

ESTRATEGIAS SOCIALES DE UNA ÉLITE PROFESIONAL EN LA CASTILLA DE FELIPE IV: LOS HOMBRES DE NEGOCIOS DE LA NACIÓN PORTUGUESA¹

Álvaro Sánchez Durán²

Ministerio de Asuntos Exteriores, Unión Europea y Cooperación

Resumen: este artículo tiene por objeto implementar una perspectiva alternativa de estudio de los hombres de negocios judeoconversos portugueses establecidos en la Castilla de las décadas centrales del siglo XVII. En vez de primar el punto de vista etnoreligioso, se pretende probar el peso desempeñado por el estatus socioeconómico y profesional en sus estrategias sociales. Se parte de la idea de la adscripción de los negociantes de la nación portuguesa a los “grupos intermedios” de la sociedad castellana y, dentro de los mismos, su asociación a los estratos superiores del ámbito ocupacional del comercio y las finanzas. Una posición dimanada de su rol como asentistas de su Majestad y/o tesoreros generales de rentas reales. Asimismo, se analiza el papel desempeñado por la familia y la parentela extensa en la movilidad social, atendiendo a las solidaridades mutuas y obligaciones inherentes a los lazos de parentesco. En último lugar, se dirige el foco a las estrategias matrimoniales de estos hombres de negocios, abordando el importante papel de la homogamia socioprofesional frente a la tan extendida idea del predominio de una suerte de “endogamia etnoreligiosa”.

Palabras clave: hombres de negocios – judeoconversos – portugueses – homogamia socioprofesional – estrategias matrimoniales.

Abstract: this article aims at proposing an alternative perspective in the study of Portuguese *converso* businessmen living in XVII Century Castile. Instead of focusing on a ethno-religious point of view, the goal is to demonstrate the importance played by socioeconomic and professional status in their social strategies. It is presumed the adhesion of businessmen of the Portuguese nation to the middling groups in Castilian society and, more specifically, to the higher layer of commerce and finance sphere: an occupational position derived from their role as royal bankers and/or tax-farmers. Additionally, family and kinship are analyzed in order to prove their influence in social mobility, mainly by attending to mutual solidarities and obligations between their members. Finally, the focus is on examining the importance of professional homogamy in marriage strategies, as opposed to the prevailing idea of a sort of “ethno-religious endogamy”.

Key words: businessmen – New Christians – Portuguese – professional homogamy – marriage strategies.

¹ Este trabajo se inscribe en el proyecto de I+D *Privilegio, trabajo y conflictividad. La sociedad moderna de Madrid y su entorno, entre el cambio y las resistencias* (PGC2018-094150-B-C22), financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades, Gobierno de España. La realización del mismo ha sido posible gracias a la concesión de una ayuda del Programa de Formación de Profesorado Universitario (FPU, convocatoria 2013) del Ministerio de Educación, Gobierno de España.

² Doctor en Historia Moderna por la Universidad Autónoma de Madrid.

INTRODUCCIÓN: ¿MINORÍA ETNORELIGIOSA O GRUPO SOCIOPROFESIONAL?

LA primera mitad del siglo XVII testimonió la emigración de numerosas familias portuguesas que decidieron establecerse en la vecina Corona de Castilla. Este proceso tuvo su inicio en la centuria anterior, al calor de la unión de coronas ibéricas de 1580. E incluso antes, como demostrara el continuo flujo de llegada de portugueses a grandes enclaves comerciales como Sevilla a lo largo de todo el siglo XVI.³ Dicho fenómeno se consolidaría a partir de 1626 con la invitación realizada por el conde-duque de Olivares, valido de Felipe IV, a los grandes clanes de hombres de negocios lisboetas para establecerse en la Corte y contratar asientos con la Real Hacienda. La suspensión de pagos de 1627 y el deseo de disminuir la dependencia respecto a los asentistas genoveses vino a consolidar tal política.⁴ Se inició así un periodo en que las finanzas de la Monarquía Hispánica de Felipe IV estarían encabezadas por asentistas portugueses, al menos hasta la quiebra de 1647.

Al calor del establecimiento de los hombres de negocios lisboetas en Madrid se incrementaría la emigración de portugueses a Castilla. Teniendo en cuenta que la mayor parte de los mismos era de origen judeoconverso, ello sería posible gracias a la promulgación de un edicto de gracia inquisitorial en junio de 1627, así como a la concesión de libertad de movimiento para abandonar Portugal en noviembre de 1629.⁵ Gran parte de los nuevos emigrantes y de los ya establecidos desde finales del siglo XVI o principios del XVII eran de condición más humilde que los linajes de hombres de negocios de Lisboa, concediendo de regiones del interior portugués como la Beira, el Alentejo o Trás-os-Montes. Esos portugueses de menor caudal aprovecharían las redes de crédito constituidas en torno a los asentistas lisboetas de la Corte, protagonizando así procesos de movilidad ascendente que les llevaron desde el comercio regional hasta el arrendamiento de rentas locales o reales.⁶ Otros incluso contratarían asientos menores con la Real Hacienda, los cono-

³ D. Studnicki-Gizbert, *A Nation upon the Ocean Sea: Portugal's Atlantic Diaspora and the Crisis of the Spanish Empire, 1492-1640*, Nueva York, 2007, pp. 41-66; M. Fernández Chaves—R. M. Pérez García, "La penetración económica portuguesa en la Sevilla del siglo XVI", *Espacio, tiempo y forma. Serie IV. Historia Moderna*, 25 (2012), pp. 199-222.

⁴ Para lo referente a las negociaciones que condujeron a la entrada de los portugueses en las finanzas de la Monarquía, J. C. Boyajian, *Portuguese Bankers at the Court of Spain, 1626-1650*, New Brunswick, 1983, pp. 17-41.

⁵ J. H. Elliott, *The Count-Duke of Olivares: The Statesman in an Age of Decline*, New Haven, 1986, pp. 301-303.

⁶ Sobre la progresiva consolidación en sectores comerciales como la exportación de lanas, M. Diago Hernando, "La irrupción de los conversos portugueses en el comercio de exportación de lanas de la Corona de Castilla en el tránsito del siglo XVI al XVII", *Sefarad. Revista de estudios hebraicos y sefardíes*, 70-2 (2010), pp. 399-434. Respecto a su implicación en el arrendamiento de rentas: B. J. López Belinchón, *Honra, libertad y hacienda (Hombres de negocios y judíos sefardíes)*, Alcalá de Henares, 2001, pp. 141-146; J. Carrasco Vázquez, *La minoría judeoconversa en la época del conde duque de Olivares. Auge y ocaso de Juan Núñez Saravia (1585-1639)*, tesis doctoral inédita, Universidad de Alcalá, 2004, pp. 168-191.

cidos como asientos de anticipación y de provisión, en su mayoría en moneda de vellón.⁷

Sin embargo, tanto los linajes lisboetas como los procedentes del interior de Portugal compartían por igual un rasgo que vendría a suponer un gran obstáculo en la consolidación de esos fenómenos de movilidad: la referida ascendencia judía.⁸ En efecto, la mayoría de negociantes y comerciantes portugueses asentados en Castilla durante los reinados de Felipe III (1598-1621) y Felipe IV (1621-1665) eran *cristãos-novos*. La mácula de sangre supondría un estímulo negativo de cara a dirigir sus expectativas hacia la obtención de distinciones y privilegios asociados al estamento noble. Pero, sobre todo, les convirtió en objetivo preferencial de los diferentes tribunales del Santo Oficio español por la extendida asociación de los hombres de negocios y comerciantes portugueses con la condición de cristiano nuevo. De ese modo no fueron escasos los ejemplos de familias portuguesas vinculadas a los negocios que acabaron por sufrir causas de fe por delitos de judaísmo. Lo cual solía ir acompañado de la ruina completa del crédito y la reputación de determinadas casas después de años de progresiva consolidación socioeconómica.

Los impedimentos sociales ocasionados por el origen converso, así como por la discriminación institucional en función de los estatutos de limpieza de sangre, han conducido a que el estudio de estas familias de hombres de negocios haya sido comúnmente abordado desde una perspectiva “comunitarista”. Es decir, adscribiéndolos a una suerte de minoría etnoreligiosa en el seno de la sociedad castellana. Desde ese punto de vista, tanto su ascendencia hebraica como la presupuesta imposibilidad de integrarse en el orden social imperante habrían conllevado el desarrollo de una identidad común entre los judeoconversos portugueses, capaz de trascender toda distinción socioeconómica o profesional entre los mismos. Sobre todo en relación con los criptojudíos o *marranos*, quienes según Natalia Muchnik habrían construido su identidad en oposición a los cristianos viejos.⁹ Pero, desde el mero punto de vista religioso, la atribución de esa identidad única y comunitaria a los conversos niega una realidad mucho más compleja que habría estado conformada por cristianos sinceros, judaizantes e incluso escépticos de una u otra religión.¹⁰

⁷ Como por ejemplo el asiento contratado por el doctor Andrés de Fonseca en 1642 para proveer 36.000 ducados de vellón a las casas reales. Archivo General de Simancas (AGS), Contadurías Generales (CCGG), leg. 136-1, 26 de marzo de 1642.

⁸ J. P. Dedieu, “¿Pecado original o pecado social? Reflexiones en torno a la constitución y definición del grupo judeo-converso en Castilla”, *Manuscrits. Revista d'Història Moderna*, 10 (1992), pp. 61-76.

⁹ N. Muchnik, “Being against, being with: *Marrano* self-identification in inquisitorial Spain (Sixteenth-Eighteenth Centuries). An essay”, *Jewish History*, 25 (2011), pp. 153-174.

¹⁰ J. S. Amelang, *Historias paralelas. Judeoconversos y moriscos en la España moderna*, Madrid, 2011, pp. 135-144.

Según Juan Ignacio Pulido el principal problema planteado por las teorías comunitaristas es la “visión singularista de la identidad”: la adscripción de una única identidad a los individuos en función de la comunidad o grupo en que se habrían hallado insertos. Esta percepción no tiene en cuenta el hecho de que, como ha probado la *New Cultural History*, la identidad es un proceso de construcción cultural abierto y dinámico. Partiendo de esas premisas David Graizbord ha atribuido al elemento étnico un papel definitorio, a posteriori, en el desarrollo de las identidades de los cristianos nuevos portugueses. Especialmente entre aquellos que abandonaron la península ibérica y acabaron por adherirse a la fe judaica en el exilio.¹¹ Aunque el peso de la etnicidad era evidente en la Corona de Portugal, donde se desarrolló una nítida discriminación social e institucional respecto a los cristianos nuevos, no lo era tanto en Castilla como Martín González de Cellorigo argumentara en un memorial proconverso redactado en 1619.¹² De hecho, la confusión entre el elemento nacional (portugués) y étnico (cristiano nuevo) sería la nota dominante en Castilla y sus dominios indianos. Por esas razones Juan Ignacio Pulido ha llegado a defender la existencia de afiliaciones e identidades plurales más allá de la étnica o religiosa como, por ejemplo, la nacional y, sobre todo, la profesional. De hecho, es esta última afiliación profesional u ocupacional la que según Pulido habría prevalecido entre los llamados “hombres de negocios de la nación portuguesa”.¹³

Lo interesante de esta última propuesta reside en el hecho de abrir nuevas vías de investigación respecto a las estrategias socioculturales de los hombres de negocios judeoconversos portugueses. Se permite así superar un punto de vista que subsumía todas sus pautas de comportamiento a las de una minoría etnoreligiosa. Precisamente, el objeto de este trabajo será comprobar cómo esas conductas sociales eran muy similares a las presentes durante el periodo moderno en negociantes de distintas procedencias nacionales o étnicas, conformando de ese modo patrones de comportamiento de carácter socioprofesional. Por tanto, nos proponemos abordar el estudio de estos hombres de negocios portugueses no como parte de una comunidad minoritaria en el cuerpo social castellano, sino como conformantes de lo que la historiografía ha venido a denominar durante las últimas décadas como “grupos intermedios” (*midling groups*). Los anteriores serían una amalgama de individuos y familias pertenecientes a diversos grupos profesionales —mercaderes y financieros, juristas y letrados, oficiales de pluma, etcétera— que,

¹¹ D. Graizbord, “Religion and Ethnicity Among ‘Men of the Nation’: Toward a Realistic Interpretation”, *Jewish Social Studies: History, Culture, Society*, 15-1 (2008), pp. 32-65.

¹² C. B. Stuczynski, “Harmonizing identities: the problem of the integration of the Portuguese conversos in early modern Iberian corporate polities”, *Jewish History*, 25 (2011), pp. 229-257.

¹³ J. I. Pulido Serrano, “Plural Identities: the Portuguese New Christians”, *Jewish History*, 25 (2011), pp. 129-151.

aunque adscritos por lo general al estamento plebeyo, gozaban de un estatus socioeconómico superior al de los asalariados y demás trabajadores por cuenta ajena del mundo rural o urbano.¹⁴

Siguiendo ese punto de vista, se tratará de probar que dentro del conjunto de estratos intermedios de la sociedad castellana los hombres de negocios portugueses formaban parte de la cúspide del llamado cuerpo del comercio; es decir: la élite de dicho grupo ocupacional. A su vez, se analizarán los procesos de promoción social de los que fueron protagonistas, así como el influjo desempeñado en los mismos por la familia y la parentela. Especialmente en relación a la conformación de vínculos de solidaridad y dependencia jerárquica. Por último, se dirigirá el foco de atención a las estrategias matrimoniales llevadas a cabo por las familias portuguesas ligadas al mundo de los negocios para discernir si practicaron lo que en ocasiones se ha dado en llamar “endogamia judeoconversa” o si, más bien, predominaron criterios de carácter socioprofesional. Para ello resultará útil la comparación con los patrones de casamiento detectados entre mercaderes y hombres de negocios de diferente origen nacional (o regional) y/o etnoreligioso.

Con tal finalidad se recurrirá al estudio de un conjunto limitado de familias portuguesas que fijaron su residencia en Madrid en distintos momentos de las décadas de 1630 y 1640, implicándose en negocios como el arrendamiento de rentas reales o la contratación de asientos. El empleo de un enfoque microanalítico, si bien no posibilita la obtención de datos cuantitativos y patrones generales de comportamiento como en el caso de estudios prosopográficos, permite acceder a una rica información cualitativa a través de la cual conocer los condicionamientos de ciertas estrategias sociales como, por ejemplo, los enlaces matrimoniales. Para ello resulta fundamental el recurso a las fuentes documentales procedentes de los embargos y secuestros de bienes de individuos procesados como judaizantes por los tribunales del Santo Oficio español. En aquellos casos en que los inquisidores decidieron conservar tales documentos nos encontramos ante conjuntos muy ricos y variados de información, conformados por escrituras notariales, cuentas de negocios y, especialmente, correspondencia epistolar.¹⁵ Además, se hará uso de otras fuentes tradicionalmente más explotadas como los procesos de fe inquisitoriales o la documentación generada por los distintos organismos de la Real Hacienda.

¹⁴ M. R. Hunt, *The Middling Sort. Commerce, Gender, and the Family in England, 1680-1780*, Berkeley-Los Ángeles-Londres, 1996, pp. 1-21; A. Durães, “Grupos intermédios em Portugal (1600-1850): uma aproximação ao vocabulário social”, *Topoi. Revista de História*, 14-27 (2013), pp. 318-343; T. C. dos Reis Miranda—B. Feitler, “Apresentação. Hierarquias e mobilidade social no Antigo Regime: os grupos intermédios no mundo português”, *Revista de História (São Paulo)*, 175 (2016), pp. 15-22.

¹⁵ Respecto al potencial de los epistolarios de cara a la implementación del análisis de redes sociales, J. M. Imízcoz Beunza—L. Arroyo Ruiz, “Redes sociales y correspondencia epistolar. Del análisis cualitativo de las relaciones personales a la reconstrucción de redes personales”, *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*, 21-4 (2011), pp. 98-138.

LOS “HOMBRES DE NEGOCIOS” COMO CÚSPIDE DEL GRUPO SOCIO-PROFESIONAL MERCANTIL

Al mencionar a los negociantes portugueses como conformantes del grupo profesional ligado al comercio y las finanzas, sería conveniente abordar la concepción contemporánea de las categorías sociales asociadas al mismo. Sobre todo, con objeto de percibir el establecimiento de jerarquías entre dichas categorías. Se trata de una cuestión compleja debido a que remite a una serie de problemáticas asociadas al vocabulario social del periodo que incumbe a este texto. La consulta de cualquier documento del siglo XVII permite comprobar la existencia de una gran variedad de acepciones que hacían mención a agentes ligados al desarrollo de actividades mercantiles o financieras: hombre de negocios, asentista, arrendador, mercader, corredor de lonja, corredor de cambios, tratante, buhonero, etcétera.¹⁶ De modo que será preciso tratar de responder a la cuestión de qué se entendía bajo el término “hombre de negocios”.

Para ello resultará de especial utilidad un breve memorial redactado en 1625 por el licenciado García de Illán con el siguiente título: *Sobre las causas porque a benido en tanta quiebra el comercio en estos Reynos y las que le pueden bolber al ser que antes tenía*.¹⁷ Este texto representativo de la literatura arbitrista fue dirigido por Illán al marqués de Montesclaros –gobernador del Consejo de Hacienda– “en nombre de los hombres de negocios, y Mercaderes, que residen en esta Corte”. Cabe destacar que el propio licenciado Illán vendría a desempeñar un importante papel en las finanzas de la Monarquía Hispánica. Natural de Lisboa, licenciado en leyes y *cristão-novo*, Illán se estableció en Madrid alrededor de 1619 para dedicarse a múltiples empresas mercantiles respecto al norte de Europa o las Indias. En 1627 arrendaría las rentas del nuevo y viejo derecho de las lanas de Castilla que conservaría hasta 1631. A su vez, desde 1629 contrató asientos de provisiones generales con la Real Hacienda comprometiéndose a proveer un total de 632.250 escudos hasta 1633. Su boyante trayectoria como asentista de la Corona se vio truncada en 1634, cuando tuviera que huir de la Península Ibérica con destino a Italia para evitar ser apresado por la Inquisición, de-

¹⁶ Semejantes problemas terminológicos fueron detectados por Jorge Pedreira en el Portugal del siglo XVIII. J. Pedreira, “Os negociantes de Lisboa na segunda metade do século XVIII: padrões de recrutamento e percursos sociais”, *Análise Social*, 27-116/117 (1992), pp. 407-440.

¹⁷ Un ejemplar del mismo se encuentra entre los documentos incautados a Illán por el Santo Oficio toledano en 1634. Archivo Histórico Nacional (AHN), Inquisición, leg. 3773, “Sobre las causas porque a benido en tanta quiebra el comercio en estos Reynos y las que le pueden bolber al ser que antes tenía. El licenciado García de Illán a 28 de julio de 1625. Al marqués de Montesclaros”. Fueron varios los hombres de negocios portugueses que como Illán aprovecharían el clima de restauración política instaurado con el advenimiento al trono de Felipe IV para escribir arbitrios de contenido económico. D. Studnicki-Gizbert, *A Nation...*, pp. 123-150.

jando a su hermano Fernando Díaz de Illán al frente de su casa y negocios en Madrid. Sin embargo, ello no fue óbice para que en 1638 Illán se asentase en Amberes, donde además de ejercer como corresponsal de otros asentistas portugueses de Madrid sería partícipe hasta 1649 en diversos asientos de abastecimiento para el Ejército de Flandes. Sus servicios a la Monarquía hispano-portuguesa premiados con la concesión del título nobiliario de señor de Bornival.¹⁸

El hecho de que el licenciado Illán fuese a su vez asentista, jurista y *cristão-novo* portugués es lo que hace particularmente atractiva la consulta y análisis del contenido de su memorial. En dicho texto proponía una serie de remedios para hacer frente a la quiebra del comercio en los dominios de Felipe IV, causada a su parecer por la poca estimación social de la actividad mercantil y por la inseguridad económica derivada de las lagunas de la legislación castellana. Para hacer frente a tales problemas Illán proponía en primer lugar la promulgación de una ley según la cual “no se tenga por acto contrario de la nobleza el ser mercader”, garantizando así la compatibilidad del comercio y las finanzas con los diferentes cargos, oficios, privilegios y preeminencias reservados al estado noble, como por ejemplo los hábitos de órdenes militares.¹⁹ En segundo lugar, planteaba la necesidad de establecer un consulado de mercaderes que rigiese la descabezada “República del comercio de Madrid”, dotado de jurisdicción especial para juzgar todos los asuntos económicos concernientes a la comunidad de negociantes residente en la Corte.²⁰

Dejando de lado las principales propuestas trazadas en el memorial, convendría abordar el ideario social subyacente en el argumentario empleado por Illán. Primeramente, su concepción del conjunto de agentes implicados en el comercio y las finanzas como una parte más del *Corpus Mysticum* encabezado por el propio monarca. Esa era la razón que impulsaba su propuesta de instaurar un “Consulado y Universidad de Mercaderes” que, a imitación de los existentes en Burgos, Sevilla, Valencia, Ciudad de México y Lima, protegiese y reglamentase los intereses de los miembros de la república del comercio.²¹ Sin negar la distinción de estatus entre nobleza y estado llano en el entramado social, para Illán nobles y pecheros habrían de conformar por igual un cuerpo de marcado carácter ocupacional. Podría afirmarse que, a partir de su punto de vista, esa república de mercaderes llegaría a trascender relativamente la propia división de estados.²² No obstante, el re-

¹⁸ J. C. Boyajian, *Portuguese Bankers...*, pp. 35 y 152; N. Broens, *Monarquía y Capital Mercantil: Felipe IV y las Redes Comerciales Portuguesas (1627-1635)*, Madrid, 1989, pp. 62-64; M. A. Ebben, “Corona y comerciantes: García de Yllán, un mercader al servicio de Felipe IV”, *Diálogos Hispánicos*, 16 (1995), pp. 169-186.

¹⁹ AHN, Inquisición, leg. 3773, “Sobre las causas...”, f. 3 r.

²⁰ *Ibidem*, ff. 4 r-4 v.

²¹ *Ibidem*, ff. 4 r-5 r.

²² La compatibilidad del comercio y las finanzas con la condición nobiliaria en el memorial de Illán tiene otra lectura, que también suscribimos, en clave de apertura de las posibilidades de

conocimiento del carácter corporativo de las actividades comerciales no era suficiente para Illán.

Ello nos lleva a otra de las ideas que se desprende de su memorial, la de asentar una clara distinción en el seno del cuerpo de comerciantes “para que también en la mercancía aya grados superiores, y distinción de personas”.²³ Para dicho fin proponía que una de las primeras leyes de su proyecto de consulado habría de establecer un libro de matrícula para registrar a cada uno de sus miembros en función “de qué acto de mercancía quiere usar”, ya fuera mayor, menor o mínima:

Y de mayor se entiendan los assentistas, Mercaderes de cambios, y de lonja, que se suelen llamar hombres de negocios. Y de menor, los que tienen tiendas abiertas de sedas, o de paños, a que llaman Mercaderes. Y de la mínima, los joyeros, y los que tienen otras tiendas que no sean de sedas, y paños, y los que van a las ferias, y venden en Palacio, y puestos particulares, como no vendan cosas hechas ni fabricadas con sus manos, porque esos no son mercaderes, sino artífices y oficiales de lo que hazen. Y ansimismo no han de ser tenidos por Mercaderes los que venden cosas de comer en tiendas, ni fuera dellas, a quien en vulgo llama tratantes.²⁴

Como se puede observar, se trata de una defensa explícita de la necesidad de regular la estratificación natural existente entre los agentes del comercio y las finanzas. Lo más destacable del fragmento anterior es la asociación de las categorías enmarcadas bajo la clasificación de “hombres de negocios” –asentistas, mercaderes de cambio y corredores de lonja– con la cúspide del cuerpo mercantil. Por debajo de los mismos se encontrarían los “mercaderes”, término mediante el cual denominaba a los comerciantes con tienda de paños o seda. El último lugar estaba reservado para un amplio conjunto de categorías ocupacionales enmarcadas dentro de la mercancía “mínima”, es decir, asociadas al trato minorista. En el texto establecía una clara diferenciación de estatus respecto a este último grupo, declarando su ocupación como incompatible con la nobleza y equiparándola *de facto* al trabajo manual:

Y si alguna ley dize, que la mercancía deroga a la nobleza, [...] se ha de entender de la mercancía vil, y mínima, que en España se debe entender de la mercancía de las tiendas menores, y de los que andan vendiendo por las calles, y por los lugares y ferias.²⁵

movilidad social vertical hacia el estamento noble. D. Studnicki-Gizbert, *A Nation...*, pp. 129-130. Sin embargo, una de sus principales pretensiones al derogar la oposición nobleza-comercio no es tanto la de facilitar el acceso a la nobleza de los mercaderes como la de atraer a los nobles al mundo del comercio. Así se lograría que los últimos abandonasen sus comportamientos rentistas y se aviniesen a “usar de la mercancía por sus personas”. AHN, Inquisición, leg. 3773, “Sobre las causas...”, f. 7 r.

²³ *Ibidem*, f. 3 v.

²⁴ *Ibidem*, ff. 5 r-5 v.

²⁵ *Ibidem*, f. 3 v.

Para garantizar la plena institucionalización de esta jerarquización interna el prior y cónsules del consulado habrían de evaluar a los candidatos a conformar este organismo en función de “la calidad de la persona, y de la hacienda con que entra a ser Mercader”.²⁶ Un doble criterio de carácter social a la vez que económico. No obstante, el memorial de Illán no hacía sino reflejar la patente ausencia de un marco jurídico que regulase la jerarquía entre los conformantes del cuerpo mercantil. Ello impediría a su vez una clara definición de los criterios de pertenencia a la élite de “hombres de negocios”, lo que explica el extendido empleo del término entre quienes no cumplirían las condiciones para serlo.

A la inexistencia de un marco regulatorio de la estratificación interna se añadían otros dos problemas. Uno de carácter general, que no era otro que la poca estima social de la actividad mercantil debido a su identificación con los oficios mecánicos. Razón en la cual Illán sustentaba su propuesta de legislar para “que no sea acto contrario a la nobleza el ser Mercader”.²⁷ El otro problema era de carácter específico y afectaba en concreto al estrato superior de negociantes portugueses establecidos en Castilla: la equiparación constante, tanto en las esferas de poder como en la cultura popular, entre los términos “hombre de negocios” y “hombre de la nación (hebrea)”. Es decir, de la categoría socioprofesional con el origen etno-religioso. Esta identificación entre hombre de negocios y converso había sido ya una constante en Portugal desde el siglo XVI por el importante peso de los *cristãos-novos* en las actividades comerciales y financieras.²⁸ A ello habría que añadir la discriminación existente en el seno de la sociedad portuguesa con respecto a los judeoconversos, acrecentada por el propio entramado político-institucional portugués hasta el punto de convertir a los llamados *homens da nação* en una especie de extranjeros en su propia tierra.²⁹ Quizá como influencia de la situación de los conversos en Portugal se propagaría entre las instituciones de la Monarquía Hispánica el uso de la expresión “hombres de negocios de la nación portuguesa”, con el cual se hacía una triple referencia a su dedicación profesional, su naturalidad portuguesa y su ascendencia hebrea.

Ninguna de las propuestas presentadas por Illán en su memorial vería finalmente la luz. De hecho, durante el reinado de Felipe IV no llegaría a desarrollarse un marco legal que regulase el estatuto de los comerciantes y la estratificación interna entre los mismos. Las únicas excepciones la representaban consulados de mercaderes como los de Burgos, Sevilla o Bilbao, aunque sus ordenanzas estaban destinadas fundamentalmente a la preservación

²⁶ *Ibidem*, f. 5 v.

²⁷ *Ibidem*, f. 7 r.

²⁸ J. Pedreira, “Os negociantes...”, pp. 411-412.

²⁹ C. B. Stuczynski, “Harmonizing identities...”, pp. 249-250.

de privilegios económicos para las comunidades mercantiles locales. Habría que esperar hasta bien entrado el siglo XVIII para asistir al inicio de procesos de institucionalización de la distinción en el seno del mundo comercial. En el caso de Madrid influiría sin duda la progresiva consolidación de la corporación de los *Cinco Gremios Mayores*, fundada en 1667 y en torno a la cual se fue agrupando la élite mercantil local a lo largo de la centuria siguiente.³⁰ A pesar de establecer una serie de criterios socioeconómicos de acceso, los Cinco Gremios no llegarían a implementar una nítida distinción entre mercaderes mayoristas o minoristas como sucedería en Portugal con la fundación de la poderosa *Junta do Comércio* en 1755. Esta última, dotada de jurisdicción sobre todos los negociantes y mercaderes del reino luso, institucionalizaría las diferencias dentro del cuerpo del comercio.³¹

Teniendo en cuenta todo lo anterior se podría afirmar que en el Madrid de mediados del XVII no habría existido una clara distinción jurídica del estatus de “hombre de negocios” como élite socioprofesional. No obstante, las acuciantes necesidades financieras de la Monarquía Hispánica desde finales del siglo XVI incidirían en que los hombres de negocios implicados en asientos con la Real Hacienda fueran integrados en la lógica de servicios y mercedes en que se basaba el sistema político de los Austrias. En ese contexto, la progresiva asimilación de la naturaleza profesional de los asientos con una suerte de “servicio económico” a la Corona haría merecedores a los hombres de negocios de la gracia real en forma de ciertos privilegios, oficios públicos y, de forma más restringida, títulos nobiliarios.³² Por tanto, ello conduciría al desarrollo de mecanismos de intercambio de servicios financieros por una serie de mercedes regias de carácter jurisdiccional o simbólico.³³

Entre las remuneraciones jurisdiccionales se hallaba la concesión del “fuero de asentistas”, a través del cual se llegaría a implantar una nítida diferenciación jurídica entre los “asentistas de su Majestad” y el resto de miembros de la comunidad mercantil. El fuero incluía una serie de derechos ex-

³⁰ A partir de diversas disposiciones y ordenanzas, como las de 1764 y 1783, se requirió de los candidatos a conformar los Cinco Gremios el haber ejercido actividades comerciales por un mínimo de diez años y la posesión de un capital de al menos 45.000 reales de vellón. M. E. Gómez Rojo, “Las implicaciones jurídicas, sociales y económicas de los Cinco Gremios Mayores de Madrid como institución mercantil y financiera en la España del siglo XVIII”, *Revista de Estudios Histórico-Jurídicos*, 30 (2008), pp. 187-214.

³¹ De hecho, la pertenencia a dicho organismo quedó reservada a los “homens de negócio com cabedal, e crédito nas Praças de Lisboa, ou do Porto”, quienes a su vez recibieron una serie de privilegios fiscales respecto al resto de comerciantes. J. Pedreira, “Os negociantes...”, pp. 412-417.

³² C. Sanz Ayán, *Los banqueros y la crisis de la Monarquía Hispánica de 1640*, Madrid, 2013, pp. 288-299.

³³ Intercambio de servicios similar al que se produjo en el Portugal de finales del siglo XVIII y principios del XIX. F. Dores Costa, “Capitalistas e serviços: empréstimos, contratos e mercês no final do século XVIII”, *Análise Social*, 27-116/117 (1992), pp. 441-460.

clusivos, como la concesión de jurisdicción privativa para las causas civiles y criminales que pendieren durante la realización de un asiento, con inhibición de cualquier tribunal local o real salvo el Consejo de Hacienda. También se incluía la exención del servicio militar, así como del pago de cualquier repartimiento fiscal de carácter extraordinario.³⁴ Por supuesto, junto con el fuero de asentistas la Corona concedió a título particular una serie de mercedes a aquellos hombres de negocios que prestasen mayores “servicios económicos” a través de sus asientos: privilegios jurisdiccionales, como el de juez conservador para el asiento, o simbólicos, como la concesión de licencia para emplear coche de mulas en Madrid.³⁵ A todo ello habría que unir la consecución de acceso directo a los ministros y oficiales que conformaban las juntas y consejos reales, así como también a importantes figuras políticas del ámbito cortesano.³⁶

Por consiguiente, mediante la contratación de asientos con la Real Hacienda los hombres de negocios consiguieron alcanzar un estatus privilegiado que reconocía en la práctica una posición social superior con respecto al resto de categorías profesionales asociadas al comercio. Aunque Illán ligase tanto a asentistas como a corredores de cambios y de lonja con la élite del mundo del comercio, solo los primeros gozarían de una clara distinción jurídica. De ahí que a ojos de la Corona la denominación de “hombres de negocios” se asociase en exclusiva con los asentistas. Sin embargo, ya que las bases del reconocimiento como élite profesional de los asentistas procedían de mercedes obtenidas a partir de negocios con la Real Hacienda, habría que incluir también a los arrendadores de rentas reales dentro de dicha élite de hombres de negocios. En cuanto que “tesoreros generales” de rentas de realengo o del Reino, estos se beneficiaron de una serie de prebendas de no menor importancia. La principal de ellas era la de gozar del mismo acceso que los asentistas al entorno cortesano. Además, en algunos casos obtuvieron jurisdicción privativa para los pleitos dimanados de la gestión de la renta

³⁴ Véase como ejemplo la condición sexta del asiento contratado en marzo de 1648 por Manuel Núñez Mercado y sus hermanos para la provisión de 200.000 escudos de vellón para los presidios de España. AGS, CCGG, leg. 142 (5 de marzo de 1648).

³⁵ Un caso de remuneración simbólica lo representa la licencia de coche de mulas concedida a Pascual de Chaves tras contratar un asiento de 112.000 ducados de vellón. AHN, Consejos, leg. 13200, exp. 178 (Decreto de gracia concedido a Pascual de Chaves, 30 de junio de 1642).

³⁶ C. Sanz, *Los banqueros y la crisis...*, pp. 288-291. Uno de los numerosos ejemplos que podemos citar lo encontramos en una carta de finales de 1631 en que Diogo Barbosa Chacão recomendaba a su primo Felipe Dias Guterres recurrir a la intermediación de Enrique Núñez Saravia, hermano del asentista Juan Núñez Saravia, para resolver en Madrid un pleito fiscal pendiente. En dicha carta Diogo informaba que Enrique Núñez Saravia se había comprometido a negociar en la Corte para “buscar alguma traza, e meio pella via do Conde-Duque, ou da que parecer mais conveniente e asertada para encaminhar este negocio”. AHN, Inquisición, leg. 246, exp. 12 (Carta de Diogo Barbosa Chacão a Felipe Dias Guterres, Burdeos, 10 de diciembre de 1631).

mediante la concesión de un juez conservador. Especialmente a partir de la suspensión de consignaciones de 1647.³⁷

Se puede señalar así que los privilegios jurídicos, sociales y económicos asociados a la contratación de asientos y la gestión de rentas reales sentaron las bases de la pertenencia *de facto*, que no *de iure*, al estrato superior del ámbito profesional del comercio y las finanzas. De modo que por “hombres de negocios de la nación portuguesa” se hará mención en este trabajo a un conjunto de individuos y parentelas que acabaron por consolidarse en la cima del referido grupo ocupacional gracias a su desempeño de negocios con la Real Hacienda. Una diferenciación social y jurídica que en la Castilla de Felipe IV no garantizaría por sí misma la riqueza acumulada a través del comercio al por mayor.

FAMILIA Y MOVILIDAD SOCIAL EN EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS

Una vez comprobados los elementos en que se sustentaba la distinción de los hombres de negocios, habrá que dirigir la atención a los patrones de comportamiento social desarrollados por los mismos en cuanto que conformantes de una élite profesional. Unos patrones que estaban intensamente influidos por la familia, núcleo básico de la producción económica, de la reproducción biológica y de la transmisión de ideas o valores en las sociedades del Antiguo Régimen.³⁸ La familia era de hecho una institución social de primer orden que determinaba en gran medida las trayectorias vitales y ocupacionales de sus miembros. De ahí que tanto la familia doméstica constituida en torno a la casa como las relaciones de parentesco extenso desempeñaran un rol crucial en la movilidad social de carácter ascendente. Esta última no era, como tradicionalmente ha sido concebida, un mero proceso de ascenso de un estado a otro, principalmente de la condición plebeya a la nobiliaria. Podía darse también otra situación consistente en un cambio de posición y nivel socioeconómico dentro de un mismo estamento.³⁹ Como, por ejemplo, acontecía en el seno del estado noble cuando un título de Castilla accedía a la grandeza de España. La misma situación tenía lugar en el interior del estado

³⁷ Esto solía acontecer cuando el arrendamiento de la renta estaba ligado a la contratación de un asiento de provisión o de anticipación con la Real Hacienda. Como por ejemplo en el asiento de 30.000 ducados de vellón contratado en 1648 por Pascual de Chaves para conseguir la prórroga de la renta de los pescados del Reino en cabeza propia y de su cuñado Diego Méndez Chaves. AGS, Consejo y Juntas de Hacienda (CJH), leg. 926 (6 de marzo de 1648). Entre las condiciones del asiento se incluía el privilegio de nombrar juez conservador en el Reino de Galicia. AGS, CJH, leg. 925 (28 de abril de 1648).

³⁸ J. M. Imízcoz, “Familia y redes...”, pp. 137-142.

³⁹ Lawrence Stone fue uno de los pioneros en proponer que la movilidad social en el período moderno no habría sido un mero paso de un estamento a otro (estado llano-nobleza), sino más bien un proceso de cambio de estatus socioeconómico. L. Stone, “Social Mobility in England, 1500-1700”, *Past & Present*, 33 (1966), pp. 16-55.

llano y era precisamente la clave de la formación de esos grupos ocupacionales que ocupaban la medianía social. Los grupos intermedios a los que se hiciera mención anteriormente.

De ahí que antes de abordar la influencia de la familia en la movilidad social sea preciso establecer una distinción básica entre una de carácter vertical (interestamental), basada en el paso de un estamento a otro, y otra horizontal (intraestamental), consistente en el cambio de estatus dentro de un mismo estamento. Se atenderá precisamente a esta última por ser la más común entre los hombres de negocios de la nación portuguesa, ya que como consecuencia de su origen judeoconverso vieron dificultado en gran medida su acceso a la condición nobiliaria. Lo que no impidió que algunos de esos linajes alcanzaran la ansiada nobleza, cuando no los estratos superiores de la misma mediante la obtención de títulos nobiliarios. Así sucedió en el caso de las familias Donis, Cortizos y Paz-Tinoco, que tras dos generaciones implicadas en la contratación de asientos con la Real Hacienda vieron premiados sus servicios con los títulos de marqués de Olivares de Duero, de marqués de Villaflores y de vizconde del Fresno, respectivamente.⁴⁰ Más común fue el acceso al estado noble a través de la consecución de un hábito de alguna de las órdenes militares castellanas o portuguesas, así como mediante otras distinciones aristocráticas. Esto aconteció sobre todo con los hombres de negocios originarios de Lisboa, quienes en su mayoría procedían de familias plenamente consolidadas en la élite de los negocios en generaciones precedentes.⁴¹

Sin embargo, entre la gran mayoría de hombres de negocios portugueses de segunda fila, es decir aquellos centrados en el arrendamiento de rentas reales y la contratación de asientos menores, fue más común la movilidad horizontal. Esto tiene fácil explicación teniendo en cuenta que eran de procedencia socioeconómica más modesta que los clanes lisboetas y que comenzaron su andadura en el mundo de los negocios con la Real Hacienda de forma más tardía. La implicación de los mismos en los asientos y rentas reales se concentraría especialmente en la década de 1640 y se extendería hasta los primeros años de la de 1650, justo cuando las carreras de buena parte de los mismos

⁴⁰ Para los Donis; C. Sanz Ayán, “‘Blasones son escudos’: El ascenso económico y social de un asentista del rey en el siglo XVII, Bentura Donis”, *Cuadernos de Historia Moderna*, 20 (1998), pp. 33-57; para los Cortizos; C. Sanz Ayán, “Procedimientos culturales y transculturales de integración en un clan financiero internacional: los Cortizos (siglos XVII y XVIII)”, *Las redes del imperio. Élités sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714*, Madrid, 2009, pp. 65-94; y para los Paz-Tinoco: C. Sanz Ayán, *Los banqueros de Carlos II*, Valladolid, 1988, pp. 351-352.

⁴¹ Entre los casos más representativos se cuentan los de Nuno Díaz Méndez de Brito, *fidalgos* de la Casa Real de Portugal; Manuel de Paz, *fidalgos* de la Casa Real de Portugal; el licenciado García de Illán, señor de Bornival en los Países Bajos; Jorge de Paz Silveira, barón en el Reino de Nápoles; Fernando Tinoco, *cavaleiro* de la Orden de Cristo; Salvador Vázquez Martínez Dorta, caballero de la Orden de Alcántara; Juan de Silva de Lisboa, *fidalgos* de la Casa Real de Portugal; o Felipe Denis Pacheco, caballero de la Orden de Santiago.

se vieran bruscamente truncadas con motivo de los procesos de fe inquisitoriales de que fueran víctima. Véanse los ejemplos mostrados a continuación de algunos de esos negociantes de segundo nivel:

FIGURA 1. PARTICIPACIÓN EN NEGOCIOS CON LA REAL HACIENDA

<i>Hombre de negocios</i>	<i>Asientos</i>	<i>Rentas</i>
Francisco López Capadocia	– Composición con Real Hacienda (1640) – Provisión de Tánger (1641-43) – Provisión de Ceuta (1644-46)	– Tabaco de Portugal (1639-40) – Salinas Andalucía tierra adentro (1652-53)
Francisco López Pimentel	—	– Uno por Ciento Toledo (1640-45) – Salinas Castilla la Vieja (1645-54)
Luis Fernández Pato	– Composición con Real Hacienda (1640)	– Salinas Andalucía tierra adentro (1652-53) – Alcabalas y Tres por Ciento Córdoba (1658-61)
Francisco Rodríguez Penamacor	– Composición con Real Hacienda (1640)	– Papel blanco y de estraza (1637-44) – Azúcar, chocolate y conservas (1638-48)
Manuel Núñez Mercado	– Provisión Presidios de España (1648) – Provisión Ejército de Badajoz (1649)	– Azúcares Reino de Granada (1648) – Sedas Reino de Granada (1649-50)
Pascual de Chaves	– Anticipación (1642) – Anticipación (1648)	– Pescados frescos y salados (1648-54)
Dr. Andrés de Fonseca	– Provisión Casas Reales (1642) – Servicio de su Majestad (1644) – Servicio de su Majestad (1645)	– Millones de Málaga (c. 1644-50)

Fuente: Elaboración propia.

La adscripción de tales individuos a los estratos superiores del mundo de los negocios tendría lugar a través de su estatus de asentistas o de tesoreros generales de renta. Para poder constatar de forma más clara los procesos de promoción social en clave “horizontal” o “intraestamental” de que fueron protagonistas resultan de gran utilidad los testimonios que aportaron ante el Santo Oficio aquellos que fueron procesados como judaizantes. Son especialmente interesantes tanto la declaración de su genealogía, en la que debían hacer mención siempre que fuese posible a la profesión de sus ascendientes, como el llamado “discurso de su vida”, en el que el reo daba cuenta brevemente de su trayectoria vital antecedente. Aunque los testimonios ante los inquisidores de estos hombres de negocios pudiesen contener un alto grado de subjetividad e imprecisión por el carácter coercitivo del Santo Oficio, en algunos casos resultan de gran provecho sobre todo si pueden ser contrastados con otras fuentes documentales. Como, por ejemplo, la correspondencia epistolar o las escrituras notariales. A continuación se muestran las ocupaciones profesionales de los padres y los abuelos de algunos de los hombres de negocios portugueses objeto de estudio:

FIGURA 2. ORIGEN GEOGRÁFICO Y SOCIOPROFESIONAL

Nombre	Origen (Origen padre)*	Profesión padre	Profesión abuelo paterno	Profesión Abuelo materno
Francisco López Capadocia	Vila Real	Corredor de lonja	—	Vivia de su hacienda
Francisco López Pimentel	Chacim (Mogadouro)	Mercader de bueyes, seda y lencería	Alcaide castillo de Mogadouro (h.1580)	Labrador
Luis Fernández Pato	Vila Real	Abogado	—	—
Francisco Rodríguez Penamacor	Penamacor	Labrador y lencero	—	—
Manuel Núñez Mercado	Penamacor	Mercader de ganados	Labrador y lencero	Labrador
Pascual de Chaves	Lisboa (Abrantes)	Hombre de negocios	—	—
Dr. Andrés de Fonseca	Mirandela	Abogado	—	—

Fuente: Elaboración propia. *Cuando el origen del padre es diferente al del hijo.

Trayendo a colación la jerarquización planteada por García de Illán en su memorial de 1625, solo los progenitores de Pascual de Chaves y Francisco López Capadocia podrían ser contados dentro del estrato superior del comercio: el primero como “hombre de negocios” y el segundo como “corredor de lonja”. Sin embargo, dado que no estuvieron implicados en negocios con la Real Hacienda, su estatus habría sido inferior al de sus hijos por no poder disfrutar de las prebendas dimanadas del servicio financiero a la Corona. Los padres de Francisco López Pimentel y Manuel Núñez Mercado figurarían en el estrato intermedio que Illán denominaba “mercancía menor”, en ambos casos como mercaderes de ganados y/o de productos textiles. Mientras tanto, el padre de Francisco Rodríguez Penamacor combinaba la labranza con la producción de lienzos. En cuanto a los progenitores de Luis Fernández Pato y el doctor Andrés de Fonseca, estos se situaban en un plano ocupacional distinto ya que ambos fueron abogados. Profesión que también ejerció Fonseca a la par que se destacaba como asentista y tesorero general de rentas.⁴² La información referente a los abuelos de los referidos hombres de negocios es más bien escasa a la vez que difícilmente corroborable, y los pocos casos en que hay menciones suelen ser referidos como labradores, es decir, como ajenos al mundo del comercio y las finanzas. De uno u otro modo, ninguno de los ancestros de estos hombres de negocios habría conformado la élite mercantil y financiera en cuanto que asentistas o arrendadores de rentas. De ahí que se pueda concluir que todas estas familias fueron protagonistas de procesos de ascenso horizontal.

⁴² Por ejemplo, en 1637 fue contratado como abogado por Francisco Rodríguez Penamacor para asistirle en las materias judiciales relacionados con la renta del papel, a cambio de un salario de 500 ducados anuales. AHN, Inquisición, leg. 3825 (escritura de concierto salarial entre el doctor Andrés de Fonseca y Francisco Rodríguez Penamacor, 30 de mayo de 1637).

En la tabla anterior se hace referencia también a su procedencia geográfica, dato muy útil de cara a comprobar que la promoción ascendente estuvo íntimamente ligada a la movilidad geográfica. La cual no solo les llevó a trasladarse de Portugal a Castilla, sino también de pequeños o medianos núcleos rurales a grandes centros comerciales y financieros, como por ejemplo Lisboa, Madrid o Sevilla. Los referidos hombres de negocios eran originarios de localidades situadas en regiones del interior portugués como Trás-os-Montes o la Beira. La única excepción es la de Pascual de Chaves, nacido en Lisboa, pero cuyos padres eran naturales de Abrantes, una villa alentejana. Precisamente el establecimiento del padre del último –Manuel Rodríguez Chaves– en Lisboa primero y en Sevilla después, núcleos en los que se dedicaría al comercio mayorista, explicaría en gran medida que alcanzase el estatus de “hombre de negocios” referido por su hijo Pascual.

Aunque los datos hasta aquí mencionados demuestran la existencia de esos procesos de movilidad ascendente en relación a generaciones antecedentes, no arrojan demasiada información cualitativa respecto a cómo tuvieron lugar los mismos. Es ahí donde se muestra de gran utilidad la consulta de los antes referidos “discursos de su vida” contenidos en los procesos inquisitoriales. Emplearemos a modo de ejemplo el caso de Manuel Núñez Mercado, quien, con apenas 24 años de edad en el momento de su detención por el Santo Oficio, en abril de 1652, figuraba ya como “asentista de su Majestad”. Eso lleva a plantearse cómo pudo alcanzar semejante estatus sin ni siquiera gozar de la mayoría de edad según la legislación castellana. Y más teniendo en cuenta que según Manuel su padre, Francisco Estévez Mercado, había sido mercader de ganados. Es un caso muy útil para abordar el influjo de la familia en esas trayectorias ascendentes. En especial de los parientes ajenos al ámbito doméstico de la casa, pues como señalara Giovanni Levi la movilidad social en las sociedades del Antiguo Régimen no puede ser comprendida sin atender al conglomerado de vínculos existentes con los mismos de cara al establecimiento de cadenas de solidaridad.⁴³ Por esa misma razón, procesos de ascenso como los antes referidos no pueden ser vistos meramente desde una clave intergeneracional, de padres a hijos. A través de la trayectoria vital y profesional de Manuel Núñez Mercado se comprobará la influencia desempeñada por los parientes colaterales.

Nacido en Penamacor alrededor de 1627, Manuel Núñez Mercado vivió en casa de sus progenitores hasta los siete años, cuando sería enviado a Madrid bajo la custodia de su tío Francisco Rodríguez Penamacor. Residiendo en casa del mismo, Manuel aprendería a leer y a escribir en la escuela de un maestro gallego y recibiría también los primeros rudimentos en el mundo

⁴³ G. Levi, “Family and Kin. A Few Thoughts”, *Journal of Family History*, 15-4 (1990), pp. 567-578.

de los negocios como aprendiz del cajero de otro mercader portugués. Muy probablemente asistiría también a su tío Francisco, quien arrendó la renta del papel y la del azúcar y conservas en 1637 y 1638 respectivamente.⁴⁴ Esa fase formativa del joven Manuel transcurriría hasta principios de la década de 1640, cuando además de realizar comisiones para Penamacor se situaría bajo el halo protector de otro de sus tíos, Henrique Núñez. Este último comenzó a contratar diversos asientos con la Real Hacienda a partir de 1640 y puesto que residía en Extremadura, en concreto en Mérida, es bastante probable que decidiese hacer de su joven sobrino su agente y corresponsal en la Corte.⁴⁵

La implicación de Manuel en los negocios de Henrique Núñez fue aumentando progresivamente hasta que en 1645 entró como partícipe, junto con sus hermanos mayores Juan y Baltasar Rodríguez Núñez, residentes en Mérida, en un asiento de provisión de 177.000 escudos de vellón para el Ejército de Extremadura.⁴⁶ La muerte de Henrique Núñez en septiembre de 1647 y la suspensión de consignaciones a asentistas decretada un mes después por Felipe IV no supondrían una rémora en la ascendente carrera de Manuel Núñez Mercado. Su hermano Juan se trasladaría a Madrid para asumir el negocio familiar y en conjunción con Manuel y Baltasar alcanzaría en mayo de 1648 un acuerdo con la Real Hacienda para ser retirados de la lista de “decretados”. A cambio renunciaron a parte de las consignaciones adeudadas por la Corona a su difunto tío y contrataron un nuevo asiento de 200.000 escudos de vellón para los presidios de España.⁴⁷ A partir de entonces la gestión de los negocios fue asumida por los tres hermanos *in solidum*. En diciembre de 1648 tomaron en arriendo la renta de las sedas de Granada y en febrero de 1649 contrataron otro asiento de 240.000 escudos de vellón para la provisión del Ejército de Extremadura.⁴⁸

Los sucesivos fallecimientos de sus hermanos Juan y Baltasar, en julio de 1649 y marzo de 1650, dejaron a Manuel como heredero universal de los

⁴⁴ Arrendó la renta del papel por un periodo de seis años contados desde 1637 por una cuantía de 18.300.000 maravedíes anuales. AHN, Inquisición, leg. 5009 (escritura de traslado de una libranza de Carlos Strata sobre la renta del papel, 16 de abril de 1638). En 1638 hizo lo propio con la renta del azúcar, chocolate y conservas por un periodo de diez años, comprometiéndose a recaudar 10.500.000 maravedíes cada año. *Ibidem*, “Por Francisco Rodríguez Penamacor, Tesorero de la renta de los azúcares, & conservas. Con el Fiscal, y con el Agente, y Procurador General del Reyno”, s/f.

⁴⁵ Entre 1640 y 1647 Enrique Núñez y sus sobrinos proporcionaron mediante sus asientos un total de 1.334.000 escudos. AHN, Inquisición, leg. 1896, exp. 1 (secuestro de bienes de Manuel Núñez Mercado: “Resultas de efectos de Manuel Núñez de Mercado de dependencias de la Hacienda Real”, 1652).

⁴⁶ AGS, CCGG, leg. 139-2 (7 de mayo de 1645).

⁴⁷ AGS, CCGG, leg. 142 (5 de marzo de 1648).

⁴⁸ *Ibidem*, Asiento tomado con Juan Rodríguez Núñez y Baltasar Rodríguez Núñez sobre el arrendamiento de la renta de la seda de la ciudad de Granada y su Reino, 31-12-1648. AGS, CCGG, leg. 143 (18 de febrero de 1649).

mismos. Ese hecho, unido a que su tío Francisco Rodríguez Penamacor muriese en agosto de 1650 dejando su casa en quiebra, convertiría a Manuel Núñez Mercado en el cabeza del clan Núñez Mercado-Penamacor con tan solo 22 años, situación que se prolongaría hasta su detención por la Inquisición en 1652.⁴⁹ Por tanto, su trayectoria profesional constituye una muestra clara del influjo desempeñado por la solidaridad familiar en la consolidación de un ascenso social que llevaría a Manuel a formar parte de los estratos superiores de la comunidad de hombres de negocios de la Corte en apenas una década.

Los lazos de parentesco desempeñaban su papel fundamental en el marco de lo que José María Imízcoz denominaría “economía moral”, un conjunto de valores, expectativas y prácticas comunes entre los participantes de un determinado círculo social. En el caso de la familia dichos principios se materializaban esencialmente en el respeto de la solidaridad entre sus miembros, así como de la autoridad de los patrones de la parentela. Ello tenía lugar a través de intercambios de servicios que reforzaban la adhesión al clan familiar, a la vez que permitían catapultar las carreras de sus miembros más jóvenes.⁵⁰ Esos intercambios eran aún más importantes en el ámbito del comercio y las finanzas, donde las casas de negocios estaban estrechamente imbricadas con la familia y la parentela.⁵¹ Como prueba de ello se puede recurrir de nuevo al caso del extenso clan Núñez Mercado-Penamacor, una vez encabezado por Manuel Núñez Mercado desde mediados de 1650. A pesar de su juventud Manuel habría de asumir el rol de patrón de una amplia parentela, a cuyos miembros ofreció empleos y comisiones en sus negocios. Dado que dichos parientes se beneficiaron del favor de Manuel, quedaron sometidos desde entonces a su autoridad.

La consulta de la correspondencia epistolar de Manuel Núñez Mercado permite observar el contenido real de esas relaciones de solidaridad y jerarquía, sobre todo en relación a las tensiones generadas por el incumplimiento de los valores presupuestos dentro de la “economía moral” familiar. Es lo que sucedería a finales de 1650, en un momento complejo para la casa de negocios a causa de sus ahogos financieros. Por aquel entonces su primo Baltasar Rodríguez Mercado, hijo del difunto Francisco Rodríguez Penamacor, ocu-

⁴⁹ Archivo Diocesano de Cuenca (ADC), Inquisición, leg. 486, exp. 6531 (proceso de fe contra Manuel Núñez Mercado, 1652), ff. 135 r-137 v y 148 r-154 v. Con motivo de las lagunas e incoherencias presentes en los testimonios de Manuel ante el Santo Oficio, la información referente al mismo ha sido completada mediante la consulta de fuentes alternativas como la correspondencia epistolar.

⁵⁰ J. M. Imízcoz Beunza, “Familia y redes sociales en la España Moderna”, *La familia en la historia*, Salamanca, 2009, pp. 135-186.

⁵¹ F. Veiga Frade, *As Relações Económicas e Sociais das Comunidades Sefarditas Portuguesas. O Trato e a Família 1532-1632*, tesis doctoral inédita, Universidade de Lisboa, Lisboa, 2006, pp. 86-90.

paba un lugar crucial en la estructura del negocio familiar tras serle confiada meses antes la administración de la renta de la seda de Granada. Por ese motivo, la negativa de Baltasar a pagar los 54.500 reales que Manuel le había ordenado abonar a Juan de Silva por cantidades adeudadas al mismo provocaría la ira del cabeza familiar. Así se desprende del contenido de la carta a través de la cual Baltasar Rodríguez Mercado explicaba las razones de tal decisión, remarcando además su honradez y compromiso con el negocio familiar:

Doy repuesta a su muy apasionadísima carta de VMd que bien se conoze lo mucho que lo estaba VMd al tiempo de escribirla pues no le dio lugar a conoser no fue yerro ninguno el que hise ni menos deseo de cumplir y executar sus órdenes de VMd en todo y por todo como lo he hecho hoy y lo haré sienpre [...]. VMd no me trata conforme mereesco pues hago y miro por sus cosas de VMd como tan propias y siento en el alma qualquier cosa que no es en orden al útil de VMd.⁵²

Esas excusas no serían suficientes para aplacar a un molesto Manuel Núñez Mercado, que consideraba el acto de desobediencia cometido por su primo como un peligro para el crédito de su casa. Por esa razón, a principios de diciembre Manuel decidió recurrir a una decisión drástica: retirar el poder que había otorgado a Baltasar para administrar la renta de la seda, lo que *de facto* suponía su destitución como responsable de la misma. Una sanción informal que fue recibida con mayúscula sorpresa por los parientes y empleados que se hallaban sirviendo en dicho negocio. Uno de esos empleados, Rafael de Amezquita, además de defender la actuación de Baltasar referiría a su patrón lo siguiente:

Mucha admiración a caussado a todo este lugar la trebocación del poder del señor Primo por estar tan bien rezivido y mui obrado como pudiera un ánjel. Bien que todos le culpamos el no obedecer a VMd como es justo, mas tenía mucha disculpa y aunque merecía castigo, no tan grande.

Aunque Rafael de Amezquita reconocía la legitimidad de la decisión de Manuel Núñez, le parecía excesivo el castigo aplicado a su primo Baltasar. Especialmente por el daño provocado en la reputación del mismo: “lástima ver tan en público perder el crédito y la honrra de un moço de tantas partes”.⁵³

Más efusivo se mostró Jorge Rodríguez de Castro, otro de los primos de Manuel y que hasta entonces había sido el principal colaborador de Baltasar Rodríguez Mercado en la administración de la renta. Jorge no solo trató de acreditar la probidad de Baltasar, sino que haría un recordatorio a Manuel de las obligaciones de amparo que debía a sus parientes como cabeza del clan familiar:

⁵² AHN, Inquisición, leg. 4068 (carta de Baltasar Rodríguez Mercado a Manuel Núñez Mercado, Granada, 29 de noviembre de 1650).

⁵³ *Ibidem* (carta de Rafael de Amezquita a Manuel Núñez Mercado, Granada, 13 de diciembre de 1650).

...considere VMd que todos somos su sangre y que deve anpararnos siempre mientras no agamos bileça nenguna que confío en Dios que nunca la aremos mientras Dios nos guardare el juicio, y no acer lo que VMd iço con Baltasar que le prometo a VMd que todos los amigos lo an sentido como es justo [...], y siempre VMd ará en todo como confío y como quien VMd es, y aunque digo esto conmigo puede VMd acer otro día lo mesmo sin causa o qon ella [...] porque todos nosotros estamos debajo de su anparo de VMd, y le adbierto a VMd que mire que somos pobres y onbres onrados que se apiade de nosotros pues no tenemos otro padre después de Dios sino VMd y nos deve anparar.⁵⁴

Las palabras de Jorge Rodríguez de Castro constituyen una muestra bastante clara de la propia concepción que los parientes de Manuel Núñez tenían de su relación de dependencia jerárquica con respecto al mismo.

La destitución de Baltasar Rodríguez Mercado no sería la última ocasión en que el anterior hiciese una demostración de autoridad en relación a miembros de su parentela. En ese mismo mes de diciembre de 1650 Manuel Núñez recibiría una dura carta de su primo Baltasar Rodríguez de Castro, quien se quejaba de no haber recibido desde Madrid el necesario respaldo financiero para las comisiones que estaba realizando en Extremadura en relación con el asiento contratado en 1649 por Manuel y sus difuntos hermanos. La irritación de Baltasar Rodríguez de Castro llegó hasta el punto de escribir a Manuel que su hacienda “no sirve a Dios ni al Diablo porque VMd con ella no haze bien a nadie”. La dureza del tono empleado por Baltasar en su carta no fue bien recibida por Manuel Núñez, como se observa en las anotaciones que hiciera al margen de la misma de cara a preparar el borrador de la respuesta:

Sr. Baltasar Rodrigues de Castro. Esta carta yo jusgo que VM no me la devió de escribir que a buen seguro ubiera mejor considerado si después de escrita la ubiera leído [...]. Mal y muy mal diçe VMd que mi hazienda no sirve a Dios ni al Diablo, mírese bien y rremírese en ello que a sido buena para sus parientes y amparo dellos y refugio de todos y tanto que a dado alas a VMd para que me escriba esto.⁵⁵

Además de reprobar el tono de la carta, Manuel incluía un velado recordatorio de los beneficios que su hacienda había procurado tanto a Baltasar Rodríguez de Castro como a sus hermanos Jorge Rodríguez de Castro y Diego Rodríguez Mercado. De modo que estos ejemplos extraídos de la correspondencia de Manuel Núñez Mercado suponen una muestra de la operatividad real de las solidaridades y obligaciones presupuestas en el marco de la referida economía moral familiar. Pero también del influjo desempeñado por los patronos de la parentela en el devenir de parientes de menor con-

⁵⁴ *Ibidem* (carta de Jorge Rodríguez de Castro a Manuel Núñez Mercado, Granada, 13 de diciembre de 1650).

⁵⁵ *Ibidem* (carta de Baltasar Rodríguez de Castro a Manuel Núñez Mercado, Higuera de la Serena, 28 de diciembre de 1650).

dición. Una pauta bastante común entre los conformantes del grupo socio-profesional comercial.⁵⁶ La situación de Manuel como protector de sus parientes llegaría a un precipitado fin con su apresamiento por el Santo Oficio en abril de 1652. Tras permanecer en las cárceles secretas de la Inquisición de Cuenca hasta enero de 1656, el deterioro de su salud mental obligaría a su ingreso en el Hospital General de Valencia, donde fallecería el 7 de julio de ese mismo año aquejado de un profundo estado de locura.⁵⁷

ESTRATEGIAS MATRIMONIALES: DE LA ENDOGAMIA A LA HOMOGAMIA

Si la familia y los lazos de parentesco desempeñaban un rol crucial como soporte de las trayectorias de estos hombres de negocios, lo mismo podría afirmarse con respecto a la institución social que permitía reforzar tales vínculos: el matrimonio. En primer lugar, los casamientos posibilitaban el establecimiento de alianzas con otros linajes, aumentando así la red social de sus beneficiarios. Del mismo modo, a través de los enlaces matrimoniales podían incrementarse los vínculos de parentesco preexistentes con otros grupos de familias, logrando consolidar relaciones de solidaridad. Pero, por encima de todo, el matrimonio constituía el mecanismo básico del que dependía la reproducción biológica y social de las familias. A la vez de posibilitar la perpetuación de la estirpe, servía de base para transmitir un determinado estatus socioprofesional y económico a las generaciones venideras.⁵⁸

La importancia crucial de la institución del matrimonio conllevaba que los acuerdos de casamiento fuesen decisiones trascendentales dado que podían afectar, para bien o para mal, a todo el colectivo familiar. De la idoneidad de un casamiento dependían la concentración o dispersión del patrimonio, el establecimiento de nuevas redes de parentesco, la conservación o deterioro del estatus socioeconómico, así como la promoción social ascendente o descendente. De resultados de todo lo anterior, será fundamental abordar las estrategias matrimoniales de las familias portuguesas vinculadas a los estratos superiores del comercio y las finanzas para tratar de comprobar si existía un patrón gene-

⁵⁶ Así se comprueba en el destacado papel desempeñado por los parientes para los comerciantes de Buenos Aires, Lisboa o Madrid durante la segunda mitad del siglo XVIII. S. Socolow, *Los mercaderes del Buenos Aires virreinal: familia y comercio*, Buenos Aires, 1991, pp. 23-48; J. Pedreira, *Os homens de negócio da praça de Lisboa de Pombal ao Vintismo (1755-1822). Diferenciação, reprodução e identificação de um grupo social*, tesis doctoral inédita, Universidade Nova de Lisboa, Lisboa, 1995, pp. 242-253; J. C. Sola-Corbacho, "Family, Paisanaje, and Migration among Madrid's Merchants (1750-1800)", *Journal of Family History*, 27-1 (2002), pp. 3-24.

⁵⁷ ADC, Inquisición, leg. 486, exp. 6531 (proceso de fe contra Manuel Núñez Mercado, 1652).

⁵⁸ F. Chacón Jiménez, "Presentación: propuestas teóricas y organización social desde la historia de la familia en la España Moderna", *Studia Historica. Historia Moderna*, 18 (1998), pp. 17-26.

realizado entre los conformantes de este grupo. Como el que por ejemplo Enrique Soria Mesa propusiera para el estamento nobiliario.⁵⁹

Ello se prueba necesario ya que con motivo de la ascendencia judeoconversa de buena parte de esas familias portuguesas sus patrones matrimoniales han tendido a ser explicados desde una mera perspectiva étnica o religiosa. Según la misma, los casamientos serían empleados como mecanismo para salvaguardar la identidad y cohesión del grupo en cuanto que minoría etnoreligiosa en la Castilla moderna.⁶⁰ Lo cual se habría manifestado a través de una “endogamia judeoconversa” que afectaría por igual a los hombres de negocios de la nación portuguesa a raíz de su origen converso. Sin duda, se trata de una cuestión de enorme complejidad y respecto a la cual no conviene establecer generalizaciones. En este caso se abordarán las pautas matrimoniales observables en varias familias de hombres de negocios portugueses para examinar si se dio un predominio del elemento socioprofesional o del etnoreligioso. O si, por el contrario, se produjo una combinación de ambos.

Lo primero que se constata al reconstruir la genealogía de casi cualquiera de las familias portuguesas conformantes de la élite ocupacional comercial es una absoluta preponderancia de los casamientos con otras parentelas lusas. Así se observa en el caso de las familias lisboetas estudiadas por James Boyajian.⁶¹ Pero también en las procedentes del interior de Portugal, como las abordadas en este trabajo. Entre las escasas excepciones a dicho patrón se encuentran casos como el del matrimonio de una de las hermanas del doctor Andrés de Fonseca con don Gonzalo de Alvarado, encomendero indiano que descendía directamente del homónimo conquistador castellano de Guatemala.⁶² A priori, el predominio del matrimonio entre portugueses que, a su vez, eran mayoritariamente cristianos nuevos llevaría a hablar de un claro recurso a esa endogamia etnoreligiosa. Sin embargo, ni se disponen de suficientes pruebas para saber exactamente cuántos de esos portugueses residentes en Castilla eran cristianos nuevos –al margen de las suposiciones asociadas a su dedicación profesional– ni estamos ante una pauta distintiva con respecto a otros colectivos humanos dedicados al comercio.

De hecho, entre los comerciantes y financieros era muy común el recurso a una endogamia de carácter nacional, como se comprueba a partir del caso

⁵⁹ E. Soria Mesa, *La nobleza en la España moderna. Cambio y continuidad*, Madrid, 2007, pp. 119-123.

⁶⁰ P. Huerca Criado, *En la raya de Portugal. Solidaridad y tensiones en la comunidad judeoconversa*, Salamanca, 1994, pp. 67-77.

⁶¹ Véanse los árboles genealógicos incluidos por Boyajian en los apéndices finales de su estudio: J. C. Boyajian, *Portuguese Bankers...*

⁶² ADC, leg. 487, exp. 6536 (proceso de fe contra el doctor Andrés Fonseca y doña Isabel Enríquez, 1652, ff. 40 r-44 v). Don Gonzalo era nieto por línea materna del capitán Gonzalo de Alvarado, uno de los fundadores de Santiago de Guatemala. Archivo General de Indias (AGI), Guatemala, leg. 121, n° 9 (informaciones: Gonzalo de Alvarado, 1618).

de las principales familias de hombres de negocios genoveses durante los siglos XVI y XVII. Por ejemplo, en asentistas con trayectorias plenamente consolidadas en Castilla: Octavio Centurión, casado con Bettina Doria; Lelio Imbrea, con Giuseppa Spínola; Andrea Piquinoti, con María Magdalena Spínola; Jácome María Spínola, con Francisca Pallavicino; Agapito Grillo, con María de Mari, etc.⁶³ No deja de resultar paradójico el recurso a esa endogamia nacional en unas familias genovesas de preclara limpieza de sangre y con grandes posibilidades de integración entre las élites de la Monarquía Hispánica, gracias sobre todo a su pertenencia al estamento nobiliario de la República de Génova.⁶⁴

Pero los hombres de negocios genoveses no eran los únicos entre los que se detectaba cierta predilección por casamientos con individuos de un mismo origen geográfico. Como lo demuestra el peso del “paisanaje” en el seno de las comunidades mercantiles de Cádiz y Ciudad de México durante la segunda mitad del XVIII. Así sucedería entre los comerciantes vascos de Ciudad de México, quienes a la par de mantener una cofradía religiosa de carácter regional acostumbraban a casar con mujeres de similar procedencia geográfica. Estos patrones de casamiento se explicarían no solo por el hecho de compartir una misma identidad nacional o regional (o étnica, en función de su lengua y costumbres), sino también por las solidaridades emanadas del paisanaje.⁶⁵ Solidaridades que eran fundamentales cuando un comerciante o aprendiz se instalaba en un nuevo núcleo de población, principalmente en el caso de no disponer de miembros de su parentela en el mismo. Además, el contacto con los paisanos permitía acceder a redes sociales preexistentes sobre las que podrían cimentar las correspondencias económicas. Por consiguiente, en el caso de los hombres de negocios portugueses podríamos estar ante comportamientos similares en los que primase más bien el origen nacional o geográfico, y no tanto el etnoreligioso. De hecho, el último factor no sería definitorio en el caso de la comunidad mercantil de Lisboa entre finales

⁶³ C. Álvarez Nogal, *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Madrid, 1997, pp. 137-147.

⁶⁴ Lo cual explica matrimonios exogámicos como los concertados por el asentista Carlos Strata para sus hijos: José Strata con la hija de los condes de Priego, y Manuela Strata con el conde de Fuente del Saúco. A. Domínguez Ortiz, *Política y hacienda de Felipe IV*, Madrid, 1960, pp. 118-120. El carácter aristocrático de los asentistas genoveses venía dado por su adscripción a los *alberghi* (consorcios familiares) que controlaron la vida política y económica de la República de Génova desde 1576. M. Herrero Sánchez, “La red genovesa Spínola y el entramado transnacional de los marqueses de los Balbases al servicio de la Monarquía Hispánica”, *Las redes del imperio: élites sociales en la articulación de la Monarquía Hispánica, 1492-1714*, Madrid, 2009, pp. 97-134.

⁶⁵ P. Fernández Pérez—J. C. Sola-Corbacho, “Regional Identity, Family, and Trade in Cádiz and México City in the Eighteenth Century”, *Journal of Early Modern History*, 8-3/4 (2004), pp. 358-385.

del siglo XVI y la primera mitad del XVII, cuyas principales familias descendían de cristianos viejos y nuevos por igual.⁶⁶

En las familias de hombres de negocios portugueses también tenían presencia, en mayor o menor medida, los casamientos plenamente endogámicos o consanguíneos. Así se observa en muchos de los clanes lisboetas que encabezaron los asientos de provisiones generales a partir de 1627. A modo de ejemplo puede citarse el clan Paz-Tinoco, en el cual se produciría el casamiento del asentista Fernando Tinoco con su sobrina doña Violante Correa, así como el del hijo de ambos, el también asentista don Diego Fernández Tinoco (futuro vizconde del Fresno), con su prima doña Ana María Tinoco. Semejante práctica se percibe en la familia Silveira, puesto que la esposa del asentista Jorge de Paz Silveira era su prima hermana doña Beatriz de Silveira.⁶⁷

Entre los hombres de negocios portugueses de segunda fila también se dieron ejemplos bastante representativos. Como lo prueban los matrimonios consanguíneos desarrollados entre las distintas ramas del extenso clan Chaves. Así, Pascual de Chaves y sus hermanos Gerónimo Núñez Chaves y Miguel Rodríguez Chaves casaron sucesivamente con las hijas de Francisco Méndez Chaves, arrendador de la renta de los pescados del Reino, con las cuales compartían parentesco en tercer y cuarto grado. Otro de los hermanos de Pascual, Jorge Méndez Chaves, casaría con su sobrina doña Beatriz de Chaves, fruto del matrimonio de su hermana doña Inés de Chaves con Baltasar Coello.⁶⁸ En otras parentelas también se perciben enlaces consanguíneos. Por ejemplo, Francisco López Pimentel casó a su hija doña Juana Pimentel con su primo Sebastián López, mientras que Luis Fernández Pato casaría a su hija doña Luisa Fernández Pato con don Pedro Miranda de Ayala, hermano de su primera esposa —doña Ana de Miranda— y, por tanto, tío materno de doña Luisa.⁶⁹

Aunque tras el Concilio de Trento la Iglesia Católica prohibiese los matrimonios consanguíneos hasta el cuarto grado de parentesco (primos terceros), estos siguieron siendo una realidad gracias a la existencia de las dispensas eclesiásticas de la Curia romana. Así lo corroboraron tanto Raul Merzario, en el caso de los campesinos italianos, como Enrique Soria Mesa,

⁶⁶ D. Studnicki-Gizbert, *A Nation...*, pp. 24-25. Situación similar se daría en el Brasil portugués: B. Feitler, *Inquisition, juifs et nouveaux-chrétiens au Brésil. Le Nordeste XVIIe et XVIIIe siècle*, Lovaina, 2003, pp. 302-310.

⁶⁷ J. C. Boyajian, *Portuguese Bankers...*, pp. 30-32 y “Appendix A-1”.

⁶⁸ Para las genealogías de las familias Chaves y Méndez Chaves véanse los procesos inquisitoriales contra Pascual de Chaves y Diego Méndez Chaves: ADC, Inquisición, leg. 495, exp. 6588 (proceso de fe contra Pascual de Chaves, 1654). *Ibidem*, exp. 6586 (proceso de fe contra Diego Méndez Chaves, 1654).

⁶⁹ ADC, Inquisición, leg. 495, exp. 6589 (proceso de fe contra Francisco López Pimentel, 1654). ADC, Inquisición, leg. 524, exp. 6749 (proceso de fe contra Luis Fernández Pato, 1663).

en lo que respecta a la nobleza española.⁷⁰ Varios motivos explican el recurso al matrimonio consanguíneo. En primer lugar, la “estrechez del lugar”, es decir, que los cónyuges viviesen en núcleos escasamente poblados. En segundo, la pobreza de la familia de la novia, lo que impedía dotarla adecuadamente para alcanzar un acuerdo matrimonial ajeno al propio grupo de parentesco. En tercero, la preservación del linaje cuando estuviese en riesgo de extinción a través de una mujer instituida en única heredera, algo común entre la nobleza. Y, por último, el refuerzo de vínculos de parentesco preexistentes de cara a mantener la solidaridad entre las distintas ramas de una misma familia, especialmente cuando existían intereses en común.

Del mismo modo que en el caso de la referida endogamia judeoconversa (etnoreligiosa), la presencia de matrimonios consanguíneos en las familias de hombres de negocios portugueses ha sido percibida no solo como un mecanismo para reafirmar la solidaridad familiar, sino incluso para preservar la identidad conversa cuando el mercado matrimonial solo proporcionaba opciones de enlazar con linajes de cristianos viejos.⁷¹ Es probable que así fuera con diversas familias de cristianos nuevos, sobre todo de aquellas adheridas a prácticas criptojudáicas o también de las residentes en núcleos de escaso poblamiento. Aunque, como trataremos de demostrar, no sería la tónica dominante entre los hombres de negocios portugueses.

Tomando de nuevo el caso de la familia Chaves se puede observar que la consanguineidad no fue una estrategia cerrada, pues se combinó con casamientos exogámicos. Eso explica que los restantes hermanos y hermanas de Pascual de Chaves casaran con miembros de las familias Coello, Monsanto, Núñez Nieto y Núñez Belmonte, así como que el primogénito de Francisco Méndez Chaves enlazara con la familia Morales (Morais). Además, cabría tener en cuenta que las alianzas matrimoniales entre las dos ramas del clan Chaves –Chaves y Méndez Chaves– estuvieron estrechamente vinculadas con una finalidad económica. Casando a sus hijas con otros parientes Francisco Méndez Chaves no solo habría pretendido reforzar los lazos de solidaridad familiar, sino también obtener socios de confianza para la gestión de la renta de los pescados del Reino. El carácter consanguíneo de esas uniones no impediría que Francisco Méndez se viese obligado a acordar generosas dotes a la hora de concertar los casamientos de sus hijas con Pascual de Chaves y sus hermanos. Por ejemplo, Gerónimo Núñez Chaves recibiría 9.000 ducados de plata (99.000 reales) al casar con doña Mencía de Vega y Chaves en 1640.⁷²

⁷⁰ R. Merzario, “Land, Kinship, and Consanguineous Marriage in Italy from the Seventeenth to the Nineteenth Centuries”, *Journal of Family History*, 15-4 (1990), pp. 529-546; E. Soria, *La nobleza...*, pp. 128-134.

⁷¹ Es lo que Pilar Huerga Criado observó en el caso de las familias conversas residentes en Ciudad Rodrigo. P. Huerga, *En la raya...*, pp. 69-73.

⁷² AHN, Inquisición, leg. 4068 (escritura de concierto de dote con Gerónimo Núñez Chaves, 3 de junio de 1640).

Mientras tanto, a Pascual de Chaves se le prometieron 100.000 reales de plata por hacer lo propio con doña Juana de Vega y Chaves en 1644.⁷³ Ello aporta una pista con respecto al hecho de que ni la llamada endogamia nacional o etnoreligiosa ni la consanguinidad habrían sido tan absolutamente determinantes en las estrategias matrimoniales de los hombres de negocios portugueses como tradicionalmente se ha argüido. Por consiguiente, se tratará de probar cómo en paralelo a esas prácticas endogámicas hubo un factor predominante en las pautas matrimoniales: la homogamia socioprofesional. Es decir, alianzas matrimoniales entre linajes que compartían un mismo estatus socioeconómico y ocupacional.

Para lo que respecta a las familias portuguesas ligadas a los asientos o arrendamientos de rentas, aunque concertaran matrimonios con otros linajes de cristianos nuevos portugueses o con miembros de la propia parentela, el elemento clave en la selección de los mismos parece ser siempre su condición socioprofesional. Algunos ejemplos son bastante significativos al respecto, como el de Francisco López Capadocia, quien fuera asentista de provisión de Tánger entre 1641 y 1643, y de Ceuta entre 1644 y 1646. Alrededor de 1628, y siendo todavía un mercader de menor caudal, casaría en Madrid con Beatriz Méndez, la hija de un mercader de Portalegre. El propio padre de Capadocia era por aquel entonces corredor de lonja en Valladolid. Es decir, aunque no se pueda conocer el grado de riqueza de ambas familias, sin duda gozaban de un mismo estatus socioprofesional. Lo mismo se observa con Francisco López Pimentel, hijo de un mercader de bueyes y tejidos, quien casó sobre el año 1630 con la hermana de Capadocia –Leonor López Capadocia– cuando todavía ejercía como mercader. A su vez, Francisco López Capadocia concertaría en 1651 el matrimonio de su hija doña Juana Díaz Capadocia con Luis Fernández Pato, quien hasta entonces se había dedicado al comercio al por mayor y un año después arrendaría la renta de las salinas de Andalucía tierra adentro. Aunque su progenitor –el licenciado Diego Fernández Pato– hubiese sido abogado, Pato fue criado y formado bajo la tutela de sus tíos Pedro y Antonio Fernández Pato, ambos mercaderes mayoristas que establecerían posteriormente su casa en Ámsterdam.⁷⁴

Similares pautas de homogamia son las que se detectan en otras parentelas. Como, por ejemplo, en la de los Núñez Mercado-Penamacor: los asentistas Juan Rodríguez Núñez, Baltasar Rodríguez Núñez y Manuel Núñez Mercado acordaron en 1649 el casamiento de su hermana María Núñez con

⁷³ La cuantía de la dote no se haría efectiva a causa de las deudas con que Francisco legó en 1645 la renta de los pescados a su hijo Diego Méndez Chaves. A cambio Pascual de Chaves sería compensado por su cuñado Diego con una parte de la renta de los pescados. AHN, Inquisición, leg. 1887, exp. 13 (secuestro de bienes de Pascual de Chaves, 1654), ff. 32 r-34 v.

⁷⁴ B. J. López Belinchón, “‘Sacar la sustancia al reino’. Comercio, contrabando y conversos portugueses, 1621-1640”, *Hispania. Revista Española de Historia*, 61-209 (2001), pp. 1017-1049.

Diego Méndez de Brito. Este último probablemente compartiese algún grado de parentesco con alguna de las ramas de la acaudalada familia Méndez Brito, encabezada en Madrid por Francisco Díaz Méndez Brito, canciller de la Cruzada y cuñado del factor y asentista real don Felipe Denis Pacheco.⁷⁵ Aunque no se cuente con mucha información con respecto a Diego Méndez de Brito, en 1655 figuraba ya como corresponsal mercantil en Ámsterdam de varios hombres de negocios portugueses residentes en territorio castellano.⁷⁶

El peso de la homogamia socioprofesional también se observa en familias de conversos portugueses vinculadas a otras esferas ocupacionales. Así se constata a través de los matrimonios concertados a principios del siglo XVII por el doctor Jorge Enríquez, médico de cámara del duque de Alba, para sus tres hijas: Isabel con el doctor en leyes Andrés de Fonseca; Violante con el doctor en medicina Diego Gómez de Fonseca, hermano del anterior; y Leonor con el licenciado en leyes Serrano, tras cuyo fallecimiento fue casada en segundas nupcias con el también licenciado en leyes Manuel Méndez de León. Del mismo modo que el doctor Enríquez, sus yernos pertenecían a familias judeoconversas portuguesas. Algunas incluso con antecedentes inquisitoriales, como en el caso de los progenitores de los hermanos Fonseca. Sin embargo, es bastante probable que en su elección como yernos hubiese primado en gran medida el componente socioprofesional. Ello explicaría que solo escogiese por maridos de sus hijas a titulados universitarios como él mismo, descartando a miembros de otras parentelas de cristianos nuevos portugueses dedicados en exclusiva a ámbitos ocupacionales como el del comercio.⁷⁷

Algunos testimonios contemporáneos de comerciantes u hombres de negocios portugueses permiten constatar con más claridad la preponderancia de la homogamia socioprofesional. Como por ejemplo los contenidos en diversas cartas dirigidas por Manuel Nunes Gomes, un mercader al por mayor residente en Málaga, a su primo hermano Felipe Dias Guterres, su corresponsal en Madrid en la primera mitad de la década de 1630.⁷⁸ Originarios de Aveiro, ambos mercaderes pertenecían por línea materna a la familia Gomes-Porto, radicada en su mayor parte en Francia y entre la cual se detecta un impor-

⁷⁵ Francisco Díaz Méndez Brito era nieto por línea materna de Heitor Mendes Brito, *fidalgovo cavaleiro* de la Casa Real de Portugal, así como sobrino de Nuno Dias Mendes Brito, uno de los primeros asentistas portugueses de Felipe IV. AHN, Inquisición, leg. 142, exp. 6 (proceso de fe contra Francisco Díaz Méndez de Brito, 1653-1655). Respecto a las principales ramas de la familia Mendes Brito en Lisboa: F. Veiga, *As Relações Económicas...*, pp. 238-250.

⁷⁶ Concretamente, en dos listas enviadas a Madrid en 1655 por don Esteban de Gamarra, embajador del rey de España ante las Provincias Unidas, según las cuales Diego Méndez de Brito acostumbraba a usar el alias de Jacob Alberts. J. I. Israel, *Empires and Entrepots. The Dutch, the Spanish Monarchy and the Jews, 1585-1713*, Londres-Ronceverte, 1990, pp. 410-415.

⁷⁷ B. J. López Belinchón, "Conversos y nobleza o las desventuras de un Corregidor", *Sefarad. Revista de estudios hebraicos y sefardíes*, 61-1 (2001), pp. 137-162.

⁷⁸ Estas cartas forman parte del epistolario de Felipe Dias Guterres embargado por el Santo Oficio de Toledo en 1636. AHN, Inquisición, leg. 246, exp. 12. *Ibidem*, leg. 247, exp. 1.

tante peso de los enlaces consanguíneos. El mismo Manuel Nunes Gomes estuvo casado brevemente y en segundas nupcias con su prima Branca Gomes, hermana de Felipe Dias.⁷⁹ La consanguineidad pudo estar precisamente relacionada con el refuerzo de los lazos de solidaridad familiar, más si cabe cuando los miembros de la familia Gomes Porto mantenían importantes correspondencias mercantiles entre sí. Aunque también pudo estar ligada a la adhesión al judaísmo de buena parte de los miembros del clan, especialmente de los residentes en Francia.⁸⁰

Después del reciente fallecimiento de su prima y esposa Branca, Manuel Nunes Gomes referiría a principios de 1630 que estaba considerando casarse de nuevo tras recibir una oferta de otra familia portuguesa. Sus palabras denotan que sus principales intereses de cara a contraer matrimonio eran tanto de carácter doméstico como económico. Con respecto a la primera cuestión, aunque Manuel manifestaba su reticencia a volver a tomar estado, creía necesario hacerlo por el desgobierno de su casa:

...es tanto el desarango i poco gobierno de mi casa que me obliga sin querer a ello, porque realmente un onbre de negocios tiene arto que aser en su escritorio i fuera de su casa para no tener en ella parte del sentido qu'es resia cosa.

Por otra parte, Manuel se lamentaba de su poca fortuna a la hora de acordar sus dos anteriores casamientos por no “aver alcanzado un cuñado a mi gusto”, haciendo referencia a un cuñado de buena hacienda bajo cuya égida pudiera haber prosperado.⁸¹ De hecho, a pesar de su buena relación económica con su primo Felipe Dias, Manuel solo obtuvo al casar con su hermana Branca una poca cuantiosa dote de 15.000 reales, de los cuales 4.650 fueron reservados al pago de la necesaria dispensa papal.⁸² La preponderancia del elemento económico para Manuel quedó patente en relación con su desagrado tras conocer un año después que su hermana Ana Gomes había sido casada en Francia con su primo Jacinto Gomes, residente en Nantes. Sobre todo por los escasos 1.000 cruzados de capital que el último llevó al matrimonio. Hasta el punto de que Jacinto llegaría a denunciar que Manuel había roto su correspondencia con él, provocando así el descrédito de Jacinto ante los restantes conformantes de la comunidad mercantil de Nantes, quienes al ver que su propio cuñado no respondía a sus cartas le habrían de tener por “home saltador ou ladrão”, según palabras del propio Jacinto. Las motivaciones del descontento de Manuel podrían residir en el hecho de haber perdido la po-

⁷⁹ AHN, Inquisición, leg. 246, exp. 12 (dispensa matrimonial para Manuel Nunes Gomes y Blanca Gomes, 3 de octubre de 1628).

⁸⁰ AHN, Inquisición, leg. 142, exp. 2 (proceso de fe contra Felipe Díaz Gutiérrez, 1636).

⁸¹ AHN, Inquisición, leg. 246, exp. 12 (carta de Manuel Nunes Gomes a Felipe Dias Guterres, Málaga, 12 de febrero de 1630).

⁸² *Ibidem* (carta de Manuel Nunes Gomes a Felipe Dias Guterres, Málaga, 5 de febrero de 1630).

sibilidad de casar a su hermana con un comerciante de más caudal que su primo, como Jacinto Gomes dejara entrever.⁸³

La relevancia concedida al carácter económico del matrimonio también queda de manifiesto a través del importante papel jugado por las dotes. Estas constituirían un destacado mecanismo de consecución de capital de cara a sentar las bases de negocios comerciales o financieros de mayor consideración.⁸⁴ Por ejemplo, Francisco López Capadocia referiría que los 6.000 ducados de plata (66.000 reales) obtenidos de Manuel Fernández tras casar con su hermana Beatriz Gómez le permitieron llevar a cabo asientos con miembros de la nobleza titulada, como el conde de la Monclova. Empréstitos a particulares que serían la antesala de la contratación de asientos con la Real Hacienda en la década de 1640, como los de provisión de Tánger (1641-1643) y Ceuta (1644-1646). Algo similar ocurriría cuando Capadocia concertase el casamiento de su hija Juana con Luis Fernández Pato en 1651, a la que dotó con 8.000 ducados de plata (88.000 reales) que Pato empleó en tomar la renta de las salinas de Andalucía tierra adentro en asociación con su nuevo suegro.⁸⁵ Con este matrimonio Capadocia estableció un vínculo de parentesco con otro destacado hombre de negocios portugués al que de hecho situaría al frente del negocio familiar, por encima incluso de su propio primogénito Domingo Rodríguez Capadocia.⁸⁶

Estos casos permiten constatar que, por encima de todo, estos hombres de negocios portugueses buscaban establecer enlaces matrimoniales con linajes no solo pertenecientes al mismo grupo profesional sino también de un estatus económico bastante similar. Así se comprueba en una carta dirigida en marzo de 1644 por Miguel Rodríguez Chaves a su suegro Francisco Méndez Chaves. En ella le informaba de que ya tenía “acomodados e casados” a sus hermanos Enrique Gómez Chaves y Luis de Chaves. Enrique con una hija de Simón Núñez Nieto, un hombre de negocios en Sevilla que prometió una dote de 100.000 reales de plata. Mientras tanto su hermano Luis fue más afortunado al casar con una hija de Diego Núñez Belmonte, destacado mercader de lanas residente en Cáceres que concedió 12.000 ducados (132.000 reales) de plata

⁸³ *Ibidem* (carta de Jacinto Gomes a Felipe Dias Guterres, Nantes, 17 de diciembre de 1631).

⁸⁴ Fue el caso de los judíos sefardíes de Livorno, para los cuales la dote era crucial de cara a conformar el patrimonio familiar, reunir capital y establecer sociedades informales con parientes. F. Trivellato, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*, New Haven-Londres, 2009, pp. 133-139.

⁸⁵ AHN, Inquisición, leg. 161, exp. 9 (proceso de fe contra Francisco López Capadocia, 1663-1670). Respecto a la fecha del matrimonio de Pato y del arrendamiento de la renta: ADC, Inquisición, leg. 524, exp. 6749 (proceso de fe contra Luis Fernández Pato, 1663).

⁸⁶ Con respecto a la asociación entre Capadocia y Pato, véase A. Sánchez Durán, “Cartas, información e instrucciones: la gestión de rentas y asientos por hombres de negocios portugueses en la Corona de Castilla (siglo XVII)”, *CEM/Cultura, Espaço & Memória: revista do CITCEM*, 8 (2017), pp. 123-138.

en concepto de dote por su hija. Incluso prometió a Luis de Chaves costear el ornamento de su futura casa a semejanza de la de su hermano Miguel Rodríguez Chaves. Gasto adicional que el propio Miguel cifraba en 4.000 ducados (44.000 reales).⁸⁷

Del peso desempeñado en esos acuerdos matrimoniales por la posición socioeconómica dan buena fe las palabras de Miguel Rodríguez en referencia a los Núñez Belmonte: “es casa muy endinorada e me disen tiene mucha asienda”. De hecho, opinaba que su hermano Luis podría conseguir de su nuevo suegro, además de la abultada dote pactada, hasta 30.000 ducados (330.000 reales) para sus negocios.⁸⁸ Algo que no es de extrañar dado que Diego Núñez Belmonte era un destacado exportador de lana fina a través de sus correspondientes en Alicante o en Sevilla.⁸⁹ En este último puerto contaba con el apoyo de su hijo Cristóbal Núñez –casado con una hija de Simón Núñez Nieto–, que en ese mismo año de 1644 contrataría con la Real Hacienda un asiento para la anticipación de 50.000 escudos de vellón junto con otros prominentes hombres de negocios portugueses de Sevilla.⁹⁰ Todo ello constituye una prueba de que mediante esas alianzas matrimoniales los Chaves estaban asociándose con dos familias de estatus socioeconómico y profesional similar. Más si cabe teniendo en cuenta los negocios con la Real Hacienda en que se hallaban implicados varios miembros del linaje Chaves: Francisco Méndez Chaves y su hijo Diego Méndez Chaves regentaban la renta de los pescados del Reino desde 1637, mientras que Pascual de Chaves había contratado en 1642 un asiento para la provisión de 112.000 ducados de vellón para “cosas del servicio de su Majestad”.⁹¹

La homogamia resultaba fundamental para el mantenimiento de las posiciones alcanzadas en el seno del cuerpo social castellano, de ahí que fuera una práctica común entre otros conformantes del ámbito socioprofesional mercantil en el mismo periodo referido. Como por ejemplo entre los asentistas genoveses, que enlazaron con otras familias ligadas a los negocios con

⁸⁷ AHN, Inquisición, leg. 4068 (carta de Miguel Rodríguez Chaves a Francisco Méndez Chaves, Sevilla, 1 de marzo de 1644).

⁸⁸ *Ibidem*.

⁸⁹ Por ejemplo, en julio de 1642 Diego Núñez Belmonte tenía 4.800 arrobas de lana listas para embarcar en Sevilla. AHN, Inquisición, leg. 3843-2 (carta de Diego Núñez Belmonte a Francisco Rodríguez Penamacor, Cáceres, 26 de julio de 1642). En 1637, 1638 y 1643 Diego Núñez Belmonte adquirió todas las lanas de la importante cabaña ovina del Monasterio de Guadalupe. E. Llopis Agelán, “La pila de lana de la cabaña trashumante del monasterio de Guadalupe: dimensión, venta y estrategia comercial”, *El negocio de la lana en España (1650-1830)*, Pamplona, 2001, pp. 26-76.

⁹⁰ La contratación del asiento fue resultado de una composición (multa) acordada con el licenciado y consejero real don Juan de Góngora por ser partícipes de comercio de contrabando. El asiento fue encabezado por Cristóbal Núñez en cuanto que mayor contribuyente del mismo con 10.000 escudos. AGS, CCGG, leg. 138-2 (18 de mayo de 1644).

⁹¹ AGS, CCGG, leg. 136-2 (2 de julio de 1642).

la Real Hacienda. Así, el asentista Lelio Imbrea escogió por esposos para sus cuatro hijas a otros destacados hombres de negocios genoveses: doña Antonia fue casada con Alejandro Palavesín, doña Magdalena con Juan Francisco Balbi, doña Ana con Francisco Justiniano, y doña Eugenia con Juan Jácome Spínola. Todos ellos pertenecían a linajes con una estrecha implicación en la contratación de asientos o factorías con la Monarquía Hispánica. De ese modo, Lelio Imbrea garantizó para sus hijas casamientos con individuos de su mismo estatus, a la vez que consiguió reforzar el crédito de su casa al vincularla con otras importantes familias de financieros genoveses.⁹² La común homogamia entre los hombres de negocios llegaba incluso a superar los límites del origen nacional. Eso explica que el asentista portugués don Diego Fernández Tinoco casase a su hija doña Teresa con Sir Benjamin Wright –conocido como Benjamín Ruit– un hombre de negocios inglés que realizó varios asientos con la Real Hacienda hasta 1645.⁹³

Del mismo modo, diversos estudios sobre comunidades mercantiles de la segunda mitad del XVIII permiten corroborar que la homogamia socioprofesional fue una práctica extendida entre los individuos y familias vinculados al comercio. En el caso de Madrid, Juan Carlos Sola-Corbacho detectaría que al menos el 40% de los mercaderes de la villa y corte casaban con hijas de comerciantes.⁹⁴ Un porcentaje ligeramente superior al detectado por Jorge Pedreira entre los conformantes de la élite de hombres de negocios de la plaza de Lisboa, entre los cuales observó un 32,7% de casamientos con hijas de otros negociantes. Sin embargo, a ese porcentaje habría que sumar un 13,9% de matrimonios con hijas de mercaderes, quienes a pesar de su menor estatus socioeconómico pertenecían al mismo grupo profesional que los hombres de negocios.⁹⁵ Más elevados eran los matrimonios homogámicos en Buenos Aires según el estudio de Susan Socolow, ya que un 66% de las esposas de los comerciantes porteños eran a su vez hijas de comerciantes.⁹⁶

Por consiguiente, la homogamia fue un patrón matrimonial plenamente extendido entre las familias implicadas en el mundo del comercio y las finanzas, dado que permitía obtener capital mediante las dotes y establecer alianzas con familias de estatus similar. Ello no impidió que algunas parentelas optasen en la medida de lo posible por matrimonios hipergámicos, o socialmente ascendentes, mientras que otras se viesan forzadas por diversas circunstancias a escoger casamientos hipogámicos, es decir, socialmente descendentes. Pero de un modo u otro, la homogamia fue el elemento predominante ya que la

⁹² C. Álvarez, *Los banqueros...*, p. 70.

⁹³ C. Sanz, *Los banqueros y la crisis...*, pp. 275-278. A. Alloza Aparicio—J. C. Zofío Llorente, “La trepidante carrera de sir Benjamin Wright. Comerciante, factor y asentista de Felipe IV”, *Hispania. Revista Española de Historia*, 73-245 (2013), pp. 673-702.

⁹⁴ J. C. Sola-Corbacho, “Family, Paisanaje...”, p. 9.

⁹⁵ J. Pedreira, *Os homens de negócio...*, pp. 258-260 y 266-267.

⁹⁶ S. Socolow, *Los mercaderes...*, pp. 51-52.

posición socioeconómica de los cónyuges era tenida en cuenta aun cuando compartiesen la misma procedencia nacional, geográfica o etnoreligiosa. Lo mismo ocurría cuando los cónyuges eran seleccionados de entre la parentela. De modo que los hombres de negocios portugueses establecidos en la Castilla del xvii no vendrían sino a reproducir una pauta de comportamiento común al grupo socioprofesional en el que se enmarcaban. Por esa razón, se ha aportado una interpretación diferente con respecto a sus hábitos matrimoniales, por lo general concebidos desde un excesivo determinismo étnico o religioso en función de la ascendencia conversa de los mismos.

CONCLUSIONES

A lo largo de este texto se ha implementado una visión alternativa en lo que respecta al estudio de los hombres de negocios portugueses, atendiendo fundamentalmente a su rol como miembros del grupo ocupacional del comercio y las finanzas: y, en tanto que tales, como conformantes de los llamados “grupos intermedios” en el seno de la sociedad castellana. Dada la inexistencia de un marco jurídico regulatorio de dicho ámbito socioprofesional, la distinción de estatus entre sus miembros solo sería posible a través de los privilegios jurisdiccionales concedidos por la Corona tanto a asentistas como a arrendadores de rentas reales. En segundo lugar, se ha llevado a cabo el análisis de los procesos de ascenso social de que fueron protagonistas una serie de familias portuguesas a través de su implicación en el mundo de los negocios, destacando el mayoritario carácter horizontal, o intraestamental, de dichos procesos de promoción social. A su vez, se ha destacado el importante papel desempeñado por los lazos de parentesco, adscritos a una lógica de respeto de solidaridades y obligaciones intrafamiliares.

Por último, se ha planteado el estudio de las estrategias matrimoniales para tratar de probar que no se hallaban delimitadas en exclusiva por la denominada “endogamia judeoconversa”. Para ello se ha establecido una comparación con las pautas de casamientos existentes entre otras comunidades etnonacionales de negociantes, con el fin de demostrar el peso primordial jugado por la homogamia socioprofesional. Desde ese último punto de vista, la selección de cónyuges habría tenido lugar según el estatus socioeconómico y ocupacional de los candidatos y sus familias, aún incluso cuando se tratasen de miembros de la misma parentela. Por consiguiente, el objeto de este trabajo ha sido el de tratar de implementar una perspectiva más amplia y compleja con respecto al estudio de estos hombres de negocios portugueses como conformantes del grupo ocupacional del comercio en la Castilla de Felipe IV.

Por supuesto, en el futuro será preciso atender a otras variables de sus comportamientos socioculturales que aquí no han podido ser atendidas. Como, por ejemplo, las estrategias de inversión en capital simbólico mediante el consumo suntuario y la ostentación, la fundación de capillas, la integración en co-

fradías religiosas o la participación en eventos del ámbito cortesano. No obstante, privilegiar este punto de vista socioeconómico y ocupacional no significa negar la enorme influencia desempeñada por lo que Jean-Pierre Dedieu denominaría el “pecado social” de los judeoconversos: el ser identificados como tales por el resto del cuerpo social del que formaban parte.⁹⁷ Lo cual queda de manifiesto en el amplio uso de la expresión “hombres de negocios de la nación portuguesa”, que hacía referencia por igual tanto a su naturalidad portuguesa como a su ascendencia hebrea (la “nación hebrea”). Ese pecado social impidió a muchos de esos hombres de negocios aspirar a una plena consolidación en la sociedad castellana. Además de ver limitadas sus posibilidades de consecución de prebendas asociadas al estamento nobiliario –salvo en contadas ocasiones restringidas por lo general a los clanes lisboetas de mayor alcurnia– la tan extendida asociación de los hombres de negocios portugueses con la mácula conversa les convertiría en un fácil blanco de la Inquisición en los periodos en que esta institución se mantuvo más activa contra los sospechosos de judaizantes. No entraremos a discutir aquí si tales delitos de criptojudasmo estaban justificados o no, puesto que no ha sido el objeto de este trabajo. Pero lo que sí es evidente es que la sombra de la Inquisición supondría un evidente obstáculo en los procesos de asimilación de esas familias portuguesas con una élite de carácter socioprofesional.

Así lo prueba el trágico final de las trayectorias de algunos de los hombres de negocios objeto de estudio en este trabajo. Manuel Núñez Mercado murió demente cuatro después de su detención por el Santo Oficio de Cuenca en 1652.⁹⁸ Francisco López Pimentel huyó con destino a Francia tras ser reconciliado en 1654 por el mismo tribunal.⁹⁹ Su cuñado Francisco López Capadocia pasaría siete años de su vida en las cárceles secretas del Santo Oficio como consecuencia de los dos procesos de fe que sufriera entre 1653-1655 y 1661-1666: el último acabaría conllevando su muerte como consecuencia de los tormentos recibidos tras negarse una y otra vez a aceptar las acusaciones de judaizante que pesaban sobre él.¹⁰⁰ El yerno de Capadocia, Luis Fernández Pato, fue reconciliado por distintos tribunales de la Inquisición hasta en tres ocasiones (1638, 1656 y 1670), lo que supondría un freno permanente a su promoción social y a su consolidación como reputado hombre de negocios.¹⁰¹ Pascual de Chaves y su cuñado Diego Méndez Chaves per-

⁹⁷ J. P. Dedieu, “Pecado original...”, pp. 61-76.

⁹⁸ ADC, Inquisición, leg. 486, exp. 6531 (proceso de fe contra Manuel Núñez Mercado, 1652).

⁹⁹ ADC, Inquisición, leg. 495, exp. 6589 (proceso de fe contra Francisco López Pimentel, 1654). Para las noticias sobre su posterior asentamiento en Francia. AHN, Inquisición, leg. 161, exp. 7 (proceso de fe contra Francisco López Pimentel y otros, 1660).

¹⁰⁰ AHN, Inquisición, leg. 161, exp. 5 (proceso de fe contra Francisco López Capadocia, 1653-1655). *Ibidem*, exp. 9 (proceso de fe contra Francisco López Capadocia, 1663-1670).

¹⁰¹ ADC, Inquisición, leg. 524, exp. 6749 (proceso de fe contra Luis Fernández Pato, 1663-1670).

dieron la renta de los pescados del reino tras ser detenidos y reconciliados por la Inquisición de Cuenca en 1654.¹⁰² Por último, el doctor Andrés de Fonseca fue víctima de dos causas inquisitoriales. La primera de ellas, entre 1622 y 1624, marcaría el fin de su carrera como corregidor de distintas villas pertenecientes a los estados de la Casa de Alba. El segundo de ellos, entre 1652 y 1654, acabaría con su trayectoria como hombre de negocios y jurista en la Corte, forzando la posterior huida a Livorno de este anciano de alrededor de setenta años, donde es probable que justo al final de su vida abrazase públicamente la fe mosaica.¹⁰³

Todo ello conduce a plantear una doble cuestión final de difícil respuesta y que guiará investigaciones futuras: ¿Esas causas inquisitoriales estuvieron motivadas por una adhesión real de dichos hombres de negocios y sus familias a prácticas criptojudías? ¿O más bien por la aversión generada entre ciertos ámbitos del entramado social y político castellano a causa de la promoción socioeconómica de los mismos?

¹⁰² ADC, Inquisición, leg. 495, exp. 6588 (proceso de fe contra Pascual de Chaves, 1654). *Ibidem*, exp. 6586 (proceso de fe contra Diego Méndez Chaves, 1654).

¹⁰³ ADC, Inquisición, leg. 487, exp. 6536 (proceso de fe contra el doctor Andrés de Fonseca y doña Isabel Enríquez, 1652-1654). Sobre el destino final de los Fonseca; B. J. López, “Conversos y nobleza...”, pp. 161-162.