

RESEÑA DE / REVIEW OF: Díaz Rodríguez, Antonio J.: *El mercado curial. Bulas y negocios entre Roma y el mundo ibérico en la Edad Moderna*, Universidad de Valladolid-Cátedra Simón Ruiz-Fundación Museo de las Ferias, 2020, 266 págs. ISBN: 978-84-1320-113-9.

POR

Elena María García Guerra

Instituto de Historia-CSIC

elena.guerra@cchs.csic.es / ORCID iD: <https://orcid.org/0000-0002-7042-8577>

Adquisición de cargos, pensiones y beneficios eclesiásticos, obtención de bulas para matrimonios, para recibir órdenes sagradas, para crear capellanías, para dotar patronazgos y mayorazgos sobre rentas, iglesias y conventos,... Todas estas gracias que debía conceder el papa se hicieron efectivas entre la Baja Edad Media y el siglo XIX mediante la intervención de un conjunto de intermediarios profesionales o “curiales” que trabajaban para las diócesis o para los particulares que las solicitaban y que, en algunos casos, se organizaban en compañías.

Protagonistas indiscutibles de esta investigación, ellos controlaban el acceso de los fieles al complejo aparato de la administración romana y al crédito necesario para la obtención de la mayoría de las gracias, pues poseían el recurso de mayor valor: la información. Tales curiales solían ser letrados, capellanes, protonotarios, *scriptores*, refrendarios, notarios de la Cámara Apostólica, cubicularios, artesanos de cierto nivel, jurados, regidores, médicos, mercaderes, cambistas... Muy frecuentemente también eran aquellos que formaban parte del servicio episcopal, de los estratos bajos del clero de la catedral o se movían en torno al tribunal inquisitorial. Su labor fue la de articular la comunicación entre la demanda local y las oficinas de la curia romana y su perfil socioprofesional coincidía con la medianía social, al igual que sus clientes.

Dado que el éxito de su gestión tenía un coste —en términos de comisiones exigidas y de tasas administrativas impuestas por la Dataría pontificia, además de la especulación que algunos beneficiarios realizaban del cargo o favor concedido—, el autor del libro, acertadamente, califica estos procesos como “mercado curial”. O, en otras palabras, aquel basado en un producto tan intangible como la “gracia papal”, creado en torno a la fiscalidad espiritual pontificia y que movía a través de redes financieras internacionales enormes cantidades de capital. Un fenómeno socioeconómico y transversal de amplia difusión en el sur de Europa y especialmente en el mundo ibérico. Sin embargo, a tal realidad, la historiografía española ha prestado poca atención y este importante y premiado libro (Premio Nacional de Historia 2021) viene a paliar este vacío.

El primer capítulo presenta el mercado curial y caracteriza a sus agentes, a la par que muestra la articulación personal y territorial de este espacio de intermediación y negocios. En este punto, tenemos que destacar algunas ideas. En primer lugar, las páginas dedicadas al surgimiento de este fenómeno que se basó en tres factores:

1) La creciente regulación de la vida de los fieles católicos, eclesiásticos y laicos. Fue a partir de los siglos XIV y XV cuando determinadas reformas canónicas se tradujeron, por un lado, en un amplio abanico de prohibiciones y requisitos —para el acceso a la carrera eclesiástica, para el matrimonio, etc.— y, por otro, en la justificación legal del control último de la Santa Sede sobre este campo.

2) El desarrollo del mercado benefical, o sea, la estructura que sirvió desde época medieval de sustento económico a la labor espiritual del clero. En un proceso casi paralelo al anterior, la curia se dotó de bases jurídicas y teológicas para sustentar la condición del papa como *dominus benefactorum*. En este sentido, el papa tenía facultad para “afectar” (o decidir sobre la sucesión de cualquier beneficio y con las condiciones que decidiera), que fue la figura legal base para todo el entramado que este libro estudia. Este fue el fundamento para expectativas, resignas *in favorem*, coadjutorías, reservas, accesos, regresos y encomiendas.

3) El desarrollo de la fiscalidad espiritual pontificia. Las necesidades financieras de la Santa Sede fueron en aumento y el papado supo explotar dos esferas con cuyo control exclusivo se había hecho: la dispensación, que permitía no cumplir una norma canónica, y el sistema de beneficios eclesiásticos.

En segundo lugar, hay que destacar dos hechos importantes: millares de letras apostólicas se convirtieron en instrumentos fundamentales para la consecución de determinadas estrategias sociales y este mercado curial fue un espacio de negocio precozmente bancarizado, el cual recurrió a las redes comerciales preexistentes, creándose una cierta especialización entre los hombres de negocios que actuaban en el mundo del crédito y de las finanzas pontificias como banqueros de la Curia, depositarios de la Cámara Apostólica, etc. En este punto es donde el autor cita la interesante documentación de la casa comercial de Simón Ruiz, que revela una participación extraordinaria de esta en el mundo curial. Más allá de sus propias consultas y del conocimiento que tiene de la tesis doctoral de Sara María Costa Pinto, dedicada a la red de negocios de este mercader medinense, echamos en falta, en pos de una visión más amplia, que el autor del libro no cite el trabajo de Isabella Iannuzzi “Las cartas desde Roma: la importancia de las redes familiares”, publicado en 2018 en el libro editado por José I. Pulido Serrano y dedicado al mercader medinense.

El capítulo segundo (“Una factura de Roma”) ofrece una panorámica de las formas de contratación y tramitación características de este mercado, un mérito destacado de este estudio pues estamos ante mecanismos de una gran complejidad y de difícil comprensión. En concreto, en las diócesis castellanas, lo habitual era acudir al escribano público donde el cliente firmaba una obligación de pago al curial, condicionada a la entrega de las letras apostólicas del encargo correspondiente, así ambas partes se obligaban a cumplir el trato con garantías legales. Y los permisos que más se demandaron en el mundo ibérico fueron las dispensas matrimoniales, seguidas de los mandatos *de providendo* o bulas expectativas –por las que se otorgaban los derechos de propiedad de un beneficio para cuando este quedase vaco y que, a su vez, podían ser cedidos a un tercero a cambio del pago de una pensión–, para terminar con la resigna, que permitía a quien renunciaba a su beneficio designar a su sucesor. Propia ya de mediados del siglo XVII en adelante, otro modo de transmisión de los beneficios fue la coadjutoría o un modo de resigna con cláusula de perpetuidad y derecho irrevocable a la sucesión del beneficio.

Ahora bien, y como explica Díaz Rodríguez, “puesto que el intercambio directo de dinero en estas transacciones quedaba descartado para evitar la imagen de simonía, la mejor alternativa para mediatizar los pagos era instrumentalizar las pensiones eclesiásticas. En muchísimos casos, estas se imponían y funcionaban de manera ordinaria, o sea, como una renta vitalicia anual sobre los frutos del beneficio pagadera en plazos semestrales. En otros, empero, las pensiones sirvieron como medio encubierto de venta entre particulares”. A todas estas operaciones se aplicaba la fiscalidad pontificia y la provisión de fondos media que una familia castellana debía desembolsar al curial con quien se ponía en contacto en Castilla para asegurarse la sucesión en una canonjía rondaba los 2.400 ducados, más las comisiones del agente en Roma.

Pero a partir de León X se permitió la adquisición de oficios curiales a través de compañías de inversores, cuya aportación variaba. Los ingresos que correspondían al oficio comprado se repartían entre ellos. El dar a conocer estas *societates officiorum* considero que es uno de los puntos fuertes de este libro.

El capítulo tercero (“Letra de cambio para un testafarro”) tiene la virtud de mostrarnos las operaciones especulativas y, muchas veces, la extorsión que estaba detrás de esta mercantilización de la gracia y de esta fiscalización de lo espiritual en que se basaba este mercado. Y en este sentido, el autor se detiene, de una parte, en el caso del pago de pensiones sobre los beneficios, que eran el *modus vivendi* de muchos cortesanos romanos. Díaz Rodríguez se detiene en el caso de Celedonio Jiménez, quien tenía a su nombre al menos una docena de pensiones al año derivadas de su labor como testafarro de otras personas legalmente impedidas para cobrar tales rentas, sobre todo a raíz de la imposición de las leyes de extranjería que reservaban los beneficios a los naturales de Castilla, Aragón o Portugal.

Por otra parte, nos llama la atención sobre que los mismos recursos que permitían la enajenación de un beneficio podían servir de instrumento a transacciones de compraventa encubierta entre particulares. Fundamentalmente, se empleó para ellos la *resignatio qualificata* o resigna condicionada. Era lo que en la documentación española de la época suele denominarse como *dar a pensión*. Por este medio, el propietario de un beneficio podía renunciarlo en favor de una tercera persona, que quedaba obligada al pago de una pensión sobre las rentas de ese beneficio. El acuerdo entre las partes incluía frecuentemente la casación inmediata o a corto plazo de la pensión, mecanismo que permitía ocultar el pago del precio real de venta.

También la correspondencia de la casa comercial de los Ruiz ha proporcionado al autor en este punto información de enorme interés, pues Simón entre 1570 y 1571 estuvo en contacto con los Montalvo, quienes gestionaban gran cantidad de negocios curiales.

En general, este mundo de las especulaciones con los beneficios estaba en manos de corredores, hombres que conocían la *práctica* de la Curia y tenían una red de contactos muy eficaz. Un punto muy significativo tra-

tado en este capítulo, y a raíz de haber seguido la trayectoria de varios de estos individuos que conformaban el mercado curial, es la constatación de su origen converso. La misma Monarquía recurriría precisamente a estos especuladores o corredores o testaferros para conseguir los beneficios y utilizarlos para fidelizar a cardenales o cortesanos romanos.

Ahora bien, la Corona intentó controlar la especulación beneficiosa y ello por dos razones. Por una parte, la acumulación de beneficios de diócesis españolas por individuos que no residían en ellas sino en Roma, hacía que esas rentas eclesiásticas no redundaran en las economías locales. Por otra, ellos eran quienes mediatizaban los beneficios españoles en favor de extranjeros a cambio de dinero o favores.

El capítulo cuarto nos da a conocer el sistema de agencias de negocios que creó el poder político para poder adaptarse a esta realidad cambiante, según las épocas, que era el mercado curial. Aportación notable de este estudio, pone de manifiesto la capacidad de adaptación de las autoridades ibéricas en pos de la eficacia.

Hablamos de oficinas especializadas para la intermediación con la curia romana, cuyos agentes responsables no respondían a las características de los legados diplomáticos, sino a las de los procuradores técnicos, quienes habían de conocer el funcionamiento de las oficinas romanas, el derecho canónico y los circuitos de crédito internacional a través de los cuales hacer pagar los cientos de bulas y breves que se expedían cada año a petición de la Corona española.

Este sistema era ventajoso pues descargaba a la embajada de tareas farragosas y disponía de nuevos canales de información sobre lo que pasaba realmente en Roma.

La articulación de la red evolucionó a lo largo de sus ciento cincuenta años de existencia, pero ya presentaba su forma básica a inicios del reinado de Felipe II, con varias agencias particulares y una agencia general encargada de solicitar los negocios del Consejo de Órdenes o del Consejo de Cruzada, de tratar cuestiones inquisitoriales hasta que el Santo Oficio no tuvo un agente concreto y, en general, de todos los negocios curiales que concernían a la Corona de Castilla y a Aragón. Estas agencias eran cinco en los años 1560-1570: Nápoles, Sicilia, Milán, Países Bajos e Indias. La agencia de Portugal se sumaría en 1583, tras la unión dinástica. La de Aragón no apareció como tal hasta el reinado de Felipe IV. En las agencias italianas abundaron titulares castellanos, bastantes de ellos de origen converso. Finalmente, el sistema evolucionaría a lo que en el siglo XVIII sería la agencia general de preces de Roma.

En el quinto capítulo se describe cómo percibían el mercado curial los coetáneos. Aquí hay un cambio radical en las fuentes utilizadas, pues estas páginas se basan en obras literarias o memoriales, las cuales nos dibujan claros estereotipos. Aquí destacaría, por un lado, que entre las décadas de 1730 y 1750 se produjo un ataque frontal al mercado curial a favor de la expansión de la jurisdicción regia en materia eclesiástica y que culminó en el Concordato de 1753, “un golpe mortal al mercado curial”. Por otro, que, hasta llegar a este punto, durante los siglos XVI y XVII fue muy difícil llevar adelante cualquier tipo de reforma pues –tras el cisma protestante y el concilio de Trento– las críticas a este mercadeo de beneficios eran consideradas manifestaciones de heterodoxia.

El epílogo pone en evidencia cómo estas prácticas de mercantilización y venalidad en el ámbito eclesiástico fueron un motor de cambio y ascenso social y un condicionante de las dinámicas de reproducción de las élites eclesiásticas del mundo ibérico, además de un espacio de oportunidad de enriquecimiento para muchos. Fenómenos que también la Santa Sede supo aprovechar en su beneficio.

A pesar de que hemos notado una clara descompensación entre la información que proporciona para Portugal respecto a la referida para España, una falta de referencias a algunos autores expertos en algunos temas aquí analizados (Carretero Zamora, Pulido Serrano, Giannini) y, en ocasiones, una falta de cuidado en la estructura de los capítulos y cierto desorden en la exposición de ideas, nada de esto empece para afirmar que estamos ante un excelente trabajo basado en fuentes primarias de muy difícil contenido y que aborda importantes cuestiones que no tienen que ver únicamente con la historia de la Iglesia, sino también con la historia económica y financiera, con la historia social y con la historia de las mentalidades.