

con las conclusiones más relevantes extraídas del estudio, en las que se ponen de manifiesto las similitudes existentes entre las diecisiete trayectorias vitales y el papel que el cabildo catedralicio desempeñó desde el punto de vista de la cultura, entendida ésta desde una óptica social.

En definitiva, la principal aportación de este libro es, probablemente, que a través del estudio de los diecisiete testamentos de individuos pertenecientes al cabildo catedralicio de Toledo, o directamente relacionados con él, y muy cuidadosamente seleccionados, el autor es capaz de explicar los mecanismos de adaptación entre la Iglesia y la sociedad urbana bajomedieval en un momento, el siglo XIV, que está marcado por una mutación trascendental entre unos modos de vida que podrían ser considerados tradicionales y otros nuevos que se desarrollaron paulatinamente a raíz de las disposiciones emanadas de los concilios III (1179) y IV (1215) de Letrán. Y asimismo se ofrece multitud de datos que ayudan a valorar el papel que un cabildo catedralicio tenía en la configuración de la vida personal, familiar y social de las personas vinculadas con él, saliendo a la luz las dinámicas privadas, familiares, culturales o intelectuales que ponen de manifiesto la enorme influencia que el cabildo catedralicio ejercía en la vida ciudadana en el Toledo del siglo XIV.

Enrique CANTERA MONTENEGRO

UNED

JUAN ANTONIO BONACHÍA HERNANDO - DAVID CARVAJAL DE LA VEGA (Editores),
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

En el presente libro se trata de aportar nuevos datos, nuevas visiones, nuevas perspectivas sobre un tema que viene siendo abordado por la historiografía económica desde hace varias décadas: los hombres de negocios bajomedievales y de la temprana modernidad bajo la atenta mirada de nuevas propuestas metodológicas, donde se mezclan los análisis procedentes de la llamada escuela neo-institucional y la nueva sociología económica, para obtener como resultado la interconexión de los actores que conforman redes sociales. Es cierto también que los aportes van más allá de la propia dinámica comercial hasta alcanzar otro de los mundos en que se mueven estos hombres de negocio: la fiscalidad y las finanzas. Es decir, de una parte su participación en la organización, gestión y control de compañías de arrendadores, fiadores y recaudadores de rentas reales; y de otra, las actuaciones especulativas como operadores de crédito. Asimismo, también abarcan el acercamiento cuando no integración de los hombres a las instituciones a fin de controlar ciertas cotas de poder (información, gestión, órganos de decisión, defensa de sus intereses particulares y de grupo) y así obtener un mayor resguardo jurídico de la actividad que desarrollan.

En suma, el principal objetivo de esta publicación «es la reconstrucción de la Historia de la realidad económica y social de Castilla entre fines de la Edad Media y comienzos de la Modernidad para proyectar nuevas miradas sobre el pasado económico castellano» a partir de tres variables: comercio, fiscalidad y finanzas. Porque es sabido que no es posible generar una noción acabada de la actividad económica sin aprehender el impacto que ejerció la fiscalidad, del mismo modo que el análisis fiscal queda incompleto si no se atiende al devenir diario del mercado local, regional, internacional, o a la procedencia del capital utilizado en los arrendamientos.

Los editores del texto han realizado una excelente labor de organización del mismo. Los dos primeros capítulos, a manera de antesala para los estudios de caso, se centran en un análisis de tipo global. Primero de la organización y funcionamiento de las redes del comercio castellano a partir del estudio presentado por Hilario Casado Soto, en el que reflexiona sobre la viabilidad de aplicar las metodologías de análisis de las grandes redes mercantiles para el caso de las redes financieras del periodo. Casado Alonso, explica con fluidez y fundamento el paso del mercader itinerante al mercader sedentario en el periodo denominado «destrucción creadora»; es decir, en el momento en que se produce el paso del mercader individual al mercader miembro de una red que se caracteriza por su interdependencia de homólogos, socios, agentes, y comisionistas que se encuentran distantes pero colaboradores del proceso mercantil alcanzando, de este modo, la diversificación de sus negocios a una escala creciente, sostenida por una resistente estructura jurídica y un sistema gerencial elaborado que les permite estar plena y satisfactoriamente informados de la marcha de sus negocios. En este punto el autor se pregunta si este modelo metodológico es aplicable o viable para analizar las haciendas de Castilla en el periodo descrito.

Casado Alonso considera que puede ser posible este tipo de tarea, pero para ello habría que reconstruir para todo el reino la prosopografía y la características de los arrendadores, recaudadores y fiadores y, sobre todo, sus interconexiones, de las que poco se conoce como tampoco se sabe aún cómo se resolvían sus conflictos y cuál era el sustrato cultural, étnico y religioso de la red fiscal castellana a finales de la Edad Media. Es evidente que quedan muchas cuestiones por explicar y solucionar pero, a priori y a través de sus investigaciones, el autor comprueba que las compañías mercantiles castellanas apenas participaron en el negocio fiscal; situación que cambiará radicalmente en la década de 1520 cuando aparece el «sistema de los encabezamientos»; sistema que actúa de revulsivo para la entrada en masa de los comerciantes como financieros de la monarquía.

Cierto es que todo este entramado de redes relacionales del comercio no hubiese sido posible si en paralelo no se produce un proceso formativo de los comerciantes que va más allá de su mera alfabetización. Este es el segundo tema de carácter contextual que ocupa la propuesta de Betsabé Caunedo del Potro. Tal y como manifiesta la autora, la renovación en los modos, los usos, las técnicas y las

formas de entender el negocio afectó a todos, comerciantes pequeños y grandes, nacionales e internacionales, agentes, intermediarios, transportistas y, por supuesto, dicha renovación exigía una preparación específica y compleja que atendía a tres aspectos: las dotes comunicativas (oral y escrita) del individuo, cierta destreza en el manejo de las cuentas y buenas maneras en el trato. En suma, destreza técnica y habilidades sociales. De ahí la importancia que adoptan los manuales de aritmética, de mercaderías y, por supuesto, la contabilidad por partida doble. El periodo de aprendizaje debió ser rápido, complejo y por etapas. Primero un aprendizaje básico: leer, escribir y contar. Y luego, un concienzudo estudio de las técnicas contables, fiscales y crediticias. El objetivo de esta enseñanza-aprendizaje no fue otro que lograr un «mercader perfecto» en la adquisición de conocimientos técnicos, habilidad para desarrollar una conversación adecuada y una buena y sustentada información del sistema, del negocio y de la coyuntura, que procurasen el buen nombre de su firma. Porque todo ello, es decir el entendimiento del negocio, en sentido amplio, redundará en sus futuros beneficios. Crianza, cortesía y civilidad eran sinónimo de honor para estos mercaderes profesionalizados. Por tanto, este «mercader perfecto» debía ser honorable y confiable; dos virtudes vitales para la buena marcha de sus actividades.

Destrezas y habilidades que parecen haber sido las cualidades fundamentales para que ambos mundos, comercio y fiscalidad, se expresaran con mayor nitidez en los niveles de actividad de menor rango, donde los modestos mercaderes, aquellos que no se movían en las grandes redes, accedieran a medios de financiación para el desarrollo de sus actividades, como se muestra y analiza en el texto de David Carvajal de la Vega al constatar con sólidas fuentes cómo se gestionan y negocian los instrumentos financieros: crédito, préstamo y circulante; su aplicación en el mundo castellano a través del análisis de ejercicios contables; la recurrencia al crédito y los instrumentos financieros utilizados por los mercaderes. Sabido es que, antes como hoy, el único aporte de los socios a una compañía o empresa no es suficiente para mantener la salud y estabilidad del negocio. Es necesario acudir al crédito externo, sobre todo en un mercado al alza donde el comercio interno y externo muestra una clara tendencia de ascenso, a pesar de las situaciones de inestabilidad que se presentan en el siglo XV. Como bien señala el autor, las necesidades y la capacidad financiera de una compañía donde el crédito y el préstamo juegan un papel fundamental, se hacen plenamente visibles en su estructura financiera; es decir en las cuentas (libros de caja y balance)

Así, pues, a partir del análisis de las cuentas de la compañía propiedad de la familia Cota a fines de 1507 verifica el peso que tuvo el uso del crédito de cara a la negociación con terceros: tanto crédito concedido como deudor. El estudio de los activos y pasivos de la compañía es de gran importancia porque permite comprobar la verdadera dimensión del negocio, sus puntos oscuros o debilidades, sus relaciones internas y externas, el peso de las mercancías y el radio de los mercados de comercio y financieros. Y, sin duda, hay que destacar el valor del estudio por las características y escasez de este tipo de fuente, por las posibilidades que

se ofrecen para entender y comprender la mecánica comercial y financiera de una compañía; además de mostrar hasta qué punto fue básico el uso de los instrumentos financieros que se presentan más reveladores si esta arista de negocio se complementa con el marco de relaciones que se articularon entre diversos mercaderes, socios y familiares dentro de la estructura de una compañía.

El autor va más allá y se propone observar y verificar cómo se gestiona el negocio del crédito entre pequeños y medianos comerciantes. Dato nunca menor por como es sabido estos hombres de negocio no tendrían el mismo nivel de formación y control sobre sus cuentas, sobre todo, porque aún no hacen uso de las técnicas existentes. Por supuesto, la misma situación se presenta al tratar de indagar sobre su nivel de endeudamiento. Sin embargo, sí se observa que a pesar de carecer de conocimiento técnicos hacían acopio de todas las escrituras que firmaban quedando como testimonio de su actividad, porque además en muchas ocasiones, según explica el autor, las obligaciones se igualaban a derecho y, por supuesto, la liquidez de muchos instrumentos de deuda permitía la transferencias de obligaciones y derechos de cobro a terceros para pagar deudas. Esto daría cuenta de un «arcaico» mercado secundario para estos instrumentos. En otras palabras, pone cara al crédito individual.

Queda evidente a través de los datos que el uso del crédito debió tener más ventajas que inconvenientes, tanto por su uso generalizado como por la clase y condición social de los sujetos. Créditos que atendieron a la necesidad de financiar sus propias compras, sus compañías, invertir en negocios, cubrir gastos... pero también por ventas al consumidor final y a otros mercaderes. Está claro que el primer objetivo al pedir un crédito es la necesidad de liquidez, que no siempre era para satisfacer necesidades del negocio sino también de las propias. Atendiendo a la esfera profesional del sujeto, estos ejercían de acreedores comerciales e intermediarios fuera del mercado local y como deudores de otros mercaderes al proveerse de mercancías. Todo lo cual demostraría que en la Castilla del siglo XV y comienzos del XVI los mercaderes disfrutaron de una liquidez y una capacidad financiera nunca conocida hasta el momento.

Finalmente, al analizar los instrumentos financieros, el autor considera que la causa y consecuencia que tuvo el uso del crédito fue la progresiva normalización y expansión del uso de los instrumentos financieros, tanto de uso formal como de uso informal, poniendo de relieve que estos instrumentos presentan un cierto grado de formalidad en tanto que poseen escrituras y que, en consecuencia, las obligaciones también regaron las notarias. Más dudas presentan los álbals y contratos, documentos privados de reconocimiento de deuda que no se podían traspasar y cuyo impago podría causar graves daños. Y, sin duda, se puede descartar también la utilidad de las letras de cambio. Todo lo cual lleva a concluir que la flexibilidad del sistema se mantiene sobre todo en una cuestión moral o ética, y también formativa; el impago se grababa en la memoria colectiva al mismo ritmo que corría la información y que caía el prestigio o reputación del moroso que, por supuesto, equivalía a perder la honra, porque la estabilidad del mercado dependía de las buenas prácticas.

Sobre la deriva de las actividades de los hombres de negocio riojanos trata la aportación de Francisco Javier Goicolea Julián, que estructura un texto en el que desgrana en tres epígrafes la dinámica mercantil obteniendo una panorámica precisa, fundamentada y ajustada sobre la relación existente entre los tratos realizados en mercados locales y regionales hasta alcanzar contacto con las redes del comercio internacional del sector lanero y textil, con quienes se cruzaban en las principales ferias del norte peninsular. De este modo los comerciantes riojanos fueron alcanzando mayor flexibilidad para moverse en otro tipo de mercados como pudieron ser los del crédito y el préstamo particular e institucional (la monarquía), sin desdeñar la obtención de los arrendamientos de rentas reales y concejiles (de abastos, servicios, y de impuestos indirectos).

Una vez establecida la red de negocios y su extensión al mundo financiero, los mercaderes riojanos intentan —cuestión que más tarde lograrán— diversas formas de acceso al poder, alcanzando una posición preeminente en concejos de ciudades de relevancia como Nájera, Logroño o Calahorra. Existió una presencia activa y militante en los ayuntamientos, pero también en cargos de la órbita religiosa. El ingreso de segundones y otros miembros de la familia demuestra, sin duda, el afán por controlar cotas de poder en el medio urbano. Y como todo viene rodado, a esto se unirá el ascenso social a través de dos medios: alianzas matrimoniales provechosas e interesadas logrando, en algunos casos, la obtención de títulos de nobleza o hidalguía; y la compra-venta de bienes inmuebles periurbanos tal y como se constata, según el autor, desde la primera mitad del siglo XV.

Finalmente, y cerrando el círculo del derrotero del mercader, una vez alcanzado el status económico, político y social parece apreciarse el creciente interés por la educación, la cultura y una cuota de lujo. Todo lo cual compone un perfil que se cierra nuevamente con la necesidad de construir el honor y la reputación de la familia.

La propuesta de Ernesto García Fernández pretende hacer una valoración de las actuaciones de los hombres y mujeres de negocios en el País Vasco: mercaderes, transportistas, financieros y gestores tratando de analizar su proyección nacional e internacional en la corte castellana y la cristiandad europea. Centrándose en un interesante conjunto de familias alavesas, el autor comprueba en primer lugar que, en este caso, también se sirvieron de las infraestructuras económicas y de los instrumentos mercantiles de la época para ampliar el negocio, independientemente del tamaño de su negocio (comercio al por menor y al por mayor). Se evidencia una necesidad de invertir, diversificar y acceder a una escala superior colaborando con los reyes castellanos, intentando implantar una casa de la moneda o procurando liberarse del monopolio burgalés, cosa que logran en 1511. Y, cómo no, participando activamente en el mercado crediticio escondiendo préstamos usurarios, como demuestran algunas cartas de obligación. Asimismo las familias alavesas organizaron compañías mercantiles de comercio, transporte y seguro que coquetearían con las redes de comercio internacionales, tanto por la vía legal como de forma poco ortodoxa valiéndose del corso y la piratería.

En un segundo apartado, García Fernández propone un muestreo de hombres y mujeres de negocio, cristianos viejos y judeoconversos, analizando sus actividades y actuaciones: préstamo, intervenciones en el mercado inmobiliario, compra-venta al por mayor de lanas y hierro, mercado de renta y actividades fiscales y financieras, existiendo una constante en los casos que expone. En ningún caso estos hombres y mujeres de negocio se desligan de las actividades específicamente mercantiles cuando además se internan por otros territorios como pueden ser el administrativo, fiscal o financiero. El interés del análisis aumenta cuando el autor se adentra en el mundo de las mujeres de negocio del lugar y el periodo definido. Dibuja así a una mujer emprendedora, gestora y activa defendiendo la pervivencia de sus negocios dentro de los sectores comercial, naviero y financiero.

Posteriormente el autor se propone analizar, dentro del organigrama hacendístico castellano, el lugar que cupo al espacio vasco; donde se vuelve a advertir que estos «arrendadores-financieros» consiguen la liquidez para invertir en las arrendamientos de las actividades comerciales y mercantiles, convirtiéndose en auténticos intermediarios entre la administración y los contribuyentes. El beneficio obtenido por este medio les permitía a su vez convertirse en acreedores de rentas y tributos; es decir, en rentistas. Una actividad en particular que retroalimentaba al negocio de base y viceversa. Es decir, que a partir de la actividad mercantil, asumiendo el riesgo y como ejercicio especulativo, estos mercaderes-financieros-arrendadores desembocaban en el mercado de valores mobiliarios que, según el autor, debe ser contemplado como un negocio financiero que gira en torno a la fiscalidad.

Finalmente, el autor, se interesa por mostrar la participación de estos mercaderes alaveses, vizcaínos y guipuzcoanos en tareas relacionadas con las cuentas reales. Nos referimos a la presencia de tesoreros y contadores vascos en la administración real, algunos de los cuales han sido catalogados como banqueros de corte, siempre sostenidos por una potente red social. Es evidente, por tanto, su habilidad para auparse en las instituciones con gran destreza porque es manifiesto que la información, y con ella la gestión del control, proviene de las redes pero también de la administración, lo que les facilitaría ejercer de protagonistas en la dinamización de sus economías familiares contribuyendo a la conformación de otros grupos y sectores económicos en cada uno de los territorios, y por supuesto en la Corona de Castilla. Un engarce perfecto entre lo individual, lo grupal y el mundo de las instituciones en sus diferentes niveles.

Siguiendo con el análisis del comercio y la fiscalidad en el País Vasco, el trabajo de Iago Irijoa Cortés se interesa por las fuentes para el estudio de los mercaderes guipuzcoanos, concretamente por el libro de registros del mercader Juan Ibáñez de Hernani *El moço*, procedente de Oñate. El mercader desempeñó cargos municipales y sus relaciones mercantiles no sólo abarcaron puertos peninsulares y portugueses sino también del mundo colonial. Una vez realizada la semblanza del personaje, el autor se dedica primero al análisis de los aspectos formales del libro citado, para luego estudiar desde esta fuente las actividades del mercader.

El autor explica que a espera de un análisis cuantitativo así como cualitativo, sobre todo en relación a un sinnúmero de personas que figuran en el libro de la fuente, presentará una aproximación del negocio del personaje. En primer lugar parece que la principal actividad está dirigida al hierro y sus productos manufacturados, especialmente clavazón, herrajes y armas siguiendo la tendencia del negocio de la villa, calificando al comerciante como exportador. En segundo lugar, el autor analiza el marco espacial donde se despliega la actividad mercantil, un arco que se difunde desde las cuencas del Deba, Urola y Orio, pasando por otras localidades guipuzcoanas y vizcaínas hasta llegar a los puertos y desplegarse en los destinos que ya hemos citado. Y, en tercer lugar, Irijoa Cortés demuestra que como otros emprendedores el oriundo de Oñate destinó parte de sus ganancias en la adquisición y gestión de bienes raíces, inversiones inmobiliarias dedicadas al sector primario: agricultura y forestación. Lógicamente, esta actuación nunca fue del todo individual porque aparece como marco de fondo las relaciones familiares que se verifican en la participación en el negocio.

Es de agradecer al autor la muestra que ha ofrecido de las fuentes y de las actividades del mercader, porque aquellos que se interesen por la deriva comercial vasca desde la perspectiva individual a la grupal encontrarán un asidero mayor para sostener que el emprendimiento de los hombres de negocios del territorio se despliega con claridad desde fines del siglo XV. Asimismo, esperamos que se materialice lo más pronto posible el análisis cuantitativo y relacional que el autor propone, dada la escasez de fuentes contables que se han encontrado para el estudio de los comerciantes vascos.

El tema que aborda Eduardo Inclán Gil glosa la andadura de la ría de Nervión hacia su consolidación como plataforma del comercio internacional que, según el autor, se plasma con la creación del Consulado de Bilbao en 1511. Para ello, primero se refiere a los antecedentes del gran despliegue mercantil del siglo XV, que se manifiesta con claridad en el triunfo de un pequeño grupo de puertos en desmedro de otros. Asimismo se refiere al conjunto de privilegios, bases legales e institucionales que acodan el desarrollo comercial de la ría bilbaína. En un segundo apartado intenta dar una visión de las coyunturas por las que transita la presencia vasca en los destinos internacionales tanto atlánticos como mediterráneos. Y, finalmente, se interna en el tratamiento de los protagonistas del comercio aunando actuaciones individuales con la necesidad de contar con una organización como grupo que defendiera los intereses del lugar. En suma, el proceso por el cual Bilbao logró desvincularse del Consulado de Burgos. En este proceso, que no fue meramente político, el autor muestra el grupo de mercaderes que actúa y se relaciona con las instancias mercantiles, financieras y de poder del momento.

La propuesta y análisis presentado por Amparo Rubio Martínez consiste en abordar el estudio de tres modelos de familias gallegas a fines del siglo XV: Carballido, Cruu y Montenegro. La selección realizada por la autora es de gran interés porque desgrana la actividad mercantil y financiera de estas familias en un mismo

plano, pero distinguidas por sus áreas de actuación. La familia Carballido, con centro de operaciones en Santiago, La Coruña y Betanzos, basó su actividad precisamente en el negocio de las rentas reales, que simultaneó con la obtención de diversos cargos concejiles y de servicio de la autoridad arzobispal. La familia Cruu estuvo dedicada desde fines del siglo XIV al comercio marítimo por el Mediterráneo a través del puerto de Pontevedra, a la vez que detentó la gestión de los arrendamientos de rentas reales. Representa el modelo más claro de mercader enriquecido con acceso al poder político. Finalmente la familia Montenegro, dedicada al comercio marítimo con Andalucía y el Mediterráneo, es el ejemplo de linaje de escuderos procedentes del mundo rural que se adaptó al modelo de vida urbana, logrando su inserción en la oligarquía concejil pontevedresa.

Evidentemente, a la actividad comercial y financiera estas familias estuvieron unidas por las de parentesco natural o político. Los beneficios alcanzados por la actividad mercantil y/o fiscal les permitieron amasar un importante patrimonio y, sobre todo, acceder a posiciones políticas de relevancia dentro de la estructura institucional en el reino de Galicia. Una muestra más de cómo los mercaderes y financieros tendieron redes a partir de su actividad primigenia, simultaneando y escalando posiciones dentro del marco social y político de la época.

Pablo Ortego Rico trata de realizar una aproximación integral al primer eslabón del proceso recaudatorio; es decir, al sistema de licitación y adjudicación de las rentas ordinarias al por mayor en pública almoneda a partir de las normativas reguladoras en el área de Castilla la Nueva, en un período caracterizado por la introducción de novedades en la legislación y en las prácticas hacendísticas. Así pues, el autor explica en primer lugar la dinámica del sistema de licitación, la tipología de las pujas y las circunstancias espacio-temporales del proceso de licitación; en segundo lugar las gratificaciones que por parte de la Corona se utilizaron para estimular o animar la participación de los licitadores, esto es, prometidos y traspasamientos. Finalmente, se expone en los mecanismos que utilizaron para limitar la libre competencia que, a la postre, se tradujeron en maniobras para otorgar los arrendamientos a favor de ciertos grupos, casi siempre cercanos a la autoridad real.

En este sentido, a la práctica de la negociación en el momento de la licitación hay que añadir el uso de artimañas, prácticas fraudulentas y atentados contra el honor de los candidatos con el fin de lograr un pellizco mayor, que no es otra cosa que extraer el máximo beneficio del sistema de adjudicación. Aquí es manifiesto los intereses paralelos de una Corona necesitada de financiación y de unos agentes que invierten en las rentas para lograr un mayor lucro, pero también intereses intangibles como puede ser el ascenso social y político. Es evidente que con la casuística establecida en el procedo y concesión se lograron, según explica el autor, dos objetivos: un incremento nominal de las rentas a partir de la implementación de un sistema de puja articulado, en el que los incentivos económicos y las dinámicas especulativas tienen un lugar relevante; y al mismo tiempo al sistema

de licitación heredado se asocia una imagen de apertura, anticipando un nuevo tiempo en la historia de la Hacienda castellana.

Ágatha Ortega Cera ofrece una propuesta metodológica para el análisis de las compañías financieras castellanas a fines de la Edad Media, comparando casos de Castilla y del Reino de Granada. En cinco apartados, la autora explora el concepto de compañía acuñado desde las Partidas de Alfonso X el Sabio hasta la época moderna. Este punto de partida le permite dilucidar la constitución, organización y estructura de una compañía, así como comprender hasta qué punto existieron compañías mercantiles y financieras como entidades independientes o subalternas unas de las otras, hermanadas, sirviendo las primeras de modelo de las segundas. Intenta por tanto dotar a las compañías financieras de una identidad propia.

Sentadas estas bases la autora expone cuáles son los inconvenientes a la hora de estudiar las compañías financieras. Evidentemente, la documentación existente presenta inconvenientes a la hora de identificar el tipo de compañía, no sólo porque no enuncia concretamente el objeto de constitución sino también porque existe una dificultad en el uso de ciertas voces: compañero, socio, etc. Y por otra parte existe un vacío documental provocado por la ausencia de escrituras o de cartas de compañía.

Finalmente, utiliza ejemplos para mostrar la versatilidad de las compañías financieras constituidas en el Reino de Granada, suculento mercado de rentas tras la conquista, que será copado por los financieros castellanos: las grandes compañías financieras (interfamiliares, castellanas, con miembros con experiencia financiera, destaca el elemento judeoconverso, relevancia de algunos de sus miembros); y las compañías específicas o puntales (destaca elemento judeoconverso, gran abanico de rentas y lugares, flexibilidad en la ostentación de los cargos). Esto demostraría que las compañías financieras participaron de las grandes redes socioeconómicas, que utilizaron instrumentos financieros y que, lógicamente, se conectaron a las redes mercantiles en tanto que estuvieron engarzadas en el mismo circuito.

Juan A. Bonachía Hernando se ocupa de los sistemas de recaudación, en especial del sistema de encabezamiento de Valladolid, ya mencionado por Pablo Ortega Rico cuando se refiere a los cambios acaecidos en la Real Hacienda. La alcabala fue el impuesto más importante de la Real Hacienda desde 1342 hasta el siglo XIX. Se trata de un impuesto regio, de carácter general y obligatorio, y de naturaleza indirecta, consistente en el cobro del 10% sobre el valor de compraventas y trueques. Aunque en un principio lo pagaban compradores y vendedores, más tarde sólo recayó sobre éstos últimos. Su cobro y recaudación se realizó mayoritariamente mediante el sistema de arrendamiento hasta 1495, en que se estableció una nueva forma de recaudación conocido como *encabezamiento*. La adaptación de este nuevo sistema tuvo carácter voluntario para todas las villas y ciudades del reino.

El profesor Bonachía se propone describir los procedimientos que concluyeron con la implantación del encabezamiento en Valladolid a partir del Libro de 1496 y 1500, en el que se recoge la documentación generada en el encabezamiento de la alcabala

vallisoletana, tanto la relativa a la fase de negociación como a los dispuestos para su recaudación. Respecto al acuerdo del encabezamiento es interesante comprobar que se utilizó como cálculo para establecer la cuantía a recaudar los valores alcanzados por las distintas ramas de renta de las alcabalas correspondientes al año 1494, exceptuando la renta del pan. La concesión se pactó por el término de seis años.

Respecto de la gestión fiscal del encabezamiento, es decir fundamentalmente la forma y manera en que se percibiría, el autor explica con claridad la recaudación mediante *obligados* y mediante arrendamiento, analizando detalladamente las características de cada una de estas vías. Y finalmente explica que el abono percibido por ambas vías se concentró en los llamados receptores, uno nombrado por el concejo y otro por los monarcas.

La fuente es de indudable valor para entender con minuciosidad el proceso del sistema; permite además, aunque sea para valores estipulados de un año, extrapolar algunas conclusiones que pueden de ser gran valor para continuar el análisis de un periodo mayor. Demuestra que los arrendamientos se concentraron en rentas de alto valor, y especialmente en algunas relacionadas con el abastecimiento alimenticio de la población; los licitadores son vecinos de la villa, pero también se observa la concentración de los arrendamientos en un pequeño grupo de personas que, presumiblemente, se habrían organizado en compañías. En síntesis, a partir de estos y otros datos se puede concretar una visión más cercana de la evolución del mercado, la demanda y el consumo en Valladolid a fines del siglo XV y comienzos del siglo XVI.

Finalmente, decir que el conjunto de investigaciones presentadas es de gran interés para los estudiosos de la Hacienda castellana, porque muestra un panorama general de la gestión y desarrollo no sólo de la política impositiva sino también de la estrecha relación entre los dos mundos de los que se hablan en la introducción: comercio y finanzas. A partir de ahí es evidente que todo este cambio que se produce desde el siglo XV relativo al fortalecimiento del poder, a la organización de las instituciones y al establecimiento de un sistema fiscal efectivo está íntimamente relacionado con la aparición de un comerciante profesional asociado al mercado interno y a los circuitos internacionales, a la integración en redes socioeconómicas, a la instrumentación de nuevas formas contables, a la organización de compañías mercantiles y financieras, al uso del crédito y del préstamo y a la necesidad de los hombres de comercio de diversificar sus actividades mercantiles hacia la otros sectores, concretamente las rentas, como otra de las etapas en su carrera hacia la obtención del poder político, el reconocimiento, el honor y la reputación. Por todo esto, el libro se convierte en un texto de cabecera para quienes quieran profundizar en los temas que trata, por las diversas metodologías de análisis y por su excelente aparato crítico, tablas, gráficos y apéndices documentales de gran valor.

Ana María RIVERA MEDINA

UNED