

## RESEÑAS

**ANDÚJAR CASTILLO, Francisco,** *El Atila de Madrid. La forja de un banquero en la crisis de la monarquía (1685-1715)*. Madrid: Marcial Pons, 2021, 342 pp., ISBN: 978-84-1795-48-0.

«Atila» era el mote con el que se conocía a los obligados de abastos públicos a quienes se responsabilizó de la carestía de los alimentos y concretamente con ocasión del motín de Oropesa de 1699. Uno de estos era Juan Prieto de Haedo, oriundo de las Encartaciones (Vizcaya), que emigró siendo muy joven a la villa y corte en busca de empleo y fortuna, como tantos hijos de humildes labradores, aunque hidalgos, de la España cantábrica que siguieron ese mismo camino y nutrieron de emprendimiento la vida económica de las ciudades de España y sus Indias a lo largo de toda la Edad Moderna. Al llegar a Madrid en 1677, con apenas dieciséis años de edad, fue recibido por un pariente clérigo que lo colocó como paje en la casa de una familia aristocrática. Al cabo de un año entró a servir como aprendiz y tenedor de libros para otro pariente y paisano, que lo introdujo en el negocio de los abastos públicos, incorporándolo como socio a su compañía y después prestándole su aval para emprender contratos de abastos por su cuenta o, mejor dicho, de las sociedades que creaba para ese fin. El primero de estos contratos u obligaciones fue el de 1683 para el abasto

de velas de sebo a la Casa de la Reina Madre, al que siguió enseguida el de tocino, el cual mantuvo hasta la muerte de Mariana de Austria y compaginó con el de la villa. A estas obligaciones de abastos públicos siguieron otras, entre las que destacaron las de la carne, que ya había desempeñado su mentor y que Prieto consiguió mantener durante más de veinte años, hasta su fallecimiento en 1715, y los del aceite, el tocino y el pescado. Sin duda prosperó porque al cabo de unos años consiguió hacerse con la recaudación de algunas rentas de la corona, de modo que se convirtió en un hombre de negocios. En 1702 se hizo por vez primera con el arrendamiento de las sisas reales y municipales del vino de Madrid, a las que siguieron otros, como las rentas de las yerbas de los maestrazgos y las alcabalas, cientos y tercias de Puñonrostro, donde se celebraba el principal mercado de abastos de carne de Madrid. En 1708 participó junto a otros hombres de negocios en la creación de una Compañía de Víveres para el Ejército que resultó fallida. Entre sus últimas iniciativas sobresalen los arrendamientos de las salinas de Galicia y Asturias en 1712, el impuesto de chocolates y azúcares y el de los cortes de lana en 1713, y las rentas reales de la provincia de Murcia en 1714, arrendamientos que fueron suspendidos al poco tiempo por la Junta de Rentas Generales, que pretendía concentrar la recaudación en una

única compañía, como paso previo a la imposición de la administración directa. Por último, venció a Goyeneche en la puja de 1715 por la provisión de galeras por tres años, pero en diciembre falleció y sus herederos no pudieron mantener la concesión. Como tantos negocios familiares, la suerte de la empresa se vinculaba tan directamente a la iniciativa personal del empresario que una vez éste desaparecía sus herederos encontraban enormes dificultades para mantenerla y poder sostener su patrón de vida. Es este sin duda un tema importante de la historia económica y social, presente también en la actualidad, y que explica la tendencia de muchos empresarios a buscar valores seguros por medio de inversiones en bienes inmuebles, títulos de deuda pública y otros instrumentos financieros con los que sostener a los herederos. Sin embargo, no es fácil documentar el origen y trayectoria de estas empresas porque la documentación que generaron no ha sobrevivido al paso del tiempo y el historiador que decide sumergirse en una investigación de esta naturaleza debe recurrir forzosamente a escrituras notariales y judiciales, si es que tiene la fortuna de encontrarlos.

Francisco Andújar Castillo ha logrado reunir por medio de una larga y paciente pesquisa una relación de documentos notariales y judiciales que han permitido reconstruir la trayectoria de un empresario y su empresa desde sus orígenes en Vizcaya y sus comienzos en Madrid hasta después de su muerte, cuando su obra se desvanece en manos de sus herederos. El autor no pretende escribir una biografía del protagonista,

lo que no sería posible, sino explicar los mecanismos que le permitieron escalar en la economía y la sociedad de una época en la que, a pesar de los signos todavía visibles de declive, había «oportunidades de empresa» y era posible «medrar y acumular grandes capitales».

El libro se divide en siete capítulos, precedidos por una introducción y seguidos por unas conclusiones y un epílogo. En la introducción y a lo largo del libro se hace una presentación del personaje y su trayectoria profesional, así como de las fuentes que se han utilizado para estudiarlo. Se hace evidente enseguida un rasgo común a la mayoría, si no a todos los empresarios de la época, que es el saber leer, escribir y contar, y disponer de vínculos familiares, de amistad y paisanaje para introducirse en la sociedad de acogida y progresar en la carrera hacia el ascenso económico y el reconocimiento social. Un buen matrimonio y unos buenos contactos eran también necesarios para desenvolverse en el mundo de los negocios, pero, desde luego, ninguno de estos rasgos podía ser suficiente para convertirse en rico empresario.

El primer capítulo cuenta cómo se convierte de hidalgo en caballero y se plantea, al hilo de este proceso de ascenso social, la cuestión de la compatibilidad entre nobleza y empresa, dilema que se resuelve con la clásica distinción entre dirección y trabajo manual, del mismo modo que se hacía para distinguir a mercaderes y negociantes de los meros comerciantes o tenderos. La nobleza no era incompatible con el trabajo ni con la

empresa. Aun así, Juan Prieto procuró mejorar los vínculos con la nobleza después de enviudar de su primera esposa casándose con la hija de un rico terrateniente y señor de ganados, al tiempo que casaba con este a la hija de su primer matrimonio.

Los inventarios que se han conservado, uno coincidiendo con su segundo matrimonio en 1695 y otro efectuado poco después de su muerte en 1715, son objeto de estudio en el segundo capítulo. No es fácil interpretar unos datos que no distinguen con claridad flujos de renta y stocks de riqueza e incorpora en el mismo grupo réditos de títulos de deuda y capitales, y en los que por lo general se omiten con facilidad bienes muebles como joyas y efectivo. Con todo es evidente que Juan Prieto prosperó y que amasó una importante fortuna, si comparable o no con la de Goyeneche es difícil afirmarlo sin más elementos de juicio.

El tercer capítulo se centra en «el gran negocio de los abastos de Madrid» en el que participaban mercaderes de lonja o al por mayor, arrendadores de estancos, obligados, tratantes, proveedores de palacio, tenderos, despenseros y regatones. El protagonista pertenecía al tercero de los tipos mencionados. Los contratos de obligación son bien conocidos, pero es realmente interesante comprobar, como hace el autor de esta obra, que el instrumento que utilizaba para hacerse con los abastos era la sociedad o compañía integrada por varios socios que aportaban capitales en proporciones diversas, conforme a las

cuales se repartían pérdidas y ganancias al final del tiempo acordado, que suponemos coincidía con el del contrato de abasto. La adjudicación se hacía mediante concurso al mejor postor y en la puja participaba, no el socio principal, sino una persona interpuesta, un socio minoritario, que actuaba como testaferro, aunque quizás el término no sea el más adecuado. Esto permitía eludir incompatibilidades con el desempeño de oficios públicos y concursar varias personas del grupo y en varias pujas para aumentar las probabilidades de éxito. Una vez conseguida la adjudicación se generaban unas barreras de entrada que hacían muy difícil la concurrencia de nuevos postores, porque se necesitaba capital muy cuantioso, conocimiento de los mercados de aprovisionamiento y relaciones estrechas con los proveedores a lo largo de la cadena de suministro. Las ganancias podían variar mucho de un año a otro, así por ejemplo en 1688-1693 ascendieron a unos 600.000 ducados anuales, de los cuales un décimo correspondió a nuestro protagonista, pero en 1693-1694 — año de carestía — la sociedad quebró y en los años de 1697-1703 las ganancias se concentraron en 1697-1698, correspondiendo solo a este ejercicio casi medio millón de ducados. No es posible determinar la tasa de beneficios, puesto que se desconoce el capital invertido, y puede pensarse que estaba severamente limitada por la forma como se fijaban los precios al por menor por las autoridades, considerando, primero, los costes de compra en los mercados de origen — para lo que se tomaban testimonios cuya veracidad no puede ser

comprobada— y los de transporte y, luego, los tributos que gravaban el consumo y que en el caso de la carne representaban más de la mitad del precio final. El obligado podía reducir costes en origen y quién sabe si influir en los testimonios de los proveedores para ampliar su margen de ganancia, pero el precio final no lo determinaba él, sino la Sala de Alcaldes o la Villa, según de qué especie se tratara, por lo que se hace difícil de comprender las acusaciones de que era él quien manipulaba los precios de venta. Hoy día tenemos un ejemplo muy similar en el caso del precio de la energía eléctrica, cuya mayor parte consiste en impuestos de diversa naturaleza que gravan el consumo.

El ascenso a hombre de negocios, entendiéndolo por tal el que contrata con la corona la recaudación de un tributo, la transferencia de dinero o la prestación de un servicio y que, además, adelanta fondos, se produce después de convertirse en caballero de Santiago en 1699 y de comprar el oficio de contador mayor del Consejo de Órdenes en 1702. El precio de este oficio fue desproporcionado respecto al salario que deven-gaba —una ratio de 55 a 1 que equivale a una tasa de interés menor que la de los censos al quitar—, lo que significa que el comprador perseguía honores y probablemente también un medio que le permitiera influir en futuras adjudicaciones —porque, sin duda, a Juan Prieto en cuanto obligado de las carnes le interesaba influir en la adjudicación de las hierbas de los Maestrazgos—, pero también podría tratarse de una forma de empréstito forzoso impuesto por la

corona a sus acreedores. De su aventura como arrendador de rentas reales en los años 1712-1714 a la que antes hicimos referencia, queda la duda de si su perseverancia respondía a intereses ajenos más altos para los que él mismo se prestó paradójicamente como simple testafarro, lo que no era en absoluto desconocido en las finanzas reales.

El capítulo quinto se ocupa de la actividad bancaria de nuestro empresario, si bien a este respecto se limitó a tomar censos, obligaciones, juros, efectos de villa, incluso préstamos prendarios o empeños, pero no está claro si se trataba de inversiones buscadas —dado que las tasas de interés fueron disminuyendo y no eran fáciles de cobrar—, o también —lo que el autor apunta como más probable— de adquisiciones forzadas a falta de otros medios de cobrar de sus deudores. Las escrituras notariales no permiten descubrir las intenciones de los contratantes, pero lo cierto es que Juan Prieto acumuló, como se ve en los dos inventarios, importantes atrasos. De cualquier modo, estas actividades de préstamo no constituyen la esencia de la banca, que consiste en la intermediación entre ahorradores e inversores y en la creación de medios de pago, y no hay pruebas de que Juan Prieto aceptara depósitos a plazo de particulares. En este sentido su actividad bancaria quedaría circunscrita al ámbito de los arrendamientos de rentas reales y a la negociación de libranzas, que adquiriría, como se preveía en los contratos de asiento, con un descuento a cambio de proporcionar liquidez a los propietarios originales de los títulos.

La «casa de negocios» de Juan Prieto se revela en el capítulo sexto como una empresa modesta, en la que trabajaban catorce empleados y con la que colaboraban numerosos corresponsales repartidos por los mercados de abastos de ambas Castillas y Extremadura. Los gastos de administración más importantes eran los de personal y los numerosos pleitos que mantenía con todo el mundo, y todos juntos alcanzaban los 190.000 reales de vellón al año, cifra que, si se compara con el mejor de los años de la empresa, el de 1697-1698, representa poco más del 15% de las ganancias brutas que correspondieron solo a Juan Prieto. Este porcentaje puede compararse con los costes de administración en que incurría la Hacienda Real por esa época y que se situaban por encima del 5% en 1703-1704 según un conocido documento publicado por Henry Kamen en *La Guerra de Sucesión en España*, Barcelona, 1974, p. 235.

El ocaso y desaparición de la empresa, objeto del último capítulo, se produce después de su fallecimiento como consecuencia del largo y penoso litigio entre sus herederas —Juan Prieto no tuvo descendencia masculina— y de la mala fortuna política. La tardanza en el reparto de la herencia impidió tomar decisiones estratégicas durante unos años decisivos y provocó la acumulación de importantes pérdidas, si bien es cierto que la Casa siguió con el arrendamiento de las sisas del vino, la carne y el aceite de la villa de Madrid e incluso se hizo con el abasto de pan a la guarnición de los presidios, desplazando nada menos que a la Casa de Valdeolmos. La viuda de Juan

Prieto se casó con Miguel Fernández Durán, ministro de Felipe V, pero al poco tiempo estalló un escándalo que precipitó la desaparición de la Casa de Negocios. El ministro fue defenestrado cuando se descubrió que era socio de la empresa y se le atribuyó la responsabilidad en un fraude justamente en la provisión de pan a las guarniciones de África. La actividad de la Casa cesó, si bien la Real Hacienda resultó deudora en la liquidación de las cuentas que se concluyó en 1723. Juan Prieto, como la mayoría de los emigrantes afortunados, no se olvidó de su familia de origen y dejó algunas obras pías que todavía hoy siguen en pie en el valle de Carranza.

En suma, estamos ante una obra de investigación importante que nos permite descubrir, como pretendía el autor al comienzo, los mecanismos de creación de riqueza y ascenso social de los empresarios en una época de evidentes dificultades como las que vivió España en el tránsito del siglo XVII al XVIII. La historia de un empresario y hombre de negocios, como cualquier otro objeto de investigación histórica, puede presentar singularidades que planteen si se trata de un caso representativo del conjunto del que forma parte, pero la historia está llena de singularidades que se van descubriendo poco a poco y en medio de ellas se descubren los patrones generales de una época y un proceso. Razones todas ellas, junto con la calidad literaria del texto, para recomendar la lectura de este libro.

Ramón LANZA GARCÍA   
*Universidad Autónoma de Madrid*