

Juan Ignacio Pulido Serrano (ed.), *Más que negocios. Simón Ruiz, un banquero español del siglo XVI entre las penínsulas ibérica e italiana*, Madrid, Iberoamericana Vervuert, 2018, 374 págs.

DOI: <https://doi.org/10.24197/ihemc.38.2018.565-569>

Conviene recordar el título de un fecundo proyecto de investigación financiado a la hora de reconocer esta obra: *Redes comerciales europeas en la Edad Moderna: la banca de Simón Ruiz (1556–1627)*. Su investigador principal, Juan Ignacio Pulido, alma de esa nueva iniciativa y artífice de esta muy interesante monografía que constituye el corolario a su fecunda línea de estudio, correctamente titulada, documentada, planteada y negociada, proyectando conclusiones y desplegando hipótesis de futuro.

Sus objetivos de desentrañamiento de las complejas redes mercantiles europeas durante el siglo XVI constituyen la base teórica y documental de este trabajo en equipo, fácil de enmarcar y resumir, como apreciará rápidamente el lector: necesario, de interés, abriendo nuevas posibilidades de investigación histórica, cuando la conexión de la información entre las principales plazas europeas confería un enorme poder a quien la controlase. Un esfuerzo colectivo e interdisciplinar en el que se involucran sus autores –nueve especialistas–, encerrando muchas horas de archivo, básicamente en este ‘viajero’ Archivo Simón Ruiz (pero sin olvidar casi otra decena de ingentes colecciones archivísticas) y largo tiempo de debate y análisis crítico de sus riquísimos fondos.

Estructurado en diez grandes apartados, incluyendo el ‘bosquejo biográfico’ inicial, siempre se parte del documento (palpado, informatizado e investigado) para alcanzar objetivos palmarios... no todos los proyectos lo logran.

Por eso, en primer lugar, debe revalorizarse la riqueza de los ingentes fondos de los que parte esta investigación. Una excepcional e inagotable información que permite trascender los simples negocios (“más que negocios”, reza el título) al profundizar en las confianzas consolidadas y los quehaceres desarrollados por aquella sobresaliente familia castellana de reconocida proyección internacional–mundial.

En conjunto, se trata de un intenso ejercicio de avance en los planteamientos sobre una ya sólida bibliografía de referencia, básica para

abordar y empeñarse en nuevas hipótesis de trabajo que superen las dificultades de valoración de su contenido y los múltiples campos económicos y mentales que abre la información de sus miles de cartas y letras de cambio (además del elenco de su propio archivo hospitalario y familiar), intercambiadas entre todas las plazas y ferias de la Europa occidental durante la segunda mitad del siglo XVI con el corazón de aquella casa mercantil medinense; revalorizadas así, al poder relacionarse mejor todas sus actividades.

Aquel dinámico mundo en expansión es enmarcado magistralmente por el doctor Marcos Martín al abordar las posibilidades de negocio de su reconocida feria internacional de capitales y géneros, desde dos de sus posibles perspectivas claves, su enorme impacto bancario transnacional y la cruda realidad de los mercados regionales, que no nacional, castellanos. Hasta que los grandes beneficios de tales tratos financieros se perdieran definitivamente y sólo quedase ya la apariencia de su pasada fama, Medina del Campo se convirtió en uno de los ombligos capitales de la red económica europea.

Así, la red mercantil construida por los Ruiz no podía olvidar las oportunidades de negocio y riquezas ofrecidas por Roma; la doctora Iannuzzi se aproxima a la trama tejida entre ambas ciudades, que, inevitablemente, superaba el mero trato monetario para adentrarse en los entresijos políticos y religiosos del momento. En dos artículos conexos, el propio Pulido aborda el cenital marco mercantil mediterráneo desde la capital maltesa, amén de las conexiones atlánticas establecidas con Lisboa. Se analizan a continuación las relaciones con otros dos puertos italianos: el de Ben Yesséf se centra en las claves motoras vinculadas a la plaza fuerte genovesa, mientras que el de Ruspío recuerda el singular potencial veneciano. Por último, Galli trata de vestir a toda la familia castellana con la reconocida calidad y oros procedentes de Milán.

Certero, serio e inteligente, el propio editor advierte que el tema acometido no está agotado, quedando no pocos campos vírgenes por explorar. Su honestidad le honra. Sabemos que sigue trabajando en esta línea. Mucho ánimo.

Por su parte, el capítulo redactado por Ángel Laso constituye otra muestra de su profesionalidad al ofrecer al historiador interesado, además de la edición de su *Guía-inventario del Archivo Simón Ruiz* que facilita hoy el buceo por sus fondos, los ‘azares’ que desde sus orígenes reunieron y fueron depositando tantos papeles manuscritos, para que, como ya advirtiera don Ramón Carande, puedan obtenerse respuestas más fidedignas tras plantear

las preguntas correctas a “esta colección documental única en España”, se encuentre custodiada, igual de bien conservada, aquí o allá.

Otro éxito de difusión. Las nuevas tecnologías informáticas permiten proyectar ‘laboratorios virtuales’, como el elaborado por Alicia Pérez y José Luis Arcas (en el último capítulo se abre la posibilidad de acceso al diseño web montado en red desde 2013 vía el dominio ‘casasimonruiz.com’ a nada menos que el diez por ciento –5.741– de esas 50.000 cartas, distribuidas en 45 álbumes–ciudades, a disposición de sus investigadores), para seguir y seguir trabajando (“de manera conjunta en un espacio común” señala el doctor Pulido) en ese nuevo alojamiento digital de la correspondencia comercial histórica intercambiada entre los Ruiz de Medina del Campo y sus factores, correspondientes, contactos, agentes, familiares, asociados y otros mercaderes que negociaban en las plazas italianas de Roma, Malta, Génova, Venecia, Milán, Pisa y Turín (sólo queda por examinar la valija del correo cruzado con Piacenza, pues ya se conoce mejor la florentina) durante toda la segunda mitad del siglo XVI, dentro de la trama reticular de su tupida red empresarial, tejida de múltiples relaciones multilaterales y simultáneas, sin duda, la más activa y emprendedora de aquel primer capitalismo.

Me permito sugerir la lectura consecutiva de ambos textos bajo otro posible epígrafe “Los negocios de los Ruiz Embito archivados en papel y en la nube”.

Los resúmenes, más en detalle, de cada uno de los artículos editados muestran la coherencia alcanzada por esta investigación conjunta, aún abierta a nuevas reflexiones finales. En suma: la amplitud de la trama urdida desde el dinamismo de la potencia hegemónica del momento, la eficacia de los vínculos mercantiles establecidos con el corazón castellano, el mantenimiento de la fortaleza del comercio mediterráneo aunque tendiese a desplazarse hacia un arco atlántico cada vez más septentrional, la solidez, pronto truncada, del marco comercial peninsular, la complejidad de las relaciones y redes familiares forjadas por toda Europa y la modernidad de las estructuras financieras tejidas y planeadas en aquel negocio –‘más que negocios’–.

Ochenta y ocho cartas maltesas –junto a otra decena turinesas– cursadas con distintos caballeros castellanos de la orden de San Juan de Jerusalén (como los Paz o los comendadores Alonso Tejeda y Cristóbal Briceño) son suficientes para que Ignacio Pulido desgrane acertadas conclusiones sobre los fructíferos intercambios de servicios entre unos burgueses aspirantes al estatus aristocrático y aquellos nobles comerciantes. Sin tanta distancia náutica respecto a Medina del Campo o Valladolid como

podría parecer a finales del siglo XVI, la cercanía de intereses recíprocos para ambos espacios se basaba en lazos de paisanaje, parentesco y patronazgo amén de en claras conexiones de mentalidad militante y en idénticos afanes lucrativos, unidos, por ejemplo, por el pingüe negocio de las encomiendas, moviendo ingentes cantidades de dinero en efectivo o financiando la defensa efectiva del Mediterráneo mediante las ‘galeras de la religión’. El propio autor redacta un último epígrafe sobre la maduración y consolidación de la penetración de los portugueses –lisboetas– en los circuitos económicos españoles y las huellas de su alianza con Simón o Cosme Ruiz (beneficiándose del dinamismo de la inversión en especias y tintes, pimienta y añil) durante ese mismo periodo histórico.

La correspondencia con la familia Montalvo asentada en Roma –también la redactada por sus integrantes femeninos– muestra, según el concienzudo análisis de la doctora Isabella Iannuzzi, los intereses hispanos en la defensa mercantilista de ciertos beneficios eclesiásticos vacantes durante las décadas de 1560 y 1570. Simón Ruiz y Vítores Ruiz Embito –sus negocios– supieron aprovechar económicamente aquellos lazos parentelares para, mejor o peor, conseguir sus aspiraciones/oportunidades personales. Puede seguir aprovechándose así este nutrido volumen epistolar, al no agotarse aquí sus contenidos sobre el funcionamiento vaticano y el movimiento de dineros ante la curia romana, a la hora de obtener más información sobre posibles conexiones diplomáticas o mercantiles con otras plazas fuertes de toda la cristiandad.

Yasmina Rocío Ben Yessef utiliza la correspondencia con Génova con idénticos intereses documentales –ampliamente citados– y de objetivos. El crucial protagonismo genovés en el sistema crediticio internacional del momento para la monarquía hispánica y la participación de los Ruiz en sus *asientos* impulsaron el desarrollo de un intercambio fluido de misivas. Otro centenar de cartas los relacionan con las prósperas familias Cattaneo, Balbi o Bonvisi, conectando las galeras de la República con los préstamos en metálico y la plata. Los capitales medinenses se derivaban del dinamismo de aquellos tráficos enlazados –conectando muchas más plazas– en el triángulo establecido desde allí con Madrid y Amberes: interdependientes, al menudear los desacuerdos y tensiones, confianza recíproca y avenencia no conflictiva resultaron claves para un mayor beneficio de toda la red de sus operaciones durante la segunda mitad del siglo XVI.

El artículo de Federica Ruspio también muestra que Venecia seguía siendo un centro estratégico en la carrera internacional, y por tanto en la red financiera de Simón Ruiz, aunque entonces muy vinculados ya a

comerciantes y corresponsales portugueses, como Felipe Denis o Fernando Díaz. Pese al debilitamiento y a la teórica marginalidad de la Serenísima respecto al circuito de negocios de Simón Ruiz, la eficacia (más que la cantidad) de la información cruzada, de 1578 a 1592, entre varios de sus mercaderes coloniales confirma la densidad de la interacción veneciana y la necesidad de contar con sus fletes a la hora de mejorar el conjunto de los tráficos con Amberes o Lisboa.

Al mercado de tejidos lujosos procedentes de Milán dedica sus páginas Gabriele Galli, siguiendo la correspondencia finisecular establecida entre los Ruiz y los Balbani, más los tratos financieros con Cassina y Canobio. Remesas de ganancias, calidad del negocio, volumen de las transacciones en dinero (su ‘estrechez o largueza’) y número de cartas sobre asientos conjuntos corrían parejos. Y es que las sugerentes informaciones sobre la compraventa de mercaderías textiles (cajas de pasamanería, plata hilada o libras de oro), vía distintos puertos italianos, siempre fueron cuantiosas.

Alberto Marcos comienza y concluye rubricando que los avatares de las finanzas estatales provocaron que aquellas vivificantes ferias medinenses apenas contribuyeron a la generación de riqueza duradera ni modificaron las relaciones de los intercambios castellanos: los intereses del crédito público y de la real hacienda –señalo yo mismo– acabaron minando las sólidas bases mercantiles establecidas por los Ruiz en/con todas las principales plazas portuarias y capitalistas europeas; sus beneficios y conflictos surgen de la lectura de tanta interesada correspondencia aquí espléndidamente expuesta.

Máximo GARCÍA FERNÁNDEZ
Universidad de Valladolid
maximo.garcia@uva.es