conquistadores y encomenderos, que estaban emparentados con los ricos mineros y funcionarios. Más tarde, en el siglo XVIII, a través de los enlaces matrimoniales de los miembros del grupo antes mencionado con los de las nuevas familias de mineros y comerciantes, crearon otros mayorazgos importantes. Por una parte, el carácter indivisible e inalienable de las propiedades vinculadas en el mayorazgo confirió estabilidad económica al patrimonio territorial acumulado por una generación, impidiendo la fragmentación o pérdida de éste; por otra, anuló las aspiraciones fomentadas por el sistema

de herencia divisible, haciendo converger los intereses de cada miembro de la familia en la conservación de la riqueza, poderío, prestigio y distinción de la familia, a través de la perpetuación del linaje. En los siglos XVII y XVIII, los hacendados ricos, mineros, comerciantes y funcionarios compraron títulos nobiliarios y los vincularon a uno o más mayorazgos. De este modo, tierra, riqueza, prestigio social y poder político se fusionaron en torno a pequeños núcleos familiares, que en el siglo XVIII poseían los territorios más extensos y fértiles, monopolizaban el control de los mercados urbanos y mineros, controlaban las únicas fuentes crediticias disponibles y obtenían los mayores ingresos monetarios por la manipulación de las redes del comercio interior y exterior.

El fundamento de esta oligarquía fue la fusión de los grandes terratenientes con los acaparadores de los ingresos monetarios procedentes de la minería y del comercio. La integración de grandes haciendas y de conjuntos de haciendas en manos de una sola familia, transformó la inestabilidad de la pequeña y mediana propiedad en una institución estable, poseedora de múltiples recursos y capaz de enfrentar los desafíos del mercado, si disponía de crédito. Éste llegó a las familias poseedoras de grandes propiedades, tanto por las continuas alianzas matrimoniales que unieron a sus hijos con ricos mineros y comerciantes, como por la tierra misma que habían acumulado. En comparación con las cambiantes fortunas originadas en la minería y en las arriesgadas aventuras comerciales, la gran propiedad territorial fue, en efecto, el medio adecuado de conservar un patrimonio y transmitirlo a las generaciones siguientes, como también la prueba evidente de solvencia económica. Además, los nuevos funcionarios, mineros y comerciantes enriquecidos, no fueron los únicos que cooperaron en la consolidación de los grandes patrimonios territoriales creados por los primeros hacendados, puesto que la Iglesia y las órdenes religiosas convirtieron la propiedad rural y urbana en la "caja de seguridad" de las innumerables donaciones que recibieron de los particulares. Una parte de los ingresos monetarios recibidos en concepto de censos, donaciones piadosas, legados y capellanías, fue invertido por la Iglesia y las órdenes religiosas en fincas urbanas y rurales; otra parte considerable, fue destinada a la concesión de préstamos a toda aquella persona que pudiera ofrecer, como prenda o hipoteca, propiedades urbanas o rurales, que a fin de cuentas resultaban ser la garantía más aceptada de la época. De esta manera, el dinero que los hacendados, mineros, comerciantes, fabricantes de productos manufacturados y funcionarios donaban a la Iglesia a modo de donaciones piadosas, retornaba a las familias más ricas bajo la forma de préstamos garantizados por sus propiedades. Ello era debido, no sólo por el hecho de que las dichas familias controlaban los patrimonios territoriales más extensos y valiosos, sino también por pertenecer los miembros de éstas a los cuerpos de las órdenes religiosas que decidían a quiénes debían ir dirigidos los préstamos. Los estudios recientes sobre el monto de los préstamos cedidos por la Iglesia y las órdenes religiosas a particulares, y sobre la forma en que se realizaban estos préstamos, muestran, sin lugar a dudas, que las grandes familias de hacendados, mineros, comerciantes y funcionarios fueron los principales beneficiarios de estos fondos, y que, a su vez, este núcleo reducido de familias emparentadas era el que absorbía una gran parte del capital disponible en Nueva España y el que participaba en las decisiones de las instituciones religiosas.

El hecho de estar los comerciantes estrechamente ligados al sistema económico que volcaba hacia España la mayor parte del excedente que producía la colonia, impidió a éstos fusionarse totalmente con los hacendados, mineros y manufactureros locales, y formar conjuntamente una oligarquía colonial con intereses comunes. Además, los privilegios que la corona otorgó a los comerciantes, los colocó en la cima del sistema económico colonial dominante, y la nueva posición económica, política y social que alcanzaron a lo largo del siglo XVIII terminó por enfrentarlos a los otros miembros de la oligarquía. La concentración del crédito y moneda circulante en manos de los comerciantes les otorgó un poder político superior a la de cualquier otro sector de la oligarquía, tanto porque hizo depender de ellos a los funcionarios virreinales, provinciales y locales que requerían fianzas en dinero para comprar los puestos públicos, como porque la enorme riqueza de los comerciantes les permitía adquirir puestos en beneficio propio y presidir las principales instituciones civiles. Además, esta misma riqueza acumulada empezó a financiar las actividades de los cabildos municipales, de la hacienda virreinal y hasta las del propio rey de España.

Aunque el crédito y la disponibilidad de capital líquido preparó el terreno para la fusión de los comerciantes con los mineros, el control absoluto que los primeros tuvieron sobre estos recursos los convirtió a la postre en los principales beneficiarios de la minería. A cambio de créditos y mercancías que suministraban a los mineros, los comerciantes terminaron apropiándose de la mayor parte de los excedentes generados por el sector minero. Crédito, más dinero, más monopolio del comercio exterior, fueron también los instrumentos claves para subordinar a los productores agrícolas. Primero, los comerciantes impidieron a los agricultores participar en el comercio de exportación; luego, los desplazaron del mercado interno. A lo largo del siglo XVIII y hasta la independencia de Nueva España, los grandes hacendados dependieron económicamente de los créditos y capitales acumulados por los comerciantes.