

Francisco ANDÚJAR CASTILLO, *El Atila de Madrid. La forja de un banquero en la crisis de la monarquía (1685-1715)*, Marcial Pons, Madrid, Ediciones de Historia, 2021, 344 pp. ISBN: 9788417945480

Este libro de Francisco Andújar Castillo es sin duda una sorpresa porque pudiera parecer una obra menor —una biografía...— en la impecable, original y sólida producción científica del autor, pero él mismo lo explica: su objetivo era analizar los mecanismos de acumulación de capital que permitieron a un vizcaíno del valle de Carranza convertirse en

uno de los banqueros más ricos de su época. En efecto: se trata de un trabajo que alcanza idénticas cotas de calidad de las obras “mayores” de Andújar Castillo, por el planteamiento metodológico —el estudio denso de la vida de un individuo en un contexto de una extraordinaria complejidad—, por el volumen de fuentes utilizado y por los resultados que ponen a la luz a una figura fascinante. Por su personalidad y trayectoria, Juan Prieto de Haedo, cuya riqueza y poder lo hacen sin duda merecer ese apelativo de “Atila” que luce el título, era acreedor de un estudio monográfico como el que comentamos. Descubrimos así a “un absoluto desconocido para la historiografía por mor de los hábiles procedimientos de disimulo y manipulación de que se valió para construir su inmenso capital” (p.13), lo que nos sitúa ante una realidad que seguramente es extensible a otros —no tan ricos, claro está— que se alejaron del oropel, la apariencia y la representación para construir su fortuna aprovechando la discreción y los renglones ocultos de las relaciones humanas, tan adecuados a las prácticas corruptas: Andújar subraya precisamente que Prieto mantuvo “un

comportamiento social atípico en comparación con el que exhibían por entonces los principales hombres de negocios de la villa y corte” (p. 77).

La base documental que emplea el autor tiene su epicentro en las escrituras notariales, esa fuente que descubrió la historiografía modernista hace ya varias décadas, pero cuyo uso es mucho menos frecuente de lo que exigible, quizá por la dificultad de su



tratamiento, en especial los inventarios de bienes. Precisamente, un inventario de 1705, realizado con ocasión y motivo de las segundas nupcias de Juan Prieto, y otro de 1715, posterior a su muerte —ambos enormes—, son las dos piezas clave de un puzzle complejo cuya recomposición se vio dificultada por la ocultación, al recurrir Prieto a hombres de paja o a testaferros; esta táctica de eliminación de rastros tenía una evidente utilidad en las prácticas y relaciones financieras, pero se justifica también por la condición de austracista del personaje, cuya supervivencia bajo la nueva dinastía de los Borbones era clave para no perder fortuna y más todavía para engrandecerla, al depender sus negocios en buena medida de los negocios de la corte. El segundo rango documental son las causas judiciales, que aportan una dimensión fundamental y explicativa en sí misma de la figura biografiada y de su entramado social y económico. La faceta personal se fundamenta en el proceso de pruebas que Juan Prieto tuvo que superar para hacerse con el hábito de caballero de la Orden de Santiago y en la labor de indagación de Andújar con fuentes locales.

La estructura de la obra describe una parábola desde la presentación de Juan Prieto —nacimiento y familia, formación, paso a Madrid— hasta la fragmentación y el ocaso de su empresa —división del patrimonio, disolución por corrupción—. Los seis capítulos entre ambos extremos son de una densidad de análisis realmente singular y combinan una lectura social con un intenso carácter económico. En una sociedad obsesionada con la limpieza de sangre y de oficio, la trayectoria vital de Juan Prieto de Haedo tenía una lacra en su relación con el negocio del sebo y el tocino que manchaba su origen vizcaíno y rural, nada sospechoso en cuanto a la sangre, y que supuso un serio obstáculo para su integración y ascenso social en Madrid, sobre todo su aspiración de ser caballero y de entrar en la nobleza titulada. La estrategia de Juan Prieto para borrarla y para alcanzar el hábito de Santiago, siguiendo la senda de otros comerciantes, fue mucho más allá y culminó con la compra del cargo de tesorero de las tres Órdenes Militares en 1702 y con una doble operación matrimonial en 1705: su segunda boda y la de una hija de su primer matrimonio “compraron” el acceso a la nobleza titulada, con la familia del marqués de Gállegos de Huebra. Si bien esta estrategia sería después una fuente de conflictos y una de las causas de la quiebra de la casa tras la muerte de Prieto, revela la sagacidad del personaje para situarse en una posición idónea para consolidar, afianzar y aumentar la inmensa fortuna que había atesorado el vizcaíno desde la nada.

La médula del libro es, sin duda, el estudio de cómo se formó y estructuró la riqueza del Atila, que le dio el perfil de “un banquero inusual” y que se constata gracias a un constatable ejercicio de comparación con casos coetáneos y a una adecuada contextualización. Así, el autor demuestra que para Prieto, a diferencia de la mayoría, “el comercio, combinado con los asientos, no estuvo en ningún momento presente en su estrategia empresarial” (p. 76) y que por su gestión también era diferente, al haber desarrollado unas estrategias inversoras claramente definidas en las que llama la atención la falta de inversión en obras —su casa de negocios estaba en un edificio alquilado— o la limitada inversión en patrimonio raíz rural —alguno sí, claro está, como una casa cerca de la capital para el descanso familiar, y casas y tierras en el valle de Carranza de donde era originario—; el patrimonio inmueble urbano, formado por casas en Madrid que alquilaba, tampoco era excesivo. De modo que nada que no diese beneficios inmediatos aparece entre lo que se registra en el inventario de 1705 —incompleto por ocultación de ingresos, al haber sido hecho con vistas a la vida con la hija de un marqués de escasa fortuna— porque “para Prieto carecía de sentido poner sus miras en cualquier asunto que significase inmovilización de capitales” (p. 79) y eso explica que la mayor parte de las entradas de ese documento revelen que había ido invirtiendo la inmensa mayoría de sus capitales en negocios crediticios y en asientos de arriendo de rentas con la

monarquía y de obligaciones de abasto de la capital. Es decir, los negocios financieros se acercaban al setenta por ciento del capital acumulado.

Entre ese inventario y el posterior a la muerte de Prieto, la fortuna se duplicó, siempre basada en el negocio crediticio y en la clave de su éxito, es decir, en “la permanente disponibilidad de liquidez para prestar o para invertir en contratos con Madrid y con la monarquía” (p. 82) y en no dejar de mover el capital, lo que hizo hasta el final de sus días, a diferencia de otros financieros de su momento. El inventario iniciado en 1715 y concluido, por su complejidad, en 1719 revela que esa estrategia tenía el éxito garantizado, incluso pasando por el bienio crítico para los asientos en 1710-1711 y por la persecución política a la que Juan Prieto fue sometido por su austracismo. Antes, y sobre todo en ese período, el Atila tuvo que fajarse en diversos frentes, uno de los cuales, referido a la renta de las sisas del vino, comportó el embargo de bienes y el arresto del financiero; otro con la tesorería de los granos de las órdenes militares, cargo que consiguió en 1702 y que le permitió sentarse en el Consejo de Órdenes, interesante tanto por el rango como por el sueldo y sobre todo por las opciones de negocio que abría; y el tercero y mayor, el derivado del encausamiento de Prieto como austracista, abierto en 1711 por el Consejo de Castilla, que lo llevó a refugiarse en sagrado como consecuencia de su colaboracionismo financiero con el Archiduque durante la ocupación de Madrid: inculpado de lesa majestad, al final salió libre y sus bienes no se confiscaron gracias a su “enorme capital relacional y sus abundantes caudales que podían vencer toda clase de voluntades o silenciar los posibles errores cometidos” (p. 177).

Lo cierto es que de los casi once millones de reales contabilizados en 1705 a los 23.541.717 —cifra que quintuplicaba la de los banqueros del XVIII— hay un recorrido de empleo de todo tipo de oportunidades; de especulación mediante todas las variantes del crédito —también los micro-créditos—, abandonadas cuando por la bajada de los tipos de interés dejaron de ser rentables; de inversión en los efectos de Madrid o en emisiones de deuda pública, también abandonadas cuando perdieron rentabilidad; y, sobre todo, en negocios de abastos y en arrendamientos de rentas de los impuestos antiguos y modernos, destacando el asiento de chocolate, vainillas, azúcares, etc. conseguido en 1713. Juan Prieto no participó, sin embargo, en el comercio con América, ni realizó inversiones mercantiles que se dedicaran a negocios de los dos lados del océano, salvo a partir de esa fecha y solo de modo complementario.

Andújar subraya en medio de la compleja trama de la actividad del financiero que las pérdidas de los negocios fueron mínimas entre los dos inventarios y que sus operaciones le dieron siempre notables beneficios. El control del gasto era la otra clave de que su empresa creciese sin parar y llegase a tan alto nivel: obviamente no se podía evitar el coste de la maquinaria burocrática, el pago de salarios de los dependientes contables y de asesoría jurídica, de gestión de los arrendamientos y asientos, transporte de dinero, etcétera, como tampoco el pago de sobornos y de regalos y los de los numerosos pleitos que el negocio generaba. De hecho, fueron los gastos posteriores a su muerte los que constituyeron otro de los componentes de la crisis de la empresa.

Antes mencionábamos el capital relacional del financiero: el capítulo sexto del libro es esencial para comprender la organización de la empresa y los vínculos familiares y de paisanaje que la sostenían, en especial los testaferros carranzanos, sobre todo desde que Juan Prieto asumió en 1702 su puesto en el Consejo de Órdenes, que lo obligó a perfeccionar su estrategia empresarial. Obedeciendo a esto, en 1704 aparece en el entorno de Prieto un personaje que será esencial, que no era del Valle de Carranza, ni era su pariente, pero que fue su hombre de confianza, con un poder amplísimo hasta el final de la vida de aquel, figurando como su albacea en el testamento del financiero hecho en 1715.

La variedad de personajes de este capítulo justifica que las últimas páginas del libro recojan un índice onomástico, de gran utilidad para identificar y situar a los componentes de la familia, a sus colaboradores y a los miembros de sus tramas de negocio, así como a los competidores, deudores y enemigos, que no eran pocos.

Ese mismo capítulo contiene un valioso análisis de cómo la maquinaria empresarial necesitaba no solo fieles colaboradores, sino contar con las voluntades de quienes estaban en puestos sensibles, tanto para ganar contratos como para obtener sentencias o resoluciones favorables en los pleitos y conflictos que alteraban la gestión empresarial. No en vano “la conflictividad judicial provocada por los múltiples frentes de negocio, por los abusos y excesos en la gestión de algunos asuntos, las deudas impagadas por prestatarios, las diferencias entre socios de las compañías mercantiles y las discrepancias en las resoluciones contractuales” (p. 23), hacía esa colaboración imprescindible, lo que se consiguió mediante una estrategia del regalo y de la persuasión empleada por Prieto con asiduidad, aunque con discreción y recato.

La obra que comentamos finaliza con un epílogo dedicado a la memoria del banquero en su tierra natal. Es el final más adecuado de un libro absolutamente recomendable.

Ofelia REY CASTELAO
Universidad de Santiago de Compostela
ofelia.rey@usc.es
<https://orcid.org/0000-0002-9720-8486>