

## LA TRANSICIÓN DEL REINADO DE CARLOS V A FELIPE II DESDE LA METODOLOGÍA DE ANÁLISIS DE REDES

*M<sup>a</sup> Isabel Sánchez Balmaseda*

**E**l trabajo que a continuación se expone tiene como objetivo ofrecer a los historiadores, y en particular a aquéllos que estudian la Edad Moderna desde la perspectiva de las redes clientelares, una herramienta que les ayude en su trabajo de desentrañar cómo se articula el poder en dicha época. Con ello no se pretende dar respuesta a todos los problemas, ni dejar de lado otras propuestas metodológicas, simplemente se trata de poner en manos de los investigadores en ciencias sociales un instrumento de apoyo que les permita cuantificar y manejar de manera eficaz y rigurosa nociones que de otra manera son utilizadas de forma cualitativa y poco sistemática.

Este instrumento es un conjunto de métodos conocido como *Análisis de Redes Sociales* (Scott: 1991; Knoke y Kuklinski: 1982), el cual se orienta al estudio de los grupos humanos, mediante el análisis de las relaciones interpersonales mantenidas entre sus miembros (su objeto de estudio es, por tanto, las redes sociales que tales relaciones engendran), y para ello cuenta con un aparato formal proporcionado por la *Teoría de Grafos*, cuyos conceptos se muestran especialmente útiles cuando son aplicados al estudio de los grupos. Así, representando en el grafo mediante puntos a los miembros del grupo y mediante líneas que conectan dichos puntos a las relaciones existentes entre ellos, y aplicando conceptos de la Teoría matemática de Grafos, el Análisis de Redes (con ayuda de programas informáticos especializados) permite estudiar de manera fiable y rigurosa los entramados de relaciones interpersonales que rodean a los individuos.

El Análisis de Redes Sociales apenas ha sido aplicado a la investigación histórica en general<sup>(1)</sup>, sin embargo, hay una metodología concreta dentro de la Historia, la Metodología de Redes Clientelares, aplicada a una época histórica concreta, la Edad Moderna, cuya conexión con el Análisis de Redes parece especialmente prometedora<sup>(2)</sup>.

El objetivo de la *Metodología de Redes Clientelares* (Martínez Millán: 1996) no es otro que analizar la articulación del poder en la Cortes de la Europa Moderna, para lo cual se estudia un tipo de relación específica, la relación de patronazgo y clientelismo.

Esta se entiende como una *relación de poder cierta*, a través de la cuál se transmite la autoridad desde el monarca a los distintos rincones del territorio (pasando por sucesivos niveles de intermediación que en distintas direcciones se entrecruzan, dando lugar a una compleja maraña de relaciones en la que se sitúan los grandes patronos e intermediarios). Todo esto no parece que le resulte ajeno al Análisis de Redes Sociales ni por el tipo de relación en juego, ni por la clase de problemas que pueden plantearse relativos al estudio de la intermediación o *brokerage*, la capacidad de un personaje de poder abarcar o acceder a gran parte de la red etc..., pues dicha metodología cuenta con un aparato formal capaz de abordarlos.

Por otra parte, es importante advertir la necesidad que estos historiadores tienen de *disponer de una herramienta de apoyo*, puesto que el manejo que ellos llevan a cabo de los datos relacionales es completamente manual, lo cuál a menudo les hace perderse ante un cúmulo de información amplio y complejo. Evidentemente, a pesar de las dificultades y sin otro instrumento que la lectura de documentos son capaces de llegar a muchas conclusiones, por ejemplo, pueden detectar a grandes rasgos las estrategias de red por parte de los personajes clave que se encuentran bajo su estudio, pero hay incógnitas que quedan abiertas por la incapacidad de inferir conclusiones que requieren poder abarcar con precisión toda la información. Así, se ven obligados a hacer un uso intuitivo y poco sistemático de conceptos fundamentales propios de su metodología tales como *broker* o red clientelar, sin que tales conceptos sean aplicados de una manera cuantitativa y precisa.

Por todos estos motivos, considero, como dije al comienzo del artículo, que el Análisis de Redes puede ofrecerse como una herramienta fiable y eficaz a los historiadores que se encuadran dentro de la metodología de redes clientelares.

Esto exige *una puesta en contacto entre ambos métodos*, pero no sólo a nivel teórico (esto es, buscando el paralelismo o adecuación entre los conceptos de una y otra metodología), sino también a nivel práctico, con el fin de comprobar de una manera empírica la viabilidad de esta vinculación.

Comenzaré por los aspectos teóricos, no sin antes hacer un recorrido por el aparato conceptual de ambas metodologías.

En lo que se refiere al *ANÁLISIS DE REDES SOCIALES*, hay que señalar, antes que nada, que existen dos enfoques dentro del mismo, a saber, la *Cohesión Social* y la *Equivalencia Estructural* (Burt: 1983). Optar por uno u otro tiene consecuencias importantes, en cuanto que la orientación de ambos es diferente, esto es, analizan el grafo de manera distinta, arrojando, por tanto, resultados distintos, y lo que es más importante, cada uno se adecúa mejor a un tipo de problemas diferente.

El interés del enfoque cohesivo o relacional se centra en identificar dentro de la red dos tipos de elementos:

- a) Por un lado, lo que podemos llamar "subgrupos altamente cohesivos", esto es, subgrupos cuyos miembros se encuentran especialmente vinculados entre sí.
- b) Por otro lado, aquellos individuos que podemos denominar centrales, es decir, individuos que por alguna razón (p.j. relacionarse con una gran cantidad de otros miembros de la red -ya sea de manera directa o indirecta- o encontrarse

en medio de los caminos que unen a otros individuos etc...) tienen una posición privilegiada o estratégica que les confiere cierto dominio de la situación.

Como iremos viendo, ambas cuestiones se encuentran muy relacionadas tanto con nociones propias de la metodología de redes clientelares, como con los problemas que les preocupan a los historiadores instalados en dicha metodología. La Equivalencia Estructural, por el contrario, se orienta más bien a estudios de carácter sociológico (roles sociales), y sus resultados son bastantes ajenos a los problemas del clientelismo. Así pues, en adelante me ocuparé solamente del enfoque cohesivo.

Existe una gran variedad de conceptualizaciones en torno a los subgrupos y a la centralidad. Antes de entrar en ellas, es preciso abordar brevemente algunos *conceptos de teoría de grafos* de los que tales conceptualizaciones hacen uso<sup>(3)</sup> (Harary: 1972; Flament: 1972; Harary, Norman y Cartwright: 1968; Knoke y Kuklinski: 1982; Scott: 1991).

— **GRAFO NO DIRIGIDO Y GRAFO DIRIGIDO (O DIGRAFO)**, consistentes ambos en un conjunto de puntos y un conjunto de líneas que conecta pares de puntos. Estaremos en uno u otro caso, dependiendo de si la relación que está en juego es o no una relación simétrica. Diremos que dos puntos son *adyacentes* si una línea les conecta directamente (Véase Figs. 1 y 2).

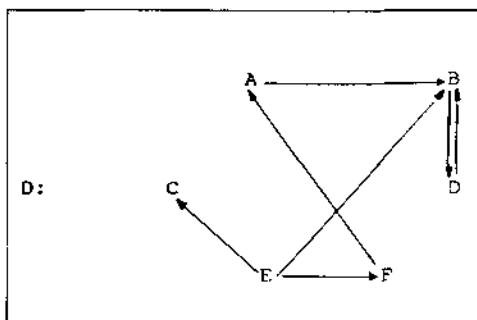


Figura 1: Grafo no dirigido

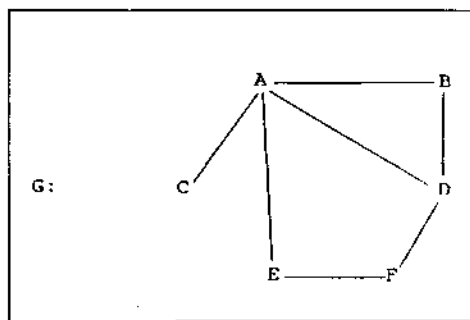


Figura 2: Grafo dirigido o digrafo

— **SUBGRAFO**: grafo cuyos puntos y líneas se encuentran contenidos en un grafo mayor. En la Fig. 1, los puntos A, B, D junto con las líneas que los conectan constituyen un subgrafo de G.

— **CAMINO**: una sucesión de líneas (dirigidas o no, dependiendo del tipo de grafo) que une pares de puntos. En la Fig. 1, el camino A, D, F une los puntos A y F. En la Fig. 2, el camino E, B, D es un camino dirigido de E a D.

— **LONGITUD DEL CAMINO**: número de líneas que lo componen. Así, en la Fig. 1, el camino A, D, F tiene longitud 2, mientras que el camino A, B, D, F tiene longitud 3. La longitud del camino E, B, D de la segunda figura es 2.

— **DISTANCIA ENTRE DOS PUNTOS:** longitud del camino más corto que los une. En la Fig. 1 la distancia entre A y F es 2. En grafos dirigidos, sin embargo, tendremos dos distancias que no tienen porqué ser iguales. En la Fig. 2, la distancia de E a D es 2, mientras que la distancia de D a E es infinito, puesto que no existe ningún camino.

— **ACCESIBILIDAD:** se refiere a la existencia o no de caminos entre pares de puntos. Es una noción fundamental, pues se está aludiendo no sólo a los contactos directos, sino también a los indirectos. En el grafo no dirigido de la Fig. 1, todos los puntos acceden al resto. Por ejemplo, C aunque se relaciona directamente sólo con A, logra hacerlo indirectamente con los demás puntos del grafo. En grafos dirigidos, el hecho de que un punto pueda acceder a otro, no garantiza que este último pueda acceder al primero, es decir, la accesibilidad puede fallar en una de las direcciones. Así, en la Fig. 2, E accede a D, pero no a la inversa.

— **CONEXION:** alude a la accesibilidad entre pares de puntos. Es una noción que cobra especial relevancia cuando el grafo es dirigido y se refiere a las diferentes formas en las que éste puede estar conectado.

\* *Digrafo fuerte:* si todo par de puntos es mutuamente accesible.

\* *Digrafo unilateral:* si para todo par de puntos, al menos uno es accesible desde el otro.

\* *Digrafo débil:* si no cumpliéndose ninguna de estas dos condiciones, al menos, al ignorar las direcciones de los arcos o líneas dirigidas, los puntos quedan conectados. Tal es el caso del digrafo D de la segunda figura.

Una vez expuestas las nociones básicas de T<sup>a</sup> de Grafos, podemos adentrarnos en la variada gama de definiciones relativas a los subgrupos y a la centralidad aportadas por los analistas de redes.

## SUBGRUPOS

Con respecto a los subgrupos, en todas las definiciones encontramos los términos "subgrafo" (equivalente matemático del término subgrupo) y "maximal" (esto es, el subgrafo mayor que puede encontrarse sin que se pierda la propiedad que lo define)<sup>(4)</sup>. La variedad vendrá marcada por la rigidez mayor o menor de los criterios de identificación:

Algunas de estas definiciones son (Luce y Perry: 1949; Seidman y Foster: 1978; Alba y Moore: 1983; Harary: 1972; Knoke y Kuklinski: 1982; Scott: 1991):

### *Grafos no dirigidos*

**CAMARILLA:** subgrupo (de tres miembros como mínimo) caracterizado porque todos sus miembros mantienen entre sí relaciones recíprocas directas.

En la Fig. 3 tenemos las siguientes camarillas: {A,B,C,D}; {C,D,F}; {D,F,E}.

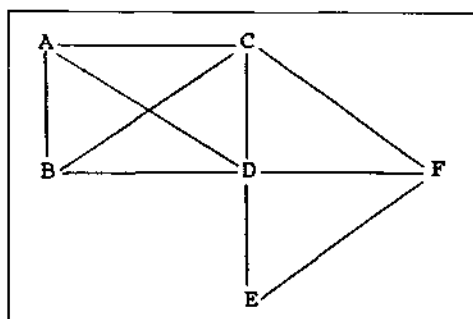


Figura 3: Grafo con camarillas

**N-CAMARILLA:** aquí no se exige, como en la camarilla, que haya contactos directos entre todos los miembros del subgrupo, es suficiente con que existan indirectos, siempre que la longitud de los caminos que ponen en contacto a los individuos no sea superior a  $n$ . En la Fig. 4, podemos ver una 2-camarilla y una 3-camarilla con longitudes no superiores a 2 y 3 pasos, respectivamente.

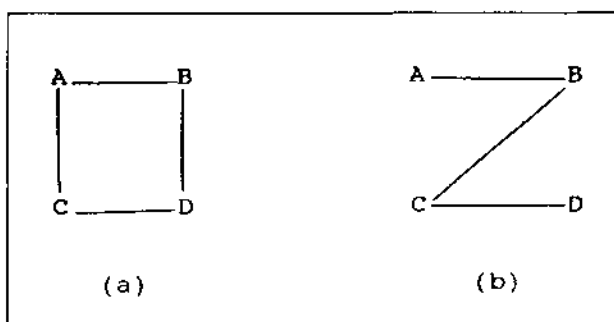


Figura 4: (a) 2-camarilla (b) 3-camarilla

**K-PLEX:** en la definición, al igual que en la de las camarillas, se alude a relaciones directas, pero pueden faltar algunas de ellas (dependiendo del valor de  $k$ ), pues cada individuo tiene que relacionarse directamente con al menos  $n-k$  de los otros miembros del subgrupo, siendo  $n$  el tamaño del subgrupo. En la Fig. 5, tenemos un 3-plex, el tamaño del grupo es 5,  $5-3=2$ ; es, por tanto, suficiente que cada individuo se relacione directamente con otros dos miembros del grupo (no es necesario que se relacione con los otros 4).

**CIRCULO SOCIAL:** es el resultado de agregar camarillas con un alto grado de solapamiento (Véase Fig. 6).

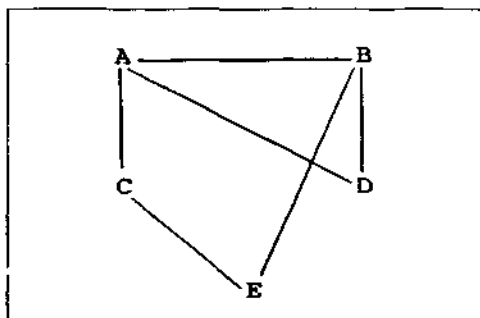


Figura 5: 3-plex

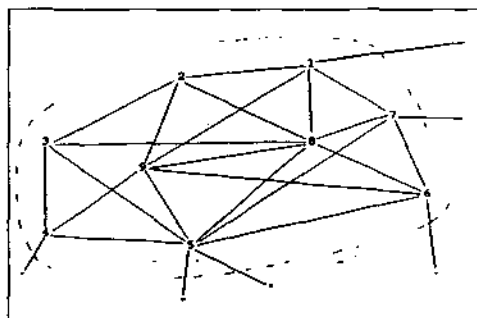


Figura 6: Círculo social. Camarillas: {1,2,8,9}; {5,6,7,8}; {5,6,8,9}; {1,7,8}; {2,3,8}; {3,4,5}; {3,5,8}; {4,5,9}; (Alba y Moore: 1983, 250).

**COMPONENTE:** subgrupo en el que todos sus miembros se relacionan entre sí al menos indirectamente (sin importar la distancia). (Véase Fig. 7)

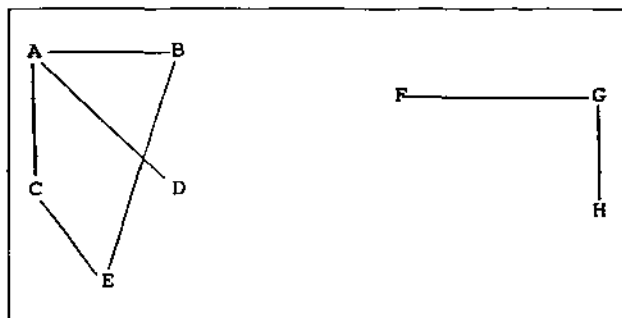


Figura 7: Grafo con 2 componentes.

### Grafos dirigidos

**CAMARILLA:** la definición ha sido extendida para grafos dirigidos, distinguiéndose entre:

**CAMARILLA FUERTE:** su definición coincide con la de grafos no dirigidos, es decir, todo par de puntos debe estar conectado por dos arcos o líneas dirigidas en sentido contrario. En la Fig. 8, tenemos la siguiente camarilla fuerte: {B,C,F}

**CAMARILLA DÉBIL:** aquella identificada cuando, ignorando la dirección de los arcos, convertimos el grafo dirigido en no dirigido. Las camarillas débiles de la octava figura son: {A,B,C}, {A,B,D}, {B,D,E}.

**N-CAMARILLA, K-PLEX Y CÍRCULO SOCIAL:** sus definiciones en principio aluden a grafos no dirigidos, si bien pueden adaptarse a dirigidos, al menos en el caso de los k-plexes, donde de nuevo podríamos distinguir entre una versión débil y una fuerte según simetricemos o no el grafo, y en el de los círculos sociales, los cuales podrían generarse a partir de camarillas fuertes o camarillas débiles.

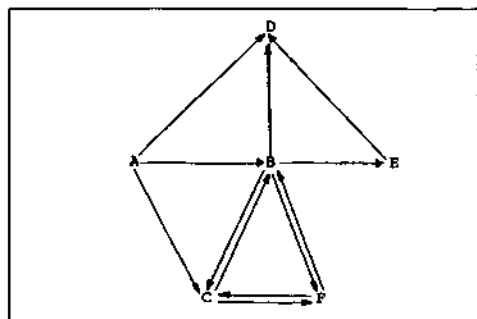


Figura 8: Digrafo con camarillas.

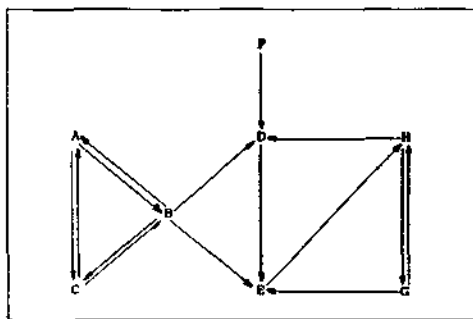


Figura 9: Digrafo con componentes.

**COMPONENTE:** hay tres tipos correspondientes a los tipos de conexión vistos anteriormente: **FUERTE**, **UNILATERAL**, **DÉBIL**, según se dé entre todos los miembros del subgrupo la accesibilidad mutua, la accesibilidad al menos en una dirección, o se fuerce la accesibilidad mediante la simetrización del grafo. En la Fig. 9, podemos ver los siguientes componentes: **FUERTE**: {A, B, C} y {D, E, H, G} (el primero es también una camarilla fuerte); **UNILATERALES**: {A, B, C, D, E, H, G}, {D, E, F, G, H}; **DÉBIL**: lo constituyen todos los puntos del digrafo.

### CENTRALIDAD

En lo que se refiere a la centralidad, cabe destacar cuatro conceptualizaciones fundamentales, a las que daré un breve repaso sin entrar a detallar los índices (Faust y Wasserman: 1992; Freeman: 1978/79; Knoke y Burt: 1983):

— **CENTRALIDAD DE GRADO:** lo que se toma en cuenta (a la hora de calcular el índice relativo a un individuo dado) es el número de individuos con los que éste se relaciona directamente. En grafos dirigidos, tendremos dos medidas:

- centralidad: se considera el número de relaciones de salida o enviadas directamente por el actor
- prestigio: se toman en cuenta las relaciones de llegada o recibidas

Así, en la Fig. 10, los índices de centralidad más altos son los de A y D, siendo 0 los correspondientes a E y B. En lo que se refiere al prestigio, A tiene la medida más alta, mientras que C tiene la más baja, esto es, 0.

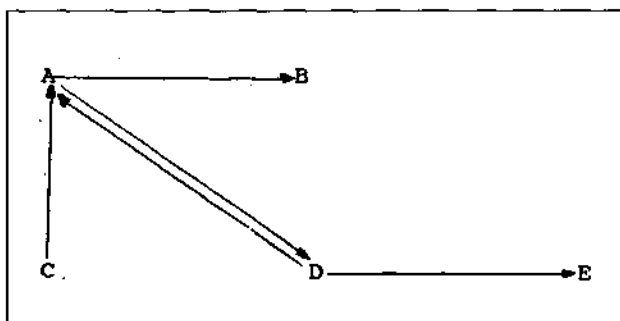


Figura 10: Digrafo

— **CENTRALIDAD DE ACCESIBILIDAD**<sup>59</sup>: como el nombre indica, se basa en la accesibilidad. Así, un individuo es central en la medida en que accede a un gran número de otros miembros de la red. En grafos no dirigidos no tiene mucho sentido calcular este índice, pues a menos que el grafo sea no conexo, todos los actores tienen el mismo índice de centralidad, pues acceden al mismo número de individuos (todos menos él mismo). En grafos dirigidos, de nuevo, habrá que distinguir entre:

- centralidad: se toma en cuenta el número de individuos a los que tiene acceso un individuo dado
- prestigio: se considera el número de individuos que acceden a un individuo dado

En la Fig. 10, C tiene el índice de centralidad más alto, mientras que los de E y B carecen de valor. En el caso del prestigio, sin embargo, se produce justo la situación inversa, correspondiendo las medidas más elevadas a E y B.

— **CENTRALIDAD DE CERCANÍA**: en esta centralidad lo que se mide es lo cerca que se encuentra un individuo del resto de los miembros de la red. En grafos dirigidos, como siempre, tendremos dos medidas:

- centralidad: se tiene en cuenta lo cerca que está un individuo dado de aquellos actores a los que tiene acceso
- prestigio: se considera lo cerca que está un individuo dado de aquellos actores que acceden a él

En la Fig. 10, los índices de centralidad más altos corresponden a A, C y D. Con respecto al prestigio, las medidas más elevadas son las de A y B, siendo 0 la correspondiente a C.

— **CENTRALIDAD DE "ESTAR ENTRE"** (*betweenness*): se basa en la frecuencia con la que un individuo se encuentra en los caminos más cortos que unen a otros pares de individuos. Esta intermediación le da al actor cierta capacidad de manipular aquello que fluye por la red. En grafos dirigidos, en esta ocasión, no se distinguen las dos medidas de centralidad y prestigio, ahora bien sí se toma en cuenta la dirección de los caminos más cortos.

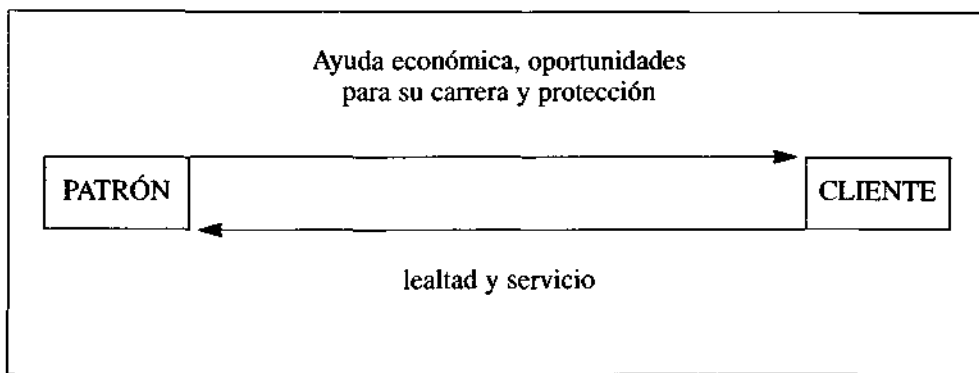


En la Fig. 10, A es quien juega el principal papel de intermediario, mientras que B, C y E se encuentran al margen de la intermediación.

Hasta aquí la exposición relativa al Análisis de Redes. Pasemos ahora a la **METODOLOGÍA DE REDES CLIENTELARES**.

Los historiadores que se enmarcan dentro de esta metodología (aplicada a la Edad Moderna) parten de la cosmovisión en la que se encontraban inmersos los hombres del XVI, es decir, toda la concepción relativa a la gracia y al favor que partiendo de la persona del monarca se redistribuyen por todo el territorio a través de relaciones interpersonales encadenadas (Clavero: 1991; Levy Peck: 1993; Sharpe: 1986). En relación a esta cosmovisión, a continuación se esbozan los principales conceptos mediante los cuales estos historiadores explican el funcionamiento de las Cortes de la Europa Moderna (Burke: 1987; Kettering: 1986; id.: 1988; Koenigsberger: 1971; Wolf: 1980).

**PATRONAZGO Y CLIENTELISMO:** Designa un relación establecida entre dos individuos entre los que se produce un intercambio consistente en que el patrón presta ayuda y protección al cliente a cambio de lealtad y servicio. Este intercambio es desigual. El cliente, al recibir favores, se queda en una situación de deuda y gratitud, originándose una relación de poder dirigida del patrón al cliente.

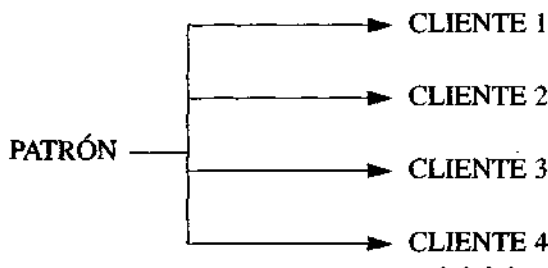


*Intercambio*



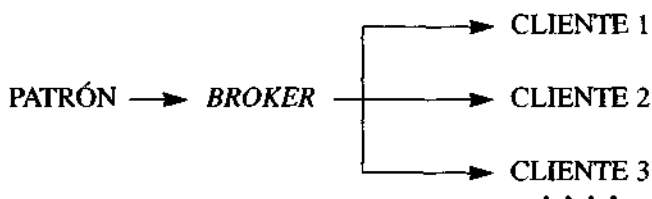
*Relación de poder*

**CLIENTELA:** Conjunto de clientes vinculados directamente a un patrón.



Pero, la relación de patronazgo no sólo se establece de manera directa, sino que también se concibe a través de intermediarios. Aparece, por tanto, la noción del

**BROKER** (intermediario): Cliente que actúa como patrón en un ámbito distinto. Tiene la doble condición de cliente y de patrón, incorporando su propia clientela a la de su patrón



De esta forma los clientes de mi cliente son también mis clientes, y así en sucesivos pasos, llegamos al concepto de

**RED CLIENTELAR:** Conjunto de clientes vinculados a un patrón de manera directa o indirecta.

Estas redes no podemos trazarlas como árboles independientes y aislados, con límites definidos, sino que más bien constituyen una compleja malla en la que cabe encontrar cadenas de varios intermediarios, clientes al servicio de varios patrones (lo que origina a veces un cruce de redes clientelares), relaciones establecidas entre clientes de un mismo patrón etc...

Vemos, pues, cómo se genera una red de lealtades (una auténtica red informal al margen de las instituciones) que abarca el conjunto del territorio y la sociedad, de forma que el poder se extiende por esta red de intermediaciones. La autoridad del monarca y de los patronos situados en distintos niveles, estará en función de sus estrategias de red, esto es, de si están en posesión de clientelas y, sobre todo, redes clientelares amplias y fuertes, de donde obtener una base de poder sólida.

Una vez que han quedado expuestas a grandes rasgos las dos metodologías, estamos en condiciones de examinar a un nivel teórico la posibilidad de vincularlas. La correspondencia conceptual se puede establecer en los siguientes términos:

- La clientela nos remite a la noción de adyacencia.
- La red clientelar a la accesibilidad. Aquellos individuos a los que tiene acceso un individuo dado constituyen la red clientelar de este último. Así pues, el Análisis de Redes nos permite identificar y comparar las redes clientelares de los grandes patronos.
- Para el tamaño de la clientela contamos con la centralidad de grado.
- Mediante la centralidad de accesibilidad podemos calcular el tamaño de la red clientelar.
- La centralidad de cercanía nos informa acerca de lo próximo que se encuentra un patrón de su propia red.
- La centralidad de "estar entre" nos ayuda a detectar a los grandes *brokers*.
- Finalmente, las diferentes definiciones de subgrupos, en particular, las que expresan una cohesión más alta (pj. camarilla, k-plex, componente fuerte, etc..) nos dan cuenta de aquellos pequeños grupos de poder o camarillas cortesanas, cuyo objetivo común, controlar los resortes del poder, les hace permanecer unidos. Otras concepciones, como los componentes débiles, nos informan más bien acerca de la configuración global de la red.

Tras esta fundamentación teórica, podemos observar cómo el Análisis de Redes Sociales, contando con sus recursos matemáticos e informáticos, es capaz de llevar a cabo un análisis formal de las redes clientelares, esto es, detectarlas, compararlas y cuantificarlas, así como la localización de los grandes *brokers* y de los grupúsculos de poder. Pero, hay que insistir acerca de la necesidad de vincular ambas metodologías no sólo a nivel teórico, sino también a nivel práctico, resultando, por tanto, indispensable realizar un estudio de una red empírica concreta contando con las dos metodologías, pero no de cualquier red empírica, sino de una perteneciente a un período histórico bien conocido, con el fin de poder contrastar los resultados obtenidos.

Pues bien, esto es lo que hice en una investigación empírica, llevada a cabo en mi tesis doctoral, *consistente en el análisis de la transición del reinado de Carlos V a Felipe II*. En particular, analicé una red o más bien dos (ahora explicaré por qué) generadas por las relaciones de patronazgo y clientelismo que los miembros de la Corte de Felipe II mantienen entre sí. Se eligió la transición del reinado de Carlos V a Felipe II por dos razones: primero, porque constituye un momento histórico bastante estudiado y del que se tiene un buen conocimiento; y segundo, por su especial interés ligado a la inestabilidad que conlleva el cambio de monarca, situación en la que los individuos adoptan estrategias para mantenerse en el poder o bien acceder al mismo, originándose algunas incógnitas con respecto a cómo se plantea la competencia por el poder.

Pensé en analizar dos redes correspondientes a dos fechas diferentes para de esa forma poder estudiar los cambios originados por la aparición y desaparición de individuos, o por el surgimiento o finalización de las relaciones mantenidas entre ellos. Así,

para abarcar la transición del reinado, se eligió el año 1554 (fecha inmediatamente anterior a la coronación de Felipe II, la cuál tuvo lugar en 1556) y el año 1559 (fecha posterior a dicha coronación).

Los trabajos del equipo de investigación del profesor Martínez Millán<sup>(6)</sup> (Martínez Millán: 1992; id.: 1994) en los que se estudia este momento histórico aplicando la metodología de redes clientelares, o mejor dicho, los resultados o conclusiones que se derivan de tales trabajos, constituyeron el punto de partida de la investigación, en tanto que el objetivo de ésta no iba a ser otro que la confirmación de estas conclusiones, convertidas ahora en las hipótesis iniciales.

Los mencionados trabajos son bastante complejos y arrojan una gran cantidad de conclusiones, algunas de tipo general, en torno a los grandes personajes de la Corte y otras más concretas referidas a personajes menores. Pues bien, a la hora de establecer *las hipótesis relativas a las dos fechas clave seleccionadas (1554 y 1559)*, cuya importancia ha quedado ya explicada, atendí a dos criterios: simplicidad y relevancia de los personajes implicados, con el fin de no complicar innecesariamente una investigación que, por su carácter primerizo, era ya de por sí bastante compleja.

Con respecto al año 54, se planteó:

- la competencia entre Felipe II (a punto de acceder al trono) y Carlos V (en vísperas de su abdicación).
- la rivalidad entre los grandes patronos dentro del partido del príncipe: Alba, Valdés y Eboli.
- la existencia de un grupúsculo de poder formado por los jesuitas, el príncipe de Eboli y Doña Juana.

Las hipótesis del año 59 quedaron más bien abiertas, en lo relativo a si, una vez consolidado el poder de Eboli, la lucha por el poder se produce entre Eboli y Alba o entre Eboli y Valdés (suponiendo que pueda hablarse de una situación de bipartidismo).

Las decisiones metodológicas<sup>(7)</sup> y en general los criterios utilizados para construir las redes vinieron impuestos por la metodología de redes clientelares, evitando por otra parte todo lo que pudiera añadir una complejidad innecesaria. Obviamente el tipo de relación objeto de estudio era la relación de patronazgo y clientelismo, sin que otro tipo de relaciones fueran contempladas, no sólo para evitar los problemas relativos a la multiplicidad de relaciones, sino porque además mi interés se dirigía hacia el estudio de cómo se transmite el poder a través de la relación PATRÓN-CLIENTE. Esta, como sabemos, es una relación dirigida (no simétrica, aunque no está prohibida la reciprocidad) y carente de valoración, puesto que lo que interesa es si se da o no se da, no con qué intensidad se da (algo difícil de determinar, pues ahí intervienen la percepción subjetiva de los participantes en la relación). La solución dada al problema del dinamismo de la red fue la habitual (y a la vez más simple), a saber, la que consiste en hacer cortes estáticos temporales (de ahí las dos redes correspondientes a 1554 y 1559).

El procedimiento utilizado para la obtención de los datos fue el uso de documentos originales<sup>(8)</sup> y de trabajos monográficos<sup>(9)</sup>. A partir de todos ellos se elaboró una *Base de Datos* de donde posteriormente se tomarían los datos relacionales para la construcción

de las redes. La elaboración de la Base de Datos fue una tarea ardua y laboriosa (para la que conté con la colaboración del equipo de historiadores ya mencionado) por dos razones. En primer lugar, por la especificidad de los documentos y del tipo de lenguaje que acompaña al patronazgo (no olvidemos que son vínculos informales, que se establecen en el ámbito de lo privado, por lo que no es fácil identificarlos); y, en segundo lugar, por la cantidad de información que se incorporó en ella. En este sentido se pecó por exceso, p. ej. se añadió información en principio no necesaria (como aquella relativa al parentesco u origen geográfico), y se abarcó un intervalo temporal amplio, superior al requerido, con el fin de que la Base de Datos se pudiera utilizar en sucesivas investigaciones.

La Base de Datos consistía básicamente en una serie de fichas biográficas (currículum, patronazgo, parentesco etc...) relativas al personal de la Corte de Felipe II (oficios palatinos y de los consejos, véase a modo de ejemplo el par de fichas que aparecen en el APÉNDICE I). A partir de ella se construyeron ambas redes siguiendo el criterio de seleccionar en cada corte cronológico aquellos individuos que en ese momento se encuentran *activos en la Corte*, por el cargo que ocupan o por estar relacionados, o por las dos cosas (véase en el APÉNDICE II quiénes forman parte de la red correspondiente a 1554).

Una vez construidas las redes, me dispuse a analizarlas<sup>(10)</sup>. A la hora de seleccionar los cálculos y medidas concretas, tuve en cuenta las siguientes consideraciones:

Por un lado, los cálculos debían ser coherentes con los conceptos propios de la metodología de redes clientelares y sus resultados tenían que estar relacionados con las hipótesis. Asimismo, la propia idiosincrasia de las redes también tenía algo que decir, pues algunos cálculos previsiblemente no iban a dar ningún resultado. Me refiero a las versiones fuertes de las camarillas y k-plexes, subgrupos difíciles de encontrar debido a lo poco habitual que resulta el hecho de que dos individuos ejerzan simultáneamente uno respecto del otro el papel de patrono y cliente. También una cierta estructura arbórea que normalmente acompaña a las redes clientelares (es raro que "el cliente del cliente de mi cliente sea mi patrón directo o indirecto) dificulta que se cumpla la accesibilidad mutua exigida entre todos los miembros de un componente fuerte.

Además de estas consideraciones, a mi juicio, la actitud más aconsejable a la hora de enfrentarse a la multitud de cálculos relativos a los subgrupos y la centralidad, es la de no optar por una única alternativa, pues diferentes cálculos (aunque no todos los posibles, claro) pueden ofrecer informaciones distintas acerca de la red que, o bien se complementan entre sí, se refuerzan mutuamente o incluso sirven para obtener unos resultados más matizados.

Así pues, se realizaron 3 tipos de cálculos:

- identificación y comparación de redes clientelares (áreas compartidas y exclusivas)
- centralidad (las cuatro medidas)
- subgrupos (casi todos, exceptuados las n-camarillas y círculos sociales)

*Los resultados arrojados por estos cálculos pueden resumirse brevemente en lo*

siguiente (véase a modo de ilustración las tablas de resultados que aparecen en el APÉNDICE III):

\* *Felipe II* ya en 1554 ejerce un claro control sobre el personal de la Corte aventajando su influencia a la de *Carlos V*, como muestran unas medidas de centralidad de accesibilidad y cercanía superiores a las de su padre, y la posesión de una parcela de red clientelar exclusiva, algo de lo que carece el emperador. Este se encuentra aislado, sin tener acceso a algunos ámbitos controlados sólo por su hijo.

La posición preeminente de Felipe II, indicada ya en 1554 por unas medidas de centralidad muy elevadas, se consolida en el 59, momento más estable en el que, muerto Carlos V, no hay lucha por la sucesión, y Felipe II ejerce el poder sin competencia (incrementándose considerablemente su área de red clientelar exclusiva).

\* Con respecto a los grandes patronos, aquéllos no pertenecientes al grupo del príncipe, en concreto *Antonio Perrenot*, el cardenal Granvela, tiene ya en el 54 una escasa influencia política, pero en el 59 podemos hablar de un auténtica "muerte política", produciéndose un descenso brusco de sus medidas de centralidad.

En lo que se refiere a los patronos vinculados a Felipe II, esto es, *Alba*, *Eboli* y *Valdés*, el primero, en 1554 es el que se encuentra peor situado, como nos indican sus medidas de centralidad (inferiores a las de los otros dos), su situación de aislamiento (no figura en ningún grupo cohesivo) y su no especialmente grande parcela de red clientelar exclusiva. Esta situación de desventaja se agudiza en 1559, momento en el queda marginado del ámbito cortesano (con un notable descenso de sus medidas de centralidad).

*Valdés* se encuentra en un posición sólida en ambas fechas, su clientela es numerosa, sus índices de centralidad de accesibilidad y cercanía son elevados y posee una amplia zona de red clientelar exclusiva. Lo único que le hace estar en cierta desventaja con respecto a *Eboli* es su situación de aislamiento (no pertenece a subgrupos cohesionados).

*Eboli* se encuentra en una posición algo inferior a la de *Valdés* en 1554 (con índices de centralidad y red clientelar exclusiva inferiores). Esta situación se invierte en 1559 (aunque de nuevo las diferencias entre ambos son pequeñas), produciéndose en la red clientelar de *Eboli* un incremento de su ámbito exclusivo (ahora de tamaño similar al de *Valdés*). Lo que caracteriza al príncipe de *Eboli* (y le sitúa en una posición de ventaja respecto a los demás patronos) es el encontrarse (en ambas fechas) claramente inmerso en un pequeño grupo de poder muy bien trabado, cuyo núcleo lo forman, además de él, *Borja* y *Eraso*, al que se vinculan en 1554 individuos cercanos a *Eboli* (*Doña Juana*, *Fresneda* y *Carranza*) y en el 59 el propio monarca. Esto confirma la hipótesis en la que los historiadores hablan de la proximidad entre jesuitas y ebolistas, si bien hay que matizarla, pues los resultados indican que a ese grupo también pertenece el *secretario Eraso*.

También el equilibrio entre grandes patronos en 1554, ligeramente escorado hacia *Eboli* (a juicio de los historiadores) quizá habría que matizarlo diciendo que todavía en esa fecha es *Valdés* quien destaca con una posición algo más sólida, aunque sin dejar de señalar las escasas diferencias existentes y el aislamiento de *Valdés*.

En 1559, sin duda, Eboli y Valdés se consolidan como los dos grandes patronos cortesanos, por lo que el "bipartidismo" (que sí parece darse) se correspondería con una lucha por el poder entre estos personajes, en competencia por ampliar sus redes clientelares. Alba, como hemos visto, carece de protagonismo en esta fecha.

\* Otro resultado significativo se refiere al *alto grado de solapamiento* detectado entre las redes clientelares (superior en 1554, pero también notable en 1559). Aunque ello se corresponde con la conceptualización de las redes clientelares expresada por los historiadores (expuesta anteriormente), hay que señalar que dicho solapamiento es superior al esperado (p. en 1554 cabe hablar de más de 30 clientes compartidos, por un lado, por los miembros de la Casa Real, y por otro lado, por los grandes patronos). Esto indica la alta frecuencia con la que los individuos en su estrategia de acceso al poder establecen lazos de dependencia clientelar directa con varios patronos, jugando en este caso un papel especialmente significativo los grandes *brokers*.

\* La *centralidad de "estar entre"* indica con nitidez quienes ejercen una acusada labor de intermediación: *Eraso, Borja, Loyola y R. Figueroa* (los mismos en ambas fechas, salvo Loyola que muere), destacando también como patronos de cierto nivel, en 1554 Eraso y R. Figueroa, y en 1559 Eraso y Borja.

\* Otros resultados (un grupo cohesivo detectado en 1554 y unas medidas de centralidad relevantes en el 59) apuntan al importante papel desempeñado por la Compañía de Jesús en la Corte de Felipe II, lo cuál no detallaré para no prolongar más esta exposición.

Sólo me resta decir para concluir, que los resultados obtenidos en la investigación concordaron básicamente con la concepción general que acerca de este momento histórico comparten los historiadores, confirmándose de esta manera la viabilidad del Análisis de Redes Sociales para el estudio de las redes clientelares. Por otro lado, la utilidad de esta metodología queda probada en la medida en que se han podido matizar algunas cuestiones, y, sobre todo, efectuar análisis que de otra manera no son posibles ya que requieren un procesamiento computacional de las redes (me refiero en particular al estudio de la redes clientelares y a la localización de los *brokers*).

## APÉNDICE I: BASE DE DATOS: MIEMBROS DE LA CORTE DE FELIPE II

**APELLIDOS:** Briviesca de Muñatones

**NOMBRE:** Juan

**CURRICULUM:** Alcalde Mayor de Galicia desde 1543

Alcalde de Casa y Corte

Consejero del Consejo de Castilla 1554 a 1559

Miembro de la Cámara del Emperador 1554 a 1556

Miembro del Consejo de Regencia de Juana de Austria 1556 a 1559

Consejero del Consejo de Cámara de Castilla 1556  
 Consejero del Consejo de Hacienda desde 1557  
 Juez de Perpetuidad en Perú 1560 a 1567  
 Consejero del Consejo de Cámara de Castilla 1567 a 1569

**PATRONOS:** Fernando de Valdés 1554 a 1568  
 Antonio Perrenot 1554 a 1560  
 Diego de Espinosa 1567 a 1569

**CLIENTES:** Gracián Briviesca de Muñatones 1549 a 1563  
 Gonzalo Pérez de Rivadeneyra 1554 a 1556  
 Villagómez 1554 a 1564  
 Diego de Espinosa 1562 a 1570

**SOCIEDAD:** Muerto en Huescar (Granada), durante la guerra de la Alpujarras en 1570

**PARENTESCO\_S:** Hermanos: Gracián Briviesca de Muñatones

**PARENTESCO\_P=**

**FUENTES:** Gan Gimenez: 1988, 226.  
 De Carlos Morales: 1994 b, 386.

\* \* \* \* \*

**APELLIDOS:** Fonseca

**NOMBRE:** Antonio de

**CURRICULUM:** Colegial del Colegio del Arzobispo de Salamanca 1528  
 Rector del Colegio del Arzobispo de Salamanca.  
 Visitador del Consejo de Navarra 1534  
 Obispo de Pamplona 1545  
 Presidente del Consejo de Castilla 1553 a 1556  
 Miembro del Consejo de Regencia de Juana de Austria 1554 a 1556  
 Patriarca de las Indias

**PATRONOS:** Fernando de Valdés 1552 a 1556

**CLIENTES:** Diego de Simancas 1551 a 1556  
 Bernardo de Fresneda 1554



**SOCIEDAD:** Nacido en Toro en 1528. Muerto 1556. Pariente del arzobispo de Salamanca fue uno de los primeros colegiales de aquel Colegio.

**PARENTESCO\_S:**

**PARENTESCO\_P:**

**FUENTES:** Gan Giménez: 1988 pp. 236-7.

Martínez Millán: 1994b, 21

## APÉNDICE II: ACTORES DE LA RED DE 1554

<b>APELLIDOS</b>	<b>NOMBRE</b>
Acevedo	Diego de
Acuña	Pedro de
Alava y Esquivel	Diego de
Almaguer	Francisco
Alvarez de Toledo	Fernando (Duque de Alba)
Alvarez de Toledo	García
Arrieta, (también López de Arrieta)	Pedro de
Baeza	Alonso de
Bolea	Bernardo de
Borja	Francisco de
Briviesca de Muñatones	Gracián
Briviesca de Muñatones	Juan
Cano	Fernando
Cano	Melchor
Carlos de Austria	Carlos
Carlos V	Carlos V
Carranza	Bartolomé
Castro	Pedro de
Castro Osorio	Rodrigo de
Clariana i Seva	Pere (señor de Plegamans)
Cobos	Diego de los
Coscojales	Martín
Cueva y Toledo	Beltrán de la (duque de Alburquerque III)
Deza	Pedro de
Doria	Andrea (príncipe de Melfi)
Dueñas	Rodrigo de

Durango	Gaspar
Eguino	Antonio de
Enriquez de Toledo	Antonio
Eraso	Francisco de
Escobedo	Juan de
Espinosa	Diego de
Felipe II	Felipe II
Fernández de Cabrera y Bobadilla	Pedro (conde de Chinchón II)
Fernández Manrique de Lara	Juan
Fonseca	Antonio de
Fresneda	Bernardo de
Galarza	Beltrán de
García de Castro	Lope
Gasca	Pedro de la
Gasca (Lagasca)	Diego de la
Gaztelu	Martín de
Gómez de Eraso	Antonio
Gómez de Silva	Ruy (Príncipe de Eboli)
Gonzaga	Ferrante
Guerrero	Pedro
Hernández Valtodano	Cristobal
Hoyo	Pedro del
Hurtado de Mendoza	Diego
Hurtado de Mendoza	Diego (Duque de Francavilla, Príncipe de Melito)
Hurtado de Mendoza	Luis (II Marqués de Mondéjar)
Juan de Austria	Juan
Juana de Austria	Juana
Laynez (Láinez)	Diego
Ledesma	Francisco de
López de Otalora	Sancho
López de Padilla	Gutierre
López de Ribera	Pedro
López del Campo	Fernán
Loyola	Ignacio de
Manrique de Lara	Francisco
María de Hungría	María
María Tudor	María I de Inglaterra
Martínez de Montalvo	Fernando
Martínez de Silíceo	Juan

Mascarenhas	Leonor de
Menchaca	Francisco de
Mendoza	Bernardino de
Mendoza y Bobadilla	Francisco de
Molina	Luis
Montalvo	Francisco de
Morillas	Cristobal
Navarra	Pedro de
Ochoa	Hernando de
Pacheco	Pedro
Parma	Margarita de
Pedrosa	Pedro de
Pérez	Andrés
Pérez	Gonzalo
Pérez de la Fuente	Hernando
Pérez de Rivadeneyra	Gonzalo
Perrenot	Antonio (Cardenal Granvela)
Ponce de León	Pedro
Quijada (Méndez Quijada)	Luis
Quiroga	Gaspar de
Renard	Simon
Ribera	Per Afán de (Duque de Alcalá)
Rodríguez de Figueroa	Juan
Rojas	Antonio de
Saboya	Manuel Filiberto (Duque de Saboya)
Sarmiento	Juan
Simancas	Diego de
Somonte	Hernando de
Soto de Salazar	Francisco
Suárez de Carvajal	Juan
Suárez de Figueroa y de Córdoba	Gómez (Duque de Feria)
Suárez de Toledo	Hernán
Tavera	Diego
Tello de Sandoval	Francisco
Toledo	Fernando de
Toledo	Francisco de
Toledo	Francisco de (Virrey del Perú)
Toledo y Osorio	García de
Urgelles	Onofre
Vaca de Castro	Cristóbal

Valderrama	Jerónimo
Valdés	Fernando de
Vargas	Diego de
Vargas Messía	Francisco
Vázquez de Arce	Juan
Vázquez de Molina	Juan
Vázquez de Salazar	Juan
Vega	Juan de
Velasco	Martín de
Villagómez	

### APÉNDICE III: RESULTADOS - RED DE 1554

#### TABLA 1

Redes clientelares de Carlos V, Felipe II, Juana de Austria y María de Hungría



		C.F.I.M.			C.F.I.M.
1	ACEVEDO	0 1 0 0	21	D.COBO	1 1 1 1
2	ACUÑA	0 0 0 0	22	COSCOJALES	0 0 0 0
3	ALAVA Y ESQUIVEL	0 0 0 0	23	CUEVA Y TOLEDO	1 1 1 1
4	ALMAGUER	1 1 1 1	24	DEZA	1 1 0 0
5	F.ALVAREZ DE TOLEDO	0 1 0 0	25	DORIA	0 1 0 0
6	G.ALVAREZ DE TOLEDO	0 0 1 0	26	DUEÑAS	1 1 1 1
7	ARRIETA	1 1 0 0	27	DURANGO	1 1 0 0
8	BAEZA	1 1 1 1	28	EGUINO	1 1 1 1
9	BOLEA	0 0 0 0	29	ENRIQUEZ DE TOLEDO	0 1 0 0
10	BORJA	1 1 1 1	30	ERASO	1 1 1 1
11	G.BRIVIESCA DE MUÑA	1 1 0 1	31	ESCOBEDO	0 0 0 0
12	J.BRIVIESCA DE MUÑA	1 1 0 1	32	ESPINOSA	1 1 0 0
13	FCANO	0 0 0 0	33	FELIPE II	0 0 0 0
14	M.CANO	1 1 0 0	34	FERNANDEZ DE CABRER	0 0 0 0
15	CARLOS DE AUSTRIA	0 0 1 0	35	FERNÁNDEZ MANRIQUE	0 1 1 0
16	CARLOS V	0 0 0 0	36	FONSECA	1 1 0 0
17	CARRANZA	0 1 1 0	37	FRESNEDA	1 1 1 1
18	P.CASTRO	0 0 0 0	38	GALARZA	1 1 0 0
19	CASTRO OSORIO	0 0 0 0	39	GARCÍA DE CASTRO	1 1 0 0
20	CLARIANA I SEVA	0 0 0 1	40	PGASCA	1 1 0 0

	C.E.I.M.		C.F.I.M.		
41	D.GASCA	1100	79	G.PÉREZ	1111
42	GAZTELU	1111	80	PÉREZ DE LA FUENTE	1100
43	GÓMEZ DE ERASO	1111	81	PÉREZ DE RIVADENEYR	1111
44	GÓMEZ DE SILVA	0110	82	PERRENOT	0001
45	GONZAGA	0001	83	PONCE DE LEÓN	0000
46	GUERRERO	1111	84	QUIJADA	0000
47	HERNÁNDEZ VALTODANO	1100	85	QUIROGA	0110
48	HOYO	1111	86	RENARD	0001
49	D1.HURTADO DE MENDO	0001	87	RIBERA	0000
50	D2.HURTADO DE MENDO	0000	88	RODRÍGUEZ DE FIGUER	1101
51	L.HURTADO DE MENDOZ	1111	89	ROJAS	1100
52	JUAN DE AUSTRIA	0010	90	SABOYA	0110
53	JUANA DE AUSTRIA	0000	91	SARMIENTO	1111
54	LAYNEZ	1111	92	SIMANCAS	1100
55	LEDESMA	1111	93	SOMONTE	0000
56	LÓPEZ DE OTALORA	1100	94	SOTO DE SALAZAR	1100
57	LÓPEZ DE PADILLA	0110	95	SUÁREZ DE CARVAJAL	0000
58	LÓPEZ DE RIBERA	0000	96	SUÁREZ DE FIGUEROA	0000
59	LÓPEZ DEL CAMPO	1111	97	SUÁREZ DE TOLEDO	1100
60	LOYOLA	1111	98	TAVERA	0000
61	MANRIQUE DE LARA	0000	99	TELLO DE SANDOVAL	0000
62	MARÍA DE HUNGRIA	0000	100	FE.TOLEDO	0100
63	MARÍA TUDOR	0000	101	FR1.TOLEDO	0100
64	MARTÍNEZ DE MONTALV	1100	102	FR2.TOLEDO	0000
65	MARTÍNEZ DE SILÍCEO	0000	103	TOLEDO Y OSORIO	0100
66	MASCARENHAS	0000	104	URGELLES	0000
67	MENCHACA	1111	105	VACA DE CASTRO	1111
68	B.MENDOZA	0100	106	VALDERRAMA	0000
69	MENDOZA Y BOBADILLA	0000	107	VALDÉS	1100
70	MOLINA	0110	108	VARGAS	1111
71	MONTALVO	0000	109	VARGAS MESSÍA	1111
72	MORILLAS	0000	110	VÁZQUEZ DE ARCE	1111
73	NAVARRA	0000	111	VÁZQUEZ DE MOLINA	1111
74	OCHOA	1111	112	VÁZQUEZ DE SALAZAR	1111
75	PACHECO	0110	113	VEGA	1111
76	PARMA	0000	114	VELASCO	1111
77	PEDROSA	1111	115	VILLAGÓMEZ	1111
78	A.PÉREZ	1111			

*Observaciones a la Tabla 1: En la matriz que aparece en esta tabla las redes clientelares se encuentran en las columnas. Así, la red clientelar de Carlos V podemos examinarla en la columna correspondiente a este actor. Donde aparece un 1 el actor de la fila correspondiente a esa celda es un cliente suyo (directo o indirecto).*

**TABLA 2**  
**Camarillas débiles de 3 o más miembros**

1:	CARLOS V RODRÍGUEZ DE FIGUER VALDÉS
2:	FONSECA SIMANCAS VALDÉS
3:	F.ALVAREZ DE TOLEDO DORIA TOLEDO Y OSORIO
4:	F.ALVAREZ DE TOLEDO ERASO G.PÉREZ
5:	BORJA CARRANZA GÓMEZ DE SILVA
6:	BORJA GÓMEZ DE SILVA L.HURTADO DE MENDOZ
7:	BORJA GÓMEZ DE SILVA JUANA DE AUSTRIA
8:	BORJA GUERRERO VARGAS MESSÍA
9:	CARRANZA FRESNEDA GÓMEZ DE SILVA
10:	ERASO FRESNEDA GÓMEZ DE SILVA
11:	ERASO GÓMEZ DE SILVA HOYO
12:	ERASO GÓMEZ DE SILVA MENCHACA
13:	CARLOS V ERASO RODRÍGUEZ DE FIGUER
14:	GÓMEZ DE SILVA JUANA DE AUSTRIA VEGA

**TABLA 3**  
**Centralidad de "estar entre" (*betweenness*)**

ERASO	1.20	L.HURTADO DE MENDOZ	0.17
BORJA	1.12	F.ALVAREZ DE TOLEDO	0.14
LOYOLA	0.80	GUERRERO	0.13
RODRÍGUEZ DE FIGUER	0.80	J.BRIVIESCA DE MUÑA	0.10
GÓMEZ DE SILVA	0.43	QUIROGA	0.10
G.PÉREZ	0.42	FRESNEDA	0.09
VÁZQUEZ DE MOLINA	0.40	FR I.TOLEDO	0.06
VEGA	0.38	VELASCO	0.06
VALDÉS	0.35	P.GASCA	0.02
PERRENOT	0.31	PÉREZ DE LA FUENTE	0.02
VARGAS MESSÍA	0.24	M.CANO	0.01
MENCHACA	0.19	FONSECA	0.01

**BIBLIOGRAFIA**

ALBA, R. D. y MOORE, G. (1983): "Elite Social Circles". En R. S. BURT y M. J. MINOR (eds.): *Applied Network Analysis. A Methodological Introduction*, pp. 245-261. Beverly Hills-London-New Delhi, SAGE Publications.

ALEXANDER, M. C. Y DANOWSKI, J. A. (1990): "Analysis of an Ancient Network: Personal Communication and the Study of Social Structure in a Past Society". *Social Networks*, vol. 12, pp. 313-335.

BORGATTI, S. P., EVERETT, M. G., y FREEMAN, L. C. (1992a): *UCINET IV. Version 1.00*. Columbia, Analytic Technologies.

BORGATTI, S. P., EVERETT, M. G., y FREEMAN, L. C. (1992b): *UCINET IV. Version 1.00. Reference Manual*. Columbia, Analytic Technologies.

BRITO, P. DE (1993): "-Verflechtung"- Um Metodo para a Pesquisa, Expositao e Analise de Grupos Dominantes". *Penélope*, núm. 9/10, pp. 231-241.

BURKE, P. (1987): *Sociología e Historia*. Madrid, Alianza Editorial.

BURT, R. S. (1983): "Cohesion versus Structural Equivalence as a Basis for Network Subgroups". En R. S. BURT y M. J. MINOR (eds.): *Applied Network Analysis. A Methodological Introduction*, pp. 262-282. Beverly Hills-London-New Delhi, SAGE Publications.

CLAVERO, B. (1991): *Antidora: Antropología Católica de la Economía Moderna*. Milán, Giuffré.

FAUST, K. y WASSERMAN, S. (1992): "Centrality and Prestige: A Review and Synthesis". *Journal of Quantitative Anthropology*, vol. 4, pp. 23-78.

FLAMENT, C. (1972): *Teoría de Grafos y Estructuras de Grupo*. Madrid, Tecnos.

FREEMAN, L. C. (1978/79): "Centrality in Social Networks. Conceptual Clarification". *Social Networks*, vol. 1, pp. 215-239.

HARARY, F. (1972): *Graph Theory*. Reading, Addison-Wesley Publishing Company.

HARARY, F., NORMAN, R. Z., y CARTWRIGHT, D. (1968): *Introduction a la Théorie des Graphes Orientés*. París, Dunod.

KETTERING, S. (1986): *Patrons, Brokers and Clients in Seventeenth-Century France*. New York-Oxford: Oxford University Press.

KETTERING, S. (1988): "The Historical Development of Political Clientelism". *The Journal of Interdisciplinary History*, vol. 18, núm. 3, pp. 419-447.

KNOKE, D. y BURT, R. S. (1983): "Prominence". En R. S. BURT y M. J. MINOR (eds.): *Applied Network Analysis. A Methodological Introduction*, pp. 195-222. Beverly Hills-London-New Delhi, SAGE Publications.

KNOKE, D. y KUKLINSKI, J. H. (1982): *Network Analysis*. Newbury Park-London-New Delhi, SAGE Publications.

KOENIGSBERGER, H. G. (1971): *Estates and Revolutions. Essays in Early Modern European History*. Ithaca-London, Cornell University Press.

LEVY PECK, L. (1993): *Court Patronage and Corruption in Early Stuart England*. London, Routledge.

LUCE, R. D. y PERRY, A. D. (1949): "A Method of Matrix Analysis of Group Structure". *Psychometrika*, vol. 14, núm. 1, pp. 95-116.

MARTINEZ MILLAN, J. (1992): "La investigación sobre élites de poder". En J. Martínez Millán (dir.): *Instituciones y élites de poder en la Monarquía Hispana durante el siglo XVI*, pp. 11-24. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid.

MARTINEZ MILLAN, J. (1994): "Los estudios sobre la Corte. Interpretación de la Corte de Felipe II". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp. 13-36. Madrid, Alianza Editorial.

MARTINEZ MILLAN, J. (1996): "Las investigaciones sobre patronazgo y clientelismo en la administración de la monarquía hispana durante la edad moderna". *Studia Historica*, núm. 15, pp. 83-106.

PASCUA ECHEGARAY, E. (1993): "Redes Personales y conflicto social: Santiago de Compostela en tiempos de Diego Gelmírez". *Hispania*, vol 53/3, núm. 185, pp. 1069-1089.

REINHARD, W. (1979): *Freunde und Kreaturen - "Verflechtung" als Konzept zur Erforschung Historischer Führungszuppen Roemische Oligarchie um 1600*. München.

SCOTT, J. (1991): *Social Network Analysis. A Handbook*. London-Newbury Park-New Delhi, SAGE Publications.

SEIDMAN, S. B. y FOSTER, B. L. (1978): "A Graph-Theoretic Generalization of the Clique Concept". *Journal of Mathematical Sociology*, vol. 6, pp. 139-154.

SHARPE, K. (1986): "Crown, Parliament, and Locality: Government". *The English Historical Review*, núm. 399, pp. 321-350.

SMITH, R. M. (1979): "Kin and Neighbors in a Thirteenth-Century Suffolk Community". *Journal of Family History*, vol. 4, pp. 219-256.

WOLF, E. R. (1980): "Relaciones de parentesco, de amistad y de patronazgo en las sociedades complejas". En E. R. WOLF (ed.): *Antropología Social de las Sociedades Complejas*, pp. 19-39. Madrid, Alianza Editorial.



## NOTAS

- <sup>(1)</sup> No obstante hay algunas aplicaciones, entre las que cabe mencionar el análisis de la red personal de un arzobispo de Santiago de Compostela en la Edad Media (Pascua Echegaray: 1993), el estudio de las relaciones transaccionales de un pueblo inglés en el siglo XIII (Smith: 1979) y una investigación acerca de la Roma de Cicerón (Alexander y Danowski: 1990). Hay que señalar el carácter teórico, oscuro y poco consistente de las dos primeras.
- <sup>(2)</sup> Debo indicar que los estudios preliminares de carácter empírico de los que tengo noticia y en los que de alguna manera se pone en contacto el análisis de redes sociales con la metodología de redes clientelares, o bien carecen para mí de fácil acceso, pues están todos publicados en alemán (me estoy refiriendo en concreto a los estudios de Reinhard sobre la Curia Romana en tomo a 1600, y al análisis de las oligarquías y grupos de poder en las ciudades alemanas del siglo XVI llevado a cabo por sus discípulos), o bien se están realizando en la actualidad y, por tanto, sus resultados no están aún publicados (tal es el caso de los discípulos de Hespánha). Sin embargo, sí me ha sido posible conocer, a través de Pedro de Brito (1993), el método de investigación general aplicable a estudios de poder en la Edad Moderna elaborado por Reinhard en unas reflexiones *a posteriori* sobre sus trabajos empíricos (Reinhard: 1979). Estas reflexiones apuntan claramente a la viabilidad (al menos a nivel teórico) del análisis de redes sociales para el estudio de las redes clientelares.
- <sup>(3)</sup> Intentaré hacer una exposición de la Teoría de Grafos lo más sencilla posible, huyendo de aquellos aspectos matemáticos y técnicos, que sin duda aportan rigor y precisión a las definiciones pero confiriéndoles cierto grado de complejidad. De igual forma actuaré a la hora de tratar las distintas definiciones de subgrupos y centralidad.
- <sup>(4)</sup> Ambos términos serán obviados con el fin de que las definiciones sean lo menos técnicas posibles.
- <sup>(5)</sup> Esta definición apenas es contemplada en la literatura al uso, sin embargo, la incluyo por el interés que conlleva en relación con el clientelismo.
- <sup>(6)</sup> Tengo que expresar mi agradecimiento al profesor Dr. José Martínez Millán y a todos los miembros de su equipo por la colaboración prestada en calidad de expertos, tanto en lo que se refiere a la metodología de redes clientelares, como en lo relativo a aquello en lo que están especializados y sobre lo que han llevado a cabo bastantes trabajos aplicando dicha metodología, esto es, la Corte de Felipe II.
- <sup>(7)</sup> Existen una serie de cuestiones metodológicas acerca de las cuales hay que meditar y tomar decisiones cuando uno se dispone a realizar una aplicación empírica del Análisis de Redes. En su momento no he querido entrar en ellas con el fin de no prolongar demasiado la exposición de esta metodología. Baste ahora simplemente con aclarar que tales cuestiones giran en torno a:
- 1ª) Cuáles son las características de la red social que se desea analizar, o más bien, cuáles son las propiedades de la relación que la conforma. Dicho con otras palabras, es preciso plantearse cuál es el significado o contenido de la relación objeto de estudio, si interesa tener en cuenta su intensidad, si es o no una relación simétrica y cómo se van a abordar los aspectos dinámicos de la misma.
  - 2ª) Cómo se va a llevar a cabo la elaboración de la red, esto es, a qué nivel se quiere construir, cómo se van a fijar sus límites, cómo se van a afrontar los problemas anejos al muestreo (si éste existe) y cuál va a ser el procedimiento utilizado para la obtención de los datos.

<sup>18)</sup> *Fuentes impresas:*

CODOIN.: Colección de Documentos Inéditos para la Historia de España, ed. D.M. Salvá y D.P. Sainz de Baranda, Madrid 1842-1895.

CDCV.: Corpus Documental de Carlos V, ed. Manuel Fdez. Alvarez, Salamanca 1975-1981.

*Fuentes manuscritas:*

AGS.: Archivo General de Simancas (secciones QC. -Quitaciones de Corte-, E. -Estado-, SP. -Secretarías Provinciales-).

BNM.: Biblioteca Nacional de Madrid.

BUSA: Biblioteca de la Universidad de Salamanca

- <sup>19)</sup> ARRIETA ALBERDI, J. (1995): *El Consejo Supremo de la Corona de Aragón*. Zaragoza, Institución Fernando el Católico. BARRIOS, F. (1985): *El Consejo de Estado de la monarquía española*. Madrid, Consejo de Estado. BOYDEN, J.M. (1988): *The Curve of Fortune: Ruy Gómez de Silva*. El Paso, Univ. Texas. CARVALE, M, A. CARACCILO (1978): *Lo Stato Pontificio da Martino V a Pio IX*. Torino, UTET. DE CARLOS MORALES, C.J. (1992): "Grupos de poder en el Consejo de Hacienda de Castilla (1551-1559)". En J. Martínez Millán (dir.): *Instituciones y élites de poder en la Monarquía Hispana durante el siglo XVI*, pp. 107-136. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid. Idem. (1994a): "El poder de los secretarios reales: Francisco de Eraso". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp. 107-149, Madrid, Alianza Editorial. Idem. (1994b): "Ambiciones y comportamiento de los hombres de negocios: El asentista Melchor de Herrera". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, 379-416. Madrid, Alianza Editorial. FERNÁNDEZ CONTI, S. (1992): "El gobierno de los asuntos de la guerra en Castilla durante el reinado del emperador Carlos V (1516-1558)". En J. Martínez Millán (dir.): *Instituciones y élites de poder en la Monarquía Hispana durante el siglo XVI*, pp. 47-106. Madrid, Universidad Autónoma de Madrid. Idem. (1994): "La nobleza cortesana: Don Diego de Cabrera y Bobadilla, tercer conde de Chinchón". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp. 229-270. Madrid, Alianza Editorial. GACHARD, L.P. (1984): *Don Carlos y Felipe II*. El Escorial, Swan. GAN GIMÉNEZ, P. (1988): *El Consejo Real de Carlos V*. Granada, Universidad de Granada. GARCÍA VILLOSLADA, R. (1986): *San Ignacio de Loyola. Nueva Biografía*. Madrid, BAC. GÓMEZ BRAVO, J. (1778): *Catálogo de los Obispos de Córdoba*. Córdoba. GONZÁLEZ DÁVILA, G. (1642): *Teatro eclesiástico de las Iglesias metropolitanas*. Madrid, Imprenta Real. GONZÁLEZ NOVALÍN, J.L. (1969): *El Inquisidor General Fernando de Valdés. Su vida y su obra*. Oviedo, Universidad de Oviedo. GONZÁLEZ PALENCIA, A. (1946): *Gonzalo Pérez. Secretario de Felipe Segundo*. Madrid, CSIC. GUTIÉRREZ, C. (1951): *Españoles en Trento*. Valladolid, CSIC. HURTADO DE MENDOZA, D. (1970): *Guerra de Granada*. Madrid, Castalia. KENISTON, H. (1980): *Francisco de los Cobos*. Madrid, Castalia. LOADES, D.M. (1992): *Politics and the Nation*. London, Fontana. LOVETT, A.W. (1977): *Philip II and Mateo Vázquez de Leca: The Government of Spain (1572-1592)*. Gêneve, Librairie Droz. MALTBY, W.S. (1985): *El Gran Duque de Alba. Un siglo de España y de Europa -1507-1582-*. Madrid, Turner. MARAÑÓN, G. (1954): *Antonio Pérez*. Madrid, Espasa Calpe. MARTÍN POSTIGO, M.S. (1982): *Los presidentes de la Real Chancillería de Valladolid*. Valladolid, Universidad de Valladolid. MARTÍNEZ MILLÁN, J. (1988): "Las élites de poder durante el reinado de Carlos V a través de los miembros del Consejo de Inquisición (1516-1558)", *Hispania*, XLVIII/168. Idem. (1992a): "La investigación sobre élites de poder". En J. Martínez Millán (dir.): *Instituciones y élites de poder en la Monarquía Hispana durante el siglo XVI*, pp. 11-24, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid. Idem. (1992b): "Grupos de poder en la Corte durante el reinado de Felipe II: La facción ebolista, 1554-1573". En J. Martínez Millán (dir.): *Instituciones y élites de poder en la Monarquía Hispana durante el siglo XVI*, pp. 137-198. Madrid, Universidad

Autónoma de Madrid. Idem. (1993): "Un curioso manuscrito: El libro de gobierno del Cardenal Diego de Espinosa (1512?-1572)". *Hispania*, vol. LIII/183, pp. 299-344. Idem. (1994a): "Los estudios sobre la Corte. Interpretación de la Corte de Felipe II". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp. 13-36. Madrid, Alianza Editorial. Idem. (1994b): "Familia real y grupos políticos: La princesa doña Juana de Austria (1535-1573)". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp. 73-106. Madrid, Alianza Editorial. Idem. (1994c): "En busca de la ortodoxia: El Inquisidor General Diego de Espinosa". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp.189-228. Madrid, Alianza Editorial. Idem., y C. DE CARLOS MORALES (1990): "Conversos y élites de poder en Castilla durante la primera mitad del siglo XVI: Rodrigo de Dueñas, Consejero de Hacienda de Carlos V", pp. 149-163. En VV. AA., *Las tres culturas en la corona de Castilla y los Sefardíes*. Valladolid, Junta de Castilla y León. Idem. y, C. DE CARLOS MORALES (1992): "La administración de la Gracia Real: los miembros de la Cámara de Castilla". En J. Martínez Millán (dir.): *Instituciones y élites de poder en la Monarquía Hispana durante el siglo XVI*, pp.25-46. Madrid, Universidad Autónoma. Idem. y T. SÁNCHEZ RIVILLA (1984): "El Consejo de Inquisición (1483-1700)", *Hispania Sacra*, vol. XXXVI, Fasc. 73. MOLAS RIBALTA, P. (1990): *Família i política al segle XVI català*. Barcelona, Dalmau. NADAL, S. (1944): *Las cuatro mujeres de Felipe II*. Barcelona, Mercedes. NADER, H. (1985): *Los Mendoza y el Renacimiento español, Guadalajara*. Institución Marqués de Santillana. PARKER, G. (1984): *Felipe II*. Madrid, Alianza Editorial. PILATI, R. (1994): *Officia principis*. Napoli, Jovene. PIZARRO LLORENTE, H. (1994): "El control de la conciencia regia: El confesor real fray Bernardo de Fresneda". En J. Martínez Millán (dir.): *La Corte de Felipe II*, pp.149-188. Madrid, Alianza Editorial. RADY, M. (1991): *Carlos V*. Madrid, Alianza Editorial. REGLA, J. (1987): *Els virreys de Catalunya*. Barcelona, Vicens Vives. RIVERO RODRÍGUEZ, M. (1992): *El Consejo de Italia y el gobierno de los dominios italianos de la monarquía hispana durante el reinado de Felipe II (1556-1598)*. Madrid, microfichas Universidad Autónoma de Madrid. RODRÍGUEZ SALGADO, M.J. (1992): *Un imperio en transición*. Barcelona, Crítica. RUBIO MAÑE, J.I. (1983): *El virreinato*. México, Fondo de Cultura Económica. RUIZ DE VERGARA Y ALAVA, F. (1766): *Historia del Colegio Viejo de San Bartolomé*. Madrid. SALAZAR DE MENDOZA, P. (1617): *Crónica del Cardenal Tavera*. Madrid. SALCEDO IZU, J.J. (1964): *El Consejo de Navarra en el siglo XVI*. Pamplona, Diputación. SALTILLO, M. de (1946): *Juan de Vega, embajador de Carlos V en Roma*. Madrid, CSIC. SCHÄFER, E. (1935): *El Consejo Real de las Indias*. Sevilla, Diputación Provincial. SPIVAKOVSKY, E. (1966): "El vicariato de Siena: Correspondencia de Felipe II, príncipe, con Diego Hurtado de Mendoza y Ferrante Gonzaga", *Hispania*, 104 t.XXXVI, octubre-diciembre, pp. 583-596. TELLECHEA IDÍGORAS, J.I. (1988): *El proceso romano de Carranza 1567-1576*. Roma, Iglesia Nacional Española. VAN DURME, M. (1957): *El cardenal Granvela (1517-1586)*. Barcelona, Juventud.

<sup>100</sup> UCINET IV fue el programa informático encargado de efectuar los cálculos. Se trata de un programa sencillo, orientado a la teoría de grafos, interactivo y cuyos requerimientos de hardware y precio son bastante razonables.

No obstante, hay que advertir que, aunque es bastante potente, se muestra incapaz de efectuar algunos cálculos (al menos la versión que yo manejé). En general, podemos decir que está más pensado para grafos no dirigidos, si bien en algunos casos contempla los grafos dirigidos. Pese a estas limitaciones, UCINET dispone de una gran variedad de facilidades, a partir de las cuales, logré con éxito que el programa realizase determinados cálculos que en principio le estaban vetados.