

Juan A. BONACHÍA HERNANDO, David CARVAJAL DE LA VEGA (eds.), *Los negocios del hombre: comercio y rentas en Castilla. Siglos XV y XVI*, Valladolid, Castilla Ediciones, 2012, 321 pp. ISBN 978-84-96186-79-8.

Con el sugerente título *Los negocios del hombre: comercio y rentas en Castilla. Siglos XV y XVI*, se publicó recientemente una obra colectiva dirigida por J.A. Bonachía y D. Carvajal de la Universidad de Valladolid que incluye aportaciones del proyecto coordinado de I+D “Poder, sociedad y fiscalidad en la Corona de Castilla:

un estudio comparado de las Merindades castellanas en la época Trastámara” integrado por sendos grupos de la mencionada universidad y de la del País Vasco. Tal como anuncian los editores en la introducción, el objetivo general del libro pasa *por aportar otra pieza más a la reconstrucción de la Historia de la realidad económica y social de Castilla entre fines de la Edad Media y comienzos de la Modernidad*, un tema al que, según reconocen, ya se han dedicado numerosos estudios.

Concretamente, tomando como marco de referencia la Corona de Castilla en toda su amplitud y diversidad durante el periodo comprendido entre finales del siglo XV y principios del XVI, se pretenden examinar las conexiones existentes entre los distintos campos de actuación de los hombres de negocios. De acuerdo con lo que destaca el mismo título, dos son, de hecho, los ámbitos que centran una mayor atención: el del comercio *stricto sensu* y el del negocio generado en torno al fisco. Se trata de ver, en suma, si constituyen dos mundos separados y, si no fuera así, cuáles son las vías por las que confluyen. Para ello pasan a ser analizados a distintos niveles y desde distintos ángulos por parte de la decena de autores que contribuyen a la obra.

Abre el volumen el trabajo de H. Casado en el que sintetiza las investigaciones realizadas hasta el momento sobre el grado de desarrollo alcanzado por las redes de comercio de los territorios castellanos en la etapa previa al descubrimiento de América, cuando recibieron un gran impulso. Así, mediante un ejercicio constante de contextualización respecto de la historiografía europea más reciente, pone el acento en los aspectos organizativos de dichas redes tales como sus estructuras jurídicas, su composición (basada normalmente en un sistema gerencial), los canales para la circulación de información o la importancia de la confianza entre sus miembros. Finalmente, el autor plantea, según hemos avanzado, la cuestión axial de la obra. Habiendo constatado que algunas de las características observadas en las redes comerciales pueden extrapolarse a las vinculadas al negocio fiscal, se pregunta si su funcionamiento es idéntico. Ante el interrogante, Casado considera, por un lado, que hay elementos básicos en la articulación de grupos de financieros al servicio del fisco que aún no son suficientemente conocidos (entre otros, las relaciones de cooperación y de confianza entre sus miembros, su componente cultural y étnico o la existencia de posibles mecanismos de arbitraje); por el otro, piensa que, en comparación con los datos disponibles para el periodo posterior al ascenso al trono de Carlos V, no puede afirmarse que los protagonistas de las grandes compañías mercantiles castellanas tardomedievales participaran activamente como arrendadores o recaudadores de exacciones de la Real Hacienda.

Sentadas todas estas premisas, siguen varios trabajos que colocan reflexiones en un plato o en el otro de la balanza. De entrada, en relación con el ámbito comercial, cabe destacar las aportaciones de B. Caunedo y de D. Carvajal. La primera detalla el bagaje formativo y cultural de los mercaderes castellanos al describir las competencias básicas adquiridas en el aprendizaje de cualquier joven con expectativas en el sector del comercio, así como los conocimientos más especializados sobre aritmética y contabilidad recogidos en manuales de mercadería y de buenas costumbres. Carvajal, por su parte, presenta los instrumentos financieros disponibles en el mundo mercantil castellano del periodo. Aclaradas ciertas cuestiones acerca de fenómenos no siempre claros como el del crédito y el préstamo, describe una de las principales instituciones que se les asocia, esto es la compañía de comercio, orientada a la generación

de beneficios y siempre necesitada de varias formas de financiación. Fruto de todo ello, tal como detalla el autor, se produjo la consolidación tanto de demanda como de oferta de crédito y, progresivamente, la expansión y codificación de instrumentos financieros como las obligaciones ante notario, los albalaes, los conocimientos y las letras de cambio. Estas herramientas dotaron de operatividad el sistema y el crédito se convirtió, pues, en un verdadero motor para la actividad mercantil.

Una buena prueba del desarrollo de estas herramientas se halla en el caso del libro de cuentas del mercader guipuzcoano Juan Ibáñez de Hernani, que da a conocer I. Irijoa. Cubriendo un breve lapso alrededor de 1500 e incluyendo apuntes contables y sobre todo minutas de obligaciones notariales, la fuente ofrece muchas posibilidades para el estudio del estamento mercantil vasco y, en especial, de la exportación de manufacturas de hierro. Apunta en la misma dirección la síntesis de E. Inclán sobre el entramado portuario de la ría del Nervión, sus bases jurídicas y formas de organización, esenciales para que los vizcaínos tuvieran una presencia nada menospreciable en el comercio castellano en el Atlántico entre 1480 y 1550.

Pasando al otro ámbito objeto de estudio del libro, el del llamado negocio fiscal, resaltemos, de entrada, el análisis pormenorizado que ofrece P. Ortego del primer eslabón en el proceso de recaudación y gestión de la rentas de la Corona castellana: el *estrado de las rentas*, escenario donde, mediante publica almoneda, se licitaban y adjudicaban al “por mayor” las mencionadas figuras impositivas. Tomando como referencia los partidos fiscales del área de Castilla la Nueva en la etapa comprendida entre los años 1462 y 1504, el autor desgana las distintas fases del complejo procedimiento. Así, ahonda en las estrategias articuladas tanto por la monarquía como por los grupos financieros para extraer el máximo beneficio del sistema de adjudicación, en el que influían enormemente aspectos tales como la “reciprocidad” entre ambas partes de la transacción y en el que, además, se abrían vías de negocio financiero alternativas al mero control de la percepción de una renta a cambio de la menor inversión de capital posible. Es igualmente minucioso el trabajo de J.A. Bonachía relativo a otro ámbito fiscal, en concreto, al proceso negociador que condujo al concejo de Valladolid a tomar encabezadas las rentas de las alcabalas de la villa. Después de analizar cómo se llegó, a finales de 1495, a la aprobación por parte de los Reyes Católicos del sistema de encabezamiento, se describen los mecanismos empleados para la recaudación y el pago de estas exenciones en el sexenio de 1496 a 1501.

Al hilo de una de las principales preguntas planteadas en el volumen, Á. Ortega se aproxima al funcionamiento de las compañías financieras de Castilla, situándolo frente al modelo mucho más conocido de las compañías mercantiles. Tras comprobar que el término compañía era válido también para las personas que se dedicaban al negocio de las rentas regias, se exponen, a través de varias fuentes jurídicas y tratados teóricos, las condiciones y requisitos legales que debían cumplirse para el reconocimiento de una asociación como tal. Al mismo tiempo, sin embargo, la autora constata las dificultades que plantea el “vacío documental” que afecta a los colectivos que la literatura jurídica permitiría considerar una compañía. Ante este reto metodológico, se impone la necesidad de profundizar en variables como la terminología, las formas de proceder o el grado de ciertas relaciones que puedan dar fe de la actuación conjunta y corporativa de los integrantes de una presunta agrupación de este tipo, que en el mundo del comercio siempre había quedado mejor definida y podía servir como

referencia. En cualquier caso, los ejemplos aportados por Ortega de sociedades que operaron entre Castilla y Granada bajo el reinado de los Reyes Católicos apuntan a la existencia de grandes redes socioeconómicas, cuyos miembros más notables tendían a conectar, a través del empleo de instrumentos casi idénticos, los negocios del fisco con los circuitos comerciales.

A una conclusión muy similar parecen llegar F.J. Goicolea, E. García Fernández y A. Rubio con sus estudios sobre los hombres de negocios riojanos, vascos y gallegos, respectivamente. El primer autor muestra como las actividades comerciales (en especial, el mercadeo vinculado al textil) fueron la principal fuente de riqueza para los grandes operadores económicos del territorio riojano de finales del siglo XV e inicios del XVI, aunque dichos actores también participaron en el arriendo de rentas concejiles y en la concertación de préstamos y la adquisición de deuda pública de varias instituciones, además de beneficiarse, según Goicolea, del ejercicio de cargos en las distintas administraciones, sobre todo las municipales. Finalmente, todo ello se tradujo en unas determinadas relaciones y formas de vida, así como en un interés creciente por la educación y la cultura. E. García Fernández, por su parte, ofrece un nutrido elenco de gentes de negocios del País Vasco durante el periodo bajomedieval, que integra desde relativamente modestos mercaderes (algunos judeoconvertidos) dedicados al comercio de paños hasta grandes nombres como Ochoa Pérez de Salinas, tesorero de la reina Juana I, o Juan Martínez de Adurza, *argentier* de Carlos V, que ofrecieron sus servicios a la monarquía castellana, pasando también por verdaderas mujeres de negocios. Más allá de las obvias diferencias de escala, todos estos perfiles se caracterizaban por la diversificación de inversiones ya en el comercio de bienes ya en los negocios generados por las haciendas regias, concejiles y eclesiásticas, así como por la integración en compañías y otras formas de asociación o redes de apoyo. A. Rubio, finalmente, describe los modelos que representan tres familias de mercaderes y financieros del reino de Galicia a finales del siglo XV: los Carballido, los Cruu y los Montenegro. A pesar de sus orígenes dispares, la participación combinada en la gestión de rentas reales (tanto en los arrendamientos al por mayor como al por menor) y en varias actividades comerciales les permitió sentar las bases de sólidos patrimonios, que la autora reconstruye en algunos casos gracias precisamente a las informaciones recogidas en el proceso de adjudicación de rentas regias. Esta misma dinámica también los llevó a consolidar su posición política al frente de los gobiernos de las ciudades gallegas del periodo o al servicio de los poderes arzobispal y real, además de cimentar su distinción social mediante estrategias específicas.

Esta somera presentación del contenido del libro muestra que existen bastantes respuestas a los planteamientos iniciales acerca de las conexiones entre algunos de los principales ámbitos de inversión de los hombres de negocios. En palabras de los editores: *el conjunto complejo y diversificado de actividades económica –el comercio, el negocio fiscal, las finanzas– que, sin embargo, forman (o pueden formar) parte del entramado global en el que se reúnen y resuelven las actividades y empresas de una familia concreta o de una determinada compañía.*

Aunque en algunos puntos concretos los argumentos aportados no sean definitivos ni, ante la gran extensión de la Corona castellana, se cubra todo el abanico de especificidades, queda claro que la mayoría de trabajos reunidos en el presente volumen abren vías para seguir estudiando el tema con garantías. Por ejemplo, se entrevisté

el potencial de ciertas fuentes para realizar pesquisas pormenorizadas de la actividad de algunos mercaderes e incluso ensayar aproximaciones cuantitativas, a la par que algunos de los perfiles de mercaderes o financieros sacados a colación auguran futuros microanálisis que permitan definir con detalle cómo individuos o colectivos concretos combinaban varias líneas de inversión. Asimismo, ante casos como el del complejo mundo de los arrendatarios de la hacienda regia o el de las elites que tenían en este negocio una de sus principales bazas, se vislumbra que también continúa habiendo campo abierto para la investigación. Sin ir más lejos, existen aún posibilidades en la documentación, especialmente fiscal, para reconstruir el denso tejido de relaciones entre operadores económicos, por debajo incluso de los grandes nombres, y así avanzar hacia el objetivo final de negar o confirmar (y en su caso tratar de cuantificar) la presencia de compañías mercantiles en el arrendamiento de exacciones de las instituciones públicas. Además, teniendo en cuenta la juventud de la mayoría de los autores, sólo es cuestión de tiempo que aparezcan nuevos frutos en relación a lo planteado en el presente volumen. Por otra parte y para concluir, huelga decir que el libro *Los negocios del hombre...*, observado desde el panorama historiográfico de otros reinos hispánicos, constituye un verdadero punto de referencia para formular preguntas en el campo de la historia económica y social, que trascienden opciones o preferencias metodológicas e incluso ciertas problemáticas particulares de cada territorio.

ALBERT REIXACH SALA
Institució Milà i Fontanals, CSIC. Barcelona