

# Poderes informales en la Corte de Madrid en el último tercio del siglo XVII: Los agentes de negocios de Indias\*

Informal powers at the Court of Madrid in the last third of the 17th century: The business agents of the Indies

FRANCISCO ANDÚJAR CASTILLO

*Universidad de Almería*

fandujar@ual.es

<https://orcid.org/0000-0002-3254-7153>



## RESUMEN

*En el presente artículo, se estudian los agentes de negocios que resultaron esenciales como nexo de unión entre los distintos territorios de la monarquía hispánica y la Corte de Madrid. Actuaron como mediadores entre quienes residían en América y que pretendían obtener los cargos y honores que el monarca dispensaba. Sin embargo, desde el año 1674, cuando los puestos de gobierno político, así como los de justicia desde el año 1683, se comenzaron a conceder por dinero, estos agentes de negocios o «brokers» sirvieron también como financieros. Se estudia de forma específica el caso del principal agente que existió en el último tercio del siglo XVII, Diego de Villatoro, marqués del Castillo, quien además fue procurador del Consulado de Lima ante el Consejo de Indias.*

*Palabras clave:* Mediadores, agentes de negocios, Indias, siglo XVII, Diego de Villatoro

\* Este artículo es parte del proyecto de I+D+I PID2020-114799GB-I00, financiado por MCIN/ AEI/10.13039/501100011033/ y FEDER Una manera de hacer Europa.

**HISTORICA** XLVIII.1 (2024): 177-202 / e-ISSN 2223-375X



<https://doi.org/10.18800/historica.202401.006>

**ABSTRACT**

*This article studies the business agents who proved an essential link between the various territories of the Hispanic monarchy and the Court of Madrid. They acted as mediators between those who resided in America and sought to obtain positions and honors that the monarch dispensed. However, from 1674 onwards, when positions of political government, as well as those of justice from 1683 onwards, began to be granted in return for money, these business agents or “brokers” also began to serve as financiers. In particular, the case of the principle agent from the last third of the 17th century, Diego de Villatoro, Marquis of Castillo and attorney of the Consulate of Lima before the Council of the Indies, is studied.*

*Keywords: Mediators, business agents, Indies, 17th century, Diego de Villatoro*

Con demasiada frecuencia, la historia política se escribe a partir del legado documental que nos han dejado los propios actores sociales que sirvieron a la monarquía al frente de sus instituciones. Al investigar, solemos acudir de forma reiterada a la información que se registra en los archivos públicos, olvidando a menudo que la esfera privada y las estructuras de poder informal, o, si se prefiere, no institucionalizadas, tienen una débil memoria documental, dispersa y de compleja investigación. Pero más allá del problema de las fuentes con que operamos los historiadores, convendría reflexionar en profundidad sobre el papel ejercido en la acción política y en la construcción y funcionamiento de las monarquías por actores sociales que jugaron un papel fundamental en la articulación de dicho sistema político, pero que carecieron casi siempre de reconocimiento como miembros de ese sistema. Aunque se podrían definir múltiples tipologías de actores que, en la práctica, gozaron de un poder informal (a veces superior al que podían disfrutar miembros de las instituciones que formaban parte del engranaje de la estructura política de los Estados), nos centraremos en esta ocasión en los conocidos «agentes de negocios» y, en particular, en aquellos que se especializaron en lo que se denominaba como «agencia de Indias».

## DE AGENTES DE NEGOCIOS Y PROCURADORES

La historiografía hasta no hace mucho apenas se había ocupado de estos «brokers» o «mediadores» que servían de nexo entre la Corte de Madrid y los distintos territorios de la monarquía hispánica.<sup>1</sup> Sin embargo, en fechas recientes, se ha producido un considerable incremento de estudios sobre el abigarrado mundo de la mediación, que tienen como principal autor a Gibran Bautista Lugo;<sup>2</sup> y, por otro lado, nosotros mismos hemos contribuido de forma específica al análisis de los agentes de negocios que se dedicaban a la mediación entre España e Indias en el último tercio del siglo XVII.<sup>3</sup> Se trata de estudios que tuvieron su antecedente más directo en el pionero trabajo de Álvarez-Ossorio sobre un agente lombardo, el abad Baldirone, que ejerció de enlace entre la Congregación del Estado de Milán y Madrid en el reinado de Carlos II, si bien desarrolló unas labores que se podrían asimilar más a las de un «procurador».<sup>4</sup> Con posterioridad, Guillaume Gaudin (2017) realizó una primera aproximación a las figuras de los procuradores y agentes de negocios, analizando al mismo tiempo varios estudios de caso relativos a la primera mitad del siglo XVII.<sup>5</sup> Dichos estudios ponen de manifiesto que aun cuando algunos agentes pudieran ejercer al mismo tiempo como procuradores, desempeñaban funciones distintas.

La diferencia esencial entre unos y otros radicaba en que los agentes de negocios hacían su función de intermediarios en la Corte a título privado o particular, representando los intereses de quienes les comisionaban para sus «pretensiones» ante los tribunales, los consejos y demás órganos de administración de la gracia regia. Por su parte, los procuradores, más numerosos, solían tener un carácter permanente, generalmente asalariados por quienes le encomendaban su representación institucional ante la Corte. Actuaban en nombre de corporaciones, reinos, provincias o

<sup>1</sup> Con un carácter distinto, referido a los agentes de negocios que operaban en el seno de la Audiencia de México a mediados del siglo XVIII, véase Gayol (2006).

<sup>2</sup> 2018; 2020; 2021a; 2021b.

<sup>3</sup> Andújar Castillo 2023.

<sup>4</sup> Álvarez-Ossorio 1997.

<sup>5</sup> Gaudin 2017.

ciudades, manteniendo vínculos permanentes en defensa de los intereses de sus representados. De los territorios peninsulares, los mejor estudiados son los procuradores vascos y navarros ante Madrid,<sup>6</sup> quienes también solían recibir la denominación de «agentes». Pero también, amén de los territorios, algunas casas nobiliarias contaron con representantes permanentes en Madrid, caso de los Medina Sidonia, estudiados por Luis Salas Almela,<sup>7</sup> o de la marquesa de Malagón, que a finales del siglo XVII tenía como agente a José de la Plaza Otalora, amigo de Diego de Villatoro, el principal agente de negocios de la época,<sup>8</sup> que estaba especializado en la agencia de particulares, pues también en la misma cronología actuó como representante ante el Consejo de Indias del conde de Galve, virrey de Nueva España.<sup>9</sup> Igualmente, el duque de Osuna se valía hacia 1679 de los servicios de un tal Pedro Portillo, que ejercía como agente de negocios en la Corte, y entre sus asuntos llevaba los del aristócrata.<sup>10</sup> Con todo, los procuradores que, con el nombre de agentes, tenían un carácter inequívoco de representación institucional, pues no en vano los nombraba el rey a propuesta del Consejo de Estado, eran los agentes de la monarquía hispánica ante Roma.<sup>11</sup>

Los procuradores de los territorios americanos tienen en la obra de Óscar Mazín sobre los de la catedral de México un excelente modelo de estudio, que precisaría ser ampliado a otros espacios institucionales.<sup>12</sup> Resta mucha investigación por realizar en esta materia, pues numerosas instituciones americanas mantuvieron procuradores en Madrid en defensa de sus intereses. Así, por ejemplo, el Consulado de Lima tuvo como procurador en la Corte en las últimas décadas del siglo XVII al mencionado Villatoro, quien se ocupó de los asuntos de dicha corpo-

<sup>6</sup> Angulo Morales 2010; 2016; Merino 2014; Galán Lorda 2014; 2015.

<sup>7</sup> Salas Almela 2006.

<sup>8</sup> López Álvarez 2006: 907.

<sup>9</sup> Archivo Histórico de la Nobleza. Osuna, CT.55, D.48.

<sup>10</sup> Archivo Histórico de Protocolos de Madrid [en adelante AHPM]. Protocolo 11203, fol. 537.

<sup>11</sup> Díaz Álvarez 2016a; 2016b.

<sup>12</sup> Mazín 2007.

ración de mercaderes entre los años de 1677,<sup>13</sup> y su muerte en abril de 1697.<sup>14</sup> Como responsable de esa representación, negoció asuntos decisivos para el Consulado de Lima, tales como donativos, indultos y servicios, pero también medió en asuntos particulares —generalmente pretensiones— de sus miembros.<sup>15</sup> Por otro lado, en una cronología similar, como mínimo entre 1688 y 1694, otro agente de negocios, Juan González Calderón, intervino como procurador general del cabildo secular de la ciudad de Santiago de Guatemala ante el Consejo de Indias,<sup>16</sup> pero a su vez ejercía como representante de los intereses de particulares de otros territorios americanos que le comisionaban para gestiones ante dicha institución.<sup>17</sup>

Los casos de Villatoro y de González Calderón ponen de manifiesto tanto la doble función que podían ejercer estos mediadores, esto es, de procuradores y agentes de negocios a la vez, como la confusión de términos que existía para designar a unos y otros, pues a veces se podían emplear de manera indistinta. A pesar de todo, las tareas y diferencias entre ambos grupos estaban perfectamente definidas. Los agentes de negocios, como escribía el dramaturgo moralista Juan de Zabaleta en 1654 en su obra *El día de fiesta por la mañana en Madrid y sucesos que en él pasan*, «tienen un oficio que no se da, sino que se toma; que la república no le señala y que hace mucho provecho a la república».<sup>18</sup> Aunque con esa definición el autor teatral ponía el acento en el carácter privado del oficio, lo cierto es que hubo entre los siglos XVII y XVIII diversos

<sup>13</sup> Es posible que Diego de Villatoro pudiese ejercer como procurador del Consulado incluso antes de esa fecha, pues ya en noviembre de 1677 tenía en su poder memoriales enviados desde Lima para la defensa de los derechos del Consulado («Copia de memoriales formados por don Diego de Villatoro, Contador de cuentas y rentas de la villa de Madrid, en virtud del poder del tribunal y consulado de la ciudad de Lima, conforme a los papeles y instrumentos que recibió en el aviso que llegó a estos reinos en 29 de noviembre de 1677», Biblioteca Nacional de España, Manuscrito 7652).

<sup>14</sup> Archivo General de Indias [en adelante AGI], Indiferente General, Legajo 794.

<sup>15</sup> Para la labor de Villatoro como procurador del Consulado, véase Suárez 2001; Cárceles de Gea 2008.

<sup>16</sup> AGI Guatemala, Legajo 42.

<sup>17</sup> AGI. Escribanía, Legajo 1046A.

<sup>18</sup> Suárez Figaredo 2016 [1654]: 221.

intentos de regulación de los agentes de negocios; si no de competencias, sí al menos del número de personas que podían ejercer esa labor. Los intentos más conocidos datan de 1625,<sup>19</sup> y 1690, este último para tratar de limitar el número de agentes a dieciocho, si bien el más decisivo sería el de enero de 1707, por el cual se prohibía intervenir en «pleitos, pretensiones y negocios» a todos aquellos que no tuviesen habilitación para ejercer como tales agentes.<sup>20</sup>

Diferencias más claras existían entre los agentes de negocios y los «solicitadores de pleitos», aunque a menudo aquellos recibían de sus clientes poderes para que siguieran el curso de sus pleitos e incluso los defendieran en juicios de residencia. Los solicitadores se movían en un ámbito judicial, en chancillerías, audiencias y consejos, si bien hubo casos como el de Bernal Pastor Morales, quien en 1634, por la exigua cantidad de seiscientos ducados, logró perpetuar el puesto de «solicitador y agente de la Santa Cruzada de las provincias de las Indias»,<sup>21</sup> funciones ambas que se diferenciaban de las que habitualmente hacían los agentes de negocios, pues no en vano se trataba de un cargo al servicio de la monarquía.

Teniendo en cuenta que la función esencial de los agentes de negocios era tramitar y velar por el buen fin de las pretensiones de sus clientes en materias de gracia —cargos y honores—, así como en pleitos, y que dichas tramitaciones debían hacerse ante los Consejos y tribunales de justicia, cualquier súbdito del rey que tuviese un cargo institucional no podía ejercer al mismo tiempo como agente de negocios, es decir, no podía ser juez y parte en la tramitación de cualquier pretensión.<sup>22</sup> Sin embargo, no siempre se cumplió esa disposición, como lo prueba el hecho de que en plena vorágine del beneficio de cargos de Indias, que tuvo lugar durante el último tercio del siglo XVII, hubiera individuos como Ventura Pinedo que, siendo oficial de la secretaría del Consejo de Indias,

<sup>19</sup> Bonet 1786: 9.

<sup>20</sup> Mariluz Urquijo 1998: 61-62.

<sup>21</sup> Archivo General de Simancas [en adelante AGS]. Dirección General del Tesoro, Inv. 24, legajo. 437.

<sup>22</sup> Bonet 1786: 12.

participó como agente de negocios en la tramitación de ventas de oficios de la audiencia de México entre 1695 y 1700.<sup>23</sup> Del mismo modo, las leyes prohibían lo que debía ser práctica habitual en las negociaciones entre burócratas y consejeros en todas las materias de pretensiones, y es que se cumplían las aspiraciones de los pretendientes a cargos y honores mediante la entrega de regalos y sobornos a quienes tenían el poder de decisión o participaban en el proceso de tramitación.

La presencia en la Corte de estos agentes de negocios evitaba a los pretendientes indianos el desplazamiento personal a la Corte, si bien su origen no solo estuvo en la imperiosa necesidad de salvar la distancia existente entre Madrid e Indias. Numerosas disposiciones, dictadas ya desde tiempos de Felipe II, habían tratado de evitar la plaga de pretendientes de cargos eclesiásticos, militares y civiles que pululaban por la Corte a la espera de conseguir sus objetivos en forma de toda suerte de mercedes, creciendo tanto su número que Felipe IV dispuso la obligatoriedad de que cada pretendiente se registrase ante el Consejo en el que tuviese su pretensión el día de entrada en la Corte y el día de salida.<sup>24</sup> Una de las alternativas a ese problema fue encomendar a los agentes de negocios la resolución de sus pretensiones.

Pero en el caso de los residentes en Indias, el recurso a agentes de negocios era solo una de las tres alternativas posibles para salvar la distancia con la Corte. La segunda consistía en acudir a un mediador ocasional, no profesionalizado, casi siempre un familiar o amigo que viajaba a la Corte, al cual se le encomendaban sus pretensiones, o bien recurrir al mismo procedimiento mediante el envío de cartas a familiares o conocidos que residían en Madrid. La tercera alternativa era el siempre costoso desplazamiento personal desde Indias a la Corte, que no garantizaba mejores resultados que los que podían ofrecer los profesionales de la mediación —los agentes—, pues estos disponían de mejores canales de información, de una tupida red de relaciones con los burócratas de los Consejos y conocían los mecanismos que permitían «engrasar» la maquinaria

<sup>23</sup> Giménez Carrillo 2018; Sanz Tapia 2009: 113-114.

<sup>24</sup> Bonet 1786: 3.

administrativa para conseguir la pretensión. Estos últimos consistían en la entrega a los servidores regios de dádivas, regalos y sobornos, entre ellos, el conocido «dinero para guantes» que los agentes solían pedir a sus clientes para tales fines, aunque esa expresión siempre se refería a cuantías menores que recaían en manos de los burócratas encargados de tramitar o acelerar la pretensión, no a los responsables de la decisión política que debían ser «abonados» con cantidades más sustanciosas.

Hasta ahora, las noticias más extensas sobre los agentes de negocios que desarrollaron su actividad durante el último tercio del siglo XVII ante el Consejo de Indias han sido aportadas por Ángel Sanz Tapia en sus estudios sobre el «beneficio» de cargos de gobierno, hacienda y justicia para ejercer en América,<sup>25</sup> pues una de las principales tareas que acometieron durante ese periodo fue la de hacer de intermediarios para cumplir las aspiraciones de centenares de aspirantes a comprar cargos. Dicho autor señaló que, con diferencia respecto a los demás, el más activo agente de negocios que participó en aquellas operaciones venales fue Diego de Villatoro, también conocido como marqués del Castillo tras su casamiento con la propietaria del título, Francisca de la Puente Avendaño, quien había heredado el marquesado hacia 1692. Sanz Tapia proporcionó también la nómina y actividad en esa misma tarea de otros agentes de negocios que mediaron también en las ventas de cargos, siendo los más destacados tras Villatoro, Francisco de Argandoña y Juan Sáenz Viteri, a los cuales siguieron, en proporciones más reducidas, diversos individuos que intervinieron de manera más ocasional en varias provisiones de cargos y que, a nuestro juicio, muchos de ellos no fueron realmente agentes de negocios, sino hombres que de forma puntual desarrollaron esa labor de mediación en las operaciones venales. Incluso, algunos eran servidores de los principales agentes, caso de Pedro Quintano, quien trabajaba en la agencia de Diego de Villatoro. En un plano irrelevante, como autor de la negociación de tan solo tres cargos entre 1683 y 1688, señaló Sanz Tapia a la figura Diego Ignacio de Córdoba,<sup>26</sup> uno de los principales

<sup>25</sup> Sanz Tapia 2009: 105-115; 2011; 2012.

<sup>26</sup> La única monografía disponible sobre Diego Ignacio de Córdoba es la de Diago Hernando (2004).



prestamistas y agentes de negocios de la época que había tenido un gran protagonismo en la agencia de Indias en los años previos al inicio de las ventas de cargos en la Corte —1674—, de modo que Villatoro, con quien mantuvo una estrecha amistad, sería su sucesor en esa tarea.

#### EL SISTEMA DE AGENCIAS O «LOBBYS»

El funcionamiento del sistema de agencias de negocios, que hoy bien podríamos denominar como «lobbys», permitió la comunicación política entre Madrid y América, de acuerdo con unas pautas bien definidas, pero no exentas de cierta complejidad. Durante el siglo XVII, las agencias cambiaron sensiblemente cuando en el último tercio las pretensiones de los residentes en Indias no solo dependieron de los buenos oficios de los agentes, sino también del dinero que enviaran para sus pretensiones, así como de la capacidad de obtener créditos para la consecución de las mismas. Por ende, habría que distinguir entre tiempos de venalidad masiva, como los que transcurren durante las dos últimas décadas del siglo, de aquellos en los que los cargos y mercedes honoríficas se podían obtener por vías no monetarias y, en apariencia, estrictamente meritocráticas.

Los agentes intervenían ante el Consejo de Indias como representantes de los intereses individuales de quienes previamente les habían encomendado que negociaran para obtener sus pretensiones.<sup>27</sup> A tal fin les habían enviado poderes desde América con instrucciones, poderes que siempre iban dirigidos por orden de prelación a una terna de agentes, para que en caso de que no aceptase o hubiese fallecido el primer destinatario del poder, se hiciesen cargo de las pretensiones quienes le sucedían en segundo o tercer lugar. Los poderes eran de dos tipos, bien diferenciados. Los más comunes, que se podrían denominar como genéricos, eran simples poderes para «pretensiones en la Corte», en tanto que otros especificaban los puestos a los que se aspiraba. En el caso de los primeros, los genéricos, los portadores de los poderes los recibían «a boca», para que por el mismo procedimiento comunicasen a los agentes

<sup>27</sup> Ejemplos de esa remisión de poderes desde Indias pueden verse en Ponce Leiva (2017).

de negocios de la Corte la información precisa de cuáles eran sus aspiraciones reales. De este modo, los escribanos quedaban al margen del conocimiento de la finalidad precisa de aquellos poderes, circunstancia que adquiriría más relevancia cuando de lo que se trataba era de aspirar a honores de tanto prestigio en la sociedad colonial como los hábitos de las Órdenes Militares y los Títulos de Castilla, o las provisiones de cargos eclesiásticos, en las que cualquier rastro del dinero suponía la posibilidad de incurrir en delito de simonía. Por último, además de los poderes, sus portadores solían recibir a veces las sumas de dinero que los pretendientes consideraban que serían adecuadas a sus aspiraciones de cargos u honores.

Cuando los portadores de los poderes —fueran estos familiares y amigos de los interesados o especialistas en la mediación entre América y Madrid que viajaban continuamente entre ambos espacios— llegaban a la Corte, se los entregaban a los agentes de negocios designados para que iniciaran su tarea de mediación y consecución de las pretensiones de sus clientes. Comenzaba a partir de ese momento en las agencias, en las que laboraban numerosos empleados de los agentes —tales como oficiales de libros, secretarios y escribientes—, la tarea de elaborar la documentación necesaria para tramitar la pretensión, fase esencial de todo el proceso, pues era fundamental la tarea de «preparación» de los memoriales de solicitud cuando de cargos se trataba, y de las genealogías cuando se aspiraba a los preciados hábitos de Santiago, Calatrava o Alcántara. Esa labor «preparatoria» de los memoriales era crucial por cuanto, amén del dinero a abonar por la merced a la que se aspiraba, la pretensión podía salir hacia adelante cuando se presentaban méritos, personales o heredados, que avalaran la idoneidad del pretendiente. Como es obvio, la «elaboración» —o «maquillaje» y adecuación a los objetivos anhelados— de esos memoriales constituía una tarea clave en todo el proceso. Lamentablemente, esa documentación, conocida luego en buena medida como «relaciones de méritos y servicios», ha dado lugar a numerosos estudios por parte de la historiografía, pasada y reciente, en los que sin el más mínimo análisis crítico describen como si de realidades se tratase lo que con demasiada frecuencia fueron construcciones

de méritos que no estuvieron nada más que en la ficción de los oficiales y escribientes de las casas de los agentes de negocios.

Una vez que un agente de negocios obtenía el «encargo» de un cliente, la burocracia de la propia agencia continuaba siendo imprescindible para proseguir con la tramitación administrativa hasta que el nombramiento, con la firma del rey, llegara hasta su destinatario. Los empleados de las agencias no solo preparaban los memoriales de solicitud de las pretensiones, sino que luego se ocupaban de sacar los despachos, abonar las tasas de expedición, solicitar duplicados de los títulos y acometer las tareas burocráticas que rodeaban a cualquier nombramiento o concesión de una merced honorífica. Prueba palmaria de la capacidad de mediación e influencia que tuvieron estos agentes, en especial Diego de Villatoro y Francisco de Argandoña, es que algunos indianos que se desplazaron personalmente hasta la Corte, conscientes de que podían conseguir mejor sus deseos a través de ellos, firmaron poderes en Madrid para encomendarles que en su nombre llevaran a cabo las gestiones ante el Consejo de Indias o ante cualquier otra institución que tuviese intervención en sus pretensiones.

De todos modos, los fundamentos del poder y capacidad de influencia y negociación que tuvieron los agentes de negocios de Indias en las últimas décadas del siglo XVII radicaron en que contaron con un enorme capital relacional y, al mismo tiempo, con una elevada capacidad crediticia para prestar dinero a sus clientes para sus pretensiones. Intervino más en las mediaciones, agenció más, quien dispuso de más capacidad de financiar las pretensiones que le encomendaban sus aspirantes. Sin embargo, a la vez, era preciso tener capacidad para influir, para mover toda la maquinaria burocrática, y comprar en los precios adecuados —cuando de ventas de oficios se trataba— para satisfacer los encargos que desde Indias hacían los clientes a las agencias de negocios de la Corte.

El capital relacional de un agente de negocios se sustentaba en disponer de una extensa red de amigos y de una clientela política —distinta, desde luego, de lo que eran los clientes que le encargaban la mediación— que no solo conociese los entresijos burocráticos por los que se sustanciaban las concesiones de los cargos y honores, sino también a los principales

actores de las decisiones políticas. Por tanto, esa red de relaciones tenía su epicentro en el Consejo y Cámara de Indias, por donde discurrían todas las materias de gracia. A tal efecto, los vínculos entre los agentes de negocios y oficiales del Consejo y consejeros resultaban vitales para que los asuntos de sus clientes americanos tuvieran el éxito deseado. No es preciso insistir en que, en todo ese proceso, la información resultaba capital para saber quiénes aspiraban a un corregimiento o a una plaza de justicia, cuánto dinero ofrecían, y en qué plazos estaban dispuestos a pagar las cantidades exigidas para el cierre final de una operación. En los casos en que las agencias de negocios intervenían en las tramitaciones de cargos que no se concedían por precio sino por criterios meritocráticos, la función de los agentes debía ser diferente, porque entraban en juego otros factores, entre ellos, los intereses de los consejeros y sus allegados, así como los de otros actores principales de la estructura de «poder formal» de gobierno de la monarquía, las reinas, los validos, los confesores, los secretarios del Despacho Universal, los grandes de España, los presidentes de los demás Consejos, y la alta aristocracia asentada en las jefaturas de las Casas Reales. En suma, se trataba de todo el entramado político con capacidad de decisión, pues hay que recordar que, si bien siempre el rey nombraba los cargos de gobierno de la monarquía, la decisión se solía tomar en instancias previas a su firma final.

#### **DIEGO DE VILLATORO: EL PRINCIPAL AGENTE DE NEGOCIOS DE INDIAS EN EL ÚLTIMO TERCIO DEL SIGLO XVII**

Observar los rasgos trazados más arriba en la figura del principal agente de negocios de Indias de la época, Diego de Villatoro, puede constituir el mejor ejemplo para definir las características de estos mediadores que se convirtieron en elementos cruciales del proceso de designación de gobernantes de América durante las dos últimas décadas del siglo XVII. No es nuestra intención dibujar su trayectoria biográfica, labor que ocuparía más extensión que esta aportación, pero sí perfilar los elementos esenciales de su actividad como agente de negocios que le erigieron en uno de los hombres más poderosos de la Corte madrileña.

Según una relación de servicios que presentó en el Consejo de Indias en 1694, era hijo de un marino que sirvió en la Armada de Indias en puestos inferiores hasta alcanzar en 1617 el grado de ayudante real de la Armada del Mar del Sur. Sin embargo, su carrera se orientó por caminos divergentes a los de su padre, pues desde el año 1653, y por espacio de cuarenta años, se ocupó, por orden del Consejo de Hacienda, de la cobranza de las deudas que en concepto del derecho de la media anata mantenían los títulos de Castilla y grandes de España con la hacienda regia.<sup>28</sup> Fue aquella una tarea que le debió reportar, y le reportaba aún en 1694, relaciones con lo más granado de la sociedad madrileña y de la nobleza titulada, tanto de España como de Indias. Paralelamente, en una fecha indeterminada, el ayuntamiento de Madrid le nombró para el reconocimiento de cuentas de las sisas municipales y reales, trabajo que le fue recompensado con la futura de una de las dos contadurías de cuentas de Madrid. En ese mismo plano de especialización en cuentas, sirvió durante ocho años como tesorero del Hospital Real del Buen Suceso de Madrid.

El ejercicio de esas funciones y de algunas otras tareas —se intitulaba como miembro del tribunal de la Contaduría Mayor de Cuentas, pero probablemente se trataba de la referida contaduría que le «regaló» Madrid— le debieron proporcionar importantes beneficios económicos. A inicios de la década de los años setenta, ya figuraba, junto con Diego Ignacio de Córdoba, como «agente de negocios en Madrid».<sup>29</sup> Sería a partir de entonces cuando su agencia se debió especializar en los asuntos indianos, pues entre los años de 1674 y 1682, ejerció como procurador general del cabildo de la ciudad de Manila en la Corte,<sup>30</sup> tarea a la que sumó en 1677 la de procurador del Consulado de Lima,<sup>31</sup> y que desempeñaría hasta su muerte, acaecida en Madrid el día 10 de abril de 1697.<sup>32</sup>

<sup>28</sup> «Relación de servicios de Diego de Villatoro, caballero de Santiago, marqués del Castillo, del tribunal de la Contaduría Mayor de Cuentas del Consejo de Hacienda, y los de su padre y abuelo», AGI. Indiferente, Legajo 134, N. 28.

<sup>29</sup> AGI Filipinas, Legajo 43, N. 45.

<sup>30</sup> AGI Filipinas, Legajo 342, lib.7, fols. 174v–175r.

<sup>31</sup> AGI, Indiferente General, Legajo 794.

<sup>32</sup> AGS, Contaduría de Mercedes, Legajo 1380.

Su habilidad en la mediación, en el manejo de papeles, y sus excelentes relaciones con algunos consejeros de Indias, fueron el mejor aval para que se le encargaran esas procuraciones. Por tanto, para esas fechas, trabajaba ya para los dos virreinos y había comenzado a alcanzar fama en la Corte por sus habilidades en las tareas de «solicitar» las pretensiones de los residentes en Indias. Cuando se abrió la puerta, a partir de 1674, del beneficio de empleos, estaba ya situado en un lugar de privilegio para que buena parte de los asuntos de nombramientos de cargos de Indias y concesión de mercedes honoríficas corrieran por su mano.

Pero no era preciso tan solo mantener contactos con Indias, sino que para que los clientes de su agencia tuvieran éxito en sus pretensiones, resultaban claves las relaciones que mantenía con los consejeros de Indias. De especial amistad debieron ser las que tuvo con el conocidísimo, por su *Norte de la Contratación de las Indias Occidentales*, José de Veitia y Linaje, quien desde octubre de 1682,<sup>33</sup> apoyado en el valido de Carlos II, el duque de Medinaceli, obtuvo una plaza de consejero camarista de Indias —órgano por el que discurrían los asuntos de gracia y merced— y además ocupó, entre el mes de marzo de 1682 y mayo de 1685, el no menos decisivo puesto de secretario del Despacho Universal de Estado, que comportaba el despacho directo con el monarca.<sup>34</sup> Los lazos de amistad entre Villatoro y Veitia debieron ser tan intensos, que cuando este último añadió un codicilo a su testamento, fechado en Madrid el 14 de julio de 1688, incluyó entre sus albaceas testamentarios a Diego de Villatoro, y a Diego Ignacio de Córdoba, el otro agente de negocios y prestamista del momento.<sup>35</sup> Es más, en ese mismo codicilo, Veitia confesaba que, a petición de su sobrino, Juan José Veitia, que servía en México como contador del Tribunal de Cuentas de México —cargo que con toda seguridad le había proporcionado su tío—, había tramitado la compra del gobierno de San Antonio de Suchitpec por un precio de seis mil ducados, de los cuales una parte se los había prestado Diego de Villatoro.<sup>36</sup>

<sup>33</sup> Archivo Histórico Nacional, Estado, Legajo 6381-2.

<sup>34</sup> Schafer 2003: 347.

<sup>35</sup> AHPM, Protocolo 10711, fols. 384 r-388v.

<sup>36</sup> AHPM, Protocolo 10711, fols. 384 r-388v.

Entre las amistades más cercanas de Diego de Villatoro, estuvo Fernando Joaquín Fajardo, marqués de los Vélez, presidente del Consejo de Indias entre noviembre de 1685 y septiembre de 1693. Según Ángel Sanz Tapia,<sup>37</sup> durante ese periodo, el marqués de los Vélez desarrolló una «agresiva política de abierto negocio para engrosar el erario», política que en realidad respondía a que había sido comisionado para vender toda suerte de cargos para aplicar parte de ese dinero a la financiación de la Guerra de los Nueve Años y, además, en su caso, se daba la circunstancia de que desde enero de 1687 había sido nombrado superintendente general de Hacienda, un cargo de nueva creación en el que cesó en julio de 1691.<sup>38</sup>

Los vínculos entre el marqués de los Vélez y Villatoro fueron muy intensos, pero no solo por ese trabajo del agente en el beneficio de cargos, sino porque, a petición de Vélez, Diego de Villatoro prestó o, en propiedad, adelantó dinero a la hacienda del rey para su aplicación inmediata a la guerra de Cataluña. Así, por ejemplo, en noviembre de 1687, a instancia del marqués de los Vélez, Villatoro, junto con Diego Ignacio de Córdoba y Juan Pérez de Amezaga, hizo un préstamo a las arcas regias de ciento ochenta mil reales<sup>39</sup>. En los años de 1692 y 1693, Villatoro buscó dinero a su crédito personal para entregarlo al marqués de los Vélez con el fin de subvenir al pago de las mesadas del ejército que luchaba en Cataluña.<sup>40</sup> Las relaciones entre Villatoro y el marqués de los Vélez fueron tan estrechas que, a la muerte del marqués de los Vélez, en la almoneda que se produjo de sus bienes en diciembre de 1693, uno de los más activos compradores de la colección de pinturas, que sin duda conocía muy de cerca por esos vínculos, fue Diego de Villatoro.<sup>41</sup>

No menos íntimas debieron ser las relaciones entre ambos en razón al papel que desempeñaba Diego de Villatoro como procurador general

<sup>37</sup> Sanz Tapia 2009: 73.

<sup>38</sup> Andújar Castillo 2012: 403.

<sup>39</sup> AGI, Contaduría, Legajo 148.

<sup>40</sup> AHPM, Protocolo 11304, fol. 347r; «Carta del marqués de los Vélez al conde de Montellano», Madrid, 22 de junio de 1693, AGI, Legajo 796.

<sup>41</sup> Nicolás Martínez 2005: 425.

del Consulado de Lima, pues con el marqués de los Vélez, durante el tiempo que este ocupó la presidencia del Consejo de Indias, tuvo que negociar los asientos para el pago de las averías del Mar del Sur y Norte, así como las alcabalas y almojarifazgos, que estaban a cargo del citado Consulado. Así, entre las numerosas negociaciones que mantuvieron, sabemos que ambos formaron parte de una junta particular reunida en la casa del marqués de los Vélez en marzo de 1689 para tratar ese asunto.<sup>42</sup> Por otro lado, los vínculos de Villatoro con Vélez y con el Consejo de Indias pasaron durante esos años por Manuel García Bustamante, el todopoderoso secretario personal del marqués y consejero de Hacienda desde 1685, quien amén de resolver buena parte de los asuntos de beneficios de Indias en nombre del marqués, fue acusado junto con la marquesa de los Vélez de lucrarse con el tráfico de oficios.<sup>43</sup>

Pero el universo relacional de Villatoro trascendió del ámbito del Consejo de Indias en el que desarrolló la mayor parte de sus negocios, pues algunos de ellos, aunque estuviesen relacionados con América, se sustanciaron en otras instancias políticas. Así, por ejemplo, tuvo una especial vinculación con Manuel de Lira, secretario del Despacho Universal entre junio de 1685 y el mismo mes de 1691, pues firmados por ambos se presentaron memoriales de aspirantes a beneficiar cargos de alto valor. Fue el caso de la operación de compra del puesto de gobernador y capitán general de Filipinas que hizo en 1685 Fausto Cruzat Góngora, quien abonó por el mismo veinte mil pesos en concepto de «donativo», más treinta mil pesos como préstamo, al ocho por ciento de interés, que se le debería retornar en las cajas de México.<sup>44</sup> Villatoro negoció personalmente con Manuel Lira, y ambos firmaron —aquel como agente de Cruzat, y Lira como Secretario del Despacho— el memorial por el que se solicitaba el puesto para servirlo por tiempo de ocho años, en calidad de «futura», pues estaba ocupado en el momento de cerrar la transacción.<sup>45</sup> Similar operación se negoció en julio de 1686

<sup>42</sup> AGI, Legajo 794.

<sup>43</sup> Andújar Castillo 2017: 184-185.

<sup>44</sup> AGI, Contaduría, Legajo 235.

<sup>45</sup> AGI Filipinas, Legajo 4, n. 63.



entre Diego de Villatoro y Manuel de Lira para nombrar al comerciante asentado en Lima Francisco de Oyague como contador del Tribunal de Cuentas de Lima, a cambio de un «servicio» de veinte mil pesos.<sup>46</sup> Una vez firmado por el agente y por el secretario del Despacho, cuando hubo fructificado la negociación entre ambos, se remitió el memorial a la Cámara de Indias, pues por esta vía se había de emitir el correspondiente despacho de nombramiento, y en la tesorería del Consejo de Indias, se debía ingresar la suma pactada por el cargo.<sup>47</sup>

#### **EL CAPITAL ECONÓMICO: VILLATORO, AGENTE Y PRESTAMISTA**

El éxito que Diego de Villatoro alcanzó en sus tareas de mediación en el beneficio de cargos no tuvo su único cimiento en el capital relacional descrito, sino en su enorme capacidad financiera para prestar dinero a quienes pretendían cargos y honores y carecían de los recursos necesarios para hacer efectivas las sumas de dinero que en el Consejo de Indias se pedían por los cargos que se beneficiaban. Su capacidad crediticia, no exenta de riesgos, fue la clave para que su agencia de negocios se erigiera en la principal oficina de mediación de la Corte en el último tercio del siglo XVII.

Dada la amplitud de su empresa, pues negoció el beneficio de empleos de gobierno, justicia y hacienda, y dada la dimensión espacial de sus operaciones, pues trabajó por igual para los dos virreinos, Diego de Villatoro logró tejer una amplia red de relaciones que, por un lado, le otorgaban fama y prestigio como «gran seguidor de pretensiones» y, por otro, también como acaudalado prestamista. De hecho, los beneficios económicos que obtuvo de su agencia de negocios en la venta de cargos no debieron estar tanto en las comisiones cobradas a quienes acudían a sus servicios como en los intereses que percibía por el dinero prestado y, desde luego, en la diferencia entre lo realmente pagado por un empleo y lo que cobraba al cliente. De que el negocio funcionaba

<sup>46</sup> Tiempo después, abonando una cantidad de dinero adicional, Francisco de Oyague consiguió facultad para poder traspasar la plaza de contador a un hijo.

<sup>47</sup> AGI, Indiferente General, Legajo 497, lib. 52, fol. 283r.

y proporcionaba alta rentabilidad da prueba el hecho de que Diego de Villatoro se mantuviese como principal agente de negocios desde 1677 hasta su muerte.<sup>48</sup>

Pero, como señalamos, los riesgos de su empresa fueron también muy elevados, pues prestaba a individuos que residían muy lejos de la Corte, por lo que a menudo tuvo dificultades para recuperar los capitales prestados. Entre los protocolos notariales de Madrid, se pueden rastrear centenares de actas en las que otorgaba poderes a quienes viajaban a América para que cobraran deudas que mantenían con su casa de negocios individuos que habían comprado cargos en los años precedentes. De la misma manera, esos protocolos registran también numerosas actas notariales en las que se reflejan las entregas de dinero que hacían a Villatoro quienes llegaban desde Indias portando el dinero procedente de deudas cobradas en favor de su casa de negocios. La forma más habitual para cobrar las deudas de los compradores americanos fue otorgar poderes a verdaderos especialistas en la mediación entre las dos orillas, individuos que viajaban con frecuencia hacia Nueva España y Perú; aunque en otras ocasiones se valió de gentes a su servicio para que se trasladasen personalmente, caso de Felipe Girón Arroyo, quien también actuó en algunas operaciones como testafarro suyo. Toda una red de correspondientes en América le garantizaba a Diego de Villatoro la devolución de los préstamos hechos para adquirir cargos.

Sus préstamos no solo estuvieron destinados a sufragar los costes de los empleos que se beneficiaban, sino que también socorrió con dinero a aquellos indios que se desplazaron personalmente a Madrid en busca de sus pretensiones. A veces, esos préstamos alcanzaron elevadas sumas, caso de la deuda que por importe de quince mil quinientos veinticinco pesos contrajo con Diego de Villatoro el limeño Ignacio de Alarcón y Manrique, quien en 1672 había conseguido en remate en pública almoneda el puesto de alguacil mayor del Tribunal de Cuentas de Lima por la enorme fortuna de cuarenta mil pesos,<sup>49</sup> cargo del que fue desposeído

<sup>48</sup> Sanz Tapia 2009: 109.

<sup>49</sup> AGI Lima, Legajo 194, n.1.

más tarde, viéndose obligado a desplazarse personalmente a Madrid para iniciar un pleito, lograr la confirmación de su inversión y, de paso, una merced de hábito que le permitiera colgarse la venera de la orden de Santiago. Para su manutención en la Corte, para «aviarse y ponerse el hábito de Santiago»<sup>50</sup> y el viaje de regreso a Sevilla y Cádiz, Villatoro le hizo el citado préstamo que tardaría muchos años en cobrar, por lo que el agente de negocios se vio obligado a iniciar un proceso judicial para lograr su devolución.<sup>51</sup>

Pero del caso de Ignacio Manrique, más allá de su singularidad, por lo elevado del préstamo, resulta ilustrativa la capacidad de Diego de Villatoro para movilizar recursos con el fin de que su casa de negocios no se viera afectada por semejantes contingencias. Antes de iniciar el pleito por impago contra Ignacio Alarcón, dio poder a otro limeño, miembro de su red de amigos en Lima, Sebastián Colmenares —quien en el año 1681 había comprado el puesto de veedor del puerto del Callao— para que cobrase en su nombre la deuda de Alarcón.<sup>52</sup> Como este no tuvo éxito, en abril de 1689 dio un nuevo poder, mucho más amplio en cuanto al número de podatarios, para conseguir la devolución de la deuda. Al margen del contenido del poder, lo más interesante del mismo radica en que su lectura pone de manifiesto que sus redes de relación eran muy extensas y que mantenía contactos con lo más granado de la sociedad limeña, pues algunos de sus miembros habían pasado antes por su agencia de negocios para adquirir un cargo o conseguir los hábitos de las Órdenes Militares. Entre los podatarios, figuraban cuatro oidores de Lima, tres de los principales comerciantes de la ciudad —Francisco Herboso, Francisco

<sup>50</sup> AGI, Contaduría, Legajo 163.

<sup>51</sup> AGI, Escribanía, Legajo 1045B. Esos gastos del coste del beneficio de un cargo, de sustentarse en la Corte hasta que se conseguía la pretensión, y del viaje de regreso a Indias tras largas esperas en Madrid, Sevilla y Cádiz, eran los habituales que debían sufragar quienes se desplazaban personalmente hasta España para conseguir sus pretensiones. Como es obvio, dichos gastos comportaban el consiguiente endeudamiento, cayendo a menudo en manos de prestamistas, con los agentes de negocios a la cabeza, ante los cuales firmaban actas notariales comprometiéndose al pago de esas deudas a su llegada a Indias.

<sup>52</sup> AGI, Contaduría, Legajo 143.

de Oyague y Agustín Caicuegui—<sup>53</sup> y el inquisidor José Omaña Pardo Osorio, quien por entonces estaba a punto de embarcar con destino a Perú.<sup>54</sup> Los especiales vínculos de Diego de Villatoro con Lima en razón a su función de procurador del Consulado le llevaron a estrechar los lazos de tal manera que no solo actuó como su representante ante la Corte, sino que también, en su calidad de agente de negocios que tramitaba «beneficios de Indias», proporcionó numerosos puestos de gobierno y de las cajas reales de Hacienda a mercaderes limeños.

Fue precisamente su riqueza y la disposición de numerario en efectivo la que posibilitó que, amén de tramitar pretensiones de Indias, Diego de Villatoro se erigiera en «revendedor» de cargos de gobierno político de Indias. Las urgencias de la Monarquía para aplicar dinero a la guerra de Cataluña posibilitaron que hiciera adelantos a las arcas regias a cambio de corregimientos que luego vendería directamente.<sup>55</sup> La operación más notoria tuvo lugar en el año 1686 cuando negoció la compra de dos plazas, por un precio de veinte mil pesos cada una, de contador del Tribunal de Cuentas de Lima; una para el referido Francisco de Oyague y otra «para la persona que eligiere don Diego de Villatoro».<sup>56</sup> Sin embargo, poco después de esa inversión, y una vez ingresada en la tesorería del Consejo de Indias la citada suma de dinero, permutó esa plaza de contador por seis corregimientos —Lampa, Chumbivilcas, Conchucos, Lucana, Aymaraes y Yauyos— para su venta particular, gobiernos que por entonces estaban tasados en veinticinco mil pesos en total, lo cual le suponía un beneficio adicional de cinco mil pesos, monto que se le concedía «por las dilaciones y costas que ha tenido».<sup>57</sup>

## CONCLUSIONES

El enorme poder que tuvieron los agentes de negocios de Indias en la coyuntura del último tercio del siglo XVII, cuando los cargos de

<sup>53</sup> Turiso 2002: 299, 322.

<sup>54</sup> AHPM, Protocolo 11304, fol. 211 y ss.

<sup>55</sup> Sanz Tapia 2009: 106.

<sup>56</sup> AGI, Contaduría, Legajo 158.

<sup>57</sup> AGI, Contaduría, Legajo 158.

gobierno, de justicia y hacienda se concedían por precio, queda fuera de toda duda. Es una prueba más de que «lo institucional no era sino una parte del mecanismo de la gracia», como afirmó Jean-Pierre Dedieu a propósito de su reflexión sobre la necesidad de estudiar los agentes de negocios.<sup>58</sup> Resta por investigar con mayor profundidad cómo esos agentes se ocupaban de conectar con los oficiales y consejeros de la Cámara, de «halagarlos» con regalos y de mantener informados a sus clientes de las oportunidades que se presentaban.

Los agentes de negocios fueron un nexo esencial para la mediación política entre las élites indianas y las instituciones de Madrid que administraban la gracia, fundamentalmente la Cámara de Indias y el Consejo. Gozaron de un poder infinito en tanto en cuanto se erigieron en elemento de unión imprescindible para las partes implicadas. Por un lado, los indianos que residían en América o se desplazaban a la Corte o depositaban su confianza en estos «brokers» portadores de un inmenso capital relacional merced a sus vínculos, tanto con los burócratas del Consejo como con los consejeros y camaristas. Los agentes conocían a la perfección las claves de la negociación, los actores que intervenían en la decisión política —siempre antes de que esta llegara al monarca—, los precios de los oficios, los sistemas de pago y las formas de acceder —con plena seguridad en el mercado privado— a las mercedes de hábito que posibilitaban la conquista de las veneras de las Órdenes Militares, incluso los más preciados aún títulos de Castilla. Los agentes no solo servían de puente con las instituciones indianas, sino que, como hemos anotado más arriba, eran expertos en la preparación y construcción de los «méritos» que, con base cierta o sin ella, debían adornar las solicitudes de cargos eclesiásticos, de gobierno, justicia y hacienda —e incluso algunos de carácter militar— que se presentaban ante la Cámara de Indias. Tanto en Lima como en México, y en general en todos los territorios de los dos virreinos, se sabía que el buen fin de una pretensión se encaminaba con mayores garantías de éxito a través de una agencia que por medio de una presencia personal en la Corte. No en vano, hoy día los archivos

<sup>58</sup> Dedieu 2010.

notariales americanos se encuentran repletos de documentos de poderes dirigidos a las hábiles agencias de negocios de Madrid.

Por otra parte, para las autoridades del Consejo de Indias, con sus presidentes a la cabeza, aunque el beneficio de cargos supuso en primera instancia una merma en su capacidad de patronazgo, la resistencia a esa práctica pronto quedó vencida por la generalización del sistema y su persistencia en el tiempo. Pero a la vez se pudo vencer cuando comprobaron que la negociación con los agentes de negocios podía reportarles ciertos beneficios derivados del proceso de negociación. Los regalos y dádivas que podían percibir, no solo de los agentes directamente, sino incluso de los propios pretendientes a los cargos y honores, debieron atenuar su actitud hostil ante las masivas ventas que tuvieron lugar a durante el último cuarto de la centuria. Por otro lado, corrían tiempos en los que consejeros y camaristas no eran los únicos que se podían lucrar en una coyuntura en la que todos los indicios apuntan a que la «corrupción» imperaba en muchas esferas de la Corte.<sup>59</sup> Sin embargo, queda por saber si los ingresos ilícitos de consejeros y camaristas de Indias fueron los mismos antes de la imposición del sistema del «beneficio» o tras la implantación de este.

Como muestra el caso de Diego de Villatoro, el más importante agente del periodo venal de las dos últimas décadas del siglo XVII, la presentación ante la Corte de los intereses individuales de los residentes en Indias fue el resultado del enorme poder económico y relacional que acumuló un individuo que diariamente transitaba por las oficinas del Consejo y Cámara de Indias. Sus vínculos personales con el centro de decisión política y su capacidad de financiar las operaciones que fructificaban en beneficios de cargos y en la compra de honores fueron sus principales bazas para erigirse en importante espacio de poder, informal, no institucionalizado, pero tan esencial como el que podían gozar consejeros, camaristas y presidentes del Consejo. Los agentes de negocios, en apariencia actores secundarios, ocuparon un lugar de primera fila en el funcionamiento del aparato burocrático de la monarquía. Resta por

<sup>59</sup> Andújar 2017; 2019.

estudiar el conocimiento de esas agencias en tiempos no venales, cuando los agentes solo podían ofrecer a sus clientes americanos su capacidad de mediación en la Corte, pero no sus capitales.

## BIBLIOGRAFÍA

- Álvarez-Ossorio Alvariño, Antonio. 1997. «'Pervenire alle orecchie della Maestà': el agente lombardo en la corte madrileña». *Annali di storia moderna e contemporanea* 3: 173-223.
- Andújar Castillo, Francisco. 2012. «Venalidad y gasto militar: sobre la financiación de la guerra de los Nueve Años». En Agustín González Enciso (ed.), *Un Estado militar: España, 1650-1820*. Madrid: Actas, 395-422.
- Andújar Castillo, Francisco. 2017. «Gobernar por decreto y sin Consejos en el reinado de Carlos II. Patronazgo, venalidad y corrupción». En Michel Bertrand, Francisco Andújar Castillo y Thomas Glesener (eds.), *Gobernar y reformar la Monarquía. Los agentes políticos y administrativos en España y América. Siglos XVI-XIX*. Valencia: Albatros, 171-186.
- Andújar Castillo, Francisco. 2019. «Corrupción y patronazgo en la España de Carlos II. Una primera aproximación». En Michèle Guillemont, Béatrice Pérez, Pauline Renoux, Cécile Vincent-Cassy, Sarah Voinier (eds.), *Le règne de Charles II. Grandeur et misères*. París: Éditions Hispaniques, 87-109.
- Andújar Castillo, Francisco. 2023. «Lazos que unían el imperio. Los agentes de negocios de Indias en el último cuarto del siglo XVII». En Antonio Jiménez Estrella, Julián José Lozano Navarro y Francisco Sánchez-Montes González (eds.), *Urdimbre y memoria de un imperio global: redes y circulación de agentes de la Monarquía Hispánica*. Granada: Universidad de Granada, 403-426.
- Angulo Morales, Alberto. 2010. «Embajadas, agentes, congregaciones y conferencias: la proyección exterior de las provincias vascas (siglos XV-XIX)». En *Delegaciones de Euskadi (1936-1975). Antecedentes históricos de los siglos XVI al XIX, origen y desarrollo*. Vitoria: Gobierno Vasco, 24-58.
- Angulo Morales, Alberto. 2016. «Ciudades, villas y territorios: la representación de las tres provincias vascas en la corte en tiempo de los Austrias». En David Carvajal de la Vega, Imanol Vitores Casado y Javier Añíbarro Rodríguez (eds.), *Poder, fisco y mercado en las ciudades de la Península Ibérica (siglos XIV-XVI)*. Valladolid: Castilla Ediciones, 241-257.
- Bautista y Lugo, Gibran. 2018. «Sirviendo en la paz y en la guerra con mucha fidelidad: trayectorias de mediación en los mundos ibéricos. 1554-1656». *Mediterranea. Ricerche Storiche* 44: 427-454.

- Bautista y Lugo, Gibran. 2020. «Necesidad y azar en el imperio. Fiscalidad, vínculos locales y mediación en ciudades de la monarquía de España, 1592-1634». *Jarhbuch für Geschichte Lateinamerikas* 57: 15-51.
- Bautista y Lugo, Gibran. 2021a. «La república en el reflejo de la justicia real. Un enviado de México en Madrid, 1624-1626». *Prohistoria* 35: 307-330.
- Bautista y Lugo, Gibran. 2021b. «Mediación y movilidad en la articulación de los mundos ibéricos». En Juan Francisco Pardo Molero y José Javier Ruiz Ibáñez (eds.), *Los mundos ibéricos como horizonte metodológico. Homenaje a Isabel Aguirre Landa*. Valencia: Tirant lo Blanch, 497-534.
- Bonet, Pedro. 1786. *Práctica e instrucción de agentes y pretendientes. Tomo I*. Madrid: Blas Román.
- Cárceles de Gea, Beatriz. 2008. «El comercio y el concepto de riqueza en el siglo XVII». *Cuadernos de Historia Moderna* 33: 5-34.
- Dedieu, Jean-Pierre. 2010. «El aparato de gobierno de la Monarquía española en el siglo XVIII, elemento constitutivo de un territorio y de una sociedad». En María Inés Carziolo, Rosa Isabel Fernández Prieto y Cecilia Lagunas (eds.), *El Antiguo Régimen. Una mirada de dos mundos: España y América*. Buenos Aires: Prometeo, 39-60.
- Diago Hernando, Máximo. 2004. «Diego Ignacio de Córdoba y el papel de Madrid en el mercado crediticio en la Castilla del siglo XVII». *Anales del Instituto de Estudios Madrileños* 44: 59-96.
- Díaz Rodríguez, Antonio José. 2016a. «El sistema de agencias curiales de la Monarquía hispánica en la Roma pontificia». *Chronica nova* 42: 51-78.
- Díaz Rodríguez, Antonio José. 2016b. «El hombre práctico en Roma: familia y méritos en la elección de agentes curiales de la monarquía hispánica». En Francisco Sánchez-Montes González, Julián José Lozano Navarro y Antonio Jiménez Estrella (eds.), *Familias, élites y redes de poder cosmopolitas de la Monarquía Hispánica en la Edad Moderna*. Granada: Comares, 57-79.
- Galán Lorda, Mercedes. 2014. «Navarra en la Monarquía española: los agentes en la Corte en el siglo XVI». En *Historia iuris: estudios dedicados al profesor Santos M. Coronas González*. Oviedo: KRK Ediciones, 689-715.
- Galán Lorda, Mercedes. 2015. «Navarra en la Corte española: evolución de la figura de los “agentes” en la Edad Moderna». *Príncipe de Viana* 76 (262): 581-602.
- Gaudin, Guillaume. 2017. «Un acercamiento a las figuras de agentes de negocios y procuradores de Indias en la Corte». *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*, Debates. <http://journals.openedition.org/nuevomundo/71390>
- Gayol, Victor. 2006. «El régimen de oficios vendibles y renunciables como garantía para el desempeño de los oficios públicos al final del periodo colonial. Estudio de caso». *Anuario Mexicano de Historia del Derecho* 18: 197-214.



- Giménez Carrillo, Domingo Marcos. 2018. «Redes de poder y corrupción: Ventura de Pinedo (1668-1745)». En Francisco Andújar Castillo y Pilar Ponce Leiva (eds.), *Debates sobre la corrupción en el mundo ibérico, siglos XVI-XVIII*. Alicante: Biblioteca Virtual Cervantes, 253-267.
- López Álvarez, Alejandro. 2006. «Coches, carrozas y sillas de mano en la monarquía de los Austrias entre 1600 y 1700: evolución de la legislación». *Hispania* 66 (224): 883-908.
- Mariluz Urquijo, José María. 1998. *El agente de la administración pública en Indias*. Buenos Aires: Instituto de Investigaciones de Historia del Derecho.
- Mazín Gómez, Óscar. 2007. *Gestores de la Real Justicia: procuradores y agentes de las catedrales hispanas nuevas en la Corte de Madrid*. Ciudad de México: El Colegio de México.
- Merino Malillos, Imanol. 2014. «Los agentes vizcaínos en la corte del siglo XVII: génesis y consolidación, características y funciones». En Joseba Agirreazkuenaga Zigorraga y Eduardo José Alonso Olea (eds.), *Naciones en el Estado-Nación: la formación cultural y política de naciones en la Europa Contemporánea*. Bilbao: Base, 293-302.
- Nicolás Martínez, María del Mar. 2012. «Los virreyes Fajardo y el coleccionismo artístico en Sicilia y Nápoles». En Rosario Camacho Martínez, Eduardo Asenjo Rubio y Belén Calderón Roca (eds.), *Fiestas y mecenazgo en las relaciones culturales del Mediterráneo en la Edad Moderna*. Málaga: Ministerio de Economía y Competitividad, 411-442.
- Ponce Leiva, Pilar. 2017. «Acusaciones de corrupción y prácticas sociales infamantes: Quince años en la vida de Agustín Mesa y Ayala (1670-1685), contador de la Real Hacienda de Quito». *Revista Complutense de Historia de América* 43: 49-74.
- Salas Almela, Luis. 2006. «La agencia en Madrid del VIII duque de Medina Sidonia, 1615-1636». *Hispania* 66 (224): 909-958.
- Sanz Tapia, Ángel. 2009. *¿Corrupción o necesidad? La venta de cargos de gobierno americanos bajo Carlos II (1674-1700)*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Sanz Tapia, Ángel. 2011. «Provisión, beneficio y venta de oficios americanos de Hacienda (1632-1700)». *Revista Complutense de Historia de América* 37: 145-172.
- Sanz Tapia, Ángel. 2012. «La justicia en venta. El beneficio de cargos americanos de audiencia bajo Carlos II (1683-1700)». *Anuario de Estudios Americanos* 69 (1): 63-90.
- Schafer, Ernesto. 2003. *El Consejo Real y Supremo de las Indias. Historia y organización del Consejo y de la Casa de Contratación de las Indias*. Valladolid: Junta de Castilla y León, y Marcial Pons.

- Suárez, Margarita. 2001. *Desafíos trasatlánticos: mercaderes, banqueros y el estado en el Perú virreinal, 1600-1700*. Lima: Instituto Francés de Estudios Andinos, Fondo Editorial de la PUCP, Instituto Riva Agüero y Fondo de Cultura Económica.
- Suárez Figaredo, Enrique. 2016. «El día de fiesta en Madrid y sucesos que en él pasan». *Lemir: Revista de Literatura Española Medieval y del Renacimiento* 20: 832-1030.
- Turiso Sebastián, Jesús. 2002. *Comerciantes españoles en la Lima borbónica: anatomía de una élite de poder (1701-1761)*. Valladolid: Universidad de Valladolid.

Fecha de recepción: 26/09/2023  
Fecha de aprobación: 26/01/2024