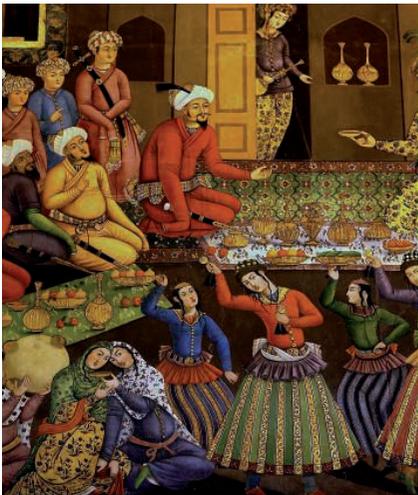


# ÍNDICE

<i>Prólogo</i> : Alain Hugon .....	9
<i>Introducción</i> : Diana Carrió-Invernizzi .....	17
<b>1. PLURALIDAD DE ACTORES EN LA EXPANSIÓN NEGOCIADA DE UN IMPERIO GLOBAL</b> .....	35
Los actores de la diplomacia hispano-magrebí a comienzos de la Edad Moderna (1492-1516). <i>José Miguel Escribano Páez</i> .....	37
El “Rey Prudente” ante el “Hijo del Cielo”: una embajada agustina de Felipe II al emperador de la China (1575-1582). <i>Diego Sola</i> .....	59
Dos visiones de la diplomacia hispano-persa en el siglo XVII: Uruch Beg y Don García de Silva y Figueroa. <i>Dolores Perpiñán Silla</i> .....	81
Gifts across the Mediterranean sea. The 1784 Spanish Gift-embassy to Constantinople and its cross-cultural diplomatic practice. <i>Pablo Hernández Sau</i> .	107
<b>2. EMBAJADORES OFICIALES Y SUS ESTRATEGIAS CULTURALES EN LAS CORTES EUROPEAS</b> .....	137
From Ambassador to Cardinal? Francisco de Vargas at the papal court (1559-63). <i>Miles Pattenden</i> . .....	139
Embodying the portrait of the perfect ambassador: The first Count of Gondomar and the role of print culture and cultural literacy in Anglo-Spanish relations during the Jacobean period. <i>Ernesto Oyarbide</i> ...	157
The diplomacy of letters of the Count of La Roca in Venice (1632-1642). <i>Conchi Gutiérrez</i> .....	187

Manuel de Lira, Spanish Ambassador to The Hague (1671–1678). The home of the ambassador and his role as agent of artists and art collectors. <i>Diana Carrió-Invernizzi</i> .....	205
La embajada del VI conde de Fernán Núñez en Lisboa (1778-1787): un ejemplo de promoción social a través de la diplomacia. <i>José Antonio Vigara Zafra</i> .....	237
<b>3. AGENTES INFORMALES Y SU MEDIACIÓN CULTURAL EN ROMA Y NÁPOLES</b> .....	261
La embajada extraordinaria del Condestable de Navarra ante Urbano VIII en 1627 y Guido Reni. <i>David García Cueto</i> .....	263
Leonor María de Guzmán (1590-1654), VI condesa de Monterrey, de “Embaxatriz” en Roma a “virreina” de Nápoles. <i>Ángel Rivas Albaladejo</i>	289
El regalo de cantatas para el marqués de Aytona y su valor diplomático en la corte de Nápoles (1688-1690). <i>Chiara Pelliccia</i> .....	321
<b>4. EMBAJADORES EN LOS MÁRGENES DEL PODER EN MADRID Y SUS LEALTADES COMPARTIDAS</b> .....	345
Gestores de la Real Justicia: recursos del arte de litigar a distancia en la Nueva España del siglo XVII. <i>Óscar Mazín</i> .....	347
“Cavaliero di belle lettere e di gentilissimi costumi ornato”. El perfil cultural de los embajadores napolitanos en Madrid (siglos XVI y XVII). <i>Ida Mauro</i> .....	367
¿Juana o Johanna?: cultura mixta, doble identidad y bilingüismo de las embajadoras imperiales en la corte de Madrid (1663-1676). <i>Laura Oliván Santaliestra</i> .....	397

# 1



PLURALIDAD DE  
ACTORES EN  
LA EXPANSIÓN  
NEGOCIADA DE UN  
IMPERIO GLOBAL

---

José Miguel Escribano Páez

LOS ACTORES DE LA DIPLOMACIA  
HISPANO-MAGREBÍ A COMIENZOS DE  
LA EDAD MODERNA (1492-1516)\*

*The actors in hispano-maghrebi diplomacy  
at the beginning of the Early  
Modern Period (1492–1516)*

---

## **ABSTRACT**

*The historiography on diplomatic relations has been dominated by a perspective that viewed monarchs and their ambassadors as the only main actors. However, the recent renewal of diplomatic history has questioned this narrow vision of diplomacy during the Early Modern Period, highlighting the many actors that took part. Following this line of research, our work will approach Hispano-Maghrebi diplomacy during the reign of the Catholic Monarchs (1492-1516). More specifically, we will focus on analysing the role of actors in charge of driving the diplomatic negotiations with the political entities involved. Furthermore, we will deal with the role of the agents employed as a communication channel to maintain these contacts. To this end we will provide an in-depth analysis of varied personal documents produced by the actors involved in this diplomatic field and conserved in several Spanish archives. In short, our work aspires to call attention to the need to abandon “state-centered” perspectives in the study of the relations between the political communities on both sides of the Mediterranean frontier.*

## **BIOGRAPHICAL NOTE**

*José Miguel Escribano Páez was awarded a degree in History in 2008 and the Diploma of Advanced Studies in 2011 at the University of Alcalá de Henares. He is currently working on his doctoral thesis as a grant holder within the “Salvador de Madariaga” program in the Department of History and Civilisation at the European University Institute. His main field of research focusses on the actors in the construction of the Spanish Monarchy starting from its different frontiers (European but also Mediterranean) at the beginning of the 16th century.*

## RESUMEN

*La historiografía sobre las relaciones diplomáticas ha estado dominada por una perspectiva que privilegiaba a los monarcas y sus embajadores como sus únicos protagonistas. Sin embargo la reciente renovación de la historia diplomática ha puesto en cuestión esta reducida visión de la diplomacia durante la Edad Moderna poniendo de relieve la pluralidad de actores que participaban en ella. Siguiendo esta línea de investigación en el presente trabajo llevaremos a cabo una aproximación a la diplomacia hispano-magrebí durante el reinado de los Reyes Católicos (1492-1516). Más específicamente nos centraremos en analizar quienes eran los actores encargados de conducir las negociaciones diplomáticas entre las diversas entidades políticas implicadas. Así mismo también abordaremos el papel de los agentes empleados como canal de comunicación para mantener estos contactos. Para ello analizaremos en profundidad diversa documentación personal producida por los propios actores de esta diplomacia pero conservada en varios archivos españoles. En definitiva, el presente trabajo aspira a ser una llamada de atención sobre la necesidad de abandonar cualquier perspectiva “estatalista” en el estudio de las relaciones entre las comunidades políticas a ambos lados de la frontera mediterránea.*

## PERFIL BIOGRÁFICO

*José Miguel Escribano Páez obtuvo la licenciatura en historia (2008) y el Diploma de Estudios Avanzados (2011) en la Universidad de Alcalá de Henares. En la actualidad realiza su tesis doctoral como becario del programa “Salvador de Madariaga” en el departamento de historia y civilización del European University Institute. Su principal ámbito de investigación se centra en los actores de la construcción de la Monarquía Hispánica desde sus diversas fronteras (europeas pero también mediterráneas) a principios del siglo XVI.*

---

\* Este trabajo se enmarca en el proyecto “Construir y conservar lealtades colectivas. Soberanía y élites en la Monarquía de España (siglos XVI y XVII)” (ref. HAR2012-39016-C04-02) ejecutado desde la Universidad de Alcalá de Henares.

## ■ INTRODUCCIÓN

La diplomacia de la Edad Moderna ha sido tradicionalmente estudiada como un ámbito en el que los príncipes ejercían su poder, en este caso más allá de las fronteras de sus dominios. Esta forma de entender la diplomacia restringía el espectro de actores incluidos en los trabajos sobre historia diplomática a unos claros protagonistas: los reyes y sus representantes en el ámbito de las relaciones internacionales, esto es, los embajadores. Los trabajos sobre las relaciones diplomáticas entre la Monarquía Hispánica y los soberanos magrebíes son un buen ejemplo de esta tendencia generalizada<sup>1</sup>. Recientemente, sin embargo, hemos venido asistiendo a una profunda renovación de la historia diplomática<sup>2</sup>. Dentro de esta renovación una de las innovaciones más prometedoras ha sido la puesta de manifiesto de la pluralidad de actores que participaban de muy distintas maneras en el ejercicio de la diplomacia, entendida ahora de una manera mucho más amplia. Estas perspectivas pluralistas nos permiten comprender mejor diversas negociaciones que, como resul-

---

<sup>1</sup> Véase el trabajo clásico José María Doussinague, *La política internacional de Fernando el Católico*, Madrid, 1944, pp. 53-75 y 107-127 o el mucho más reciente Sadok Boubaker, “L’empereur Charles Quint et le sultan hafside Mawlāy al-Hasan (1525-1550)” en Boubaker y Álvarez Dopico, eds., *Empreintes espagnoles dans l’histoire tunisienne*, Gijón, 2011, pp. 13-82. Para una útil síntesis sobre esta cuestión véase Miguel Fernando Gómez Vozmediano y José Antonio Martínez Torres, “Entre dos mundos. Las relaciones diplomáticas hispano-musulmanas durante la Edad Moderna: una breve síntesis”, *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia Moderna*, 2008 (21), pp. 13-26; Mercedes García-Arenal, Fernando Rodríguez Mediano y Rachid el Hour, *Cartas marruecas. Documentos de Marruecos en archivos españoles (siglos XVI-XVII)*, Madrid: CSIC, 2002, pp. 47-134. Diego Téllez Alarcía: “El papel del norte de África en la política exterior de Felipe II: la herencia y el legado”, *Espacio, tiempo y forma. Serie IV, Historia Moderna*, 2000 (24), pp. 385-420. Una interesante aproximación desde las fuentes conservadas en los archivos estatales a la complejidad de las relaciones de los Hasburgo hispanos y sus homólogos musulmanes, más allá de la consabida narrativa del enfrentamiento religioso, en Miguel Ángel de Bunes Ibarra, “Entre la paz y la Guerra: tratados de Amistad y treguas entre los austrias españoles y el mundo musulmán en los siglos XVI y XVII” en *El perfume de la amistad*, Madrid, 2009, pp. 69-90.

<sup>2</sup> John Watkins, “Toward a New Diplomatic History of Medieval and Early Modern Europe”, *Journal of Medieval and Early Modern Studies*, 2008 (38:1), pp. 1-14, especialmente pp. 1-8.

ta habitual en la Edad Moderna, difícilmente encajan en el estrecho marco de la diplomacia interestatal<sup>3</sup>. Desafortunadamente, y a pesar de algunos avances bastante reveladores en esta dirección, el potencial de estas nuevas perspectivas ha sido sólo parcialmente explorado en el ámbito de estudio de las relaciones diplomáticas entre las comunidades de las dos orillas del extremo occidental del mar Mediterráneo<sup>4</sup>.

El presente trabajo busca demostrar que el marco de la diplomacia interestatal se muestra especialmente limitado para analizar las relaciones diplomáticas entre las autoridades de la Monarquía Hispánica y los poderes magrebíes a principios de la Edad Moderna. En concreto, pretendemos mostrar que resulta mucho más útil abordar este sujeto desde una perspectiva basada en los actores que participaban en esta particular diplomacia ya que sólo así podemos tomar conciencia de la “especificidad” de las relaciones diplomáticas entre las dos orillas del *mare nostrum*. A tal fin, nos centraremos en una red de actores que jugaron un destacado papel en el campo de la diplomacia hispano-magrebí a principios del siglo XVI en el marco de la expansión norteafricana de la Monarquía Hispánica. Los trabajos sobre las conquistas hispanas en suelo africano han incidido mayoritariamente las acciones militares dejando de lado las negociaciones con notables magrebíes si bien estas no eran del todo desconocidas<sup>5</sup>. Diversos autores han hecho referencia a ellas pero sin

<sup>3</sup> Hillard von Thiessen, “Diplomatie vom type ancien. Überlegungen zu einem Idealtypus des frühneuzeitlichen Gesandtschaftswesens” en Thiessen y Windler eds., *Akteure der Außenbeziehungen Netzwerke und Interkulturalität im historischen Wandel*, Köln, 2010, pp. 471-503. Véase también el artículo pionero sobre las prácticas diplomáticas a ras de suelo: Renaud Mourieux, “Diplomacy from Below and Belonging: Fishermen and Cross-Channel Relations in the Eighteenth century”, *Past & Present*, 2009 (202), pp. 83-125.

<sup>4</sup> La referencia obligada aquí es el trabajo de Christian Windler sobre la diplomacia francesa en el Magreb de finales de la Edad Moderna que han revolucionado nuestra forma de entender la diplomacia europea al otro lado del Mediterráneo: Christian Windler, *La diplomatie comme expérience de l'autre. Consuls français au Maghreb (1700-1840)*, Ginebra: Droz, 2002; véase también su estudio comparativo de las diplomacias francesa y española en esta región: “Verrechtlichte Gewalt zwischen Muslimen und Christen: französisch-maghrebische und spanisch-maghrebische Beziehungen”, en Ulbrich, Jarzebowski y Hohkamp, eds., *Gewalt in der Frühen Neuzeit*, Berlin, 2005, pp. 325-339. Un interesante estudio sobre las relaciones entre la monarquía francesa y las sociedades musulmanas del mediterráneo medieval en: Georg Jostkleigrewe, “Affaires étrangères? Les acteurs français et les réseaux méditerranéens: questions et perspectives de recherche” en Abdellafit, Benhima, König y Ruchaud, dirs., *Acteurs des transferts culturels en Méditerranée médiévale*, París, 2012, pp. 192-205 y el reciente estudio sobre el papel de los cautivos en la diplomacia hispano magrebí de principios del siglo XVII: Natividad Planas, “Diplomacy from Below or Cross-Confessional Loyalty? The Christians of Algiers between the Lord of Kuko and the King of Spain in the Early 1600s”, *Journal of Early Modern History*, 2015 (19), pp. 153-173.

<sup>5</sup> Sobre las campañas norteafricanas la más actual aportación es: Beatriz Alonso Acero, *Cisneros y la conquista española del norte de África. Cruzada, política y arte de la guerra*, Madrid: Ministerio de Defensa, 2006.

entrar a analizar en profundidad la naturaleza de esta particular práctica diplomática<sup>6</sup>. En los últimos años estos contactos han vuelto a atraer la atención de diversos historiadores. Ahora bien, lejos de abordar la práctica negociadora y sus actores, el interés reciente se ha centrado más en discutir si el dominio hispano sobre algunos de los enclaves magrebíes era resultado de estas negociaciones o de meras conquistas<sup>7</sup>. Frente a esta tendencia, el presente ensayo pone a los actores de esta diplomacia en el centro del análisis. Para ello analizaremos un conjunto de fuentes sobre la materia producidas por estos mismos actores y conservadas en sus archivos personales. Así, además de conseguir una visión detallada sobre quiénes eran los interlocutores capaces de entablar estas negociaciones o de hacerlas posibles, podremos conocer cuál era el papel de cada uno de ellos.

## ■ ELIGIENDO INTERLOCUTORES. CONFIGURACIÓN Y CIRCULACIÓN DE PRÁCTICAS DIPLOMÁTICAS

A lo largo de la última década del siglo XV y los primeros años de la siguiente centuria los Reyes Católicos volvieron sus ojos hacia el Magreb como ámbito en el que continuar expandiendo sus dominios frente al enemigo musulmán<sup>8</sup>. No es este el lugar de discutir si las campañas norteafricanas eran una suerte de epílogo a la llamada “reconquista” o un temprano episodio del expansionismo hispano que llevaría a la Monarquía Hispánica a convertirse en un imperio global<sup>9</sup>. Sin embargo, lo que sí resulta fuera de toda duda, son los numerosos rasgos en común entre la fase final de la conquista de Granada y el posterior expansionismo hispano en el Magreb. Como es bien sabido la toma del reino nazarí fue el resultado de una com-

---

Buena parte de la documentación relativa a estas negociaciones fue editada hace tiempo en los tomos 11 y 51 de la *Colección de documentos inéditos para la historia de España*.

<sup>6</sup> Véanse más abajo los trabajos referidos en nota 26.

<sup>7</sup> Miguel Villalba González, *Los alguaciles de Melilla*, Melilla: Ciudad Autónoma de Melilla, 2008 y Miguel Ángel Ladero Quesada, “Melilla en 1494: el primer proyecto de conquista” en Marcos Martín ed., *Hacer historia desde Simancas: homenaje a José Luis Rodríguez de Diego*, Valladolid, 2011, pp. 445-465, especialmente pp. 445-446.

<sup>8</sup> Una detallada descripción de las campañas militares y del dispositivo de ocupación resultante en: Rafael Gutiérrez Cruz, *Los presidios españoles del norte de África en tiempos de los Reyes Católicos*, Melilla: Ciudad Autónoma de Melilla, 1997.

<sup>9</sup> Miguel Ángel de Bunes Ibarra, “La presencia española en el norte de África: las diversas justificaciones de las conquistas en el Magreb”, *Aldaba*, 1995 (25), pp. 13-34.

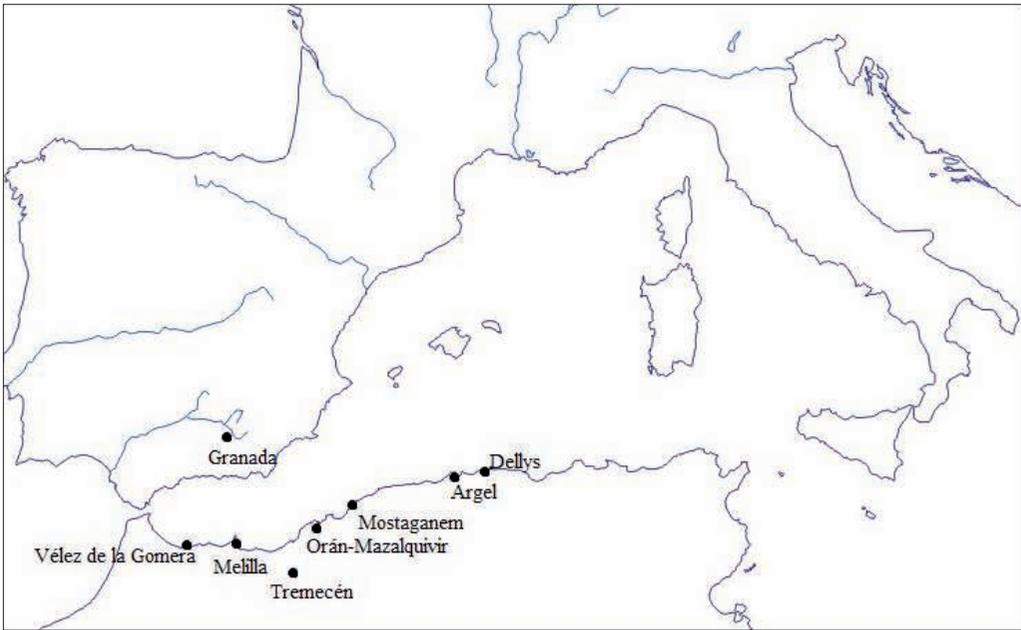


Figura 1. José Miguel Escribano. Mapa con los escenarios de la diplomacia hispano-magrebí (1492-1516). Fuente: elaboración propia.

binación de campañas militares y negociaciones diplomáticas<sup>10</sup>. Dada la eficiencia de esta combinación no resulta de extrañar que la fórmula volviera a ser ensayada en el norte de África, máxime si tenemos en cuenta que los mismos actores que lideraron la fase final de la conquista de Granada adoptaron un papel protagonista en la política norteafricana de la Monarquía Hispánica (Fig. 1).

Uno de los actores más destacados en la diplomacia norteafricana a este lado del mar Mediterráneo fue don Íñigo López de Mendoza, II conde de Tendilla y capitán general de Granada<sup>11</sup>. Este noble, que se había distinguido en la guerra contra los nazaríes así como en el servicio a la Corona en el ámbito diplomático en Italia, era un convencido de la necesidad de utilizar esta herramienta, y no sólo la violencia,

<sup>10</sup> Miguel Ángel Ladero Quesada, *Castilla y la conquista del reino de Granada*, Valladolid: Universidad de Valladolid, 1967.

<sup>11</sup> Resulta significativo que a pesar de que su actividad diplomática en Italia sea bien conocida ningún autor haya relacionado esta experiencia con sus proyectos norteafricanos entendidos únicamente como una expresión de su faceta guerrera. Sobre su influencia en la política norteafricana de la época véase José J. Szmolka Clares, *El conde de Tendilla. Primer Capitán General de Granada*, Granada: Universidad de Granada, 2011 [1985], pp. 291-320.

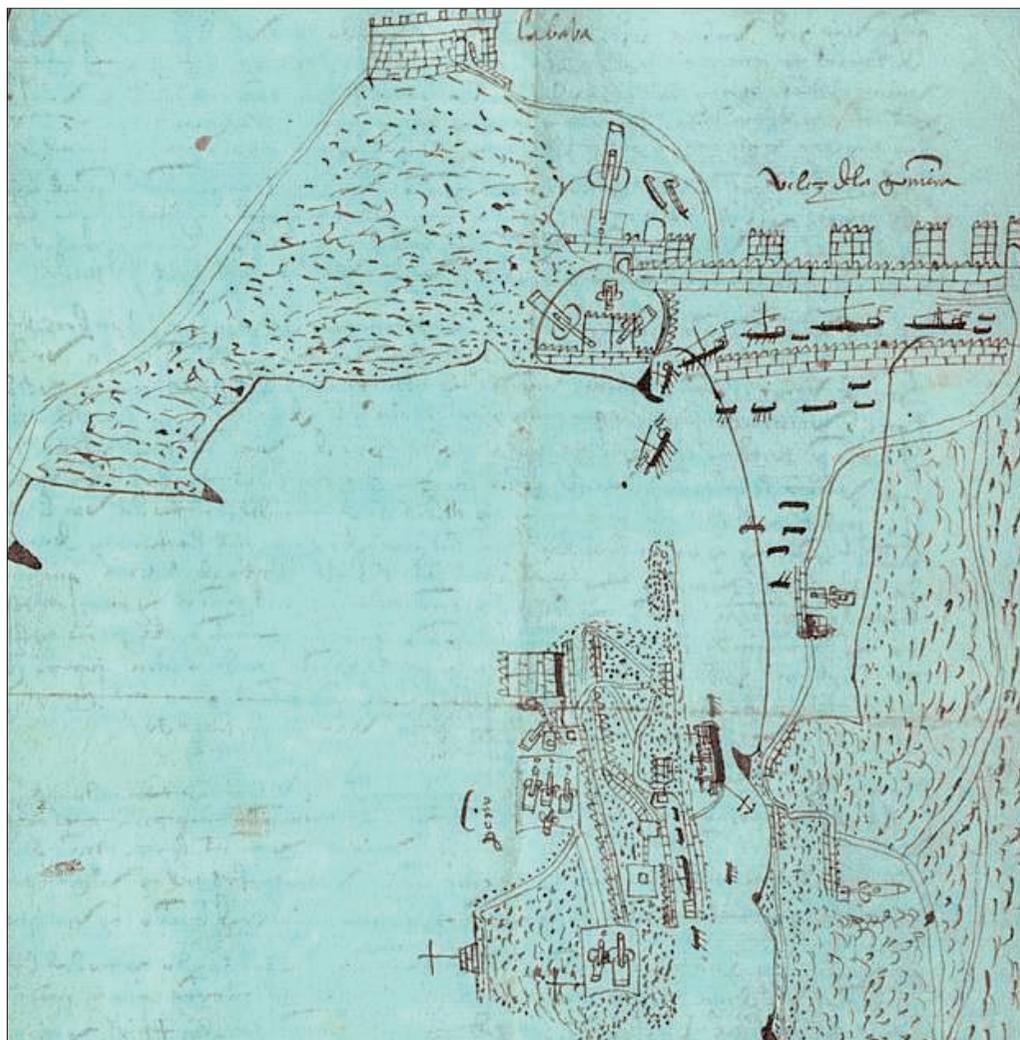


Figura 2. Plano de Vélez de la Gomera (1523). Elaborado por Juan de Guzmán, vecino de Málaga, quien lo envió al Duque de Arcos, junto con otra documentación relativa a una expedición de conquista. © AHN-SN, Osuna, C. 1635, n° 73.

en el Magreb. Así lo demostró, por ejemplo, cuando a lo largo de 1504 organizó por su propia iniciativa el envío de una embajada a Vélez de la Gomera para negociar con su rey la entrega de un enclave bajo su soberanía y la firma de un pacto de no agresión<sup>12</sup>. Resulta bastante significativo que el noble se apresurara a organizar la

<sup>12</sup> Sobre las negociaciones del conde de Tendilla con el rey de Vélez y su entorno *Ibid.* pp. 306-308 e Id.

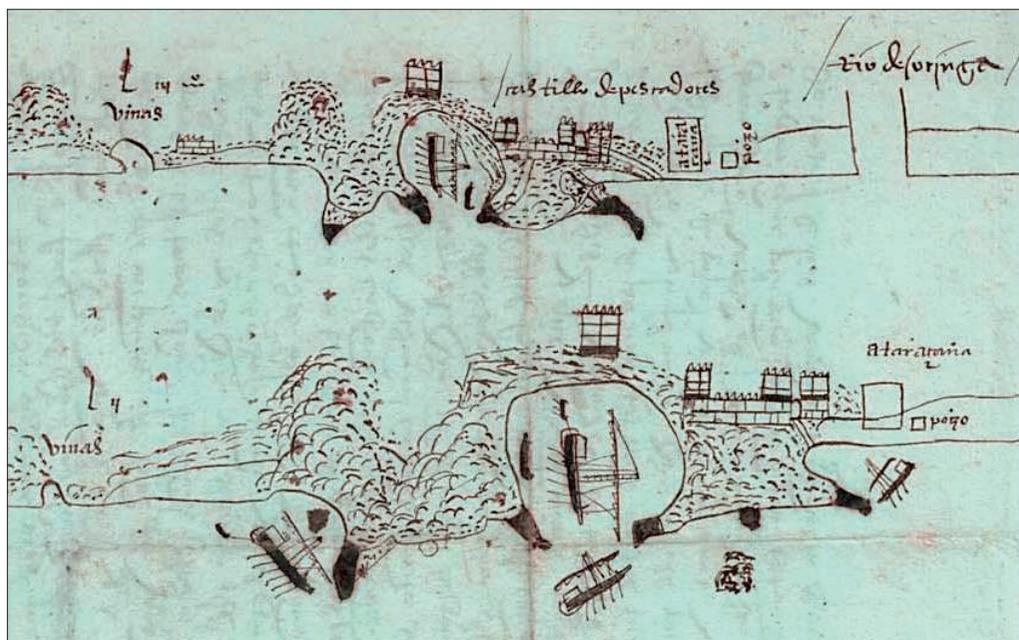


Figura 3. Plano de Castillo de Pescadores (1523). Elaborado por Juan de Guzmán, vecino de Málaga, quien lo envió al duque de Arcos, junto con otra documentación relativa a una expedición de conquista. © AHN-SN, Osuna, C. 1635, n.º 71.

embajada sin esperar a recibir las instrucciones convenientes de los Reyes Católicos en cuanto supo de la buena disposición de algunos personajes clave en la corte del rey de Vélez a alcanzar una concordia<sup>13</sup>. Además, durante el tiempo que duraron las conversaciones el conde de Tendilla no escatimó esfuerzos en conseguir apoyos para su iniciativa diplomática escribiendo a diversos personajes clave de la corte de los Reyes Católicos<sup>14</sup>. Es más, el capitán general continuó defendiendo su iniciativa incluso después de que los monarcas desestimaran la idea de concertar una paz con el rey de Vélez en los términos expresados por el conde de Tendilla. Cuando la muerte de Isabel la Católica paralizó la vida política de la península, el conde, lejos

“Granada y la política norteafricana”, pp. 63-65. Sobre la importancia de este enclave magrebí véase José Enrique López de Coca Castañer, “Vélez de la Gomera y su puerto durante la primera mitad del siglo XVI”, *Historia, instituciones, documentos*, 1993 (20), pp. 207-230. Conviene señalar que este enclave estaba dominado por un príncipe de una rama lateral de la dinastía de wattasi del sultanato de Fez, entidad de la que se había separado en el contexto de anarquía que siguió a la muerte de uno de los sultanes pocos años antes. pp. 208-209.

<sup>13</sup> Archivo Histórico Nacional, Sección Nobleza (AHN-SN), Nobleza, Osuna, C. 3406, n.º 1, fol. 47-48.

<sup>14</sup> *Ibid.* fol. 48.

de dejar que las negociaciones en Vélez languidecieran, como se ha supuesto en alguna ocasión, continuó orquestando contactos con este reyezuelo magrebí<sup>15</sup>. El que el capitán general continuara orquestando esta y otras negociaciones incluso en un momento en el que la atención de la corte regia estaba centrada en otros asuntos pone de manifiesto su enorme autonomía (Figs. 2 y 3).

El conde de Tendilla no era el único militar activo en el campo de la diplomacia norteafricana. Don Diego Fernández de Córdoba, el famoso Alcaide de los Donceles, se erigió desde su posición como capitán general de los enclaves conquistados en el reino de Tremecén, en un importante propulsor y partícipe de estas negociaciones. Teniendo en cuenta que, al igual que el conde de Tendilla, había hecho carrera en la lucha contra el reino nazarí de Granada no resulta en absoluto de extrañar su familiaridad con este tipo de prácticas<sup>16</sup>. De hecho este noble era uno de los más fervientes entusiastas del uso de la diplomacia para expandir el dominio hispano al otro lado del estrecho. Así, durante la primavera de 1508 don Diego urgía a Fernando el Católico a poner en práctica los pactos establecidos con los notables magrebíes que se habían ofrecido a entregar sus poblaciones<sup>17</sup>. Este noble también negoció y suscribió el tratado de vasallaje de la ciudad de Mostaganem en 1511<sup>18</sup>. Su importancia en la diplomacia norteafricana era tal que, como afirmaban los conocedores de la misma, eran los acuerdos a los que él llegaba con los poderosos magrebíes los que definían la realidad de los pactos y no los tratados concluidos entre los reyes<sup>19</sup>.

<sup>15</sup> *Ibid.* fol. 58 y 125.

<sup>16</sup> Sobre la carrera de este noble al servicio de los Reyes Católicos en la guerra contra los musulmanes véase Yuen-Gen Liang, *Family and Empire: the Fernández de Córdoba and the Spanish Realm*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 2011, pp. 54-77.

<sup>17</sup> Biblioteca Nacional de España (BNE), Mss. 20209/11-2.

<sup>18</sup> Archivo General de Simancas (AGS), Patronato Real, Leg. 11, n.º 154.

<sup>19</sup> Los autores de esta afirmación parecen haber sido los mercaderes judíos Gisbert de Santa Fe (sobre el que volveremos más adelante) y Symuel Zatorra “pláticos en las cosas de los moros” a los que consultó el Bachiller Castañeda enviado para realizar una visitación a las autoridades de Orán en 1516. AGS, Cámara de Castilla, Leg. 156, n.º 174, fol. 2. Sobre el destacado papel de los judíos en las relaciones diplomáticas de la región Chantal de la Véronne, *Relations entre Oran et Tlemcen dans la première moitié du XVIe siècle*, París: Librairie Orientaliste Paul Geuthner, 1983, pp. 15-18. Sobre los judíos magrebíes y su papel como mediadores en las diversas relaciones entre las dos orillas del Mediterráneo remitimos a los trabajos reunidos en Mercedes García Arenal (ed.), *Entre el Islam y Occidente. Los judíos magrebíes en la edad moderna*, Madrid: Casa de Velázquez, 2003.

A pesar del destacado papel del conde de Tendilla y del Alcaide de los Donceles el principal protagonista de esta diplomacia fue el secretario real Hernando de Zafra. Este burócrata encarnaba mejor que nadie la combinación de guerra y diplomacia como medios con los que llevar a cabo la expansión territorial de la nueva monarquía. Durante la conquista de Granada simultaneó su actividad en la administración militar con su protagonismo en las negociaciones relativas a las rendiciones del reino nazarí. Posteriormente, cuando tomó las riendas de la política expansionista en el norte de África, apostó por el uso de medios similares<sup>20</sup>. Su experiencia en la materia, así como la notable confianza regia en su persona, hacían de él un personaje llamado a ser una pieza clave de esta diplomacia intercultural<sup>21</sup>. Sin embargo no debemos considerar a Zafra una simple figura intermedia entre los Reyes Católicos y los diferentes actores magrebíes que querían negociar su entrega a los monarcas hispanos. Durante el tiempo en que Zafra manejó los hilos de la diplomacia magrebí desde su atalaya granadina hizo gala de una gran iniciativa propia. El examen de la correspondencia intercambiada entre el secretario real y el monarca deja ver a las claras que el primero había tomado en sus manos las riendas de las negociaciones diplomáticas con los notables magrebíes ante la indecisión y la tibieza de Fernando el Católico<sup>22</sup>. Asimismo, no sólo el secretario real se encargaba de negociar directamente con los notables magrebíes que se dirigían a él, sino que también pagaba de su bolsillo los regalos que se les entregaba para lubricar las negociaciones, algo que pone de manifiesto su conocimiento práctico de las prácticas diplomáticas en el mundo musulmán<sup>23</sup>. Uno de los apuntes de

<sup>20</sup> Sobre este personaje, su papel en la conquista de Granada y en la política norteafricana y su archivo personal (de cuya sección conservada en el AGS hemos extraído buena parte de nuestras fuentes), véase Miguel Ángel Ladero Quesada, *Hernando de Zafra: secretario de los Reyes Católicos*, Madrid: Dykinson, 2005, pp. 21-29, 74-81 y 107-114.

<sup>21</sup> El ámbito de la diplomacia intercultural es objeto de un complejo debate en la actualidad. Ahora bien, en el presente trabajo empleamos una noción básica de diplomacia intercultural para referirnos a las negociaciones de carácter político entre miembros de diferentes comunidades religiosas. La más reciente aportación a este debate es Maartje van Gelder y Tijana Krstic: "Cross-Confessional Diplomacy and Diplomatic Intermediaries in the Early Modern Mediterranean", *Journal of Early Modern History*, 19 (2005), pp. 93-105.

<sup>22</sup> AGS, Guerra y Marina (GyM), leg. 1315, n.º 165.

<sup>23</sup> AGS, Cámara de Castilla, Libros de Cédulas, 1, n.º 57. Sobre la importancia de los regalos, y concretamente de los textiles, en el ámbito de la diplomacia entre poderes cristianos y musulmanes en la Edad Moderna véase Hedda Reindl-Kiel, "East is East and West is West, and Sometimes the Twain Did Meet Diplomatic Gift Exchange in the Ottoman Empire" en Imber, Kiyotaki y Murphey, eds., *Frontiers of Ottoman Studies*, Londres, 2005, vol. II, pp. 113-123. Véase también la contribución de Pablo Hernández Sau en este volumen.

la contabilidad personal del secretario ilustra bastante bien la materialidad y la utilidad de los regalos utilizados por Zafra. En 1506 varios notables magrebíes se aliaron para atacar la recién conquistada posición hispana de Mazalquivir. Ante el amenazador cariz de los acontecimientos, Zafra envió “ciertas piezas de paños franceses (...) e más treinta libras de seda (...) y con esto se embarazó la ida de los reyes e se remedió todo”<sup>24</sup>.

Llegados a este punto podemos concluir que los contactos diplomáticos con el norte de África eran manejados en buena medida por los actores presentes en el medio fronterizo como el conde de Tendilla, el Alcaide de los Donceles o Hernando de Zafra. Estos agentes se encargaban de establecer los contactos necesarios, conducían las negociaciones y, lo que es más importante, intentaban convencer a la Corona de la importancia de estas prácticas diplomáticas. Ahora bien ¿con quiénes negociaban? De la misma manera que estos actores proyectaron sobre el Magreb la convicción de que la expansión territorial de la monarquía debía llevarse a cabo por medios “negociados” también traspasaron sus experiencias granadinas a la hora de definir quiénes podían actuar como interlocutores en estas negociaciones diplomáticas. Algunos de los historiadores que han hecho referencia a las negociaciones entabladas con notables magrebíes han tendido a caracterizar a estos como simples corruptos que “venden” o “traicionan” a los suyos al disponerse a negociar con el enemigo su rendición o su entrega<sup>25</sup>. Esta caracterización no hace sino reflejar la imperante concepción de la actividad diplomática a la que hacíamos referencia más arriba ya que al designar a estos actores como traidores se daba por hecho que los soberanos eran los únicos capaces de entablar negociaciones diplomáticas en la otra orilla. Sin embargo, como veremos a continuación, los hombres que vivían y pensaban la frontera mediterránea concebían la diplomacia como un ámbito mucho más abierto y flexible.

<sup>24</sup> AGS, GyM, Leg. 1315, n.º 139.

<sup>25</sup> Emilio Meneses García señaló la frecuencia de negociaciones con notables musulmanes diciendo “si se contasen los casos de alcaides traicioneros (...) saldrían varias docenas.” Emilio Meneses García, “Granada y el segundo conde de Tendilla a comienzos del siglo XVI”, *Hispania*, 1972 (32), pp. 547-585, p. 564, n.º 39. Otro buen conocedor de la política norteafricana de las autoridades hispanas también apuntó, refiriéndose a los contactos de estas autoridades con sus homólogos magrebíes, a la recurrente presencia de “la figura del traidor”. José Szmolka Clares, “Granada y la política norteafricana de los Reyes Católicos (1492-1516)”, *Anuario de historia contemporánea*, 1981 (8), pp. 45-82, p. 62.

Cuando los notables musulmanes del Magreb se dirigían a las autoridades cristianas de la Monarquía Hispánica lo hacían legitimados por una cultura política que les permitía hacerlo. La realidad política magrebí era en buena medida diferente a la europea ya que las monarquías de los hafsidas, saadíes, wattasíes o zayaníes habían evolucionado hacia formas políticas que poco o nada tenían que ver con la deriva hacia los llamados estados dinásticos europeos. La principal característica de la realidad política magrebí fue la conflictividad entre las diversas partes del cuerpo político. Precisamente esta conflictividad abrió la puerta a la particular diplomacia que estudiamos aquí, fenómeno que continuó durante buena parte de la Edad Moderna. Las élites políticas magrebíes, especialmente aquellas de territorios fronterizos alejados de la corte del soberano como los que nos ocupan, disfrutaban de un enorme grado de autonomía que les permitía rescindir el contrato de lealtad y sometimiento que les unía a su rey en determinadas circunstancias. Una de ellas era la incapacidad del soberano de garantizar el bienestar, la unidad y la protección de la comunidad local<sup>26</sup>. Así, cuando la amenaza de una violenta conquista por parte de la Monarquía Hispánica se hizo evidente, muchos notables musulmanes se apresuraron a negociar un pacto de vasallaje con los Reyes Católicos en un intento desesperado por salvar a las comunidades amenazadas de las hieles propias de una conquista. En la otra orilla, el que los miembros de la élite local estuvieran capacitados para negociar la rendición o el vasallaje de sus comunidades a las autoridades de la Monarquía Hispánica no resultaba algo extraño para estas ya que esta había sido la tónica habitual en la fase final de la guerra de Granada<sup>27</sup>.

Ni los notables magrebíes ni las autoridades de la Monarquía Hispánica consideraban que negociar la rendición o el vasallaje ante el enemigo fuera un acto de traición o felonía, sino una práctica diplomática legítima. De hecho en ocasiones estas últimas llegaron a conceder el estatus de interlocutor diplomático de manera un tanto generosa o incluso a inventar interlocutores con los que negociar. Así

<sup>26</sup> Jocelyne Dakhlia, *Le divan des rois. Le politique et le religieux dans l'Islam*, París: Aubier, 1998, pp. 299-307. Sobre los peligros del comparatismo histórico en búsqueda de formas estatales comparables entre Europa y el Magreb pp. 17-19.

<sup>27</sup> Ángel Galán Sánchez, "Cristianos y musulmanes en el reino de Granada: las prácticas de negociación a través de un reexamen de las capitulaciones de la rendición y de la conversión" en María Teresa Ferrer Mallol, Jean-Marie Moeglin, Stéphane Péquignot y Manuel Sánchez Martínez, eds., *Negociar en la Edad Media*, Barcelona, 2005, pp. 443-472.

sucedió cuando las autoridades que gobernaban las islas Canarias reaccionaron al acuerdo alcanzado entre el rey de Portugal y la población de Massa con la firma de un acuerdo con el supuesto heredero del también supuesto reino de “Bu-Tata”, una entidad política inventada *ex profeso* para justificar las pretensiones hispanas sobre este territorio disputado por el expansionismo portugués<sup>28</sup>. Ahora bien, este tipo de ficciones diplomáticas fueron más bien anecdóticas y la mayor parte de las veces los agentes de la Monarquía Hispánica se limitaron a negociar con actores que sí disfrutaban de cierta legitimidad para hacerlo. Además estos agentes se esforzaban por presentar a sus interlocutores como actores dotados de todo derecho a suscribir pactos de gran calado político. Una clara muestra de ello es el tratado de vasallaje firmado entre el Alcaide de los Donceles, y la ciudad de Mostaganem, suscrito en nombre de “los vecinos y moradores de la ciudad de Mostagani y villa de Maçagrani, e jeques de ellas e cidi Abdile, morabito, e Mahomad Bushar, alcaide de la dicha ciudad”<sup>29</sup>. La mención a los habitantes de la ciudad así como a las autoridades civiles, religiosas y militares, estaba orientada a la transmisión de una imagen de la comunidad local como interlocutora y suscriptora del tratado. La inspiración de los tratados de rendición de la última fase de la conquista de Granada resulta más que evidente en tanto que el modelo empleado era el mismo.

La influencia de la experiencia granadina se deja ver también en el papel de los líderes religiosos musulmanes en las negociaciones diplomáticas relativas a la sumisión de diversas comunidades magrebíes. Teniendo en cuenta su destacado papel en las capitulaciones granadinas no resulta de extrañar que sus homólogos magrebíes fueran tomados como unos interlocutores a tener en cuenta por parte de los agentes hispanos que manejaban la diplomacia norteafricana<sup>30</sup>. Clara prueba de ello es, por ejemplo, el que se incluyera al morabito Cidi Abdile en el tratado de sujeción de Mostaganem<sup>31</sup>. A esta experiencia previa habría que sumar condicionantes propios de la realidad magrebí como la enorme influencia sociopolítica que estos actores

<sup>28</sup> Pierre de Cenival y Frédéric de la Chapelle, *Espagnoles sur la Côte d’Afrique au XVe et au XVIe siècles*, París: Librairie Larose, 1935, pp. 37-44.

<sup>29</sup> AGS, Patronato Real, Leg 11, n.º 54.

<sup>30</sup> Ángel Galán Sánchez, “Fuqaha’ y musulmanes vencidos en el reino de Granada (1485-1520)” en Echevarría Arsuaga, coord., *Biografías mudéjares o la experiencia de ser minoría: biografías islámicas en la España cristiana*, Madrid, 2008, pp. 329-384, especialmente pp. 332 y 338-340.

<sup>31</sup> AGS, Patronato Real, Leg 11, n.º 54.

tenían en el Magreb. Frecuentemente enfrentados al poder monárquico, cadíes o morabitos no dudaban en buscar apoyos de los agentes europeos presentes en el Magreb<sup>32</sup>. Es más, las autoridades hispanas encontraron en los líderes religiosos interlocutores capaces de paliar las dificultades de negociar en un contexto en el que el poder monárquico musulmán apenas tenía presencia en una sociedad dividida. Así, por ejemplo, uno de los principales interlocutores musulmanes que negociaron la entrega de la ciudad de Orán fue un alfaquí al que los mediadores al servicio de las autoridades hispánicas atribuían una gran influencia sobre los distintos grupos étnicos presentes en esta ciudad y, lo que es más importante, un declarado enemigo de los agentes de la autoridad del rey de Tremecén<sup>33</sup>.

Esta necesidad de dialogar con lo que hoy denominaríamos poderes fácticos queda patente también en las maniobras de Hernando de Zafra en torno a altos cargos de la administración civil y militar de los reinos magrebíes. Así, por ejemplo, a principios de 1506 se dirigió al Mizwar del rey de Tremecén, una suerte de máxima autoridad militar, con la intención de atraerlo al servicio de Fernando el Católico<sup>34</sup>. Prueba de la importancia de este personaje como actor clave en la diplomacia norteafricana de los agentes de la Monarquía Hispánica es el que también participara junto con otros miembros de su familia en las negociaciones para entregar Orán que tuvieron lugar tras la conquista de Mazalquivir<sup>35</sup>. En otras ocasiones los agentes de la monarquía no tuvieron que elegir y se limitaron a tomar como representantes legítimos a los actores que querían negociar su admisión bajo la soberanía de Fernando el Católico. Así sucedió, por ejemplo, en el caso de las conversaciones sobre la entrega de Melilla. En aquella ocasión algunos notables locales opuestos al dominio del rey de Fez emprendieron una serie de contactos ofreciendo la urbe magrebí a las autoridades hispanas. Estos notables se dirigieron a Hernando de Zafra quien, a pesar de ser plenamente consciente del enfrentamiento interno subyacente a su ofrecimiento, no cuestionó la legitimidad de estos actores para entablar negociaciones diplomáticas

<sup>32</sup> Véase Nabil Matar, “The English Merchant and the Moroccan Sufi: Messianism and Mahdism in the Early Seventeenth Century”, *Journal of Ecclesiastical History*, 2014 (65), pp. 47-65, concretamente pp. 53-54.

<sup>33</sup> AGS, GyM, Leg. 1315, n.º 167.

<sup>34</sup> AGS, GyM, Leg. 1314, n.º 76.

<sup>35</sup> BNE, Mss. 10415, fol. 6. Este oficial no era un caso excepcional como demuestra el activo papel en las relaciones diplomáticas a mediados del siglo XVI de uno de sus sucesores en el cargo. Chantal de la Véronne, “Política del Mizwār Al-Manšūr B. Abī Gānim a mitad del siglo XVI” en García Arenal y Viguera, eds., *Relaciones de la Península Ibérica con el Magreb en los siglos XIII-XVI*, Madrid, 1988, pp. 389-408.

de este calado. Es más, Zafra les confirió el significativo título de “alguaciles” (seguramente como consecuencia de su amplia experiencia negociando con este tipo de autoridades durante la fase final de la conquista de Granada) y se dedicó a convencer a los Reyes Católicos de responder positivamente al ofrecimiento de estos actores<sup>36</sup>.

Llegados a este punto no parece arriesgado concluir que la diplomacia entre las dos orillas del extremo occidental del Mediterráneo era una actividad en buena medida competencia y responsabilidad de los actores presentes en esta frontera. No cabe duda de que la Corona, de uno y otro lado, proyectaba su autoridad sobre esta esfera. Ahora bien, en el caso de la Monarquía Hispánica delegaba buena parte de su autoridad en los agentes que ocupaban puestos de responsabilidad sobre el terreno. En el ámbito magrebí los poderes locales, lejos de ser actores diplomáticos por delegación regia, podían erigirse en negociadores porque su cultura política y su grado de autonomía así se lo permitían. Ahora bien a pesar de estos paralelismos las distancias (geográficas pero también sociales) que separaban a estos actores implicaban la necesidad de recurrir a agentes capaces de puentear esta brecha ¿Quiénes se encargaron de llevar a cabo esta tarea de mediación?

## ■ UNA RED DE MEDIADORES DIPLOMÁTICOS ENTRE LAS DOS ORILLAS

A la hora de analizar negociaciones diplomáticas resulta crucial la cuestión de quiénes se encargan de mediar entre las distintas partes y por qué. En el caso que nos ocupa, la tarea de actuar como intermediarios recayó de manera recurrente en mercaderes. El papel de los hombres de negocios como mediadores en las relaciones diplomáticas entre ambas orillas del Mediterráneo es algo ya bien conocido<sup>37</sup>. Participar en esta actividad reportaba interesantes oportunidades comerciales, algo especialmente importante en contextos como este en el que las relaciones comerciales estaban expuestas a numerosos riesgos y prohibiciones<sup>38</sup>. Este incentivo explica

<sup>36</sup> AGS, GyM, Leg. 1315, n.º 169.

<sup>37</sup> Roser Salicrú i Lluch, “La diplomacia y las embajadas como expresión de los contactos interculturales en el Mediterráneo occidental durante la baja edad media”, *Estudios de Historia de España*, 2007 (9), pp. 77-106, concretamente pp. 81-82.

<sup>38</sup> José Enrique López de Coca Castañer, “Relaciones mercantiles entre Granada y Berbería en época de los Reyes Católicos”, *Baética*, 1978 (1), pp. 293-311.

que muchos hombres de negocios se mostraran inclinados a ejercer como mediadores en las complejas negociaciones entre las dos orillas. Ahora bien, la participación en la diplomacia intercultural no era una opción al alcance de cualquiera. Como veremos a continuación, la mayor parte de las negociaciones diplomáticas entre el Magreb y el sur de la Península Ibérica corrieron a cargo de los miembros de una red mercantil activa en esta región del Mediterráneo.

Los primeros miembros de la red en despuntar como intermediadores en la diplomacia norteafricana fueron Gisbert de Santa Fe y Gabriel Mas<sup>39</sup>. El primer contacto documentado entre ambos data de 1496 cuando el primero se encargó de conseguir la liberación del segundo, apresado por las autoridades de Argel<sup>40</sup>. Dos años después Mas participó en las negociaciones con los musulmanes que habían ofrecido entregar Dellys, un enclave portuario en la costa argelina<sup>41</sup>. En el verano de 1499, Mas y Santa Fe organizaron una importante expedición comercial desde Barcelona hacia este enclave al amparo de sus actividades diplomáticas en él<sup>42</sup>. La notoriedad que Gabriel Mas alcanzó en este tipo de asuntos era tal que cuando Juan Rena (un mercader veneciano activo en el comercio magrebí) empezó a servir a las autoridades hispanas en la diplomacia norteafricana acudió a él como un colega versado en esta materia. De hecho, como Gabriel Mas reconoció años después, Rena solía hacerle partícipe de las misiones que la Corona le había encomendado<sup>43</sup>.

El que Rena compartiera con Mas la información sobre sus negociaciones en el Magreb deja entrever las conexiones existentes entre los distintos agentes emplea-

<sup>39</sup> Es poco lo que sabemos de Gisbert de Santa Fe más allá de sus problemas con la inquisición por su supuesta religiosidad judía. AHN, Inquisición, Leg. 5311, exp. 51. En cambio Gabriel Mas, también de origen judeoconverso, es conocido como un mercader especializado en el gran comercio con el Magreb. Jacqueline Guiral, "Convers à Valence à la fin du XV siècle", *Mélanges de la Casa de Velazquez*, 1975 (11), pp. 81-98, p. 88.

<sup>40</sup> Antonio de la Torre, ed., *Documentos sobre relaciones internacionales de los Reyes Católicos*, Barcelona: CSIC, 1951, vol. 5, p. 134.

<sup>41</sup> *Ibid.* vol. 6, pp. 193 y 196.

<sup>42</sup> Arcadi Garcia i Sanz y Maria Teresa Ferrer i Mallol, *Assegurances i canvis marítims medievals a Barcelona*, Barcelona: Institut d'estudis catalans, 1983, vol. II, pp. 678-679.

<sup>43</sup> Archivo Real y General de Navarra (AGN), Comptos, Papeles Suelos, Leg. 23, n.º 23, fol. 6. La figura de este veneciano es objeto de cierta polémica en Navarra donde desarrolló buena parte de su actividad al servicio de la Monarquía Hispánica por lo que se ha escrito bastante sobre él en los últimos años. Para no alargarnos demasiado remitimos al trabajo más completo hasta la fecha sobre Juan Rena y la riqueza de su archivo personal. Mercedes Chocarro Huesa y Félix Segura Urra, *Inventario de la documentación de Juan Rena*, Pamplona: Gobierno de Navarra, 2013.

dos en esta particular diplomacia. En efecto Rena compartía intereses y actividades comerciales en Orán con Gisbert de Santa Fe y mantuvo una estrecha amistad con Gabriel Mas durante años<sup>44</sup>. En paralelo a su actividad comercial en la zona, Juan Rena ganó notoriedad merced a su importante papel en las negociaciones con el rey de Vélez de la Gomera<sup>45</sup>. Durante el transcurso de estas negociaciones encaminadas a lograr una suspensión de las actividades corsarias organizadas desde Vélez y la entrega de un enclave estratégico perteneciente al soberano musulmán, Rena viajó hasta en seis ocasiones a África<sup>46</sup>. Sus servicios no terminaron aquí ya que años después tomó parte en las conversaciones con los notables de Orán que intentaron negociar la entrega pacífica de la ciudad a Fernando el Católico, negociaciones en las que colaboraba con otros miembros de su red comercial: los hermanos Cattaneo<sup>47</sup>.

Estos mercaderes de origen genovés llevaron a cabo varias misiones diplomáticas de diversa índole. A comienzos de 1506, Nicolao Cattaneo se encargaba (por orden de Hernando de Zafra) de intentar atraer al servicio de Fernando el Católico al Mizwar del reino de Tremecén y a algunos jeques del mismo reino<sup>48</sup>. Sin embargo donde estos comerciantes alcanzaron mayor notoriedad fue en las negociaciones con los notables oraneses que querían entregar la ciudad a Fernando el Católico. A pesar de que como vimos más arriba los hermanos Cattaneo no eran los únicos intermediarios que participaban en estas conversaciones, resulta evidente el papel protagonista de Nicolao y Franco Cattaneo. En la carta que el primero envió a Hernando de Zafra a finales de 1506 dio cuenta de sus maniobras recabando información y contactando habitantes de Orán pero sobre todo de la influencia de Franco Cattaneo sobre los notables de la urbe magrebí<sup>49</sup>.

<sup>44</sup> AGN, Archivos Personales, fondo Rena (AP, Rena) C. 105, n.º 10-3.

<sup>45</sup> AHN-SN, Osuna, C. 3406, n.º 1, fol. 77 y AGS, GyM, Leg. 1315, n.º 187.

<sup>46</sup> AGN, Comptos, Papeles Suelos, Leg. 23, n.º 23, fol. 3.

<sup>47</sup> *Ibid.* fols. 7-8. Sobre la importante actividad comercial desplegada por los hermanos Cattaneo en esta ciudad véase José Enrique López de Coca Castañer: "Orán y el comercio genovés en la transición a los tiempos modernos", *Anuario de estudios medievales*, 1994 (24), pp. 275-298, concretamente pp. 279-281 y 283-284.

<sup>48</sup> AGS, GyM, Leg. 1314, n.º 76.

<sup>49</sup> *Ibid.*, Leg. 1315, n.º 137. La lucha por la obtención de información era una prioridad para las autoridades del Mediterráneo moderno y prueba de ello es la enorme bibliografía al respecto. Para no extendernos demasiado remitimos a la reciente reelaboración en Jean Petitjean, *L'Intelligence des choses. Une histoire de l'information entre Italie et Méditerranée (XVIe-XVIIe siècles)*, Roma: École Française de Rome, 2013. Véase también el conjunto de estudios reunidos en Emilio Sola Castaño y Gennaro Varriale (coords.), *Detrás de las apariencias. Información y espionaje (siglos XVI-XVII)*, Alcalá de Henares: Universidad de Alcalá de Henares, 2015.