

El banquero real

*Bartolomé Spínola
y Felipe IV*

CARLOS ÁLVAREZ NOGAL

ÍNDICE

Acerca de este retrato	7
Introducción	9
Glosario	21
Primera parte. Un banquero genovés en Madrid (1610-1626)	
I ¿Quién era Bartolomé Spínola?	27
II La organización de una compañía de negocios	53
III Los primeros pasos de un banquero en Madrid	77
IV Los negocios de un asentista del rey	101
V Riesgos y beneficios del negocio financiero	123
Segunda parte. El factor general del rey y las finanzas de la monarquía (1627-1644)	
VI El nombramiento del factor general del rey	141
VII Poder, intrigas y negocios en la Corte	165
VIII ¿Para qué necesitaba la monarquía un factor general?	193
IX Dinero y monedas: oro, plata y vellón	229
X El dinero de la Factoría General	253
XI El legado de Bartolomé Spínola	295
Conclusiones	313
Genealogías	319
Notas	325
Bibliografía	397

INTRODUCCIÓN

Cuando uno observa en el Museo del Prado el bullicio y, a la vez, la solemnidad representada en *La rendición de Breda* de Velázquez, es lógico preguntarse por las circunstancias que condujeron a aquel encuentro. Se trata de un escenario de guerra, pero la agitación que se intuye alrededor no impide la serenidad que transmiten sus principales protagonistas, donde el tiempo parece haberse detenido. El cuadro fue pintado en torno a 1635 por Diego Velázquez para el rey Felipe IV. Estaba destinado a decorar el Salón de Reinos de su recién estrenado palacio del Buen Retiro. El genio militar de Ambrosio Spínola hizo posible la victoria, pero ¿cuánto costó aquella gesta de la que el rey tanto quería presumir? ¿Quién pagó a los soldados y a sus comandantes? ¿Cómo llegaron al campo de batalla, a más de mil seiscientos kilómetros de Madrid, el oro y la plata imprescindibles para lograr aquel triunfo? ¿Quién pagó a Velázquez por su obra? El dinero no se ve en el cuadro, pero todos sabemos que estaba detrás de todo cuanto allí ocurrió, empezando por la propia obra de arte. De forma similar, los grandes banqueros del rey tampoco aparecen como protagonistas, ni en los cuadros de entonces ni en los libros de historia de ahora. Los reyes, sus ministros y sus diplomáticos, muchos de ellos ilustres descendientes de familias nobiliarias, acaparan todo el protagonismo. Los hombres de negocios parecen invisibles. Es el momento de poner el foco en uno de ellos. En concreto, en el genovés Bartolomé Spínola, banquero y ministro de Felipe IV.

Conocerlo puede resultar apasionante por dos razones. Primero, porque fue un hábil empresario, especializado en el ámbito de las finanzas del siglo XVII, que supo labrar una fortuna en un contexto muy complicado. A través de sus negocios e inversiones podemos adentrarnos y entender cómo funcionaba la sociedad y la economía de España

en el Siglo de Oro en aspectos hasta ahora muy poco conocidos. En segundo lugar, porque durante casi dos décadas Bartolomé ocupó el centro del sistema fiscal y financiero que hacía funcionar la “monarquía hispánica”, una amalgama de territorios en Europa, América, Asia y África. Sus problemas y dificultades fueron las mismas por las que atravesó la Real Hacienda y la propia Corona.

Se ha escrito mucho sobre la salud financiera de la monarquía de los Austrias, sobre los famosos contratos que los reyes firmaban con grandes banqueros extranjeros y las innumerables ocasiones en las que la Corona incumplió sus obligaciones con ellos, pero lo cierto es que seguimos sin saber cómo trabajaban y organizaban sus negocios. ¿Cómo funcionaba un banco en el Madrid de la primera mitad del siglo XVII? A falta de investigaciones, muchas veces se ha recurrido a meras especulaciones y se han repetido viejos clichés. La visión actual del público coincide mayoritariamente con la que tenían muchos castellanos de la época. A todos los banqueros, pero especialmente a los genoveses, dada su hegemonía e importancia, se les consideraba unos delincuentes, un grupo de ricos y arrogantes extranjeros que humillaban una y otra vez al rey de España y expoliaban las riquezas del reino a base de cobrar grandes intereses. Estos egoístas financieros se habrían enriquecido a costa del Reino. Junto a esta visión, hay quien prefiere verlos también como a unos pobres diablos que, engatusados por el brillo de la plata y el oro americanos, quedaron atrapados durante décadas en una telaraña de contratos. Una intrincada red de derechos y obligaciones que terminaron arruinándolos después de alguna de las frecuentes suspensiones de pagos de la Corona. Quizá, un final merecido después de sus muchas tropelías.

Lo cierto es que la realidad no resulta tan simple. Ambas interpretaciones subrayan única y exclusivamente la relación que el rey tenía con sus banqueros y viceversa, dejando completamente al margen su interacción con el resto de la sociedad castellana, con sus instituciones, como si nunca hubieran existido. Si los banqueros no eran más que unos ladrones que se llevaban el metal precioso de España, pagar impuestos era una forma de facilitar ese expolio. Esta imagen,

fomentada por algunos ministros del rey, pero especialmente por las élites que gobernaban las ciudades de Castilla, era muy útil para que ambos grupos eludiesen sus responsabilidades. Poniendo el foco en los banqueros, haciéndolos responsables de que el dinero de los castellanos saliese a raudales del reino, evitaban que la población pudiera culparlos a ellos de tantos y tan abusivos impuestos como pagaban, cuando eran ellos quienes los aprobaban y, muchas veces, los recaudaban. Es lógico que, al final, la gente acabase odiando a los banqueros, ya fuese porque eran ricos o, simplemente, porque eran extranjeros. Toda una paradoja en una sociedad construida, incluso moralmente, sobre la legitimidad del privilegio y en una monarquía caracterizada por gobernar una amplia y diversa gama de territorios y de lenguas, dentro y fuera de la península ibérica.

Necesitamos saber más, disponer de mejor información. Es importante entender cuál era el negocio de los banqueros del rey, a qué se dedicaban, cómo gestionaban sus empresas, cuáles eran sus estrategias, sus dificultades, sus logros, pero también sus riesgos y fracasos. Las luces y las sombras. Solo así podremos entender realmente su papel en la historia de España y en qué medida esos éxitos y fracasos contribuyeron a fortalecer o a debilitar la monarquía.

Como en cualquier otro lugar de Europa, los banqueros del rey en España hicieron alarde de su ambición y, en muchas ocasiones, también de su falta de escrúpulos, pero al mismo tiempo demostraron una extraordinaria inteligencia, audacia y capacidad de innovación. Prueba de ello fue su destreza a la hora de sacar adelante sus empresas en un contexto político y económico muy inestable. La historia fiscal y financiera de Castilla a lo largo del siglo XVII estuvo marcada por un intenso declive económico y una profunda crisis institucional. El reto de un banquero en ese contexto, como el de cualquier otro empresario con independencia de la época histórica que le haya tocado vivir, consistía en buscar soluciones. Superar todos los obstáculos, trabajar codo con codo con sus socios y colaboradores, ganarse día a día el respeto de sus clientes. Nadie nacía en el Madrid del siglo XVII siendo banquero, por más que hubiese heredado un apellido ilustre y una gran fortuna. Es obvio que, para convertirse en “asentista” del rey, se

requería contar con cierto patrimonio, pero lo más importante no era ser rico, sino tener capacidad de trabajo, afán de superación y buenos contactos, especialmente en la Corte.

Antes de trabajar para el rey, los banqueros debían demostrar su valía tratando con ahorradores, inversores, pequeños comerciantes, eclesiásticos e incluso ministros y oficiales reales. Todos ellos necesitaban servicios financieros, tanto o más que el propio monarca. Castilla llevaba décadas conectada a los principales mercados internacionales de crédito y contaba en su territorio con comunidades mercantiles muy activas que, desde Burgos y las ferias de Medina del Campo, hacían negocios en Portugal, Inglaterra, Francia, Italia y Flandes. Ese dinamismo empresarial, a nivel local, permitió que una parte de la población castellana disfrutase de avanzados servicios financieros. Un labrador de Medina de Rioseco o de Écija podía pedir un préstamo para alquilar más tierras o adquirir más ganado. Un abogado podía comprar un inmueble pagándolo a plazos o cobrar anticipadamente lo que le debían sus clientes, incluso en lugares a los que no solía viajar con frecuencia. Un ganadero en El Espinar podía vender su lana meses antes de esquila sus ovejas y un importador textil de Burgos girar a Bilbao las ganancias que obtenía vendiendo su mercancía en la feria de Medina del Campo. Un letrado de Toledo podía concentrarse en sus papeles mientras delegaba en otras personas el cobro de los intereses anuales de sus inversiones en deuda pública. Muchas viudas disponían de depósitos bancarios por los que percibían intereses anuales del 7%. La población pagaba sus impuestos acudiendo con frecuencia a mercaderes o banqueros locales. Los financieros permitían a los artesanos cobrar por anticipado la venta de sus productos antes de abonar jornales. Se podían hacer transferencias entre distintas localidades gracias al giro de letras de cambio, evitando viajar con dinero en metálico. En aquella época no había un sistema universal de pensiones, pero quienes lograban acumular un patrimonio podían invertirlo de cara al futuro, dejándose aconsejar por algún intermediario financiero.

Lógicamente, todos los que intervenían en este tipo de transacciones ganaban dinero, pero también asumían riesgos. Era fácil equivocarse

y perderlo todo si algo salía mal. Era un mercado muy poco regulado y apenas supervisado. Así que era habitual despertarse con la noticia de que este o aquel mercader o banquero había quebrado. Al margen de la complejidad que suponía trabajar en aquella época con dinero en metálico o con su equivalente en papel, la economía castellana nunca habría alcanzado un grado de desarrollo semejante si no hubiese contado con muchos y cualificados intermediarios financieros. Esos mismos banqueros que ofrecían servicios a la población castellana eran los que después terminaban prestándole también al rey.

Nadie disponía de la cantidad que la monarquía hispánica demandaba anualmente. Para que la Corona lograra el volumen de crédito que necesitaba se exigía que los agentes financieros cooperasen entre sí. Los grandes banqueros pedían prestado a otros más modestos, que, a su vez, lo hacían a los mercaderes y estos a una infinidad de clientes. Era una extensa red que terminaba conectando al rey con sus súbditos. Una conexión que solo podemos llegar a entender si estudiamos a fondo el trabajo desarrollado por alguno de ellos. Este es el propósito de estas páginas.

Los pioneros trabajos de Usher, Hoover, Wee, Melis, Mueller y Goldthwaite, entre otros, analizaron el nacimiento de la banca europea durante la Edad Media,¹ consolidada después en la Edad Moderna.² España no fue ajena a ese florecimiento de instituciones financieras.³ Mucho antes de que terminase la Reconquista ya había mercaderes-banqueros interesados en hacer negocios en la península ibérica. Esas primeras compañías aceptaban depósitos bancarios, abrían cuentas corrientes a sus clientes e intervenían en el mercado de letras y seguros.⁴ Los bancos municipales, llamados “taulas” en las principales ciudades de la Corona de Aragón, también prestaban pequeñas sumas y giraban dinero,⁵ aunque su actividad se circunscribía solo al ámbito local. En lugar de taulas, Castilla contó con los llamados “bancos de cambio”,⁶ que se multiplicaron gracias a la bonanza económica experimentada entre 1450 y 1550. Estos negocios fueron evolucionando hasta convertirse en compañías capaces de realizar pagos o transferencias al extranjero. Algunas se convirtieron después en los llamados “bancos públicos”. La palabra “público” significaba que estaban