

El crédito de la corona y los hombres de negocios en los últimos años del reinado de Felipe IV

CARMEN SANZ AYÁN

Se ha señalado tradicionalmente ¹, y no por ello es menos cierto, que entre las notas que caracterizan el siglo XVII europeo destaca el aumento de la presión fiscal y la importancia absorbente de las finanzas estatales en el panorama político. El gasto militar y el afianzamiento del propio Estado absolutista fueron las principales razones que dispararon el gasto de los estados durante el siglo XVII.

Aunque la presión fiscal había sido creciente desde comienzos de la Edad Moderna, los compromisos adquiridos por las monarquías europeas superaron, en muchas ocasiones, el volumen de ingresos que cada Estado tenía previsto. Esta situación desembocó en la necesidad de recurrir a hombres de reconocido crédito y solvencia probada para que suministraran a modo de adelanto, los caudales necesarios para hacer frente a las necesidades de cada una de las coronas.

El hombre de negocios de envergadura, el mercader-banquero, cobraba una importancia capital para los monarcas europeos, comparable a la de los ejércitos y en muchos casos superior, en tanto que éstos dependían de sus disponibilidades.

En el siglo XVII la situación descrita se agudizó aún más. Los gobiernos que se vieron envueltos en los conflictos bélicos europeos a partir de 1618 tenían menos recursos efectivos que en el siglo XVI, porque, aunque la fiscalidad había crecido, la mayor parte de estos nuevos impuestos estaban hipotecados junto con los antiguos. Por ello, la dependencia de los

¹ GUTIÉRREZ NIETO, J. I.: «El sistema fiscal de la monarquía de Felipe IV», en *La España de Felipe IV*, vol. XXV, de *Historia de España*, de Espasa Calpe, p. 257.

gobernantes con respecto a los financieros fue comparativamente mayor que cincuenta años atrás ².

En el caso de la Monarquía Hispánica, estas circunstancias generales se manifestaron notablemente agudizadas durante los últimos quince años del reinado de Felipe IV, de 1650 a 1665.

Si la firma de la Paz de Westfalia, en 1648, supuso un respiro bélico que cerraba uno de los frentes más castigados de la múltiple lucha que Felipe IV mantenía, no hay que creer por ello que las necesidades económicas de la Hacienda Real se redujeron. De hecho, las consecuencias económicas, en lo relativo a la disminución del gasto, prácticamente no se hicieron sentir, e incluso los cálculos del Consejo de Hacienda preveían aumentos, ya que las necesidades de numerario, abastecimiento y munición habían crecido en los lugares donde se mantenían abiertas las hostilidades con Francia, Cataluña y Portugal ³.

La corona se hallaba en estos momentos en una situación económica crítica. Con una hacienda exhausta que había consumido con antelación los ingresos de varios años, necesitaba, ahora más que nunca, el concurso de los mercaderes-banqueros para hacer frente a los conflictos pendientes.

En este estudio hemos intentado acercarnos a esos hombres de negocios que estaban dispuestos a prestar dinero a la corona en situaciones límite. Nos interesaba conocer el volumen global del dinero prestado en estos años, y su evolución según la coyuntura político-económica interior y exterior en la que se desenvolvían. Queríamos saber también quiénes eran los colectivos que estaban dispuestos a satisfacer las demandas financieras de la corona y qué capacidad de respuesta tenía cada uno de ellos, detectando quiénes se retraían cada vez más, de estos negocios y cuáles estaban dispuestos a permanecer.

1. LOS HOMBRES DE NEGOCIOS: ASENTISTAS Y FACTORES

Los hombres de negocios que actuaron como financieros de la corona durante el reinado de Felipe IV estaban encuadrados en dos categorías: Los asentistas y los factores. Tanto unos como otros iniciaron casi siempre su actividad como comerciantes, lo que les permitía una importante acumulación de capital, consiguiendo introducirse en el nivel superior del gran comercio y comenzando sin abandonar su primitiva actividad, sus primeras transacciones financieras. Por ello, con frecuencia se les ha denominado *mercaderes-banqueros* ⁴. En la España del siglo XVII la palabra

² COOPER, J. P.: «Introducción general» al tomo IV de *Historia del Mundo Moderno de Cambridge*, p. 25.

³ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: *Crisis y decadencia en la España de los Austrias*, p. 170.

⁴ ROOVER DE R.: *L'Evolution de la lettre de Change (XIV-XVII siècles)*, p. 73.

para definir a este tipo de comerciante-banquero fue precisamente la de *hombre de negocios* ⁵.

Pero podía desarrollarse esta actividad desde dos estatutos diferentes el de asentista o el de factor.

Cuando un hombre de negocios obtenía la denominación de asentista de la corona, conseguía una serie de ventajas que quedaban bien explícitas en todos y cada uno de los contratos que éste ajustaba con la corona. Estos contratos se denominaban *asientos*, y pueden definirse como una operación financiera compleja, que comportaba, a la vez:

- a) Un crédito, es decir, un préstamo a corto plazo.
- b) Una transferencia y, por tanto, el traspaso de dinero de un lugar a otro.
- c) Un cambio de moneda cuando el asiento era un numerario y tenía como destino el extranjero ⁶.

Entre las ventajas que gozaba el asentista estaba la de trasladar mercancías de un lado a otro de la monarquía sin pagar los derechos de aduanas correspondientes, asignándosele, además, un juez privativo que entendía en todas las causas judiciales que podían derivarse de su gestión profesional.

Los beneficios que el asentista obtenía en la realización de estas negociaciones consistían, en primer lugar, en el *interés* del propio préstamo. Para que éste fuera legítimo y no cayera en la condena de usura, debía fijarse, según el que rigiera en las plazas de cambios más importantes de Europa, pero en la práctica el estipulado era superior al vigente en los mercados financieros.

En segundo lugar, cobraba un porcentaje de *conducciones* que, como su nombre indica, cubrían los gastos de transporte del numerario. En el siglo XVII, y sobre todo en su segunda mitad, los traslados de moneda de vellón, mucho más pesada y con un valor intrínseco menor, eran más caros y exigían un mayor número de carros, y también de guardas, por lo que el porcentaje de ganancia en las conducciones oscilaba mucho dependiendo del lugar de salida y del destino del dinero.

La tercera partida de beneficios eran *las adehalas* ⁷. Consistían en recompensas graciosamente otorgadas que no se contemplaban en todos los asientos y que guardaban una doble finalidad. En principio, premiaban el hecho de que el asiento se llevara a buen término y cubrían también las eventualidades, gastos y pérdidas no previstas en principio.

⁵ LAPEYRE, H.: *Une famille des marchandes: Les Ruiz*, p. 109.

⁶ LAPEYRE, H.: *Simón Ruiz et les asientos de Philippe II*, pp. 12-20.

⁷ RUIZ MARTÍN, F.: «Crédito y banca, comercio y transporte en la etapa del capitalismo mercantil», en *Actas de las Primeras Jornadas de metodología aplicada a las ciencias históricas* (Economía y Demografía), p. 736.

Finalmente, en el capítulo de beneficios se incluían *las facultades*. Consistían éstas en permisos especiales que se otorgaban a los asentistas, para transgredir algunas normas o leyes impuestas por la corona en razón de los servicios prestados. Entre ellas, las más conocidas eran las licencias de saca y las licencias de exportación.

Cuando un hombre de negocios conseguía el estatuto de factor real significaba que había alcanzado la cúspide de las actividades financieras con la monarquía. Solían descender de familias que habían desplegado con anterioridad una importante actividad asentista. Teóricamente, los factores reales eran los encargados de efectuar por cuenta de la Real Hacienda diversos negocios y comisiones, entre las que se encontraban las provisiones de dinero por mesadas en los lugares donde el rey y el Consejo de Hacienda dispusieran.

La diferencia esencial entre un factor y un asentista residía en que el primero, al trabajar por cuenta de la Real Hacienda, no cobraba los intereses corrientes de los asientos⁸, pues, teóricamente sólo gestionaba diversas operaciones en nombre de la Hacienda Real. En este sentido, su actuación se asimilaba a la de un funcionario que desempeñaba labores muy específicas encargadas por el Consejo de Hacienda como podían ser la recaudación de donativos o la búsqueda de personas acomodadas que pudieran prestar dinero a la corona. Desde este punto de vista, el factor sólo podía cobrar los gastos derivados de estas operaciones más un pequeño porcentaje de ganancias.

Pero lo cierto es que las actividades del factor no se reducían únicamente a esta labor de gestión, sino que, con frecuencia, era muy difícil conseguir con puntualidad estos ingresos y el factor adelantaba de su propio peculio el importe de éstos. Cuando esto ocurría (durante estos años era en la mayor parte de las ocasiones) los factores no sólo igualaban los intereses de los asentistas, sino que, a veces por la rapidez y la solvencia con la que actuaban, solían superarlos, sobre todo cuando la Real Hacienda se retrasaba en pagar.

Las consignaciones que se les asignaban para resarcirles de sus anticipos eran las más sustanciosas con que contaba la Hacienda Real, la plata de galeones y la Media Anata de Juros. Además, las comisiones que el Consejo de Hacienda les otorgaba, permitían servirse de los utensilios y medios de transporte de los particulares para llevar a cabo en nombre del rey cada una de las cláusulas de la factoría, compensando de los perjuicios que pudieran causar a los particulares los fondos de las arcas reales, ya

⁸ A estos intereses corrientes se alude generalmente en todos los contratos de asiento. Su cuantía se especificaba del siguiente modo: 8 % de interés, 6 % de conducción y 4 % de adehala. En total 18 %, aunque luego, dependiendo de las circunstancias, estos porcentajes se acrecentaban.

que, en último término, la responsabilidad de toda la operación recaía sobre la administración de Hacienda. Un factor con pocos escrúpulos podía reducir sus gastos al mínimo, merced a estas comisiones, obteniendo una enorme cantidad de ganancias ⁹.

Estos son, pues, los dos tipos de hombres de negocios con los que nos vamos a encontrar en nuestro análisis.

Durante estos años operaron negociadores procedentes en su mayor parte de Italia, Portugal y de los reinos hispánicos. A estos últimos, para simplificar nuestro trabajo, los hemos denominado españoles. Aunque para estos años el término pueda resultar anacrónico, nos parecía válido para definir aquellos hombres de negocios de origen autóctono, que se diferenciaban del capitalismo puramente extranjero ¹⁰.

En el caso de los asentistas portugueses, a pesar de que durante estos años Portugal pertenece a la monarquía hispánica, sus habitantes nunca perdieron el carácter de extranjeros. Por tanto, al hacer nuestro análisis, las categorías en las que hemos dividido a los hombres de negocios han sido las de italianos, portugueses y españoles.

2. PROVISIONES TOTALES DURANTE EL PERIODO 1650-1665.

En primer lugar debíamos cuantificar los préstamos que la corona había ajustado globalmente con los hombres de negocios a través de un sin-fín de negociaciones ¹¹.

En nuestro análisis hemos distinguido claramente las negociaciones ajustadas en plata y las realizadas en vellón (cifras en la tabla I), no sólo porque la conversión de vellón a plata ofrecía problemas en cuanto a la determinación exacta del premio de la plata en cada uno de los años, sino porque el tipo de moneda en la que se hacía la provisión nos decía mucho del hombre de negocios que la realizaba. Las disponibilidades de un hombre de negocios que proporcionaba plata eran mucho mayores que las de otro que suministraba vellón. Por estas dos razones convenía mantener separadas ambas cuentas.

A la vista de las provisiones totales expresadas en el gráfico 1, en miles de escudos de plata, podemos apreciar cómo los aportes de plata a la corona, por parte de los hombres de negocios, presentaban una tendencia general decreciente.

⁹ Archivo General de Simancas (en adelante AGS), Consejo y Juntas de Hacienda (en adelante CJH), leg. 1390.

¹⁰ La denominación que Ruiz Martín da es la de capitalismo autóctono.

¹¹ Las fuentes primordiales para conocer estos datos se encuentran en AGS, secciones Contaduría Mayor de Cuentas 3.^a época (en adelante CMC, 3.^a ep.) y en Contadurías Generales (en adelante CC.GG.).

Tabla I
Negociaciones totales del período 1650-1665

Año	Plata (escudos)	Vellón (escudos)
1650	2.730.000	489.768
1651	2.840.279	908.783
1652	1.172.532	142.330
1653	2.170.602	688.460
1654	724.961	423.338
1655	4.172.513	956.348
1656	2.102.563	1.043.190
1657	910.607	905.602
1658	2.318.000	1.505.145
1659	313.750	2.520.319
1660	685.800	1.444.087
1661	1.186.068	1.306.463
1662	1.748.844	2.887.662
1663	531.200	2.759.647
1664	1.955.000	3.444.898
1665	1.325.619	2.053.397

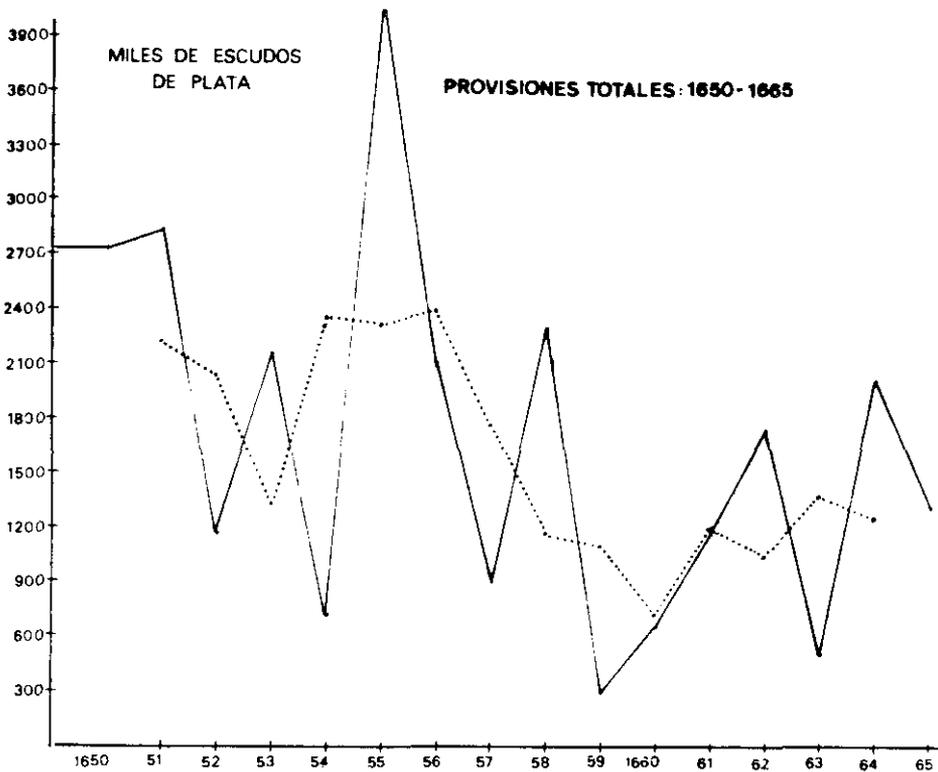


GRAFICO I

Podemos distinguir un primer ciclo entre los años 1650 a 1656, en el que, con importantes irregularidades, las provisiones se mantuvieron en un nivel elevado. Las depresiones de este primer ciclo se localizaron en los años 1652, fecha en la que concurrió una baja de moneda y una suspensión de pagos ¹² y en 1654, cuando la coyuntura internacional se había decantado claramente del lado francés por el apoyo que Cronwell estaba dispuesto a prestar a Francia. Mientras, en el interior, los conflictos entre el Consejo de Hacienda y los hombres de negocios se acrecentaban, por no llegar a un acuerdo en la forma de satisfacer los débitos que se habían generado a raíz de la suspensión de consignaciones de 1652 ¹³.

El importante ascenso que se registró en 1655 tuvo como objeto hacer frente a la guerra con Inglaterra y Francia. Pero, a pesar del esfuerzo crediticio, la diversificación de los frentes produjo un resultado nefasto y estas provisiones no fueron suficientes para que los ejércitos de Felipe IV consiguieran resultados positivos.

Como vemos, a partir de 1656 y hasta 1659 comenzó un nuevo ciclo en la evolución de las provisiones, con una tendencia claramente decreciente. Coincidió este descenso con los años más nefastos de la guerra contra Francia, siendo estos datos fiel exponente de la imposibilidad económica de la monarquía para ganar la guerra. Tan sólo se registró un aumento en 1658, precisamente el año anterior a la firma de la Paz de los Pirineos, cuando se intentaba mantener el último pulso con Francia, para que las condiciones del tratado no fueran vergonzosas para España. El tercer ciclo abarca los años 1660 y 1664. Se aprecia en ellos una leve tendencia alcista pero los niveles de provisión habían descendido mucho, si los comparamos con los valores que alcanzaron las negociaciones durante los ciclos anteriores.

Podemos interpretar este descenso en cifras absolutas, como una consecuencia de la firma de la paz con Francia. Las necesidades de plata ya no eran tan agobiantes como cuando se mantenían los frentes abiertos en Europa. Si hasta 1659 la media anual de provisiones de plata realizadas por hombres de negocios era de 1.944.481 escudos, de 1660 a 1665 descendió a 1.238.755 escudos.

Veamos ahora lo que ocurrió durante estos años con las negociaciones en vellón.

En primer lugar se aprecia una clara tendencia alcista de las negociaciones, con ritmo moderado hasta 1657 y vertiginoso a partir de 1658. Se entiende, por tanto, que mientras la media de provisiones anuales es hasta

¹² Archivo Histórico Nacional (en adelante AHN), Hacienda, Consejo Real, lib. 7892, fol. 236.

¹³ CASTILLO PINTADO, A.: «Mecanismos de base de la Hacienda de Felipe IV», en *La España de Felipe IV. op. cit.*, p. 221.

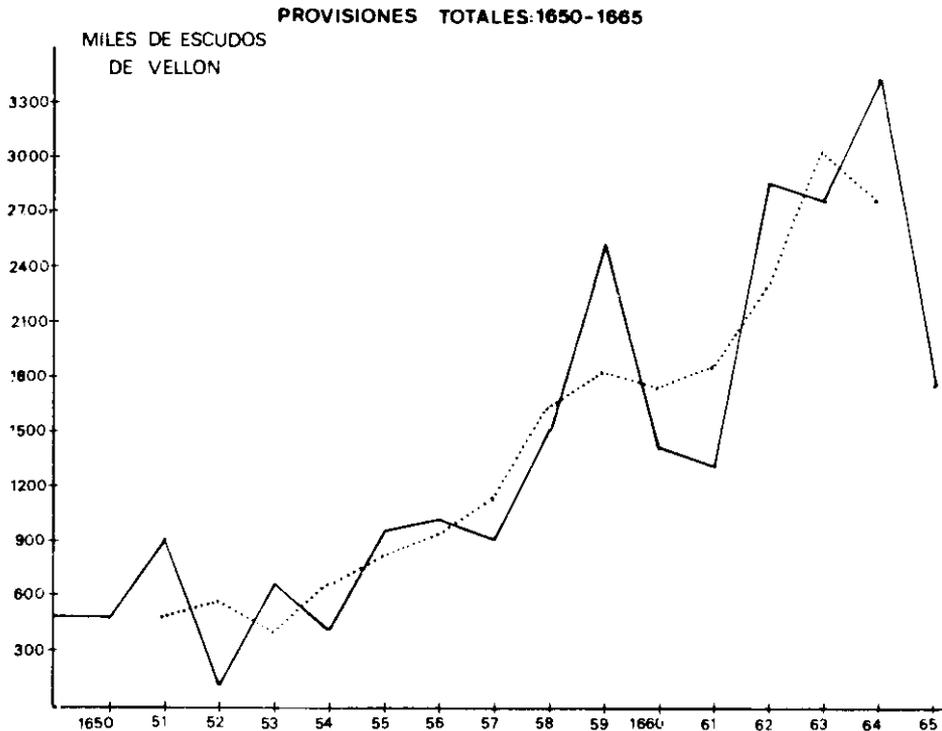


GRAFICO 2

1657 de 694.727 escudos de vellón, entre 1658 y 1665 esta cifra ascendiera a 2.240.202. Por supuesto no hay que olvidar en este balance el fenómeno galopante de la inflación que operaba con gran fuerza en estos años, pero aún así, el crecimiento de las provisiones en vellón es considerable.

Una de las razones más sólidas que pueden argumentarse para justificar esta evolución es el cercano fin de la guerra con Francia y los gastos bélicos del frente portugués, gastos que se sufragaron en su mayor parte con la acuñación de moneda ligada.

Pero aunque se registró este espectacular ascenso, no por ello dejaron de observarse las incidencias de los acontecimientos concretos que influyeron en la marcha de la negociación. Por ejemplo, es evidente la influencia de la suspensión de pagos de 1652, las indecisiones de los negociadores ante la pasividad del Consejo de Hacienda para satisfacer los débitos que la Hacienda Real mantenía con ellos en 1654, y los efectos, en 1657, de la ausencia de comercio por el bloqueo británico, junto con los apresamientos de la flota de Indias.

Una vez conocido el panorama global de las negociaciones, reparemos

en el comportamiento y la actitud negociadora de los distintos grupos de hombres de negocios en las provisiones de este período.

3. LOS HOMBRES DE NEGOCIOS ITALIANOS

Los hombres de negocios italianos iniciaron su expansión mercantil y financiera a gran escala, fuera de su ámbito territorial, a finales del Trecento.

En el siglo XIII dominaban el mundo comercial y su actividad se expandía con la misma celeridad con que se multiplicaban las vías comerciales y los intercambios ¹⁴. Hasta la segunda mitad del siglo XVI no sólo continuaron ostentando la primacía, sino que añadieron a esta expansión el aumento del volumen de su tráfico y la multiplicidad de su iniciativa en distintos campos, tanto comerciales como financieros ¹⁵. Toscana, Lombardía, Génova y Venecia dieron grandes dinastías de negociantes ¹⁶.

Pero a mediados del siglo XVI fueron incorporándose a estas actividades una cantidad importante de hombres de negocios de otros países. Los italianos destinaron entonces sus capitales prioritariamente a las operaciones financieras. De los que desarrollaron su labor en el ámbito de la monarquía hispánica, los más importantes se convirtieron en factores de la corona.

Vivieron su época dorada durante los reinados de Felipe II y Felipe III, pero la suspensión de pagos decretada en 1627 supuso el comienzo del declive de su dominio ¹⁷. Antes de esta suspensión, en 1626, Olivares había hecho una «limpieza» en el Consejo de Hacienda, cuyos miembros se hallaban implicados en una estrecha asociación con los genoveses, colocando en su lugar a personas de su confianza ¹⁸.

Pero la suspensión de pagos de 1627 y la depuración del Consejo de Hacienda no fueron las únicas causas que determinaron la decadencia de los italianos en el mundo de las negociaciones. Lo cierto fue que los centros neurálgicos comerciales y financieros de Europa, a mediados del siglo XVII no eran los mismos que cien años atrás. Las ciudades del norte y este de Europa habían impuesto su hegemonía en el mundo de los negocios y Amsterdam se había convertido en la capital del dinero y de las grandes transacciones financieras.

Sabiendo, pues, que los italianos habían iniciado su período de decadencia en la primera mitad del siglo XVII, veamos cuál era su situación de 1650 a 1665.

¹⁴ RENOUIARD, J.: *Les hommes d'affaires italiens du Moyen Age*, p. 11.

¹⁵ SAPORI, A.: *Il mercante italiano nel Medioevo*, p. 78.

¹⁶ MOLAS, P.: *La burguesía mercantil en la España del Antiguo Régimen*, p. 25.

¹⁷ RUIZ MARTÍN, F.: «La Banca en España hasta 1782», en *El Banco de España, una historia económica*, p. 112.

¹⁸ ELLIOT, J.: *Richelieu y Olivares*, p. 94.

a) **Los asentistas**

El papel de los asentistas italianos durante este periodo fue bastante irregular. Para apreciar la evolución cronológica de sus negociaciones hemos realizado los gráficos 3 y 4, correspondientes a la evolución de sus ajustamientos en plata y vellón, respectivamente (cifras en tabla II).

Tabla II
Asientos realizados por italianos

Año	Plata (escudos)	Vellón (escudos)
1650	—	—
1651	202.936	—
1652	10.000	—
1653	231.000	—
1654	37.650	—
1655	636.400	—
1656	110.000	—
1657	—	—
1658	430.418	355.000
1659	—	2.000
1660	—	70.400
1661	—	70.000
1662	40.192	172.578
1663	30.000	4.500
1664	1.024.000	982.000
1665	164.000	400.000

En ambos podemos apreciar una notable irregularidad a lo largo del periodo, con años en los que apenas se registran asientos, y otros en los que su volumen es muy importante.

En el gráfico 3, que refleja los asientos en plata, las cotas se sitúan en los años 1653, 1655, 1658 y 1664. Estos despegues de la actividad de los asentistas coincidieron con momentos decisivos de los aconteceres bélicos de esos años.

1653 fue el año de la ofensiva de Felipe IV contra Francia, aprovechando los disturbios de la Fronda; 1655 marcó el inicio del contencioso con Inglaterra, y en 1658 se hicieron los últimos esfuerzos infructuosos para ajustar una paz en la que no hubiera ni vencedores ni vencidos. Además, los asientos que se ajustaron en ese año respondieron al descenso en el volumen de negociaciones del factor más importante de la corona. Finalmente, 1664 supuso el último esfuerzo serio de Felipe IV por organizar un ejército fuerte en la frontera con Portugal.

En el gráfico 4 se reflejan las negociaciones realizadas en vellón. Es significativo observar que los asentistas italianos no comenzaron a suministrar esta moneda hasta 1658. Los italianos se habían especializado ante-

MILES DE ESCUDOS DE PLATA ASIENTOS DE ITALIANOS: 1650-1665

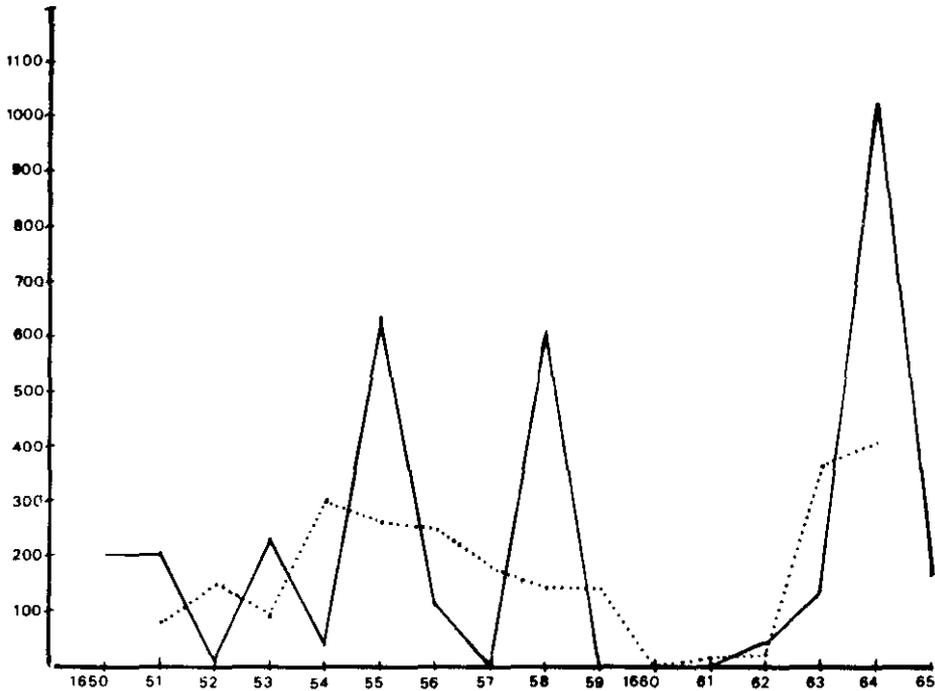


GRAFICO 3

riormente en las provisiones de plata. Pero durante estos años, la mayor parte de las consignaciones que se les habían señalado como satisfacción por los asientos anteriores, habían sido en vellón y, por tanto, la cantidad de plata que poseían era menor que en la década de los años 50. Pero, además, las exigencias de la corona cara al exterior de la Península se habían reducido drásticamente con la firma de la Paz de los Pirineos. Sus necesidades financieras iban encaminadas ahora a la recuperación de Portugal, y los gastos de este conflicto se sufragaron, en su mayor parte, con moneda de vellón.

Los asentistas italianos, hombres de negocios por antonomasia, supieron adaptarse a las nuevas necesidades de la corona, y trocaron sus ancestrales asientos destinados al norte de Europa, por otros que tenían como destino las arcas de la Hacienda Real y con los que se adquirieron caballos, trigo o raciones de bizcocho para las tropas del ejército de Extremadura. A la vista del gráfico observamos cómo la tendencia de este género de negociaciones fue claramente ascendente a partir de 1660.

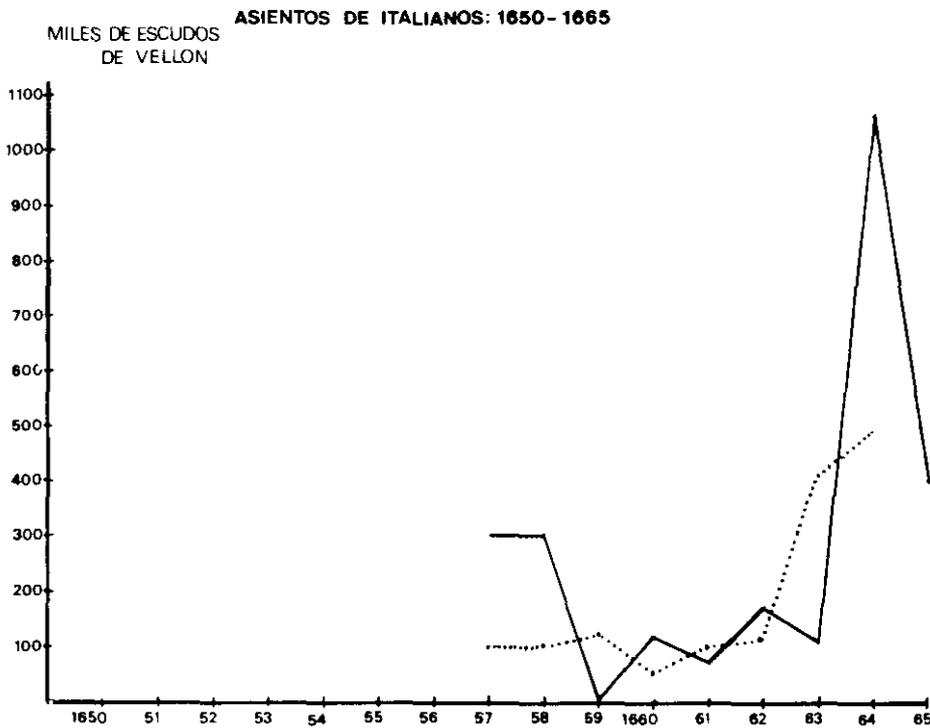


GRAFICO 4

b) Los factores

A pesar del declive de los italianos a mediados del siglo XVII, éstos seguían siendo los factores más importantes de este período y, además, los más numerosos.

El más importante de todos ellos fue Andrea Piquinoti. Se incorporó a los negocios de la Corte en 1641 tras la muerte de su hermano Francisco María¹⁹. La actividad de la familia Piquinoti como asentistas de la corona está documentada desde 1596²⁰. En 1650 era el segundo factor de la corona, aventajándole, aunque por poco tiempo, Domingo Centurión. A partir de 1651 será el principal factor, con una media de negociaciones anuales de algo más de cinco (tabla III).

En 1653 sustituyó a todos los factores italianos que desde 1650 negociaban a su lado, tan sólo otra casa genovesa, la de los Balbi, ajustó una fac-

¹⁹ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: *Política y Hacienda de Felipe IV*, pp. 146-147.

²⁰ FELLONI, G.: «Asientos juros y ferias de cambio desde el observatorio genovés (1541-1675)», en *Actas del Primer Congreso Internacional de Historia Económica*, pp. 337.

Tabla III
Negociaciones de Andrea Piquinoti

Año	Núm. negociación	Importe (escudos)	
		Plata	Vellón
1650.....	4	340.000	—
1651	6	615.000	—
1652	6	470.000	—
1653	4	780.000	—
1654	3	364.000	—
1655	12	1.551.577	—
1656	7	778.645	22.750
1657	6	41.500	130.000
1658	1	100.000	—
1659	4	34.000	510.000
1660	10	632.200	369.117
1661	15	495.608	208.447
1662	3	626.000	—
1663	3	—	125.000
1664	—	—	—
1665	2	350.000	450.000

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época, legs. 4 y 104; CC.GG., legs. 153, 154, 155, 156, 157, 158.

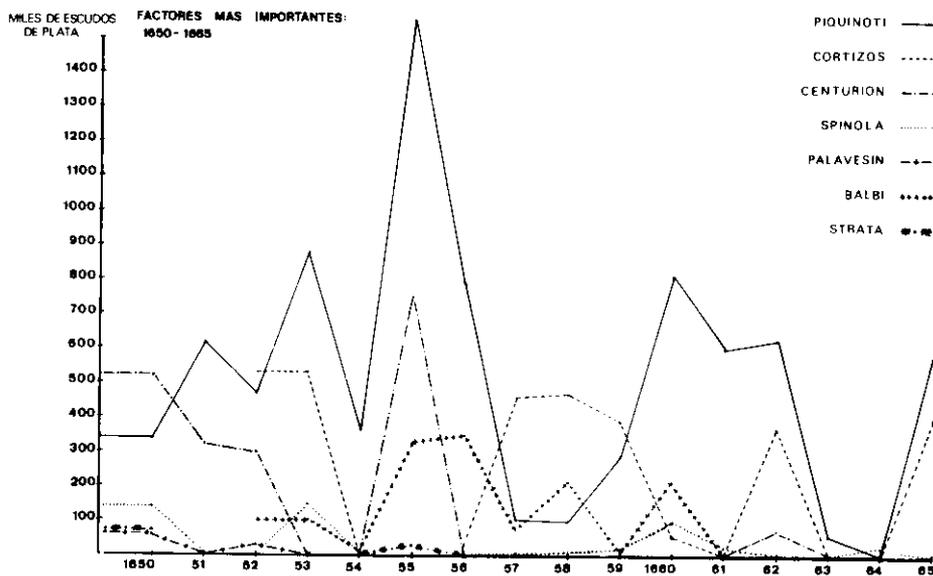


GRAFICO 5

toría ese año. En 1654 su actividad fue más tímida que en años anteriores, quizá porque una vez frenados los disturbios de la Fronda las posibilidades de éxito de Felipe IV frente a Francia habían disminuido y con ellas la confianza del factor regio.

El Consejo de Hacienda, consciente de lo importante que era mantener satisfecho a este factor, al asignarle sus consignaciones procuraba que fueran en efectos cobrables, aclarando que era:

«En razón de lo que ha servido y sirve y por escusar el ejemplo que esto pueda causar, para otros en quien no concurre la misma razón»²¹.

En 1657 era el único que conservaba su crédito intacto en el extranjero²².

Otros factores italianos que desarrollaron su actividad durante algunos años de esta etapa fueron Domingo Centurión, Juan Jerónimo Palavesín, José Strata, los Spínola y los Balbi. Eran todos ellos nombres conocidos que comenzaron a negociar incluso con Carlos V y Felipe II.

La familia Centurión estaba asentada en Castilla desde 1560 con Adam Centurión. El biznieto de este primer representante es Domingo Centurión, que siguió la tradición de ser factor de la corona como su abuelo Juan Bautista al lado de Felipe II y de Felipe III, y como su padre, Octavio, al lado de Felipe IV.

Desde los inicios del siglo XVII había miembros de la familia establecidos en las principales plazas europeas²³ donde se efectuaban los cambios. Muchos de sus miembros poseían rentas exclusivamente en España, mientras un número menor las tenía conjuntamente en España y Génova²⁴.

Domingo fue consejero de Hacienda como Andrea Piquinoti, además de caballero de Alcántara. Durante 1650 su actividad fue más importante que la de Andrea Piquinoti. En ese año fundó mayorazgo²⁵, y a partir de entonces sus provisiones descendieron. Destinó sus factorías a Flandes, principalmente, y Domínguez Ortiz ha apuntado que tras la declaración de suspensión de pagos a los asentistas y factores en 1652 se retiró de los negocios²⁶. Hemos apreciado, no obstante, algunas factorías realizadas después de aquella fecha (tabla IV), pero a finales de 1652 sí se detecta en su actitud cierta actividad liquidadora. En 1654 era el superintendente de

²¹ AHN, Hacienda. Consejo Real, lib. 7893, fol. 70.

²² «De Flandes piden les envíen letras de Andrea Piquinoti porque sólo sus correspondientes son puntuales en pagar», en BARRIONUEVO, J.: *Avisos*, vol. II, p. 123.

²³ VÁZQUEZ DE PRADA: *Letres marchandes d'Anvers*, tomo I, pp. 189 y ss.

²⁴ TENENTI, A.: «Las rentas de los genoveses en España a principios del siglo XVII», en *Coloquio Internacional de Historia Económica*, I, pp. 212 y ss.

²⁵ AGS, CJH, leg. 955.

²⁶ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: *Política y Hacienda*, op. cit., p. 100.

Tabla IV
Negociaciones de Domingo Centurión

Año	Núm. negociación	Importe (escudos)	
		Plata	Vellón
1650	4	520.000	—
1651	2	323.400	—
1652	3	299.000	—
1653	—	—	—
1654	—	—	—
1655	2	750.000	—
1656	—	—	—
1657	—	—	—
1658	—	—	—
1659	—	—	—
1660	—	—	—
1661	—	—	—
1662	1	—	150.000
1663	—	—	—
1664	—	—	—
1665	—	—	—

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época, leg. 104 y CC.GG., leg. 156 y AHN, Hacienda, Consejo Real, leg. 7.893.

los negocios y causas tocantes a los juros que estaban aplicados a los gastos de la reina ²⁷. Era un cargo importante, pero no de tanta trascendencia como el de suministrar directamente efectos para el sostenimiento de la monarquía.

Los miembros de la familia Palavesín también desempeñaron desde 1635 labores como asentistas y factores. Estaban afincados en Amberes, al menos desde 1641, y mantuvieron una estrecha relación con los Spínola. En Madrid, Tobías Palavesín era el jefe de la familia durante el último cuarto del siglo XVI y ya a principios del siglo XVII casi toda la familia residía en España. Sus operaciones como factores consistieron principalmente en trocar el vellón de las consignaciones por plata de Indias para entregarla a los asentistas ²⁸. A partir de 1642, a raíz del matrimonio de una de las hijas de Juan Lucas Palavesín con Juan Bautista Spínola, los vínculos entre estas dos familias se estrecharon y los Palavesín comenzaron a participar con su capital en las factorías de los Spínola.

En 1644 murió Juan Lucas y le sucedió su hijo Juan Jerónimo. La importancia de sus negocios con respecto a las casas anteriormente estudiadas fue menor (tabla V). La suspensión de consignaciones de 1652 dejó su crédito maltrecho y en 1654 el titular de la casa expuso una situación tan triste al Consejo de Hacienda, que le excusaron del decreto de

²⁷ AHN, Hacienda, Consejo Real, lib. 7892, fol. 147.

²⁸ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: *Política y Hacienda. op. cit.*, p. 109.

Tabla V
Negociaciones de Juan Jerónimo Palavesín

Año	Núm. negociación	Plata (escudos)
1650	1	60.000
1651	—	—
1652	1	30.000

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época, leg. 104.

suspensión de pagos 49.062.000 maravedíes de plata que tenía librados en los repartimientos de diversas provincias ²⁹.

Jacome María, Pablo Vicencio y Octavio Spínola fueron descendientes del ilustre Bartolomé, personaje que destacó a lo largo del reinado de Felipe IV por el volumen de las provisiones efectuadas fuera de España. Pertenecía a una familia de banqueros que estaba instalada en Castilla desde 1570 ³⁰. Desde mediados del siglo XVI residían en Amberes numerosos miembros de su familia en asociación con otros genoveses y flamencos. El jefe de la familia en la segunda mitad del siglo XVI fue Juan Bautista. Su compañía era por entonces la más activa de Amberes, mientras en España

Tabla VI
Negociaciones de la familia Spínola

Año	Núm. negociación	Importe (escudos)	
		Plata	Vellón
1650	1	140.000	—
1651	—	—	—
1652	—	—	—
1653	1	150.000	—
1654	—	—	—
1655	—	—	—
1656	—	—	—
1657	1	—	10.000
1658	1	—	24.000
1659	1	—	40.000
1660	1	—	200.000
1661	1	26.000	—
1662	—	—	—
1663	—	—	—
1664	—	—	—
1665	—	—	—

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época, legs. 3.479 y 104 y CC.GG., leg. 154.

²⁹ AGS, CMC, 3.ª ep. leg. 104.

³⁰ AGS, Cámara de Castilla, leg. 2797.

dirigieron la casa, primero Agustín, después su hermano Ambrosio y finalmente, Bartolomé.

Los sucesores de éste fueron mucho menos activos (tabla VI). La actuación de Jacome María se redujo a una factoría por década, y mientras en 1650 todavía colocaban dinero fuera de la Península, años después esta familia se limitó a situar dinero en la Corte, aún siendo durante algunos de esos años los tesoreros de Cruzada.

La familia Strata conoció también durante esos años una situación difícil. Comenzaron su actividad financiera en el reinado de Felipe III. Su titular, Carlos, murió en 1639 después de haber realizado numerosos asientos, cosechando la amistad personal del Felipe IV ³¹. Le sucedió en su actividad bancaria su único hijo José, que se mostró muy retraído (tabla VII). La suspensión de pagos de 1647 puso a la casa en una situación muy difícil y empeoró con la de 1652.

Tabla VII
Negociaciones de José Strata

Año	Núm. negociación	Plata (escudos)
1650	1	70.000
1651	—	—
1652	—	—
1653	—	-
1654	—	—
1655	1	30.000

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época leg. 104.

Los Balbi también negociaron en este período por vía de factoría. Eran de origen milanés, pero se asentaron tempranamente en Génova. Fueron correspondientes de Simón Ruiz en Amberes hasta 1588. En el último cuarto del siglo XVI establecieron sucursales en la Península. En el siglo XVII realizaron negociaciones con la corona desde 1605 y sus provisiones adquirieron gran importancia, como lo demuestra el asiento ajustado en 1621 por importe de 1.200.000 escudos con destino a Flandes ³².

Iniciaron este período con una declaración de quiebra en 1650, pero se recuperaron con relativa rapidez estando en disposición de hacer negociaciones en 1653 (tabla VIII). Su rehabilitación se debió entre otras razones a haber conseguido cobrar parte de los débitos que la casa había contraído en años anteriores con Alemania ³³, y a la intercesión del emperador ante

³¹ BROWN Y ELLIOT: *Un palacio para el rey*, p. 211.

³² AGS CC.GG., leg. 193.

³³ AHN, Hacienda, Consejo Real, lib. 7920, fol. 182.

Tabla VIII
Negociaciones de la familia Balbi

Año	Núm. negociación	Importe (escudos)	
		Plata	Vellón
1650	---	---	---
1651	---	---	---
1652	---	---	---
1653	1	100.000	---
1654	1	10.000	---
1655	1	330.000	---
1656	3	350.000	---
1657	1	---	6.000
1658	2	216.000	166.070
1659	---	---	---
1660	1	216.000	---
1662	1	---	(Azogue)
1663	---	---	---
1664	---	---	---
1665	---	---	---

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época, leg. 104; CJH, leg. 1.117; CC.GG., leg. 154, AHN, Hacienda, Consejo Real, lib. 7.894, fol. 178.

Felipe IV que finalmente decidió que las consignaciones de plata que los Balbi tenían en galeones pasaran a los efectos de Cruzada por ser lo único que en 1651 estaba libre ³⁴.

Todas estas antiguas casas, como podemos observar en el gráfico 5 tuvieron una actividad cada vez más residual. Sus titulares habían conseguido un lustre social que les alejaba cada vez más de las actividades financieras. Domingo Centurión era marqués de Monesterio; Jacome María Spínola, conde de Pezuela de las Torres y su familia poseía también el título de marqués de los Balbases. José Strata era marqués de Robledo de Chavela y los Balbi poseían el título de conde de Villalvilla.

Pero, junto con las actividades residuales de las antiguas casas, se produjeron nuevas incorporaciones de hombres de negocios que desarrollaron su actividad en estos años a caballo entre el asiento y la factoría. Los más importantes fueron Domingo Grillo y Ambrosio Lomelín. Ambos comenzaron a realizar conjuntamente negociaciones por vía de factoría en 1661, pero su actividad como asentistas se remonta a los años 50.

La familia Lomelín procedía de Milán, y venía encargándose del beneficio de lanas desde 1630, aproximadamente; aunque algunos de sus antepasados residieron en la Corte durante periodos de dos o tres años desde 1560 ³⁵.

³⁴ AGS CJH, leg. 973.

³⁵ AGS, Cámara de Castilla, leg. 2979.

La familia Grillo, de origen genovés, estaba afincada en Amberes desde 1571. A principios del siglo XVII los miembros de esta familia estaban asentados tanto en la Península como en Génova.

La Administración de Hacienda mantuvo con Lomelín y Grillo una actitud indecisa, y mientras unas negociaciones como las de 1661 se realizaban por vía de factoría ³⁶ otras, tan importantes como la de 800.000 escudos de plata y 700.000 escudos de vellón, que realizaron en 1664 y que tuvo eco en numerosas fuentes documentales, no está claro que se ejecutara mediante este sistema ³⁷. Las razones de esta indecisión por parte del Consejo de Hacienda se basaban en que la red de sus correspondientes ³⁸ en Europa no era completa o estaba deteriorada. Precisamente con la negociación de 1664 surgieron problemas de pago por no tener en el momento adecuado correspondientes en Amsterdam.

Resumiendo, los negociadores italianos se nos presentan como los más activos en las provisiones de plata, si bien es verdad que abandonan paulatinamente el sistema de asiento y que, además, éste será el último período en el que su protagonismo sea tan relevante ³⁹.

En cuanto a las provisiones en vellón, destaca el hecho de que los italianos no participaran en ellas hasta 1655, siendo el primero en hacerlo Andrea Piquinoti y no los asentistas. Obviamente, por esta razón, el porcentaje de sus negociaciones en esta moneda fue notablemente más bajo, tan sólo de un 19 % para todo el período. Además, los italianos se inclinaron más por las negociaciones realizadas en plata, siendo españoles y portugueses, como veremos, los que se especializaron en provisiones en vellón.

4. LOS HOMBRES DE NEGOCIOS PORTUGUESES

El comportamiento de los negociadores portugueses en este y otros períodos estuvo marcado por una serie de condicionantes que hicieron que su actividad se distinguiera notablemente de la de los italianos.

Buena parte de los hombres de negocios portugueses eran judeoconvertidos, algunos sinceramente convertidos y otros con vestigios o manifiestas creencias judaicas.

Su incorporación a las actividades financieras de la monarquía hispánica fue laboriosa. Ancestralmente habían residido en núcleos urbanos, su actividad laboral se enmarcaba en este contexto ejerciendo traba-

³⁶ AGS CC.GG., leg. 155.

³⁷ Sobre este importante asiento se han encontrado noticias en AGS CMC, 3.ª ep. leg. 61: 3503, núm. 12 y 3331 y en CC.GG. 157. En el AHN, Hacienda, Consejo Real, lib. 1071.

³⁸ AHN, Hacienda, Consejo Real, lib. 7897, fol. 91.

³⁹ Las investigaciones que he realizado para el reinado de Carlos II así lo evidencian.

jos artesanales, pequeño comercio y actividades especulativas de mediana envergadura. Estas labores les permitieron acumular un capital importante, introduciéndose en el comercio colonial a gran escala y finalmente en las grandes actividades de préstamo ⁴⁰.

Si desde el último cuarto del siglo XVI muchos italianos cesaron en sus actividades puramente comerciales ⁴¹, los portugueses, judíos o no, fueron los que, con más interés, ocuparon su lugar.

Los primeros, incluso con la Inquisición lusitana de por medio y con las leyes que prohibían a los judíos salir de Portugal, consiguieron establecerse en Amsterdam y también en Italia y Francia. Gentil da Silva ⁴² ha documentado la permanencia de hombres de negocios portugueses en los reinos castellanos antes de la incorporación de Portugal a la monarquía hispánica y, de hecho, su intervención en asientos de aprovisionamiento militar databa de 1580 ⁴³.

Tras la unión de Portugal a la monarquía, Felipe II renovó todas las leyes que existían contra los hebreos lusos, a pesar del relativo interés que estos grupos mostraron en la unión ibérica. Pero con la unión los portugueses no perdieron su estatuto de extranjeros, aunque supieron conquistar un puesto destacado en el comercio trasatlántico. Comenzaron a llegar a Sevilla en gran número a partir de 1580. En 1601, con Felipe III, se produjo una nueva salida masiva de comerciantes portugueses de origen judío hacia Castilla, merced al pago de un cuantioso donativo por parte de este colectivo. Se infiltraron en el pequeño y mediano comercio, y en los lugares de realengo encaminaron su actividad al arrendamiento de rentas reales. En 1610 se revocaron las dispensas pontificias que habían permitido a los judíos portugueses introducirse en el comercio hispano, pero la corriente de negociantes lusos no dejó de fluir. Si con Felipe III no lograron ajustar muchas operaciones financieras de envergadura, con Felipe IV consiguieron situarse en los arrendamientos más sustanciosos de rentas reales tales como los Almojarifazgos y los Puertos Secos.

A partir, de 1626 con el apoyo de Olivares que había expresado en el «Gran Memorial» su deseo de modificar los estatutos de limpieza de sangre para poder integrar en la sociedad a los conversos ⁴⁴, las operaciones financieras se hicieron cada vez más numerosas.

Felipe IV propició a partir de este momento el establecimiento de sus casas en la Corte. Su gran oportunidad llegó con la suspensión de pagos de

⁴⁰ OTTE, E. y RUIZ BARRUECOS, C.: «Los portugueses en la trata de esclavos negros en las postrimerías del siglo XVII», *Moneda y Crédito*, núm. 85, p. 7.

⁴¹ SAPORI, A.: *Op. cit.*, p. 80.

⁴² GENTIL DA SILVA, J.: *Strategie des affaires entre 1595-1607*, p. 30.

⁴³ THOMPSON, I. A. A.: *Guerra y decadencia. Gobierno y administración en la España de los Austrias (1560-1620)*, p. 319.

⁴⁴ ELLIOT, J.: *Memoriales y cartas del conde duque de Olivares*, vol. I, p. 91.

1627, pues consiguieron correr con la mayor parte de las provisiones de ese año, desplazando a los italianos ⁴⁵.

Los años dorados de los hombres de negocios portugueses se registraron en la década de los 30. Los más importantes, como Manuel Cortizos, consiguieron relacionarse con las altas personalidades de la Corte, siendo asiduos del Alcázar y del Buen Retiro. Los más modestos actuaron como correspondientes de las grandes casas y como arrendatarios de rentas provinciales o locales. El pulso que a partir de entonces mantuvieron con los asentistas italianos, se decantó a favor de los lusos ininterrumpidamente. Cada vez asumieron negociaciones que suponían un mayor índice de riesgo, actitud que chocaba frontalmente con los reparos y reservas que mostraban los italianos desde la suspensión de 1627.

De vez en cuando, la Inquisición, a pesar de que entre 1625 y 1645 atravesó un período de reforma tanto administrativa como legislativa que limitó su poder y su eficacia ⁴⁶, sorprendió a algunos de ellos ⁴⁷. Pero los verdaderos problemas comenzaron para los negociadores portugueses a partir de 1641. Tan sólo faltaban dos años para la caída del conde duque, y su situación era bien distinta a la de 1625. Los hombres de negocios lusos, durante su período de dominio, se habían granjeado el odio de numerosos enemigos que no habían podido atacarles directamente mientras las posiciones de Olivares fueron sólidas. Pero ahora, con la debilitada situación del conde duque, la acumulación de evidencias que la Inquisición había logrado en Perú y Méjico contra los correspondientes de algunos negociadores, y los positivos resultados que el Santo Oficio había conseguido en Portugal y en Castilla, hicieron que el panorama de los hombres de negocios portugueses se ensombreciera ⁴⁸.

La ofensiva inquisitorial contra ellos a partir de estos años, lejos de suavizarse, se recrudeció ⁴⁹. El sistema de denuncias anónimas utilizado por el Santo Oficio propició que una lucha entre casas bancarias rivales desembocara en procesos que implicaban tanto a judaizantes como a conversos convencidos ⁵⁰. Fue en esta atmósfera hostil en la que se desarrollaron los negociadores portugueses de este período.

⁴⁵ CASTILLO PINTADO, A.: *Op. cit.*, p. 234.

⁴⁶ MARTÍNEZ MILLÁN: *La Hacienda de la Inquisición*, p. 46.

⁴⁷ Por ejemplo, a Juan Núñez Saravia que fue denunciado en 1637. Más noticias sobre él en DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: «El proceso inquisitorial de Juan Núñez Saravia, banquero de Felipe IV», *Hispania*, tomo XV, núm. 61, 1955.

⁴⁸ BOYAJIAN, J.: *Portuguese bankers at the court of Spain (1626-1650)*, p. 133.

⁴⁹ La Inquisición de Cuenca durante el siglo XVII tan sólo juzgó a 14 españoles de su ámbito jurisdiccional y a otros siete de otras provincias. Todos los demás fueron judaizantes portugueses. BLÁZQUEZ DE MIGUEL, J.: *La Inquisición en Castilla-La Mancha*, p. 76.

⁵⁰ CARO BAROJA, J.: *La sociedad criptojudía en la Corte de Felipe IV*, pp. 57 y ss.

a) **Los asentistas**

Para detectar la evolución de sus negociaciones hemos realizado los gráficos 6 y 7 (tabla IX).

Tabla IX
Asientos realizados por portugueses

Año	Plata (escudos)	Vellón (escudos)
1650	610.000	24.411
1651	806.550	185.881
1652	292.200	66.000
1653	30.000	244.108
1654	149.000	116.235
1655	370.000	300.000
1656	335.000	570.000
1657	224.117	247.123
1658	750.582	330.764
1659	2.757	213.629
1660	1.051	364.100
1661	157.600	383.350
1662	232.877	67.564
1663	—	1.265.000
1664	300.000	1.255.000
1665	350.000	322.000

En las negociaciones en plata la tendencia de este período fue claramente descendente, destacándose como más importantes las bajas de 1653 y 1660.

En las negociaciones de vellón, la tendencia es, sin embargo, moderadamente creciente de 1654 a 1659, y claramente ascendente a partir de 1663.

Tanto las provisiones en plata como las de vellón presentan una fuerte inflexión en 1653. A partir de ese año la acción de la Inquisición se intensificó. Las denuncias practicadas culminaron en el auto de fe celebrado en Cuenca el 29 de junio de 1654⁵¹. Numerosos asentistas se vieron involucrados en él, por lo que muchos abandonaron sus actividades y huyeron.

Pero, además de estas circunstancias particulares, sufrieron también las influencias negativas de los acontecimientos políticos y económicos que, en general, afectaron a todos los hombres de negocios del período. Circunstancias como la destrucción de la flota de Indias con todo su cargamento, el cerco de Badajoz por tropas portuguesas en 1657, el agotamiento al que se había llegado en el conflicto con Francia en 1659 y la incertidumbre que supuso la muerte del que a todos los efectos había sido el último válido de rey, hicieron descender el nivel de sus ajustamientos.

⁵¹ CARO BAROJA, J.: *Los judíos en la España moderna y contemporánea*, vol. II, p. 89.

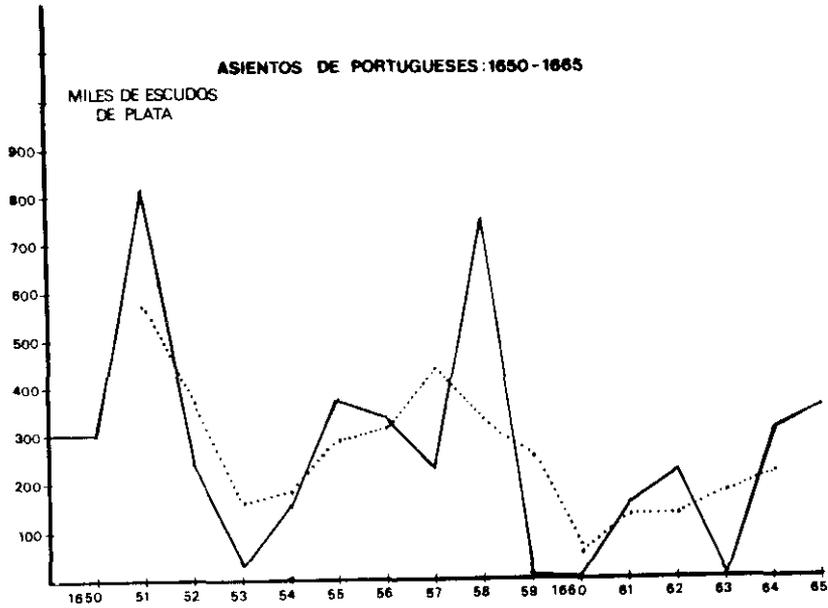


GRAFICO 6

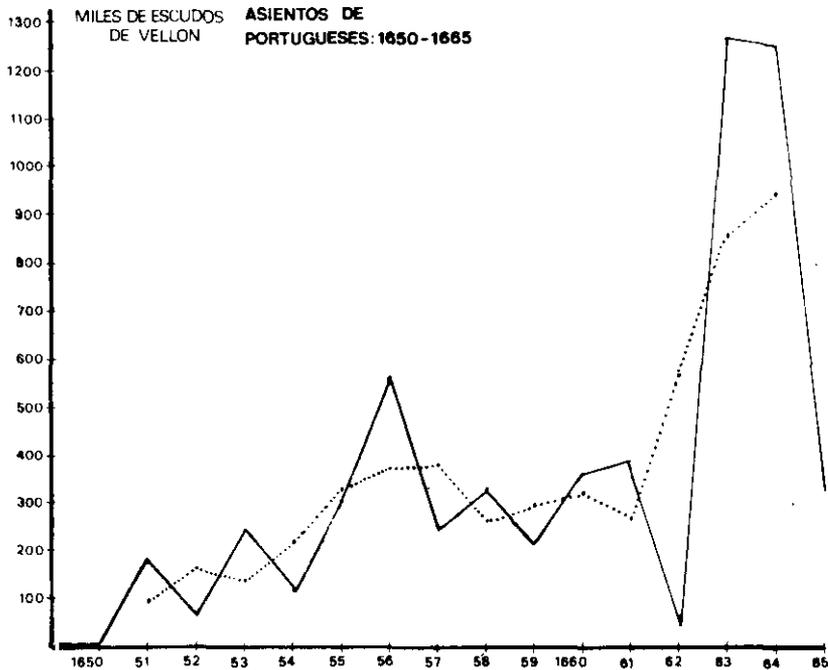


GRAFICO 7

El decreto de suspensión de pagos de 1662 se hizo sentir, sobre todo en las negociaciones de vellón, mientras la corona declaraba deber a los asentistas portugueses 21.616.000 ducados.

También, del mismo modo que sucediera con los asentistas italianos a partir de 1659, se aprecia un importantísimo descenso en las provisiones de plata con destino a Europa, concentrándose a partir de entonces con más interés en las provisiones de vellón.

Con todo, los asentistas portugueses eran negociadores activos y versátiles que, aunque acosados por una situación más difícil que la que habían vivido en décadas anteriores, supieron mantenerse en un nivel de provisiones considerable y continuaron dominando el sistema de arrendamiento de rentas reales.

b) Los factores

El grupo de los factores portugueses fue menos numeroso y también menos activo que el de los italianos, pero hay que destacar una individualidad, la de Sebastián Cortizos. Este factor era hermano de Manuel Cortizos, muerto en 1650 y al que se consideró el banquero más importante de Felipe IV en los años 30.

Al igual que Piquinoti se instaló en la Corte procedente de Nápoles tras la muerte de su hermano ⁵². El origen de su fortuna también era similar; el comercio de las lanas. Pero no era la primera vez que Sebastián Cortizos venía a Madrid, pues en 1640, cuando Manuel era regidor de esta villa y receptor general del Consejo de Hacienda, Sebastián actuó como teniente de su hermano.

Sebastián Cortizos comenzó sus negociaciones en 1653 (tabla X y gráfico 5). La sustanciosa factoría que realizó en ese año por importe de 530.000 escudos de plata, le abrió las puertas del Consejo de Hacienda como consejero de honor, cargo que se añadía a los de secretario del rey y escribano de millones que ya ostentaba.

Todo esto ocurría mientras se desarrollaba contra su madre y su cuñada un proceso inquisitorial, hecho que no supuso que el Consejo de Hacienda retirara su confianza a la casa, pues ésta fue reservada de los decretos de suspensión de pagos de 1647, 1652 y 1662 ⁵⁴.

Tras estos prometedores comienzos, en los años de 1654 y 1655, el volumen de negocio de Sebastián Cortizos descendió de nivel. A partir de 1658 se recuperó, y durante dos años se convirtió en el factor más impor-

⁵² AGS CJH, leg. 1236. Todavía en 1668 no había traído su casa a la Corte.

⁵³ AGS CC.GG., leg. 1759.

⁵⁴ AGS CC.GG., leg. 194.

Tabla X
Negociaciones de Sebastián Cortizos

Año	Núm. negociación	Importe (escudos)			Materia
		Plata	Oro	Vellón	
1650		—	—	—	—
1651	—	—	—	—	—
1652		—	—	—	—
1653	1	530.000	—	—	—
1654	1	—	—	—	3.000 caballos
1655	1	—	—	—	1.500 caballos
1656	2	—	—	59.303	1.500 caballos
1657	6	400.250	—	118.000	—
1658	12	453.000	14.000	—	—
1659	7	300.000	18.000	61.234	—
1660	1	55.000	—	5.000	—
1661	1	—	—	—	Monedaje
1662	2	20.000	—	700.000	—
1663	3	—	—	—	1.700 caballos
1664	—	—	—	—	—
1665	1	300.000	—	200.000	—

Las negociaciones de 1660, 1661 y 1662, las realizó conjuntamente con Andrea Piquinoti.

Fuentes: AGS, CMC, 3.ª época, legs. 2.534, n.º 15; 3.163, n.º 28; 2.449, n.º 9; 104 y CC.GG., legs. 153, 154, 155, 157 y 158.

tante de la Corona, superando a Piquinoti y colaborando después con él en los suministros de caballos y dinero para el ejército de Extremadura.

Otros factores que actuaron residualmente fueron Diego y Beatriz de Silveira, hijo y esposa, respectivamente, de Jorge de Paz, asentista famoso entre los años 1630 y 1640. Concretamente Diego Silveira en 1650 se colocó como tercer factor de la corona, proporcionando 250.000 escudos de plata en Flandes⁵⁵. Pero sus ajustamientos posteriores fueron escasos y por vía de asiento.

En definitiva, su peso específico en los préstamos a la corona con ser importante, refleja las dificultades por las que estaban atravesando las finanzas lusas en estos primeros quince años de la segunda mitad del siglo XVII.

5. LOS HOMBRES DE NEGOCIOS ESPAÑOLES

A lo largo de la Edad Moderna, el capitalismo autóctono tuvo varias oportunidades de incorporarse a la cúspide de las finanzas de la corona,

⁵⁵ AGS CMC, 3.ª ép., leg. 104.

pero una y otra vez estos intentos quedaron subordinados a un capitalismo foráneo, *cosmopolita*, como lo denomina Ruiz Martín, que sistemáticamente se imponía sin demasiadas resistencias.

Si bien en la segunda mitad del siglo XV numerosos grupos de mercaderes medios, originarios de los patriciados urbanos, se extendieron por los principales centros económicos de la Península ⁵⁶, y alrededor de 1492 la necesidad de llenar el vacío dejado tras la expulsión de los judíos y el descubrimiento de América proporcionaron una oportunidad singular a los negociantes autóctonos, estos no supieron aprovecharla en beneficio de alemanes y genoveses, que utilizaron como agentes y subordinados a las cabezas visibles del incipiente capitalismo castellano, sin ofrecer aquéllos ninguna resistencia.

a) Los asentistas

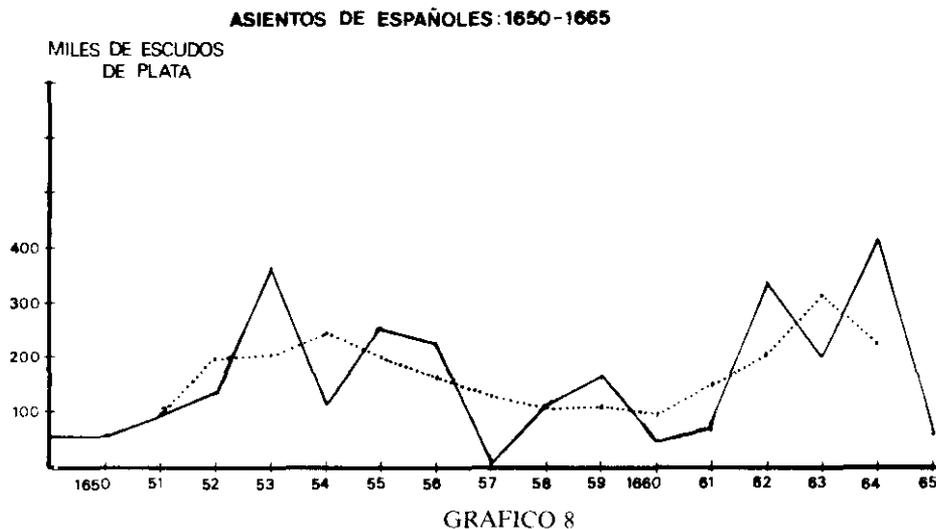
Al igual que para los anteriores grupos asentistas, hemos realizado dos gráficos que expresaran la evolución de sus negociaciones en plata y vellón, respectivamente (tabla XI).

Tabla XI
Asientos realizados por españoles

Año	Plata (escudos)	Vellón (escudos)
1650	55.000	94.711
1651	83.052	492.751
1652	130.052	64.330
1653	363.000	196.000
1654	112.123	174.647
1655	253.704	461.966
1656	226.000	278.009
1657	5.000	213.725
1658	110.000	761.853
1659	160.957	909.869
1660	44.800	366.297
1661	64.500	514.166
1662	334.700	478.000
1663	201.200	1.075.147
1664	400.000	871.067
1665	58.449	556.397

Con respecto a las negociaciones en plata se aprecian tres pequeños ciclos. Uno ascendente, hasta 1654; otro descendente, hasta 1660, y otro

⁵⁶ MOLLAT, M.: «Une lettre inédite d'un marchand espagnol, Alvaro Pardo», *Hispania*, tomo XVI, pp. 195-608, 1956.



creciente, a partir de 1661. Las cotas más elevadas se encuentran en los años 1653, 1662 y 1664. La interpretación de estos máximos puede ser la siguiente: En 1653 las provisiones en plata por parte de los portugueses sufrieron un enorme descenso a raíz de las persecuciones inquisitoriales. Las provisiones de plata que realizaron los españoles ese año cubrieron el vacío dejado por los lusos. Algo parecido ocurrió en 1662, cuando los españoles llenaron el hueco dejado por los portugueses en las negociaciones de plata.

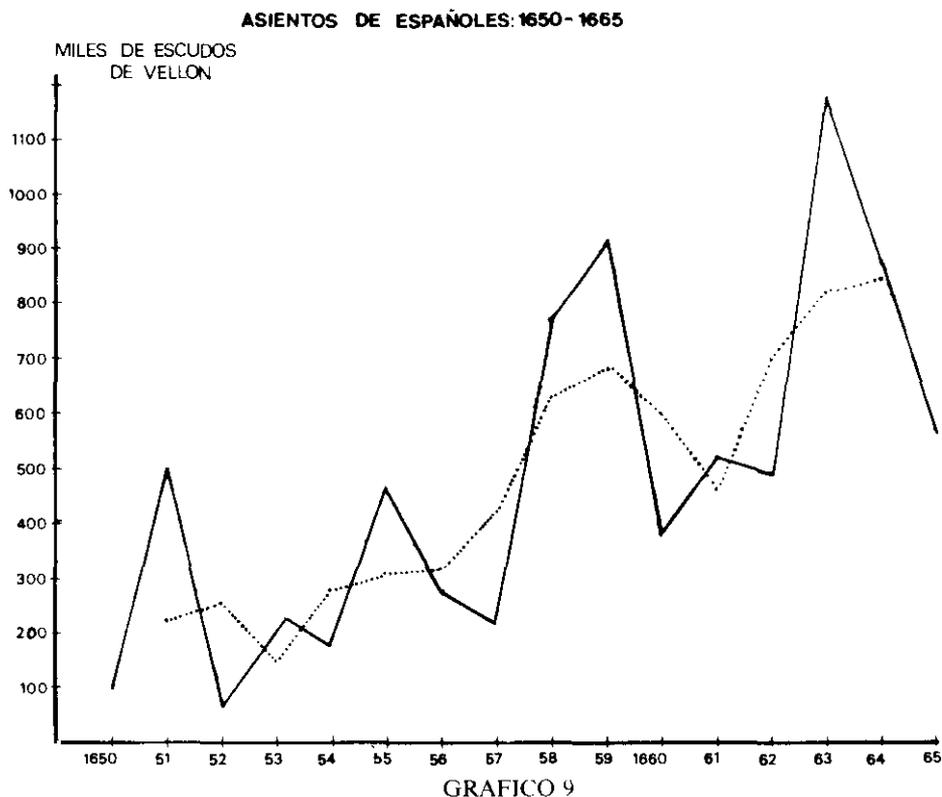
El caso de 1664 fue distinto. En esa fecha se produjo un despegue general en todos los grupos de asentistas, que respondía claramente a la ausencia de provisiones por parte de los factores reales.

En cuanto a las negociaciones en vellón presentan una tendencia ascendente a lo largo de todo el período:

Se registraron acusados descensos en 1652, 1656, 1660, 1662 y 1665. La baja de 1652, que fue la más importante de todo el período, se justifica por la suspensión de pagos decretada en ese año. Aunque en principio, tanto los factores como los asentistas italianos y portugueses estaban incluidos en el decreto, sabemos que era relativamente sencillo ser borrado de la lista de decretados, si el interesado se encontraba con posibilidades de ajustar otro asiento sustancioso después de la fecha de suspensión.

No debía ser este el caso de la mayor parte de los pequeños asentistas españoles que por ello se retrajeron de las negociaciones, al no recibir el importe de las consignaciones que tenían asignadas.

El descenso del 56 se correspondió con un alza considerable en las negociaciones ajustadas por portugueses. De nuevo observamos cómo los



gráficos de españoles y portugueses se complementan. Lo mismo ocurrió en 1660.

La estrepitosa baja que sufrieron las negociaciones de portugueses en 1662 por el nuevo decreto de suspensión también se dejó sentir en los asentistas españoles, pero porcentualmente tuvo una incidencia menor y el vellón que pudo allegar el Consejo de Hacienda en esos momentos procedía en su mayor parte de las aportaciones de españoles. Podemos concluir, por tanto, que las negociaciones con españoles constituyeron un complemento, cuando otros grupos, especialmente los portugueses, se mostraron reacios a realizar ajustamientos, o no estaban en situación de poder hacerlos.

Este hecho queda confirmado, si analizamos la naturaleza de las negociaciones de los asentistas españoles. Estas suponían normalmente cantidades muy pequeñas. Generalmente no nos encontramos con asientos de una cuantía importante, como en el caso de los grupos de italianos o portugueses, aunque había alguna excepción. Para Domínguez Ortiz los asentistas españoles en el reinado de Felipe IV eran:

«Figuras desdibujadas y además dan la impresión de que los pequeños asientos que contratan lo hacen violentados o persiguiendo otros fines»⁵⁷.

Según los resultados de esta investigación no eran tan pocos como señala Domínguez Ortiz, sobre todo en los últimos años del período, pero efectivamente no dan la imagen de ser financieros de profesión. Uno de los fines que podían perseguir a la hora de realizar asientos con la corona era, como en el caso de los portugueses, afianzarse en el arrendamiento de una renta.

También hay que tener en cuenta cuántos de ellos sufrieron las presiones de los ministros del Consejo de Hacienda para realizar asientos y cuántos pensaban seguir en este tipo de negocios, una vez hubiera pasado la urgencia concreta por la que se había acudido a ese negociante. Una buena parte recibieron algún tipo de presiones. Por ejemplo, en 1654, cuando no llegó a tiempo la plata de Indias que debía entrar en la Casa de la Contratación, el conde de Villaumbrosa, asistente del Consejo de Hacienda en Sevilla en esos momentos, recibió el encargo de intentar empréstitos o asientos entre las personas acomodadas y el comercio de Sevilla, para satisfacer las necesidades de ese año⁵⁸.

Pero no todas las negociaciones ajustadas por asentistas españoles eran de pequeña cuantía. Hombres como Francisco del Castillo, secretario del rey y del Tribunal de la Contaduría Mayor de Cuentas⁵⁹, realizó varios asientos de envergadura en plata y oro. También Juan Bautista Benavente, depositario del Consejo de la Cámara y tesorero del de órdenes⁶⁰ proporcionó plata y vellón con relativa abundancia.

Por último, resta saber si el Consejo de Hacienda también en estos años como en el 1575 pretendía ayudar a los *naturales* para que entraran en los asientos con la corona y los prefería, o si, por el contrario, consideraba que en una situación tan apretada como la de esos años cualquier oferta era buena, sin distinción de origen. Tras el examen de varios documentos, podemos afirmar que el criterio económico estaba por delante de cualquier otra consideración, pero también encontramos la intención de excluir paulatinamente, siempre que los asentistas autóctonos pudieran ofrecer el mismo nivel de negociación, a los portugueses, situación impensable en los años 30 de este siglo⁶¹.

⁵⁷ DOMÍNGUEZ ORTIZ, A.: *Política y Hacienda, op. cit.*, p. 141.

⁵⁸ AHN, Hacienda, Consejo Real, lib. 1892, fol. 287.

⁵⁹ AGS, Quitaciones de Corte, leg. 24.

⁶⁰ AGS CMC, 3.ª leg. 998. Como depositario del Consejo de la Cámara y leg. 3522, núm. 29, desempeñando el cargo de tesorero de órdenes.

⁶¹ AGS CJH, leg. 1083: «parece a este consejo que este pliego y no el del dicho Don Antonio de Fonseca se debe admitir y pregonar; así porque la adehala es menor en cantidad de

b) Los factores

La importancia de los factores españoles con respecto a portugueses, y sobre todo a italianos, es mucho menor. De hecho, el único factor que hemos computado como tal no tiene una clara asimilación a este grupo. Todos los indicios apuntan a que era judeoconverso, e incluso Sender, en uno de sus relatos, lo tilda de tal ⁶², pero no hay ningún testimonio claro que lo evidencie ⁶³. Es más, un hombre tan importante como Sebastián Cortizos y con tantas influencias políticas, no pudo librar a su familia de un vergonzoso proceso inquisitorial: sin embargo, no hay prueba alguna de que Ventura Donis o su familia, estuvieran involucrados en alguna ocasión en procesos semejantes.

En los negocios financieros su situación era como la de Lomelín y Grillo, entre el asiento y la factoría. Realizó algunas negociaciones en metálico entre 1655 y 1660, y fue factor de la armada ⁶⁴. Su actividad en el mundo de las finanzas estatales se remonta a 1635. Por entonces se hallaba encargado de las rentas de salinas de Castilla la Vieja y Zamora ⁶⁵. Su casa fue una de las más importantes en el reinado de Carlos II.

En definitiva, los hombres de negocios españoles tienen todavía una escasa disponibilidad de numerario y, por ello, sus provisiones se circunscribían casi totalmente a Castilla, ya que los pagos en el exterior y en Cataluña se debían hacer obligatoriamente en plata. El pequeño peso específico en las provisiones de plata evidencia una embrionaria red de correspondientes que no permitía a estos negociadores la movilidad y la capacidad de negocio de la que disponían portugueses y, sobre todo, italianos.

En las provisiones en vellón, sin embargo, tuvieron un protagonismo más marcado, suministrando el 53 % del mismo. Pero esta impresión inicial debe ser sometida a algunas matizaciones. La primera es que prácticamente al mismo ritmo que crecieron las provisiones en vellón a partir de 1658-59, decreció la participación porcentual de los españoles en esas provisiones, aunque en cifras absolutas su volumen aumentara. La segunda es que a partir de 1656 las provisiones en vellón, que hasta entonces habían sido dominadas por los españoles por su bajo nivel, despegan y comienzan a ser protagonizadas por los grupos de extranjeros que, sumando sus porcentajes de participación en los últimos años del período, superan a los españoles.

veintiseis quentos, como porque Don Jacinto es Castellano y de buen crédito y Don Antonio Portugués, Madrid, Abril de 1658».

⁶² SENDER, R. J.: *Carolus Rex*. DestinoLibro, p. 149.

⁶³ Las pruebas de su hijo para ser caballero evidenciaron un lejano origen portugués.

⁶⁴ AGS CJH, leg. 1073.

⁶⁵ AGS CMC. 3.ª ép., leg. 38.

La actividad de otros hombres de negocios fuera de los grupos analizados resultó pequeña, en unos casos, e inexistente, en otros. Su volumen de participación fue marginal en el caso del vellón, sin llegar siquiera al 1 %. Pero en el caso de la plata sus aportaciones alcanzan un 5 % para todo el período.

7. CONCLUSIONES

Tras la descripción y cuantificación de las negociaciones ajustadas a lo largo del período y de sus protagonistas, podemos hacer una valoración sectorial que nos permita saber cuál era el peso real de las negociaciones ajustadas por vía de factoría, en el conjunto de las provisiones globales ajustadas entre la corona y los hombres de negocios.

Los resultados son bastante elocuentes. De las negociaciones ajustadas en vellón, el 34 % se realizaron mediante el sistema de factorías. En cuanto a las de plata, nada menos que el 56 % se realizaron mediante esta modalidad.

Los italianos aportaron el 57 % de toda la plata suministrada en el período. De ella, el 45 % se negoció por vía de factoría y tan sólo el 12 % a través de asientos. Los portugueses aportaron el 26 % de la plata total, de la cual Sebastián Cortizos en solitario suministró el 9 %. Los españoles contribuyeron con un 10 % de esta materia y el 5 % restante lo aportaron asentistas de otras nacionalidades.

En cuanto al vellón, los españoles fueron los que aportaron una mayor cantidad, concretamente el 40 % de todo el período, los portugueses les siguieron de cerca con un 36 %, mientras los italianos, a raíz de su tardía incorporación, sólo participan en un 23 %. Los asentistas de otras nacionalidades apenas llegan a un 1 %.

En primer lugar se constata todavía la importancia de la presencia de los financieros italianos en las provisiones de plata, si bien es verdad que la mayor parte de ellos utilizaron el sistema de factoría, menos arriesgado que el de asiento, por la responsabilidad final que la Real Hacienda contraía.

En segundo lugar se aprecia la pérdida de protagonismo de los portugueses en las provisiones, reflejo de la difícil situación que les tocó atravesar a partir de los años 40 al no contar ya con la protección política que les había dispensado el conde duque de Olivares.

Se evidencia la incapacidad de los financieros españoles para hacer frente a los compromisos exteriores. Siguen siendo italianos y portugueses los que solventarán las urgencias de la corona en Europa.

No obstante, aunque la red financiera exterior de los españoles no está suficientemente desarrollada, constituyeron un importante balón de oxígeno

no para la corona cuando ésta tenía que solventar provisiones domésticas en Castilla o en las fronteras con Portugal.

Finalmente, destacar la importancia del sistema de factoría que sí había perdido vigencia a finales del siglo XVI, se recupera en el reinado de Felipe IV, como queda evidenciado en este estudio, para volver a decaer en el de Carlos II.