

do, o arriendos, en concreto y, tras alcanzar sus objetivos y beneficios gracias a su cobro, proceder a disolverse o transformarse de forma radical, con la incorporación de nuevos integrantes y la salida de otros. No obstante, en ambos casos las formas fueron similares: constaron de socios principales, que aportaron el capital monetario inicial a arriesgar en la operación de arrendamiento y, mediante acuerdos entre ellos, sentaron las bases (estatutos) de la empresa –responsabilidades, reparto de beneficios o pérdidas, cuotas de poder y toma de decisiones...-. Estos protagonistas no llevaron a cabo el negocio en solitario, sino que, y dado que la mayoría de las rentas administradas eran de gran consideración, precisaron de socios secundarios que avalasen los arrendamientos. Se trató, en un primer momento, de gentes poderosas, que gracias a sus sólidos patrimonios inmobiliarios –señoríos, tierras en propiedad u opciones sobre el traspaso de las que tenían en censo, fincas urbanas, también en propiedad o acensuadas, instalaciones industriales...- podían respaldar a los principales que contrataban con la Hacienda real, a cambio de participaciones en las ganancias como remuneración al riesgo que corrían. Posteriormente, además, se aprecia la incorporación entre estos fiadores de las compañías de gentes corrientes, con medianos e incluso modestos peculios, tanto rurales como urbanos; por lo que se hizo preciso su captación en un número mucho más crecido que en las primeras sociedades para cubrir las cantidades a avalar.

Este fenómeno que, como he dicho fue general a toda la Corona, se dio de manera ostensible el marquesado de Villena durante el reinado de los Reyes Católicos y los inicios del de Juana I. En los primeros años, fueron las compañías foráneas de inversores profesionales –murcianas, castellanas, manchegas o andaluzas- las que se hicieron con el arrendamiento en masa de las rentas reales del señorío agrupadas en un único partido, del que luego se desagregaron, a finales del siglo XV, los aranceles aduaneros; sus fiadores eran importantes propietarios, incluso nobles y componentes de las oligarquías locales, de los lugares de origen de los socios principales o relacionados con éstos. Como prácticamente ninguna de dichas asociaciones obtuvo más de un arrendamiento seguido, ello evidencia el gran atractivo que revestían las exacciones del Marquesado, lo que llevaba a las citadas sociedades a establecer una guerra de pujas por ellas y a arrebatarse su gestión. Dicho atractivo, en una región no muy boyante económicamente y poco poblada, radicó en su ubicación fronteriza, en un cruce de caminos entre el reino de Murcia, el interior de la Meseta, Andalucía y el reino de Valencia, y en las aduanas y los tributos arancelarios con dicho reino.