

GRUPOS INTERMEDIOS IBÉRICOS EN LA ARTICULACIÓN ENTRE LO LOCAL Y LO CURIAL (SIGLOS XVI-XVII)

Antonio J. Díaz Rodríguez – Ana Sofía Ribeiro

Universidad de Córdoba – Universidade de Évora (CIDEHUS)

Resumen: El desarrollo de mayores necesidades financieras en el tránsito del siglo xv al xvi llevó a la Santa Sede a la búsqueda de fuentes de ingresos alternativas a través de la fiscalización de gracias espirituales y la venta de oficios curiales. La sociedad hispano-portuguesa fue tal vez el principal foco de demanda en Europa de letras apostólicas, conformándose todo un mercado con sus propios circuitos e intermediarios. Este artículo defiende la hipótesis de que este mercado curial fue un espacio propio de los grupos intermedios en varios sentidos. En primer lugar, por el absoluto protagonismo de este tipo de individuos como agentes en el mismo. En segundo lugar, porque estas compañías sirvieron primordialmente a las demandas de las mesocracias urbanas y las élites rurales. Para alcanzar estos objetivos, emplearemos fuentes de dos naturalezas: las que reflejan la actividad cotidiana de estos grupos (letras de cambio, protocolos notariales, pleitos judiciales, correspondencia...) y las específicamente producidas por el aparato curial.

Palabras clave: mercado curial – grupos intermedios – Península Ibérica – Roma.

Abstract: The development of bigger financial needs between the fifteenth and sixteenth centuries led the Apostolic See to find alternative income sources through the supervision of spiritual graces and the selling of curial offices. Iberian society was the main demanding market for apostolic bills in Europe. A hole market with its own circuits and middlemen had to be built. This article sustains that this curial market was a specific space of middle groups. First, these individuals assumed the agency of such business. Secondly, these companies answered to the demand of urban mesocracy and rural elites. The article uses two different types of data sources: those who reflect the daily lives of these groups – bills of exchange, notarial deeds, judicial records, correspondence; and those documents produced by the curial apparatus.

Key words: curial market – middle groups – Iberian Peninsula – Rome.

Las conexiones entre la Santa Sede, a través de su aparato curial, y sus fieles hispano-portugueses en la Edad Moderna fue más allá del contacto indirecto con sus agentes locales, el clero diseminado por la red diocesana. La presencia de la curia romana en el día a día de la Península Ibérica no se limitaba a las relaciones diplomáticas entre sus monarquías y la Santa Sede, a la presencia de agentes oficiales en las diferentes cortes y en la curia.¹ Además

¹ M. Barrio Gozalo, “La agencia de preces de Roma entre los Austrias y los Borbones (1678-1730)”, *Hispania*, 246 (2014), pp. 15-40; M. Rivero Rodríguez, “¿Monarca Católico o Rey de

de marcar la dimensión simbólica, espiritual, social o política de la vida de los hombres y mujeres de la Península Ibérica en época moderna, la Iglesia era parte integrante en la construcción de estrategias de poder, dentro y fuera de las estructuras e instituciones eclesiásticas. También era un activo en la acumulación individual de riqueza y prestigio, así como en la apertura de un filón de negocio mercantil que aparecería a finales del siglo xv.² Es sobre estas dos últimas dimensiones y sobre los hombres que en ellas gravitaban que versa el presente artículo.

La enorme dependencia de la dinámica social ibérica con respecto a Roma puede parecer una obviedad para quien conozca los archivos eclesiásticos, para quien esté al tanto de las investigaciones de historiadores de la familia y la movilidad social. Sin embargo, no ha sido en general valorada; no al menos de forma expresa ni con estudios específicos. A falta de ellos, nos aventuramos a especular que estemos ante un rasgo característico de la Europa meridional, quizá del mundo ibérico.

El examen de los acuerdos (*consensus*) exigidos en la curia romana previamente a la expedición de letras apostólicas sobre beneficios eclesiásticos es un buen ejemplo. A modo de muestra, hemos analizado los años 1583 y 1584: más del 64% del total de acuerdos para resignar en favor de terceros, conceder coadjutorías con futura sucesión, imponer o extinguir pensiones eclesiásticas se negoció sobre beneficios de la Península Ibérica. Desde el norte de Francia a las posesiones venecianas del Egeo, pasando por diócesis como Bérgamo, Siena, Nápoles o la misma Roma, todo ello junto apenas superó en esos dos años el 35% del total. Con todas las prevenciones con que ha de tomarse un sondeo como este, puede decirse que es bastante ilustrativo del protagonismo ibérico.³

Letras apostólicas de toda índole eran el instrumento necesario para prácticas cotidianas y fundamentales en la consecución de determinadas estrategias sociales. Un mercado matrimonial marcado por el amplio abanico de

España? Nación y representación de Felipe II en la corte de Roma”, *Italia non Spagnola e Monarchia Spagnola tra ‘500 e ‘600: politica, cultura e letteratura*, Roma, 2010, pp. 3-28.

² Entre los primeros apuntes sobre estos negocios del emergente mercado curial hemos de mencionar: P. Prodi, “Operazione finanziarie presso la corte romana di un uomo di affari milanese nel 1562-63”, *Rivista storica italiana*, 73 (1961), pp. 641-659; R. Olachea, *Las relaciones hispano-romanas en la segunda mitad del siglo XVIII*, Zaragoza, 1965; M. Bataillon, “La chasse aux bénéfiques vue de Rome par Juan Páez de Castro”, *Histoire économique du monde méditerranéen*, Toulouse, 1973, pp. 81-93; J. Delumeau, *Rome au XVI^e siècle*, Paris, 1975; A. García Ulecia, “Las sociedades sobre oficios de la curia romana”, *Historia. Instituciones. Documentos*, 11 (1984), pp. 197-253; M. Rosa, “La “scarsella di Nostro Signore”: aspetti della fiscalità spirituale pontificia nell’età moderna”, *Società e storia*, 38 (1987), pp. 817-845. De forma más reciente contamos con A. J. Díaz Rodríguez, “Un mercado benefical: la mercantilización de beneficios eclesiásticos en Castilla y Portugal”, *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, Sevilla, 2015, pp. 1125-1140. A. J. Díaz Rodríguez, *El mercado curial: bulas y negocios entre Roma y el Mundo Ibérico en la Edad Moderna*, Valladolid, 2020.

³ Archivo Apostólico Vaticano, Camera Apostolica, Resignationes, libro 290.

prohibiciones canónicas⁴ y la práctica frecuente de la endogamia (estratégica o forzada por condicionantes económicos y de movilidad geográfica) hacía muy habitual la solicitud de dispensas. La enajenación de beneficios eclesiásticos merced a la obtención de bulas de resigna o coadjutoría se hizo tan común que en catedrales y colegiatas pasó de ser algo excepcional a ser la vía imperante de acceso y reproducción de estos cuerpos.⁵ La patrimonialización de beneficios simples o de prebendas era un pilar fundamental en toda estrategia de ascenso social, como bien sabemos para Portugal y España. También la fundación de capellanías, por citar un ejemplo más, tanto por su valor simbólico como por su valor económico, pues aseguraban la congrua sustentación para la necesaria cantera de clérigos de la parentela.

Nuestra aportación no es un análisis de todo este complejo fenómeno, evidentemente, pero sí de una manifestación del mismo: el espacio de articulación entre lo curial y lo local, entre la oferta y la demanda de letras, formado por intermediarios (conocidos entonces como curiales) y sus clientelas en la Península Ibérica.

Lo que defendemos como hipótesis es que este mercado de intermediación entre la curia romana y la Península Ibérica fue un espacio propio de los grupos intermedios. En primer lugar, porque fueron individuos de estos orígenes quienes tuvieron el absoluto protagonismo como intermediarios eventuales o profesionales. En segundo lugar, porque fue este estrato social el que compuso la mayoría de su clientela.

Este artículo pretende, por un lado, comprender quién demanda dispensas o beneficios eclesiásticos en dicho mercado y, por otro, quién intermedia en la obtención de las letras apostólicas entre Roma y la Península en la temprana Edad Moderna.

Aunque preliminar, el análisis que aquí se presenta es significativo, en tanto que abarca diferentes momentos, desde la segunda mitad del siglo XVI a la primera mitad del XVII, en diferentes áreas geográficas de la Península.

Para ello, nos servirán de base dos tipos de fuentes: protocolos notariales y letras de cambio. El examen de los protocolos notariales de Córdoba para fines del XVI y el primer cuarto del XVII permitirá identificar tanto a los agentes de demanda de estas letras apostólicas como a los de intermediación entre la Península Ibérica y la Curia Romana. Las escrituras de obligación conectan a

⁴ La Iglesia consideraba incestuosa, salvo obtención de dispensa apostólica, toda unión entre cualquier pariente por consanguinidad o por afinidad dentro del cuarto grado. Sumemos a ello el parentesco espiritual o de compadrazgo, que prohibía la unión entre descendientes de padrinos de bautismo.

⁵ A. J. Díaz Rodríguez, “Un mercado benefical...”. Un estudio comparativo de esta situación creada por el mercado curial con la de aquellas catedrales y colegiatas mediatizadas por la Corona, para los reinos de Jaén, Córdoba, Sevilla y Granada en la Edad Moderna; A. J. Díaz Rodríguez, “La gracia, la sangre y el dinero: el clero capitular andaluz entre los años 1550 y 1750”, en E. Callado Estela (ed.), *Gloria, alabanza y poder: los cabildos hispánicos en la Edad Moderna*, Madrid, 2021, pp. 221-267 (en prensa).

menudo ambos grupos: a quienes procuran y a quienes negocian. Por otra parte, la documentación notarial permite reconstruir sociedades económicas que se ocupaban, entre otros negocios, de la gestión de dispensas, bulas de provisión de beneficios eclesiásticos o compras de oficios curiales. De manera eventual, se hallan escrituras de establecimiento de tales compañías y de sus condiciones financieras y de reparto del trabajo que cabe a cada socio. Con mayor frecuencia, encontramos a estas mismas compañías como parte acreedora en las obligaciones conducentes a la expedición de dispensas o bulas de provisión de beneficios. En otras palabras, los protocolos notariales permiten seguir la evolución de estas compañías, muchas veces establecidas informalmente, como era práctica común de la época.⁶

Hay que señalar que, como subrayó Miguel Ángel Extremera, Córdoba tuvo, de forma excepcional, el mayor número de oficios notariales del sur de la Península y una enorme tendencia a la formalización de todo tipo de tratos y negocios ante el escribano público.⁷

Córdoba se revela pues como un excelente estudio de caso. Ciudad de mediana dimensión, con voto en Cortes, era la sede de una diócesis de importancia que, además, no estaba bajo el control del regio patronato. Su cabildo catedral, con un considerable poder económico, disfrutaba así de una gran libertad de acción. La patrimonialización de beneficios entre sus prebendados alcanzó en los siglos XVI y XVII gran dinamismo.⁸

Por añadidura, la ciudad era de las más aristocratizadas del sur de la Península: las familias nobles de nivel medio como hidalgos o caballeros tenían una presencia proporcionalmente significativa en la población.⁹ Enrique Soria ha destacado la tendencia endogámica de este grupo social, tal como la de jurados y mercaderes en el ámbito urbano o élites rurales de las villas del entorno.¹⁰ De ahí la gran necesidad de dispensas matrimoniales de estos individuos. Además, estos grupos a menudo utilizaban como estrategias de ascenso social la fundación de capellanías y la patrimonialización de beneficios.¹¹ Por ambos motivos, la composición social de la ciudad la vinculaba indefectiblemente a Roma.

⁶ A. S. Ribeiro “The evolution of norms in trade and financial networks in the First Global Age. The case study of Simon Ruiz network (second half of the sixteenth century)”, *Beyond empires: self-organizing cross-imperial economic networks vs. institutional empires, 1500-1800*, Leiden, 2016, pp. 12-40.

⁷ M. A. Extremera, *El Notariado en la España Moderna. Los Escribanos Públicos de Córdoba (siglos XVI-XIX)*, Madrid, 2009, pp. 153-154.

⁸ A. J. Díaz Rodríguez, *El clero catedralicio en la España Moderna. Los miembros del cabildo de la catedral de Córdoba (1475-1808)*, Murcia, 2012.

⁹ E. Soria Mesa, *El cambio inmóvil: transformaciones y permanencias en una élite de poder (ss. XVI-XIX)*, Córdoba, 2000, p. 15.

¹⁰ *Ibidem*.

¹¹ E. Soria Mesa, “Las capellanías en la Castilla moderna: familia y ascenso social”, *Familia, transmisión y perpetuación (siglos XVI-XIX)*, Murcia, 2002, pp. 135-148; A. J. Díaz Rodríguez, *El clero catedralicio...*

A pesar de la crisis en que entra a partir de finales del XVI, la ciudad de Córdoba contaba con algunos gremios de artesanos de bastante visibilidad social y enriquecidos. Imitarían los patrones de vida de grupos superiores y procurarían consolidarse en la posesión de su honra, forma de ascenso en las sociedades del Antiguo Régimen.

El *hinterland* de Córdoba (Montilla, Lucena, Palma del Río, Priego, Cabra, Fernán Núñez, Baena...) tuvo en estos años una presencia muy pequeña de grandes hidalgos poderosos. Su composición social tenía a la cabeza labradores independientes que habían conseguido hacer fortuna con el trato de la producción de sus tierras.¹² Ello los capacitaría para desarrollar determinadas estrategias matrimoniales e inversiones para la colocación de sus hijos en el regimiento de sus municipios, en el Santo Oficio o en lugares relevantes del clero local, incluso el cabildo catedralicio, como vehículos de ascenso social.

Con esta variedad de grupos intermedios, la recurrencia elevada de la formalización de los contratos de negocios curiales y una dependencia creciente de las gracias emanadas de la Curia Romana, Córdoba se nos presenta como un estudio de caso idóneo para la temática que abordamos.

En otra perspectiva, contamos con el fondo documental de las letras de cambio de la compañía de Simón Ruiz, con sede en Medina del Campo. Su actividad financiera con Roma se establece consistentemente en 1581 y continúa hasta el final de la vida de este empresario en 1597.¹³ Dado el número abultado de letras de cambio, hemos recogido como muestra de estudio el 50% de las emitidas en Roma (350 de las cerca de 700 totales). No hemos incluido las letras enviadas desde la Península, puesto que son puntuales. La estrategia privilegiada por la compañía fue el envío de cambios para los agentes en Roma a través de las ferias de Piacenza o Besançon, en las que mediaban banqueros toscanos o genoveses.

La información relativa a los atributos sociales de los individuos en las letras de cambio es ciertamente exigua. ¿Por qué entonces incluir en un artículo sobre grupos intermedios esta documentación de origen financiero? Las letras de cambio permiten la reconstrucción de las relaciones financieras en dos sentidos. Por una parte, las conexiones entre quienes buscan estos beneficios eclesiásticos y quienes les facilitan acceder a ellos. Por otra, las existentes entre los agentes que se dedican al negocio de la intermediación en la Península Ibérica y sus corresponsales en Roma. En este estudio de caso, las letras de cambio nos refieren:

¹² Era rasgo un común en Andalucía: A. Domínguez Ortiz, *Política fiscal y cambio social en la España del siglo XVII*, Madrid, 1984, p. 82.

¹³ A. S. Ribeiro, *Early Modern Trading Networks in Europe. Cooperation and the case of Simon Ruiz*, London/New York, 2016, pp. 77 y 87.

a) Transferencias de pensiones eclesiásticas a través de los banqueros de la Curia Romana, pagaderas por Simón Ruiz a sus destinatarios –a veces antiguos poseedores de esos beneficios ahora pensionados, otras un socio de una compañía comercial que gestiona el negocio.¹⁴

b) La intermediación en las negociaciones de dispensas, provisiones de beneficios o sus resignas, en la que Simón Ruiz participa activamente como procurador de clientes en la Península Ibérica, teniendo como socios privilegiados en Roma a algunos banqueros de la Curia.¹⁵

c) El pago de créditos concedidos a algunas de las compañías que negocian en este ramo.¹⁶

El estudio que sigue se propone, primero, explicar cómo se constituyó aquello que denominamos mercado curial. Seguidamente, intentaremos definir lo que entendemos por su universo de análisis, los grupos intermedios: qué son y quiénes son. En tercer lugar, nos concentraremos en el análisis social de los individuos que buscan obtener dispensas o beneficios eclesiásticos: quiénes son, a qué grupos sociales pertenecen, qué motivaciones los llevan a la búsqueda de estas gracias concedidas por la Iglesia. En cuarto lugar, procuraremos percibir quiénes median en este tipo de negocios y las razones que los llevan a participar en ellos. Finalmente, concluiremos con la interpretación de los resultados de análisis obtenidos, intentando, por una parte, discernir cuál fue el papel de los grupos intermedios en este conjunto de intensas interacciones sociales entre Roma y la Península Ibérica, por otra, discutir las motivaciones de la participación de mercaderes en este negocio y las consecuencias sociales que conllevó su intervención en este mercado curial.

EL MERCADO CURIAL EN EL DÍA A DÍA DEL MUNDO IBÉRICO

Una red de curiales, asociados generalmente en compañías, cubrían la amplia mayoría de la demanda de letras apostólicas en todo el territorio peninsular. Conocemos a algunos de ellos, originarios de los reinos de Castilla, Aragón o Portugal, desde la primera mitad del siglo XVI. También a no pocos intermediarios italianos desde los primeros momentos, como el banquero

¹⁴ En 1597, Andrés de Espinosa recibió de Simón Ruiz 50 ducados de oro para Juan de Vera Mendoza, valor del segundo tercio anual de la pensión que tenía sobre una prebenda en la iglesia de Zamora. Archivo Simón Ruiz (ASR), Letras de cambio (LC), caja 8, año 1597, nº 370.

¹⁵ En 1597, Gregorio de Torres, canónigo de León, pagaba a Simón Ruiz/Cosme Ruiz Embito (en Madrid) y a Teotónio Nunes (en Roma) 61 escudos y un tercio, por una pensión que pidió para Cristóbal de Andazabal. ASR, LC, caja 8, año 1597, nº 361.

¹⁶ Es lo que sucede con los pagos a Simón Ruiz efectuados por el licenciado Gabriel de Soria (en Roma), que envió dinero a su padre Lope de Soria (en Medina del Campo) pagadero al mercader castellano. Esta operación se reitera durante la década de 1590, lo que indica una actividad fuerte de esta compañía familiar que negocia con beneficios eclesiásticos. ASR, LC, caja 8, año 1597, nº 287 y año 1598, nº 311.

Giuliano Calvo en la Sevilla de principios del xvi.¹⁷ Barceloneses eran Giner y Bolet, cuya compañía actuaba en todo el Principado de Cataluña al menos desde 1528.¹⁸ En esa misma década encontramos al Dr. Alonso Curiel acordando la expedición de letras con vecinos de Burgos.¹⁹ Todos responden a un perfil similar, como veremos, y la formación legal universitaria llegaría a ser algo frecuente en al menos uno de los socios.

Para la reconstrucción de este mercado es básico el cruce de fuentes entre los acuerdos en la Península y su reflejo en los archivos romanos: obligaciones, poderes, letras de cambio, registros vaticanos, escrituras de las notarías de la Cámara Apostólica... No siempre los tratos entre clientes y curiales se formalizaban públicamente, pero podemos compensarlo con la gran cantidad de información que ofrecen los pleitos derivados del incumplimiento de dichos tratos.

Así sabemos, por ejemplo, de la existencia de la compañía de Suárez de Peralta y de la Rúa, activa en Toledo durante el último cuarto del siglo xvi. Ambos, además de compatriotas, tenían el lazo común del colegio universitario de San Bernardino de Toledo. El Dr. Jerónimo de la Rúa actuaba como corresponsal en Roma, mientras que el Dr. Gonzalo Suárez de Peralta era su socio en Toledo y su reino, ayudándose de Juan de Astorga para el cobro y entrega de las bulas.²⁰

Tenemos empero un grave problema documental para seguir localmente estos circuitos en tierras portuguesas. Hasta el momento, a la imposibilidad de hallar contratos formalizados por escritura pública se suma la pérdida de documentación de los tribunales portugueses ante los que hubiera correspondido imponer este tipo de pleitos, en Lisboa u Oporto. Nos queda al menos el rastro del dinero en las letras de cambio.

Conviene aclarar cuáles fueron los tres campos de actividad económica del mercado curial. Se corresponden además con los tres bloques de ingresos de la fiscalidad de la Cámara Apostólica. *Grosso modo*, podríamos agruparlos en 1) la negociación de dispensas, 2) la materia benefical y 3) la inversión en oficios venales y hábitos pontificios.

¹⁷ J. J. Lacueva Muñoz, *Regesto de documentos notariales relativos al comercio sevillano recopilados por Enrique Otte. Volumen I (1441-1503)*, Sevilla, 2014, pp. 925, 1049 y otras.

¹⁸ La escritura de fundación de esta compañía fue transcrita por J. M. Madurell Marimón, "Un legista agente de negocios en la curia romana", *Analecta Sacra Tarraconensia*, 36/1 (1963), pp. 119-122.

¹⁹ En 1523 mantuvo un pleito por incumplimiento de contrato en el negocio de una dispensa matrimonial con Diego de la Peña. Archivo de la Real Chancillería de Valladolid (ARChV), Registro de Ejecutorias, caja 363, doc. 66.

²⁰ Bastantes quebraderos de cabeza les traería el de la dispensa matrimonial concertada (mediante acuerdo privado a lo que parece) con Gabriel Sánchez de Úbeda, posiblemente un miembro de la familia de conversos toledanos así apellidada. Los pleitos comenzaron en 1586 ante la justicia ordinaria de Toledo, pasaron en 1588 en segunda instancia a la Chancillería de Valladolid y se sucedieron allí hasta 1595. ARChV, Registro de Ejecutorias, caja 1.668, doc. 49 y caja 1.795, doc. 29.

El primero era un campo increíblemente amplio. El grueso de las solicitudes era de índole matrimonial, pero también entraban aquí concesiones de todo tenor por las que la gracia papal salvaba el incumplimiento de las normas canónicas o hacía excepciones en cuestiones espirituales.

Las compañías curiales gestionaron la expedición de indulgencias para capillas y cofradías, habilitaciones para hijos y nietos de condenados en materia de fe, o indultos para poder disfrutar de oratorios privados en los que celebrar misa para la familia y el servicio doméstico. Muy frecuentes eran también las dispensas de ilegitimidad con las que hijos naturales podían acceder al clero, así como la dispensación de otros requisitos como las órdenes sagradas, los grados académicos, la edad mínima exigida o la ordenación *extra tempora*. Era necesario obtenerlas para eximirse del cumplimiento de los deberes litúrgicos de un oficio o de la clausura conventual temporalmente. Se pagaba para poder ejercer como abogado o médico siendo sacerdote, para mantener servicio de criadas en el convento, o para poder abandonar el estado eclesiástico y contraer matrimonio.

La abundancia de dispensas para poder acumular beneficios fue tal hasta la aplicación efectiva del Concilio de Trento que llegó a caracterizar a un sector del clero secular. Sus resultados fueron socialmente interesantes (desde la perspectiva de la movilidad) y moralmente insostenibles. Eran los llamados clérigos pluralistas, vulgarmente conocidos como *señores de beneficios*, clérigos titulares de decenas y decenas de prestameras, parroquias, prioratos, prebendas y dignidades. El pluralismo seguiría existiendo en los siglos XVII y XVIII, pero nunca a semejantes niveles.

Los negocios de tramitación de bulas en materia beneficial no eran tan abundantes como las dispensas. Para las compañías curiales cuyos contratos hemos podido estudiar, podía suponer a menudo no más de un 10 o un 15% del total de estas. Ahora bien, las cantidades de dinero que se movían por ello eran entre 10 y 100 veces superiores al resto de tratos. Especialmente caras eran las bulas de provisión de beneficios que llevaran anexa una pensión, las de resigna *in favorem* y las coadjutorías, que permitían suceder en un beneficio sin que este pasara a la libre provisión. Los montantes a pagar superan siempre el valor anual del beneficio en cuestión. Mientras dispensas de los más diversos tipos rondaban, de media, unos pocos cientos de reales, la obtención de un beneficio simple alcanzaba a menudo varios miles (desde los 1.700 a los 10.000 reales de plata castellanos) para el pago de las tasas de expedición de las bulas, los costes de agencia y los portes de envío para la Península Ibérica.²¹ En el caso de canonjías y dignidades catedralicias, los presupuestos acordados se incrementan siempre hasta las decenas de miles de

²¹ Archivo Histórico Provincial de Córdoba (AHPCo), Protocolos Notariales de Córdoba (PNC), legs. 10.751-P y 10.761-P a 10.767-P. Valores de referencia para las fechas comprendidas entre 1602 e 1615.

reales, cuando se dan tales presupuestos. Esto no siempre sucede, puesto que la componenda del beneficio en la Dataría, o sea la negociación con el prefecto para fijar la cantidad final a pagar por la bula, comportaba mayor arbitrariedad.²²

Junto con bulas de provisión, de resigna o de coadjutoría, los curiales negociaban en nombre de sus clientes la imposición o casación de pensiones que gravaban beneficios, la reserva de los frutos y derechos sobre los mismos, la supervivencia en el cobro de sus rentas durante unos meses después de fallecer, bulas de acceso, de regreso... las posibilidades eran múltiples. Ello hacía más necesaria la labor de intermediarios especializados, pero también convertía al mercado benefical en un espacio lleno de oportunidades de enriquecimiento y de instrumentalización del clero para determinadas estrategias de movilidad social.

No solo se operó en el ámbito de lo legal, sino que también se desarrollaron actividades especulativas entre particulares.²³ En conjunto, para los intermediarios curiales que aquí estudiamos los negocios en torno a beneficios eran más jugosos, sumadas las actividades aceptadas y la pura especulación.

A grandes rasgos, se trataba de beneficios seculares por debajo de los obispados: préstamos, pontificales, beneficios parroquiales, capellanías, bachillerías, raciones y medias raciones en cabildos españoles, tercenarías y cuartanarías en cabildos portugueses, canonjías, deánatos, arcedianatos, maestrescolías, chantrías, tesorerías, prioratos y otras dignidades eclesiásticas.

No olvidemos tampoco la trascendencia social de la fundación de obras pías y la erección de nuevos beneficios de patronato laical, por no hablar de un nuevo convento.²⁴ Las dotaciones de capellanes y sacristanes de tantas capillas funerarias como conoció el mundo ibérico en parroquias, monasterios y catedrales, fueron uno de los medios preferentes en cualquier proceso de ascenso social y demostración de estatus.²⁵ Todo ello precisaba del refrendo de Roma.

El tercer y último campo de acción del mercado curial fue la inversión en oficios y hábitos militares. Los hábitos de caballero de órdenes pontifi-

²² Lo habitual era no dar presupuesto o solo presupuestar los gastos de agencia, que no suponían la partida más importante. Hemos encontrado cuatro casos en que se presupueste el coste total desde el inicio, todos por la compañía de Chirino y Francés: unas bulas de resigna y de pensión por 15.500 reales y otras de coadjutoría por 15.000, ambos contratos de 1612 y sin los gastos de portes incluidos, unas bulas de provisión y de pensión en 1614 por 1.764,70 reales, y unas bulas de resigna y de pensión en 1615 por 1.264,70 reales. AHPCo, PNCco, leg. 10.763-P, ff. 841 v-843 r y 1.959 v-1.961 r, leg. 10.766-P, ff. 387 r-388 v, leg. 10.767-P, ff. 957 r-958 r.

²³ A. J. Díaz Rodríguez, *El mercado curial...*

²⁴ A. Atienza, *Tiempos de conventos. Una historia social de las fundaciones en la España moderna*, Madrid, 2008.

²⁵ J. Pro Ruiz, "Las capellanías: familia, Iglesia y propiedad en el Antiguo Régimen", *Hispania Sacra*, 41/84 (1989), pp. 585-602; E. Soria Mesa, "Las capellanías..."; M^o L. Candau Chacón, *La carrera eclesiástica en el siglo XVIII*, Sevilla, 1993, pp. 49-64.

cias eran más asequibles, pero los oficios (protonotario, escritor apostólico, referendario, abreviador, escudero...) mucho más interesantes para los clérigos hispano-portugueses. Su elevado precio, no obstante, hacía necesaria la formación de sociedades de inversión de capital para financiar su compra, las *societates officiorum* legalizadas desde 1513.²⁶ Entre sus socios, tanto titulares del oficio como inversores, nos encontramos a los mismos individuos que actuaban como curiales o financieros en este mercado. En comparación, la repercusión directa en la Península Ibérica de la participación de españoles y portugueses en la adquisición de hábitos y oficios es muy pequeña, pero no así tanto su importancia económica en el nodo romano de la red.

Por encima de todo ello, encontramos una dinámica socioeconómica peculiar. En teoría era utilizada por quienes tenían los suficientes medios financieros para aprovecharla, sin estar verdaderamente integrados ni en las élites locales ni en los estratos más populares de la sociedad ibérica. Es esta franja socialmente muy específica, que ni era noble ni pueblo llano, la que en mayor número procura obtener letras apostólicas a través de estos intermediarios curiales. Ese es el objeto de estudio de este artículo.

LA PENÍNSULA IBÉRICA COMO CONTEXTO, LOS GRUPOS INTERMEDIOS COMO OBJETO

Los trabajos clásicos en torno a la composición y la jerarquización social ibéricas han llamado la atención, ya desde las décadas de los 60 y 70 del siglo XX, sobre la existencia de algo más complejo que la división social del Antiguo Régimen en tres estados. Entre la élite privilegiada y el pueblo llano había una serie de grupos medios, un “estamento intermedio”²⁷ sin el cual el retrato de la sociedad del Antiguo Régimen en la Península Ibérica (también en otros lugares de Europa)²⁸ quedaría incompleto.²⁹

En realidad, la noción de un estado medio entre los grandes y los pequeños, entre nobleza y pueblo, entre ricos y pobres, es coetánea a la propia evo-

²⁶ A. García Ulecia, “Las sociedades sobre oficios...”.

²⁷ J. A. Maravall, *Estado Moderno y Mentalidad Social*, Madrid, 1972, tomo II, pp. 35-36.

²⁸ P. Earle, *The Making of the English Middle Class: business, society and family life in London, 1660-1730*, Berkeley-Los Angeles-Oxford, 1989; P. Burke, “The Language of Orders in Early Modern Europe”, *Social Orders and Social Classes in Europe since 1500*, London-New York, 1992, pp. 1-12; J. Barry—C. Brooks, *The Middling Sort of People. Culture, Society and politics in England, 1550-1800*, New York, 1994; M. R. Hunt, *The Middling Sort. Commerce, Gender and the Family in England, 1680-1780*, Berkeley, 1996.

²⁹ J. A. Maravall, *Estado Moderno...*; V. M. Godinho, *A Estrutura da Antiga Sociedade Portuguesa*, Lisboa, 1980; J. M. Pelorson, “El concepto de Medianía”, *Historia de España*, Madrid, 1980, tomo V, pp. 314-317; P. Molas, *La Burguesía Mercantil en la España del Antiguo Régimen*, Barcelona, 1985; A. Domínguez Ortiz—A. Alvar Ezquerro, *La Sociedad Española en la Edad Moderna*, Madrid, 2005.

lución social a lo largo de los siglos XVI y XVII.³⁰ Como apuntaron Ângela Barreto Xavier y António Manuel Hespanha para el caso portugués, la distinción entre estados viles (mecánicos) y limpios (letrados, labradores, militares...) potenciaría la existencia de un estrato diferenciado dentro del estado llano entre la nobleza y la villanía, capaz de distinguirse y asimilar una imagen de nobleza por sus modos de vida.³¹

¿Pero qué variables definen a estos grupos intermedios? La falta de homogeneidad, identidad o cohesión ha dificultado a los diferentes historiadores dedicados a la cuestión proponer una definición de grupo intermedio. No obstante, algunos autores han apuntado criterios que nos ayudarán en este trabajo a clasificar a quienes formaban o no parte de dicho grupo intermedio.

La riqueza y la profesión parecen ser factores consensuales en este sentido: la primera permite vivir noblemente³² y la segunda eximirse de una ocupación mecánica.³³ Miguel Ángel Extremera ha considerado también el papel del capital social en esta ecuación de la mesocracia, destacando la significación de la pertenencia a una red social que permita ascender llegado el momento. Lejos pues de ser la profesión el único identificador, la riqueza o el patrimonio son un motor absolutamente determinante para estos individuos.³⁴

Fernando Negrodo ha señalado como este estrato: “por su fortuna, más o menos amplia, se diferencia de los pobres, de los desposeídos, de los mendigos; por su equilibrio laboral se distancia de los trabajadores temporeros, y por sus actitudes viven alejados del mundo del hampa”, y que “el no poseer título nos acota el conjunto por su parte superior”.³⁵

Viven en un estado intermedio, incluso en una situación transitoria, en una etapa entre dos puntos. Miguel Ángel Extremera lo ha denominado “profesiones-puente”, pues funcionaban como plataforma de ascenso social.³⁶ Así, los grupos intermedios, aunque en parte endogámicos, se nutrían de los sectores humildes que veían en el ejercicio de determinadas profesiones la posibilidad de ascender socialmente. Como Luis Bergeron apuntó, se trata de un “purgatorio social”.³⁷

³⁰ A. Durães, “Grupos Intermédios em Portugal (1600-1850): uma aproximação ao vocabulário social”, *Topoi*, 14/ 27 (2013), pp. 326-327: cita el trabajo de Gabriel Pereira de Castro de principios del siglo XVII, referido a los del *estado do meio* como “os privilegiados que, pela milícia ou pela arte, escaparam aos ofícios sórdidos” por medio del privilegio o la inmunidad.

³¹ A. B. Xavier—A. M. Hespanha, “A Representação da Sociedade e do Poder” y “O Antigo Regime”, *História de Portugal*, Lisboa, 1993, vol. IV, p. 131.

³² A. Durães, “Grupos Intermédios...”, p. 327.

³³ J. A. Maravall, *Estado Moderno...*, pp. 23-24.

³⁴ M. A. Extremera, “El Ascenso Frustrado. De una mesocracia emergente a una burguesía ausente (Córdoba, 1500-1800)”, *Historia y Genealogía*, 1 (2011), p. 31.

³⁵ F. Negrodo del Cerro, “La Burguesía Madrileña en el A. H. P. N. Una propuesta metodológica”, *La Burguesía Española en la Edad Moderna. Actas del Congreso Internacional celebrado en Madrid y Soria los días 16 y 18 de diciembre de 1991*, s.l., 1996, vol. 1, p. 47.

³⁶ M. A. Extremera, “El Ascenso Frustrado...”, p. 27.

³⁷ L. Bergeron, *Négociants, Banquiers, Manufacturiers Parisiens du Directoire à l'Empire*, Paris—Le Haye—New York, 1978, p. 36.

Estado transitorio o no, la pertenencia a la medianía o *estado do meio* se definía por un elevado grado de independencia, tanto en el mundo rural como urbano. Shani d’Cruze define los grupos intermedios como aquellos en que había que trabajar para la obtención de renta, comerciando con los productos de la propia producción (como el labrador) o con las capacidades de negocio o profesión para las cuales se había recibido formación (mercaderes, abogados, notarios, médicos, boticarios...).³⁸ No hay que olvidar que incluso los oficiales regios y eclesiásticos, aparte de sus salarios, vivían sobre todo del cobro de tasas y emolumentos por sus actividades profesionales, formando parte de este estrato social intermedio. Las estimaciones nos hablan de grupos intermedios que suponían en torno al 20% de la población española del momento.³⁹ Constituían pues un número relevante de individuos, que desarrollarían estrategias específicas de ascenso social.

LOS ORÍGENES DE LOS SOLICITANTES

Atendamos lo primero a la distribución territorial de las clientelas de las compañías curiales estudiadas.⁴⁰ De la mano del factor de procedencia geográfica podremos pasar luego a una identificación social más consistente.

De los contratantes documentados en Córdoba en el período examinado, las tres cuartas partes (74,4%) proceden de poblaciones del ámbito rural de los reinos de Córdoba y Jaén. El 25,6% restante reside en el núcleo urbano. Un 5,2% de los solicitantes son vecinos de las jurisdicciones de los reinos de Jaén y Sevilla, o de Extremadura. No parece un porcentaje de peso como para hablar de un *hinterland* que sobrepase los límites del reino por las zonas aledañas.

De la cartografía de estos contratos se adivina una zona protagonista en la demanda de letras, que acumula el 44,7% del total. Se trata de un arco claramente delimitado, formado por las campiñas que rodean el término de Córdoba por el Este y el Sur. Son tierras agrícolas muy fértiles que permiten el enriquecimiento de algunas familias de labradores de núcleos como El Carpio, Montoro, Cañete, Bujalance, Espejo, Castro del Río o Montilla. Familias que conseguirían copar las oligarquías municipales, los beneficios eclesiásticos, las familiaturas y comisarías del Santo Oficio y otros cargos honoríficos en sus localidades.

En la figura 1 hemos realizado una clasificación socio-profesional sencilla de los solicitantes a partir de 97 contratos para los que contamos con datos

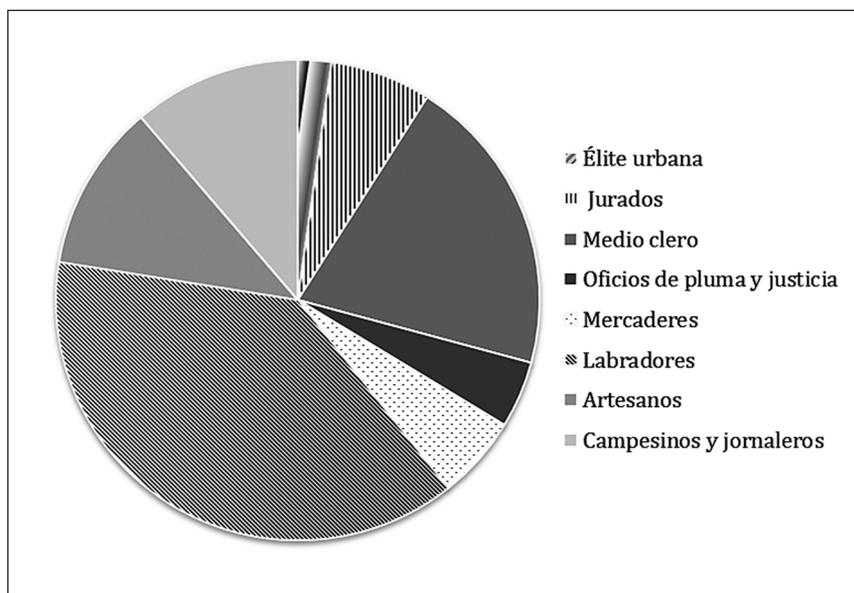
³⁸ S. D’Cruze, “The Middling Sort in Eighteenth-Century Colchester: Independence, Social Relations and the Community Broker”, *The Middling Sort of People...*, pp. 181-183.

³⁹ M. Barrio Gozalo, “Rasgos Burgueses en la Jerarquía Española del Antiguo Régimen (1598-1834)”, *La Burguesía Española...*, p. 167.

⁴⁰ En total hemos estudiado a 8 representantes curiales presentes en Córdoba entre 1602 y 1615, y a sus respectivos socios. Parece un número bastante elevado hasta donde podemos comparar con lo que sabemos para otras ciudades vecinas.

al respecto. Cada acuerdo implica por lo general a varios clientes a la vez, con lo que el *corpus* de individuos es muy superior al número de contrataciones. Creemos que la representatividad de la muestra es importante, pero no podemos establecerlo por ahora fuera de toda duda en el actual estado de esta investigación. Por una parte, podrían haberse realizado contratos ante escribano público que no hayamos sido capaces de localizar a pesar de un barrido sistemático, o ante notarios eclesiásticos, de cuya documentación no disponemos. La segunda porque se nos escapan aquellos acuerdos con curiales que pudieran haberse dado sin formalizar, como simple trato en el ámbito privado.

FIG. 1. ORIGEN SOCIAL DE LOS CLIENTES DE LAS COMPAÑÍAS CURIALES EN CÓRDOBA



Fuente: documentación del AHPCo.

Son precisamente estas familias de labradores las que forman el grueso de la clientela (un 38%). Lo que el gráfico no refleja es la existencia de otro grupo, de carácter urbano, en el que diversos oficios y cargos se acumulan en las mismas familias, en la misma generación y a menudo en el mismo individuo, lo que dificulta sobremanera la clasificación. Es la mesocracia cordobesa formada por mercaderes, escribanos públicos, abogados, médicos, maestros de obras, clérigos acomodados... Los límites superiores de la mesocracia los re-

presentan las filas inferiores de los cabildos municipal y catedralicio: jurados y racioneros. De hecho, los jurados, representantes de las collaciones en el ayuntamiento, suelen ser a su vez mercaderes, más raramente dueños de lagares y bodegas o maestros de platería u otras artes. En cualquier caso, los jurados no debían ejercer oficios viles y mecánicos. Esta mesocracia urbana, percibida *per se*, suponría un 38-40% de la de clientela.

Ambos grupos intermedios, por lo tanto, conforman la inmensa mayoría de los solicitantes de letras apostólicas, quizá por encima del 80%. Enlazan entre sí, además, y asaltan las instituciones de poder local en sustitución de las antiguas élites en estos años. El proceso fue retratado de manera magistral por Enrique Soria Mesa.⁴¹

Sabemos de la entrada masiva de estos grupos intermedios en la élite eclesiástica local cordobesa. Momento clave fueron las décadas entre 1580 y 1630. El éxito del mecanismo de sustitución de la antigua élite por un grupo de hombres nuevos, con suficiente poder adquisitivo para pagar en Roma el elevado coste de resinas, coadjutorías y otras bulas, fue la combinación de la vía abierta por el mercado curial con la inmensa capacidad de legitimación social de un cuerpo como el cabildo catedralicio, dotado además de estatuto de limpieza de sangre.⁴²

La homogamia termina por dar lugar a la endogamia. Las dispensas solicitadas por estos grupos intermedios hacen mención casi siempre al condicionante que supone casar con personas de su misma *calidad*. En 1613 una familia de mercaderes de Córdoba pedía dispensa matrimonial “con causa de ser la susodicha güérfana y mayor de veinte e cinco años e no aver hallado persona con quien se casar conforme a su calidad”. Ese mismo año otra familia, esta vez de labradores de la villa de Cañete, basaba su solicitud en “no hallar persona de su calidad con quien se casar si no es con pariente suyo”.⁴³ La justificación de la calidad se repite una vez y otra. Se expresa como un deber moral, se lee como toda una declaración de estatus social.

Los presupuestos más elevados para la expedición de dispensas responden a tres factores: el grado de parentesco, la falta de justificación y el estatus de los suplicantes. Estos factores debían ser explicitados y justificados en la súplica redactada por el intermediario –o sea, el *curial*– y podían ser posteriormente investigados. El precio final de estas dispensas era determinado por oficiales de la Curia.⁴⁴ Veamos algunos casos ilustrativos.

En 1613, el Dr. Miguel Bermúdez y su sobrino presupuestaron la expedición de una dispensa de segundo grado de consanguinidad en 8000 reales,

⁴¹ E. Soria Mesa, *El cambio inmóvil...*

⁴² A. J. Díaz Rodríguez, *El clero catedralicio...*

⁴³ AHPCo, leg. 10.765-P, ff. 310 v y 613 r.

⁴⁴ Sobre el cálculo de precios de letras apostólicas puede verse A. J. Díaz Rodríguez, *El mercado curial...*, pp. 89-111.

con aval por la mitad del precio en forma de letra de cambio. Los clientes eran jurados de Córdoba, posiblemente de origen converso. La justificación en la súplica para un matrimonio entre primos hermanos no puede ser más peregrina: los consuegros, hermanos, mantienen cierta inquina. El casamiento de sus hijos los reuniría a ambos en fraternal amistad... y de paso también el patrimonio familiar.⁴⁵

Al año siguiente la compañía de Chirino y Francés se compromete a gestionar otra dispensa para idéntico grado, pero por 8500 reales. Los supligrantes son más ricos. El aval en este caso fue una escribanía pública de Jaén y un cortijo propiedad del futuro esposo, Lázaro Cobo de Biedma. Su sobrina y prometida, doña Isabel de Moya, era una hacendada giennense que debió de aportar rentas sustanciosas al matrimonio.⁴⁶

Más cara aún cobró esta misma compañía la dispensa de segundo con primer grado que contrató, en noviembre de 1614, el jurado Bartolomé Juárez de Molina. Casar a su hermano con su hija doña Inés de Molina costaría a la familia la nada desdeñable cantidad de 20 300 reales, de los que hubieron de pagar más de la mitad por adelantado. De nuevo nos encontramos ante un caso típico de familia de esa mesocracia con fuerte presencia judeoconversa del reino de Córdoba.⁴⁷ Semejante desembolso dice ya mucho de su capacidad económica. Más aún si añadimos que no fue con mucho la única inversión que hicieron para obtener letras de Roma, evidentemente.⁴⁸

El coste final de las dispensas de tercer grado de consanguinidad en estos años se movía en mínimos en torno a los doscientos reales y máximos entre los quinientos y los ochocientos, aunque no es habitual alcanzar tales cifras. La que solicitaron para casarse el licenciado Lorenzo Juárez de Ocampo, hijo del licenciado Juan Rodríguez del Campo, con doña Catalina Gabriela de María, hija Juan Fernández de Cañete, se elevó a nada menos que 2900 reales. Se trataba de un matrimonio endogámico motivado tan solo por la estrategia, “sin causa más de movelles la voluntad de contraer matrimonio y ser gente onrada e principal”.⁴⁹ Ellos mismos lo expresaron, dejando claro su estatus en la villa de Baena.

⁴⁵ AHPCo, leg. 10.765, ff. 1.375 r-1.376 v.

⁴⁶ AHPCO, leg. 10.766, s.f.

⁴⁷ M. A. Extremera, *El Notariado...*, F. I. Quevedo Sánchez, *Familias en movimiento. Los judeoconversos cordobeses y su proyección en el reino de Granada (ss. xv-xvii)*, tesis doctoral, Universidad de Granada, 2015.

⁴⁸ Por dar un ejemplo próximo, menos de un año antes la hermana del jurado Bartolomé Juárez, doña Beatriz de Molina, había ordenado por su testamento la fundación de una capilla funeraria para la familia. Para hacerlo posible necesitarían contratar la expedición en Roma de las bulas necesarias. Al patronato de la misma estaban llamados primero su marido, Fernando de Molina, y luego el dicho jurado Bartolomé Juárez y sus descendientes. AHPCo, leg. 10.765-P, ff. 1.334 r-1.337 v.

⁴⁹ AHPCo, leg. 10.767-P, f. 557 r.

También el precio se incrementaba conforme la condición social de los solicitantes era más elevada. Este último factor era realmente más decisivo, dado que el valor de las tasas de la Dataría se negociaba en virtud del estatus socioeconómico de los solicitantes.

El 1 de febrero de 1602, la compañía formada por Gaspar de la Guerra y Bartolomé Francés concertó con el jurado de Córdoba Ambrosio de Herrera la expedición de una dispensa por 40 000 maravedíes (1176 reales y medio). Con ella habría de casar Gonzalo de Villalán con doña María de Herrera, hija huérfana del escribano público Pedro Ramírez, su parienta en segundo con tercer grado de consanguinidad y en segundo grado de afinidad.⁵⁰

Dos semanas antes, los mismos curiales habían contratado la tramitación de una dispensa similar con el mercader Juan Fernández Sánchez y con fray Pedro Caballero, por mucha mayor cuantía: 9.900 reales. De ellos habrían de entregarse 4.950 como garantía de pago en forma de letra de cambio. La diferencia no es tanto el parentesco (algo más propincuo) como que nos encontramos en un nivel socioeconómico superior. Los contrayentes eran don Fernando Caballero de Illescas y doña Juana de Illescas Caballero, parientes por un costado en segundo grado de consanguinidad y por el otro en tercero con cuarto grado. Ambos linajes, Caballero e Illescas, compartían no solo un pasado judeoconverso como el protagonismo en uno de tantos episodios de ascenso social y limpieza de la memoria. En estos años del contrato ya formaban parte de la oligarquía municipal sevillana, enriquecidos por el comercio con Indias y la actividad bancaria. Son la generación de los contrayentes y la de sus hijos las que dan el salto a la nobleza de hábito.⁵¹ Tres décadas después de este casamiento, los Caballero compraban el señorío de Espartinas, pasando al siguiente escalón en la jerarquía nobiliaria. Terminaron por ascender a la nobleza titulada.⁵²

Si descendemos de la medianía social, la participación es mucho menor. Más si cabe en proporción al peso demográfico que representan los grupos

⁵⁰ AHPCo, leg. 10.751-P, ff. 180 r-181 v. Ella por ejemplo cuenta entre sus apellidos los de algunos de los linajes más notoriamente confesos de los reinos de Córdoba y Jaén. Los (Rodríguez de) Baeza, los Molina, los Herrera, los Toledo o los Córdoba son todos parientes suyos. Señalemos tan solo para hacernos una idea del nivel social en que nos movemos, el oficio de escribano público de su padre, cuñado del jurado Antonio de Córdoba (yerno a su vez del contador Gonzalo de Toledo) y primo hermano de un canónigo de la Real Colegiata de San Hipólito en la ciudad. F. I. Quevedo Sánchez, *Familias en movimiento...*

⁵¹ E. Otte, “Diego Caballero, funcionario de la Casa de la Contratación”, *La Casa de la Contratación y la navegación entre España y las Indias*, Sevilla, 2003; J. Cartaya Baños, “De los negocios gruesos al señorío de vasallos: el caso de los Illescas, señores de Fuente de Cantos”, *Comercio y cultura en la Edad Moderna*, Sevilla, 2015, pp. 257-270. Don Fernando Caballero de Illescas ocuparía más tarde una veinticuatría y la alcaldía de la Santa Hermandad por el estado noble, entre otros cargos honoríficos. Su hijo con doña Juana de Illescas sería además familiar del Santo Oficio y caballero de Santiago.

⁵² M. M. Felices de la Fuente, *La nobleza titulada en el reinado de Felipe V. Formas de acceso y caracterización*, tesis doctoral, Universidad de Almería, 2011, pp. 116-118.

más bajos del ámbito rural y urbano. No es que la demanda no exista, pero es limitada en dos aspectos. Por un lado, responde exclusivamente a la necesidad de dispensas matrimoniales. El acceso al sistema beneficional por vía curial o la patrimonialización de beneficios a través de ella quedaba por encima de las posibilidades de estos clientes. Por otro, sus negocios mueven cantidades muy pequeñas de dinero en comparación con el resto.

La diferencia con otros grupos es que no hablamos aquí de meditaciones estrategias familiares, sino de una endogamia forzada. La causa argüida para estas dispensas es casi siempre la misma: la estrechez del lugar. En otras palabras, el abanico de posibilidades para casarse es muy pequeño por una cuestión de distribución demográfica. Sumemos el agravante que supone la pobreza. Una dote muy escasa o inexistente fuerza también a casar dentro del círculo de la parentela. Esto guarda relación con el hecho de que, salvo excepciones, los contratos para la expedición de solicitudes de este tipo sean con gentes del mundo rural.

Estas uniones endogámicas forzadas no dejaban de precisar de dispensa aun siendo pobres los suplicantes. Resultaba muy difícil conseguir la tramitación *in forma pauperum*, libre de tasas.⁵³ Esta dificultad forzaba a recurrir a personas conocedoras de la práctica en la Dataría para tales concesiones. Si estos intermediarios eran curiales profesionales, quizá se consiguiera la gratuidad de tasas, pero había que pagar los gastos de agencia.⁵⁴ Los casos de pobreza tan extrema que imposibilitara recurrir a Roma, quedaban directamente

⁵³ “No todos aquellos que *in jure* se reputan por verdaderamente pobres miserables son aptos”, explica el franciscano Manuel de Herce. Para que la Dataría tramitara una dispensa *in forma pauperum* en lugar de por la vía ordinaria, debía justificarse que los contrayentes reunían todas las siguientes condiciones: a) ser oficialmente pobre, b) ser miserable –jurídicamente lo eran las viudas y los huérfanos sin recursos, los ciegos, los paralíticos y los decrepitos, c) carecer de otros medios para el sustento diario que la propia industria y d) “solamente por haber habido cópula, o vehemente sospecha de ella, entre los suplicantes, y de no contraer el matrimonio se ha de seguir infamia, o se teme se sigan algunos escándalos graves; o por causa a esta semejante”, debiéndose comprobar por añadidura si tal cópula no fue fraudulenta, con objeto de conseguir la gratuidad, y si los incestuosos eran sabedores de su parentesco. M. Herce y Portillo, *Tratado práctico y utilísimo assí para los agentes, como para los confesores y curas de almas, de las dispensas...*, Pamplona, 1782, pp. 265-267.

⁵⁴ Por ejemplo, en tres casos en que se acordó con diferentes curiales la solicitud de una dispensa matrimonial en tercer grado de consanguinidad *in forma pauperum* (con declaración de pobreza, cópula, infamia, etc.), los presupuestos son de media (194,3 reales) menores a la media de precios de las dispensas para ese mismo grado por vía ordinaria (599,9 reales). Los solicitantes eran artesanos y un labrador, lo que no parece casar del todo con los niveles de pobreza exigidos para la gratuidad de pagos. Desconocemos si se les concedió finalmente. En el caso de un trabajador de la villa de Montilla, que contrató la solicitud *in forma pauperum* de una dispensa matrimonial de cuarto grado de consanguinidad, el curial contratado no solo le cobró caro (210 reales, algo por encima incluso de la media para este grado por vía ordinaria, que era de 190,3 reales), sino que exigió el pago por adelantado de cien reales, dada la falta de crédito o aval del cliente. AHPCo, leg. 10.765-P, ff. 1.649 v-1.650 v.

fuera de este mercado. Los nuncios tenían para ello poder para dispensar gratis en tales circunstancias, pero no los obispos en el caso de la Península.⁵⁵

En el otro extremo de la pirámide social, las élites locales del gráfico anterior (regidores, caballeros de Órdenes Militares, dignidades...) apenas representan un 2% de las clientelas de estos curiales. La nobleza señorial y titulada ni tan siquiera aparece. Las élites tuvieron circuitos propios de intermediación con Roma para sus necesidades. Circuitos privilegiados, intuitivos: más directos, quizá más personales y expeditivos; con un grado diferente de acceso y dependencia de la financiación, también.

En estas contrataciones, se formalizaran o no ante notario, primaba meramente el interés mutuo en el intercambio de servicios: entre quienes en la Península precisaban de una letra apostólica y quienes se ofrecían para gestionar en Roma esa demanda. Desde el momento en que a principios del XVI esto se estructuró, hubo por definición un mercado. ¿Quiénes mediaban en él?

INTERMEDIOS E INTERMEDIARIOS

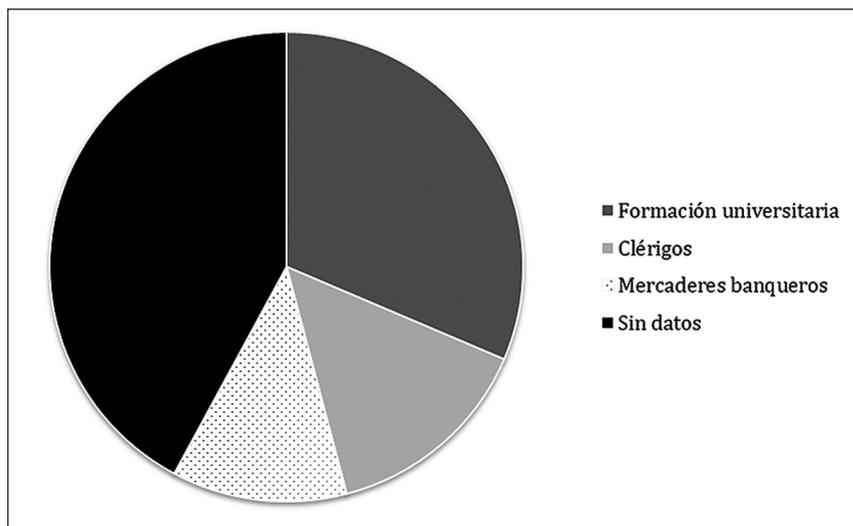
Resulta interesante saber qué individuos ofrecían sus servicios de gestión; no solo conocer sus orígenes sociales, sino también la significación de las funciones que desempeñaban. Asimismo, nos interesa desentrañar las motivaciones de los intermediarios residentes en Roma para tomar parte en este tipo de negocio. Como antes comentamos, usaremos para ello el vaciado que hemos hecho de las letras de cambio enviadas desde Roma para la Península Ibérica conservadas en el archivo de la banca castellana de Simón Ruiz. Al contrario que la documentación arriba utilizada, que describía realidades locales (el caso cordobés, básicamente), este vaciado de letras de cambio nos permite mostrar una panorámica amplia de la Península Ibérica y las conexiones de los intermediarios económicos y sociales peninsulares con los de Roma.

Las letras de cambio no ofrecen datos sobre los atributos sociales de las personas que formaban parte de tal circuito financiero sino de forma muy dispersa. La figura 2 muestra que la mayoría de los individuos que median en estas transacciones son letrados con formación universitaria –licenciados o doctores. Con seguridad solo podemos añadir que el 15% del total de estos intermediarios son clérigos, aunque sospechamos que muchos de los identificados como letrados pertenezcan asimismo al clero. Es de destacar la importancia del grupo de mercaderes.

Conviene señalar que, de la fracción de este corpus para la que conocemos atributos sociales, conseguimos identificar a un 25% como judeoconversos. Se trata de una cifra que ha de ser tomada como estimación por defecto, a falta de un estudio prosopográfico del conjunto de estos individuos y sus

⁵⁵ M. André, *Diccionario de Derecho Canónico*, Madrid, 1848, vol. IV, p. 144.

FIG. 2. ATRIBUTOS SOCIALES DE LOS TOMADORES DE LETRAS DE CAMBIO DEL ARCHIVO SIMÓN RUIZ EN ROMA



Fuente: Archivo Simón Ruiz (ASR), Letras de cambio de Roma, 1585-1597.

familias. El análisis de algunos casos individuales parece reforzar la teoría de que estamos de nuevo ante un universo de grupos intermedios. En esta ocasión, con los intereses y el capital social necesarios para la creación de oportunidades de especulación en la intermediación de estas gracias curiales.

Simón Ruiz, mercader oriundo de una familia de pequeños comerciantes de lana de Castilla,⁵⁶ tuvo como contactos privilegiados en Roma a lo largo del último cuarto del siglo XVI a António da Fonseca, Jerónimo da Fonseca y Teotónio Nunes. Los tres eran mercaderes portugueses de origen converso.

António da Fonseca descendía de una familia de tradición mercantil asentada en el norte de Portugal. Oriundo de Lamego, comenzó su actividad comercial a mediados del Quinientos en Lisboa, donde mantenía una cuenta corriente con su hermano, Jácome da Fonseca, residente en Roma y banquero de la curia.⁵⁷ António se estableció en Roma en 1556. No solo se convertiría en un mercader-banquero de referencia sino que pasaría a integrar la élite de la Ciudad Eterna, representando a individuos de la Península Ibérica, a clé-

⁵⁶ H. Lapeyre, *Une Famille de Marchands: les Ruiz*, Paris, 1955.

⁵⁷ J. W. Nelson Novoa, *Being the Nação in the Eternal City. Portuguese New Christians lives in sixteenth century Rome*, Toronto and Peterborough, 2014.

rigos ante la Cámara Apostólica, y como parte de la dirección de la Cofradía y Hospital de San Antonio de los Portugueses de Roma durante muchos años.⁵⁸

De idéntico apellido, pero procedente del linaje de los Fonseca de Miranda del Duero, Jerónimo fue también mercader-banquero de la curia romana y casó con una sobrina del susodicho António da Fonseca.⁵⁹ Jerónimo fue el sucesor natural del negocio iniciado por su padre, António da Fonseca de Miranda, en la década de 1560, en el que había actuado como representante en Roma de los intereses de la recién creada diócesis de Miranda.⁶⁰ Padre e hijo mantuvieron su intermediación con la Península Ibérica, a través del canal de Simón Ruiz, desde inicios de la década de 1580, en que el mercader castellano comenzó a interesarse por estos negocios, hasta la fecha de su muerte. Destaca en este intercambio Jerónimo da Fonseca, que participó en 249 de las letras de cambio conservadas con Simón Ruiz hasta 1596.

Teotónio Nunes por su parte, también él mercader-banquero, provenía de un ámbito diferente al del comercio. Hijo de Simão Dias, médico de Coimbra, y de Leonor Nunes, sabemos que salió de Portugal muy joven, después de haber sido perseguidos por la Inquisición primero su padre y luego su madre en la década de 1570.⁶¹ Aparece calificado como *Doutor*, pero no hemos encontrado testimonio alguno de sus estudios ni en Coimbra ni en Salamanca, lo que nos lleva a pensar en una posible formación en Italia. Obtuvo asimismo el reconocimiento como mercader-banquero de la curia y mantuvo relaciones financieras con Simón Ruiz en unas 170 ocasiones entre 1585 y 1597.

Los mercaderes eran vehículos naturales de intermediación, especialmente estos establecidos en la corte papal y con licencia para el establecimiento de lazos financieros directos con la curia. Habitados a la lógica mercantil del intercambio, gozaban de libertad para la circulación monetaria en Roma. Los ejemplos referidos son hombres dotados de gran capital financiero.⁶² Basta recordar verbigracia la construcción de la capilla de los Fonseca, aún hoy existente en la iglesia de Santiago de los Españoles. Por ello precisamente, son agentes importantes de concesión de crédito a aquellas compañías peninsulares de menor solvencia. Demuestran también mayor

⁵⁸ A. P. Cardoso, *A Presença Portuguesa em Roma*, Lisboa, 2000; J. W. Nelson Novoa, *Being the Nação...*, p. 192; G. Sabatini, "Entre o Papa e o Rei de Espanha: a Comunidade Lusitana em Roma nos séculos XVI e XVII", *Portugal na Monarquia Hispânica. Dinâmicas de integração e de conflito*, Lisboa, 2013, pp. 349-385.

⁵⁹ J. W. Nelson Novoa, "Between Roman Home and Portuguese Heart. Jerónimo da Fonseca in Rome", *Historia y Genealogía*, 4 (2014), p. 347.

⁶⁰ *Ibidem*, p. 346.

⁶¹ ANTT, Tribunal do Santo Ofício (TSO), Inquisição de Coimbra, processo n° 9.161. ANTT, TSO, Inquisição de Lisboa, processo n° 3.511.

⁶² Sobre los procedimientos bancarios en la curia romana ver F. Guidi Bruscoli, *Papal Banking in Renaissance Rome. Benvenuto Olivieri and Paul III, 1534-1549*, Aldershot, 2007.

eficiencia en la colocación de pagos de pensiones eclesiásticas y otros envíos pecuniarios en la Península.

Buenos ejemplos de lo que decimos son el de la compañía portuguesa de negocios curiales de los Peres Vergueiro, ya estudiada previamente, o el de la familia andaluza de los Molina, en que merece la pena que nos detengamos a continuación.⁶³ Ambas operaban de forma similar.

En este último caso, el nodo romano comenzó siendo gestionado por el doctor don Lope de Molina y Valenzuela, tesorero de la colegiata de Úbeda, encargado de las solicitudes que le remitían desde el reino de Jaén. El corresponsal principal en la Península era su hermano Ruy Díaz de Molina, regidor de Úbeda, quien asimismo gestionaba el importante negocio maderero fundado por su padre. Para ganar práctica en los asuntos curiales, varios hermanos y sobrinos fueron pasando por Roma entre fines del XVI y primera mitad del XVII. Los negocios madereros y los curiales resultaron sumamente lucrativos. Es más, los primeros sustentaron parte del crédito necesario para los segundos. De esta forma, Ruy Díaz de Molina podía mantener en Roma una cuenta corriente, a la que enviaba para su hermano 2500 ducados al año.⁶⁴

Aparte de las gestiones para terceros, el propio Dr. Molina alcanzó a reunir para sí en Roma con estos tratos una fortuna nada desdeñable en beneficios eclesiásticos y pensiones. Para la década de 1580 sus rentas anuales alcanzaban ya el millón de maravedíes. Entre el resto de sus parientes se encargó de ir resignando prebendas conseguidas por la misma vía. En Úbeda, donde su hermano Ruy fundaría un mayorazgo, encargó a Andrés de Vandelvira la construcción del palacio conocido por él como Torre del Tesorero, uno de los mejores ejemplos de arquitectura civil renacentista de la ciudad.⁶⁵ El camino de ascenso a través de las filas de la nobleza quedó absolutamente desbrozado. Bastante ilustrativo de ello es que tan solo una generación después, el sobrino del tesorero (hijo y nieto de comerciantes madereros) casara nada menos que con doña Ana Gutiérrez de los Ríos, hermana del conde de Fernán Núñez.⁶⁶

Los individuos con formación superior que median en Roma en estos negocios destacan en la muestra de estudio. Dicho grupo poseía además el cono-

⁶³ Sobre la mencionada compañía portuguesa, nos remitimos a A. J. Díaz Rodríguez, “Mercaderes de la gracia: las compañías de negocios curiales entre Roma y Portugal en la Edad Moderna”, *Ler História*, 72 (2018), pp. 55-76.

⁶⁴ J. G. Barranco Delgado, “Noticias sobre linajes ubetenses relacionados con la industria maderera (siglos XVI-XVIII)”, *Elucidario*, 8 (2009), pp. 195-215; A. J. Díaz Rodríguez, “El precio del nepotismo. Coadjutoría y resigna en las catedrales andaluzas (ss. XVI-XVIII)”, *Chronica Nova*, 35 (2009), pp. 303-307.

⁶⁵ Hoy conocido como Palacio del Marqués de Mancera: A. Moreno Mendoza, “La arquitectura del Renacimiento ubetense a la muerte de Vandelvira”, *Boletín del Instituto de Estudios Giennenses*, 199 (2009), p. 171.

⁶⁶ J. G. Barranco Delgado, “Noticias sobre linajes...”, p. 201.

cimiento sobre los trámites para la negociación de dispensas y beneficios, dada su presencia habitual en los circuitos administrativos y burocráticos romanos.⁶⁷ En asociación con agentes con el capital necesario, consiguen una clientela que demanda lo que ellos gestionan desde Roma.

Es el caso del licenciado Gabriel de Soria. En varias ocasiones realizó transacciones financieras para su padre, Lope de Soria. Este era un financiero judeoconverso, receptor de penas de la Real Chancillería de Granada, cargo que había comprado por dos vidas.⁶⁸ El mismo Gabriel de Soria conseguiría para sí, entre otros beneficios, una ración en la catedral de Sevilla en 1597, a pesar de la supuesta exclusión por el estatuto de limpieza de sangre existente en ella.⁶⁹ Tampoco es baladí la obtención del cargo de correo mayor de Granada por otro de los hijos, don Lope de Soria, habida cuenta de la importancia que el control de la correspondencia tenía en este tipo de negocios. Tan solo una generación más tarde, los Soria ingresarían en las filas de la nobleza de hábito, aunque continuarían con oficios similares del ámbito financiero.⁷⁰

De hecho, este parece ser un modelo de negocio frecuente: colocar en Roma a un pariente con formación superior (preferiblemente jurídica y mejor aún en Cánones), que negocie en la Dataría Apostólica las expediciones, y a otro en la Península Ibérica para conseguir clientes. De cara a obtener liquidez en Italia, se endeudaban con banqueros de la curia, a quienes pagaban a través de su corresponsal en la Península Ibérica, como era el caso de Simón Ruiz.

Sociedades de este tipo, sobre las que aún tenemos poca información, fueron la del Dr. Domingo Dinís en Roma y su hermano el Ldo. Tomás Dinís en Santiago de Compostela,⁷¹ o la de Constantino y Valerio Manrique en

⁶⁷ J. M. Madurell Marimón, “Un legista agente de negocios en la curia romana”, *Analecta Sacra Tarraconensis*, 36/1 (1963), pp. 119-122.

⁶⁸ Por ejemplo, ASR, LC, caja 8, año 1597, n° 293. Lope de Soria poseía una importante fortuna, era además arrendador de la renta de la seda de Granada y dueño de una flota de carretas para el transporte, por mencionar solo dos de sus varias actividades en el ámbito financiero. Su familia pronto enlazaría con otra de conocidos mercaderes, los Tapia. Su hija María, hermana del licenciado Gabriel de Soria, había casado con Rodrigo de Tapia, con quien tuvo a Lope y Rodrigo de Tapia, socios en una compañía comercial de exportación de lanas de Castilla a través del Reino de Granada. R. M. Girón Pascual, “Convirtiendo socios en parientes: estrategias económicas y familiares entre mercaderes del reino de Granada en el siglo XVI”, *Familia y economía en los territorios de la Monarquía Hispánica (ss. XVI-XVIII)*, Badajoz, 2014, p. 227; E. Soria Mesa, “El negocio del siglo. Los judeoconvertos y la Renta de la Seda del Reino de Granada (siglo XVI)”, *Hispania*, 253 (2016), pp. 415-444.

⁶⁹ Archivo de la Catedral de Sevilla, Archivo Capitular, Secretaría, Personal, libro 382, f. 72 v.

⁷⁰ Sobre la ascendencia judía de esta familia y su proceso de ascenso social, E. Soria Mesa, “El negocio del siglo...”.

⁷¹ ASR, LC, caja 4, año 1588, n° 448. Algunos apuntes sobre sus negocios J. Juega Puig, *Los Dinís: un linaje judeoconverso en la Pontevedra de los siglos XVI y XVII*, A Coruña, 2004.

la Curia con su padre el Dr. Luís Manrique en Medina del Campo.⁷² Otro caso es la formada por el Dr. Francisco Arias Pichardo en Roma con sus tíos, el reconocido jurista Antonio Pichardo de Vinuesa, catedrático de la Universidad de Salamanca,⁷³ y el maestrescuela don Juan Domonte Pichardo, entre Sevilla, Salamanca y Coria, en activa relación con la banca de Simón Ruiz desde al menos 1587 y hasta la muerte del mercader castellano en 1597.⁷⁴ Una vez más, como vimos antes con los Soria de Granada, encontramos una estrecha relación con el fundamental servicio de postas. Juan del Monte Pichardo, padre del maestrescuela y del catedrático, fue el creador del sistema de estafetas en Castilla.⁷⁵ Tuvo la plaza de teniente de correo mayor en nombre de don Juan de Tassis entre fines del XVI y principios del XVII. También resulta interesante señalar su experiencia previa como *novellanti* (o sea, informante de noticias de Roma) para el cardenal de Como, nuncio en España.⁷⁶

Algunas de estas colaboraciones eran coordinadas por compañías ibéricas que utilizaban a este tipo de intermediarios (canonistas, eclesiásticos con formación jurídica universitaria...) en Roma. Un ejemplo de ello podría ser el de la de Antonio del Puerto y Martín del Puerto, que empleaban como intermediario al Dr. Álvaro Gutiérrez.⁷⁷

En este marco, pues, los clérigos aparecen también como intermediarios en la negociación de provisiones benéficas, incluso como especuladores en este trato, aprovechando su posición privilegiada en el entorno curial o sus contactos en Roma.⁷⁸ Es el caso, por solo mencionar uno entre cientos, de don Andrés Espinosa, cliente de Ruiz y compañía, camarero secreto de Su Santidad y acumulador de numerosos beneficios eclesiásticos, entre los cuales podríamos destacar el deanato de la catedral de Cuenca o una prebenda en la

⁷² ASR, LC, caja 3, año 1585, n° 233.

⁷³ Sobre la carrera universitaria y labor docente del Dr. Antonio Pichardo, J. García Sánchez, "Antonio Pichardo de Vinuesa y la enseñanza del Derecho Romano a través de las *Institutiones* de Justiniano", *Revista Internacional de Derecho Romano*, 1 (2008), pp. 90-267.

⁷⁴ ASR, LC, caja 8, año 1597, n° 303. Existen indicios de que los Domonte, del Monte o Almonte (que las tres formas tomó el apellido de este linaje originario de Almonte y asentado en Sevilla) pudiera ser una familia de origen judío, según E. Vila Vilar. G. Lohmann Villena, *Familia, linaje y negocios entre Sevilla y las Indias: los Almonte*, Madrid, 2003, p. 23. Ruth Pike también sugiere la hipótesis de una posible ascendencia judeoconversa de los Pichardo, aunque no la fundamenta documentalmente. Los Domonte Pichardo conseguiría acaparar una canonjía y una ración de la catedral de Sevilla durante varias generaciones gracias a la obtención de letras apostólicas en Roma. R. Pike, *Aristocrats and traders: Sevillian society in the sixteenth century*, Ithaca, 1972, pp. 55-56.

⁷⁵ Así se declara en el porcón del pleito sobre las estafetas entre el Consejo de Hacienda y el conde de Villamediana en tiempos de Felipe IV, copia del cual se conserva en la Biblioteca Nacional de Madrid, Porcones, 124/3.

⁷⁶ J. Olarra Garmendia—M^a L. Larramendi, *Índices de la correspondencia entre la nunciatura en España y la Santa Sede, durante el reinado de Felipe II. Tomo II*, Madrid, 1949.

⁷⁷ Por ejemplo, ASR, LC, caja 3, año 1585, n° 146.

⁷⁸ A. J. Díaz Rodríguez, *El mercado curial...*

catedral de Zamora.⁷⁹ Espinosa, residente en Roma, resignaba rápidamente algunos de ellos en favor de terceros, recibiendo en contraprestación pagos bajo la forma de pensiones o del justiprecio por la anulación de estas. El mecanismo era algo complejo, pero bien conocido en la época. A consecuencia de ello Espinosa fue señalado varias veces como especulador (*corredor de beneficios*, como se denominaba entonces) y solo la intervención directa del papa le evitó mayores problemas legales en Castilla.⁸⁰

Como puede verse, también los propios intermediarios en este mercado curial fueron parte de esa mesocracia formada sobre todo por clérigos y letrados. Oriundos los más de familias de mercaderes o profesionales liberales, aprovecharon este filón de negocio como uno más de sus ramos de actividad.

Sin embargo, aunque esta sea su caracterización social, no se debe entender que estos grupos actuaran en compartimentos estancos. Por el contrario, fue para optimizar intereses financieros comunes que se asociaban en compañías, más o menos formales. Cooperaron con miras a un mismo objetivo: mediar en la obtención de estas gracias pontificias, gestionar la expedición de letras apostólicas.

CONCLUSIONES

El grueso de la demanda de gracias pontificias en la Península Ibérica en los siglos XVI y XVII a través de esta vía (fuera en material beneficial o de dispensa) conformó un espacio de grupos intermedios. Ellos articulaban claramente este mercado.

Familias que no se sentían parte del pueblo llano, pero que por su origen social tenían la necesidad de adquirir mayor estatus a través de la riqueza, del prestigio y del poder, protagonizaron de manera absoluta un mercado al servicio de sus estrategias. Sin acceso a las redes que vertebraban la comunicación con la corte romana a un nivel superior, los grupos intermedios hallaron en las compañías de curiales y el espacio de negocio que crearon la articulación necesaria para sus demandas.

Por otro lado, también de las filas de estos grupos intermedios procedían quienes ofertaron sus servicios como agentes intermediarios. Con ello respondieron a unas necesidades sociales que solo podían ser atendidas fuera del territorio peninsular, en la curia romana. Esta dependencia externa marcó sin duda la dinámica social cotidiana, pero no entraremos aquí a analizar ese extremo.

En una relación recíproca de causa-efecto, la mercantilización de determinadas letras apostólicas creó un campo atractivo en el que individuos de

⁷⁹ Esta última queda reflejada en ASR, LC, caja 8, año 1597, n° 374 a.

⁸⁰ En septiembre de 1563 el embajador en Roma comunicaba a Felipe II el deseo de Pío IV de que se dejase de incomodar a su criado. Archivo General de Simancas, Estado, leg. 895, s.f.

estos mismos grupos intermedios hicieron negocio. Un negocio por fuerza provechoso dada la necesidad de crédito, la mera imposibilidad de los interesados para trasladarse hasta Roma o la ignorancia en lo que respectaba a la praxis de las solicitudes y la negociación de la expedición de estas bulas. De ahí que los banqueros de la curia y otros mercaderes con contactos en ella, letrados y algunos clérigos formaran parte esencial en esta intermediación.

De las expediciones anuales con destino a los territorios de las monarquías ibéricas, restemos la fracción numéricamente menor que supusieron las solicitudes de las élites de estos reinos (obispos, nobleza cortesana, señores de vasallos...), que tramitaban por otras vías sus demandas. Restemos igualmente otro porcentaje, seguramente muy pequeño: el de aquellos individuos tan miserables e infamados que se les permitía obtener dispensa gratis, sin necesidad de recurrir a intermediarios profesionales. Ponderado esto, queda un enorme espectro social que precisaba de una articulación para sus necesidades ante la Santa Sede, hablemos de pagar 250 reales por una dispensa matrimonial o 25.000 por la coadjutoría de una prebenda. Por sí solo, nos da una idea del potencial volumen de negocios existente para estas compañías de curiales.

Hemos de señalar además la presencia significativa de judeoconvertos en el corpus de individuos examinado, tanto solicitantes como intermediarios. Siendo esta una primera aproximación a la cuestión, apuntaremos apenas la relación entre esta presencia conversa y el peso de los grupos intermedios. El mercado curial, en especial en lo que supuso como vía alternativa de acceso a las prebendas catedralicias, parece asimismo haber habilitado herramientas de integración y ascenso social para esta minoría. Además, Roma ofreció condiciones de mayor tolerancia y oportunidad para muchos convertos.⁸¹

Del mismo modo, es también pertinente señalar la importancia de los hombres de negocios e intermediarios en la obtención de beneficios eclesiásticos, elementos clave en las estrategias de movilidad social de los grupos intermedios. Eran estos hombres quienes negociaban las componendas benéficas en la Dataría y permitían la transferencia de dinero entre la Península Ibérica y Roma. Ellos garantizaron además la solvencia de estos negocios, concediendo crédito a particulares o a compañías especializadas, para disponer de la liquidez necesaria en Roma para el pago en metálico. Por ende, fueron también ellos quienes facilitaron la comunicación entre diferentes grupos sociales ibéricos y la Curia. Estos mercaderes sumaban a su oficio una formación jurídica universitaria que les facilitaba la mejor comprensión de los mecanismos burocráticos e institucionales subyacentes al negocio.

⁸¹ A. J. Díaz Rodríguez, "Papal Bulls and Converso Brokers: New Christian agents at the service of the Spanish Monarchy in the Roman Curia (1550-1650)", *Journal of Levantine Studies*, 6 (2016), pp. 203-223; A. J. Díaz Rodríguez, "Purity of Blood and the Curial Market in the Iberian Cathedrals", *E-Humanista/Conversos*, 4 (2016), pp. 38-63.

¿Qué habría ocurrido con tantas de estas familias, sobre todo aquellas que vieron así aligerados los obstáculos derivados de sus orígenes sociales, sin este mercado, sin este crédito? No pretendemos entrar aquí en análisis contrafactuales, pero creemos plausible que no estaríamos hablando de una movilidad social tan activa. O al menos, probablemente, la promoción social de estas familias, tal como el refuerzo de las estrategias económicas por ciertos miembros de estos grupos intermedios, habrían sido procesos menos eficaces.

No queremos con esto afirmar que la condición de intermedio fuese algo *per se* transitorio. Sí que dentro de lo intermedio se fue construyendo una vía de ascenso a través de mecanismos de promoción ligados a la propia Iglesia. Quienes procuraban obtener tales mercedes de la Santa Sede tenían como objetivo no solo la acumulación de prestigio y poder efectivo (económico, por ejemplo).