



SIMÓN RUIZ Y EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS EN EUROPA EN LOS SIGLOS XVI Y XVII

HILARIO CASADO ALONSO (ed.)

SIMÓN RUIZ
Y EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS
EN EUROPA EN LOS SIGLOS XVI Y XVII

Serie: Historia y Sociedad
Colección **Cátedra Simón Ruiz**, nº 3

Simón Ruiz y el mundo de los negocios en Europa en los siglos XVI y XVII / Hilario Casado Alonso (ed.). – Valladolid : Ediciones Universidad de Valladolid : Cátedra Simón Ruiz, 2017

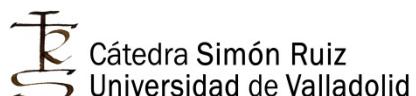
240 p. ; 24 cm. – (Historia y Sociedad. Cátedra Simón Ruiz ; 3)
ISBN 978-84-8448-913-9

1. Ruiz, Simón (1525-1597) – Biografía 2. Negocios – Europa – Historia – Siglo XVI-XVII 3. Europa – Comercio – Historia – Siglo XVI-XVII I. Ruiz, Simón (1525-1597) II. Casado Alonso, Hilario, ed. lit. III. Universidad de Valladolid, ed. IV. Serie

339(4) “15/16”

HILARIO CASADO ALONSO (ed.)

SIMÓN RUIZ
Y EL MUNDO DE LOS NEGOCIOS
EN EUROPA EN LOS SIGLOS XVI Y XVII



EDICIONES
Universidad
Valladolid

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, ni su préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

© LOS AUTORES, VALLADOLID, 2017
EDICIONES UNIVERSIDAD DE VALLADOLID
CÁTEDRA SIMÓN RUIZ. UNIVERSIDAD DE VALLADOLID

Motivo de cubierta: Xilografía publicada en J. Pauli, *Schimpff und Ernst*. Estrasburgo, 1522
(Fundación Museo de las Ferias)

Motivo de contracubierta: Escultura orante en alabastro de Simón Ruiz. Pedro de la Cuadra,
1597 (Fundación Museo de las Ferias. Medina del Campo)

Diseño de cubierta: Ediciones Universidad de Valladolid

ISBN: 978-84-8448-913-9

Dep. Legal: VA-183-2017

Imprime: Gráficas Gutiérrez Martín - Valladolid

ÍNDICE GENERAL

CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN. Hilario Casado Alonso	11
CAPÍTULO II	
MERCADERES EN FRANCIA EN EL SIGLO XVI. Francis Brumont	21
CAPÍTULO III	
DEL INTERCAMBIO MERCANTIL A LA GUERRA ECONÓMICO-FINANCIERA: ESPAÑA E INGLATERRA EN EL SIGLO XVI. José Ignacio Martínez Ruiz	45
CAPÍTULO IV	
THE BUSINESS WORLD IN THE HOLY ROMAN EMPIRE IN THE SIXTEENTH CENTURY. Markus Denzel	65
CAPÍTULO V	
MERCANTI, ORGANIZZAZIONE CORPORATIVA E CONTROLLO DEL MERCATO A MILANO TRA XVI E XVII SECOLO. Giuseppe de Luca	91
CAPÍTULO VI	
NEGÓCIOS PORTUGUESES NO INÍCIO DA ÉPOCA MODERNA: OS TRATOS ATLÂNTICOS E AS FEIRAS DE CASTELA. Amândio Jorge Moraes Barros	119
CAPÍTULO VII	
COMERCIO Y FLUJOS FINANCIEROS EN LOS NEGOCIOS DE SIMÓN RUIZ. Hilario Casado Alonso	141
CAPÍTULO VIII	
LAS FERIAS DE MEDINA DEL CAMPO DESPUÉS DE LA CRISIS FINANCIERA DE 1575-1577. Alberto Marcos Martín	167

CAPÍTULO IX	
¿CÓMO FINANCIAR LOS ASIENTOS DE FELIPE II?	
PARTICIPACIONES, FACTORÍAS Y DESCUENTO DE LIBRANZAS	
Carlos Álvarez Nogal	195
CAPÍTULO X	
LE FIERE DI CAMBIO DEL XVI-XVII SECOLO: MEDINA	
DEL CAMPO UN «CASO APARTE»? Claudio Marsilio	221

I INTRODUCCIÓN

HILARIO CASADO ALONSO
Universidad de Valladolid

En 1955 Henri Lapeyre publicaba en París el libro *Une famille de Marchands: les Ruiz: contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*¹, que, en parte, era el desarrollo más completo de su anterior libro *Simón Ruiz et les 'asientos' de Philippe II*, editado dos años antes². En ambos, pero especialmente en el primero, abordaba un estudio minucioso y clarividente de las actividades comerciales y financieras de uno de los mayores hombres de negocios de la Europa del siglo XVI: Simón Ruiz Envito. A pesar de los años transcurridos desde entonces³, siguen siendo obras de referencia fundamental para aquellas personas interesadas por el pasado histórico de España. Pero, al mismo tiempo, el profesor francés dio a conocer al mundo no sólo la importancia de dicho mercader-banquero, sino también su valioso fondo documental, uno de los mejores archivos mercantiles, de tipo privado, conservado en Europa y relativo a los siglos XVI y XVII. No es extraño, pues, que en los años siguientes, merced a la sabia dirección de F. Braudel, se siguieran editando por algunos de sus discípulos muchas de sus cartas y de otros documentos mercantiles⁴. Todas estas obras siguen siendo punto de referencia para todos los estudiosos de la historia económica y, aunque hayan pasado más de cincuenta años, en muchos aspectos todavía no han sido superadas.

¹ LAPEYRE, Henri, *Une famille de Marchands: les Ruiz: contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*. Paris, Armand Colin, 1955.

² LAPEYRE, Henri, *Simón Ruiz et les 'asientos' de Philippe II*. Paris, Armand Colin, 1953.

³ Tendremos que esperar hasta el año 2008 para contar con una espléndida edición española por parte de la Junta de Castilla y León y merced a la iniciativa de A. García Simón y a la cuidada traducción de C. Martínez Shaw.

⁴ VAZQUEZ DE PRADA, Valentin, *Lettres marchandes d'Anvers*. Paris, 1960. 4 vols. RUIZ MARTIN, Felipe, *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*. Paris, 1965. SILVA, J. Gentil da, *Stratégie des affaires à Lisbonne entre 1595 et 1607: lettres marchandes des Rodrigues d'Evora et Veiga*. Paris, 1956. SILVA, J. Gentil da, *Marchandises et finances. Lettres de Lisbonne, 1563-1578*. Paris, 1959-1961. 2 vols.

Toda esta colección abrió para el mundo académico un panorama acerca de la historia de Europa que era antes prácticamente desconocido, donde solo se hablaba de las grandes compañías mercantiles y financieras alemanas de los Függer, Welser y Hoechstetter; las genovesas de los Centurione, Spinola, Di Negro, Doria, Vivaldi, Lomellini, Gentile, Pinello, Grimaldi,...; las florentinas de los Medici, Strozzi, Salviati, Bonsignori, Acciaiuoli, Bardi, Peruzzi, Medici. Frescobaldi,...; las luquesas de los Bonvisi, Michaeli y Arnolfini; etc. A partir de entonces, se comenzó a hablar de las castellanas de los Dueñas, Bernuy, Salamanca, Gallo, Maluenda, Quintanadueñas, Lerma, Astudillo, Haro, Carrión, Espinosa... Pero siempre las actividades mejor conocidas han sido las de Simón Ruiz. Este personaje es un magnífico ejemplo de triunfo en los negocios en una Europa en pleno Renacimiento y en los inicios de la globalización. En palabras de H. Lapeyre, «su carrera nos muestra una ascensión regular: comienza como importador de telas de Bretaña, participa más tarde en los tráficos más diversos, gana enormes sumas especulando con los cambios e interviene en numerosísimos asientos, ya sea aportando capitales, ya sea contentándose con una comisión. Castilla puede estar orgullosa de haber producido una figura tan notable de gran hombre de negocios que sostiene la comparación con sus rivales italianos o alemanes».

La Cátedra Simón Ruiz de la Universidad de Valladolid nació en 2012, merced al acuerdo suscrito por dicha institución y la Fundación Museo de las Ferias de Medina del Campo, con el apoyo financiero del Banco de Santander, con la finalidad de estudiar la historia del comercio y de las finanzas. Por ello, nos pareció adecuado organizar, en junio de 2016, un Congreso Internacional para que prestigiosos historiadores, procedentes de diversos países, pusieran en común y debatieran los avances que en el conocimiento del mundo de los negocios de la Europa de los siglos XVI y XVII se han producido desde la publicación del famoso libro de H. Lapeyre. Dicho tema de investigación, aunque algo abandonado por la historiografía en los últimos veinte años, está resurgiendo recientemente merced a la aplicación de nuevas metodologías procedentes de la teoría económica, la sociología, la antropología, la historia política y cultural. Aparte de la realización de congresos, la impartición de conferencias, la publicación de libros en una colección editada por la Universidad de Valladolid, junto con la puesta a disposición de documentos y textos en la plataforma Cervantes Virtual, la Cátedra está realizando labores de asesoramiento científico de estudios paleográficos y diplomáticos, de catalogación y digitalización del propio archivo de Simón Ruiz, hoy depositado en la Fundación Museo de las Ferias de Medina del Campo.

Como se ha indicado más arriba, las investigaciones acerca de la historia del comercio en el periodo preindustrial tuvieron su periodo de máximo apogeo en las décadas de los años 1950-1970, dejando aparte los precedentes

de las grandes obras de H. Pirenne y R. S. Lopez. Gran parte de dichos trabajos se inscriben en la denominada «Escuela de los Annales», impulsada por M. Bloch, L. Fevre y F. Braudel. Sin embargo, a partir de los años ochenta, el declive de la historia económica y el impulso de la historia de las mentalidades y de la nueva historia del poder político arrinconaron, de alguna manera, el interés por los comerciantes y los grandes financieros internacionales. Pero en los últimos años han surgido nuevas corrientes de investigación, que han vuelto a poner en primer plano la historia mercantil y financiera.

Varias son las nuevas tendencias. La aparición del libro de Philip Curtin, *Cross-Cultural Trade in World History*⁵, que estudiaba las características de las diásporas mercantiles a lo largo de la historia. Redes de comerciantes asentados en el extranjero y extendidas por una amplia geografía mundial, cuyos vínculos venían marcados por lazos étnicos, lingüísticos, culturales y religiosos. Lo que no impedía que hubiera contactos multiculturales entre ellos y con las sociedades en las que vivían y negociaban. Para él y para sus numerosos continuadores, la confianza interpersonal que caracterizaba las relaciones entre sus miembros venía marcada por lazos de parentesco, por su identidad y, especialmente, por cuestiones religiosas⁶. Junto a estas líneas de investigación se ha sumado otra, procedente de la sociología y de la antropología, el estudio de las redes sociales. En este caso aplicadas a las redes mercantiles. Se analiza la compleja formación de algunos grupos, asociaciones formales e informales, que formaron redes comerciales a finales de la Edad Media y durante la Edad Moderna, generando flujos de bienes materiales, dinero y otros valores que conformaron las economías urbanas de aquellos siglos. Pero al mismo tiempo, se pretende analizar las relaciones sociales que mantuvieron mediante el empleo de las técnicas sociológicas de reconstrucción de dichos lazos en el mundo mercantil⁷.

Igualmente, en los últimos 10 años han surgido otras dos corrientes historiográficas que han puesto de moda los estudios de las relaciones mercantiles a lo largo del mundo: la *Global History* y la *Atlantic History*. El actual proceso de globalización ha venido acompañado de un espectacular crecimiento de los intercambios comerciales, que ha mostrado los diferentes niveles de progreso económico existentes en el mundo contemporáneo. De ahí el interés por analizar y comparar los desarrollos de los diferentes continentes y, especialmente,

⁵ CURTIN, Philip, *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge, 1984.

⁶ TRIVELLATO, Francesca, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in the Early Modern Period*. New Haven, 2009.

⁷ CARACUSI, Andrea y JEGGLE, Christof (eds.), *Commercial Networks and European Cities, 1400-1800*. Londres, 2014. CASADO ALONSO, Hilario, *El Triunfo de Mercurio. La presencia castellana en Europa (siglos XV y XVI)*. Burgos, 2003. GIPOULOUX, Francois, *La Méditerranée asiatique. Villes portuaires et réseaux marchands en Chine, an Japon et en Asie du Sud-Est, XVIe-XXIe siècle*. París, 2009.

buscar en qué épocas del pasado se han producido las actuales diferencias existentes en la actualidad. Es lo que, en palabras de su máximo exponente K. Pomeranz, se ha denominado la «gran divergencia», en este caso acontecida entre Europa y Asia (especialmente China), que señala que sucedió a partir del siglo XVIII⁸. A partir de esas premisas, estamos asistiendo en los últimos cinco años a un boom de publicaciones y proyectos de investigación, donde se comparan las diversas regiones europeas, especialmente las inglesas, que estaban comenzando entonces el proceso de industrialización, con lo acontecido en ese momento en China, explicando las razones de la hegemonía económica de Europa. Incluso, algunos autores rastrean tales divergencias en momentos anteriores, desde los mismos comienzos de la Edad Moderna⁹. Incluso, últimamente estos análisis comparativos se están haciendo para estudiar la diferente evolución económica entre la Europa del Norte y la Europa del Sur, lo que se ha denominado la «pequeña divergencia»¹⁰.

Tal moda historiográfica, fruto del interés actual por el gigante asiático, ha venido precedida y acompañada por las investigaciones que comparan en diversas épocas la historia de diversos países y territorios, destacando las interrelaciones entre las diversas partes del mundo desde finales de la Edad Media hasta la actualidad. Es la denominada *Global History*. Unos años antes, tal tipo de análisis se enfocaba exclusivamente en el área atlántica, investigando las fuertes interconexiones de Europa con África y América. Es la llamada *Atlantic History*¹¹. La principal crítica que se puede hacer de estas historio-

⁸ POMERANZ, Kenneth, *The Great Divergence: China, Europe and the making of the modern world economy*. Princeton, 2000. ACEMOGLU Daron y ROBINSON, James A., *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York,, 2012.

⁹ O'ROURKE, K. H. y WILLIAMSON, J. F.: «When did globalisation begin?», *European Review of Economic History*, 2002, 6, pp. 23-50. EPSTEIN, S. R.: «The rise of the west», in J. A. HALL, R. SCHROEDER, R. (eds.): *An anatomy of power: the social theory of Michael Mann*. Cambridge, 2006, pp. 233-262. BROADBERRY, S. y GUPTA, B.: «The Early Modern Great Divergence: Wages, Prices and Economic Development in Europe and Asia, 1500-1800», *Economic History Review*, 59, 2006, pp. 2-31. VAN ZANDEN, L.: «The road to the Industrial Revolution: hypotheses and conjectures about the medieval origins of the «European Miracle»», *Journal of Global History*, 2008, n.º 3, pp. 337-359. PAMUK, S.: «The Black Death and the origins of the «Great Divergence» across Europe», *European Review of Economic History*, 11, 2007, pp. 289-317. KURAN, T.: *The Long Divergence: How Islamic Law Held Back the Middle East*. Princeton, 2011.

¹⁰ VAN ZANDEN, Jan Luiten. *The Long Road to the Industrial Revolution. The European Economy in a Global Perspective, 1000-1800*. Leiden, 2009. MALANIMA, Paolo, *Pre-modern European Economy: One Thousand Years (10th-19th centuries)*. Leiden, 2009. ALVAREZ-NOGAL, Carlos y PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro. «The Rise and Fall of Spain (1270-1850)», *The Economic History Review*, 66, no. 1 (2012), pp. 1-37. Enrique LLOPIS, José Antonio SEBASTIÁN, Vanesa ABARCA, José Ubaldo BERNARDOS y Ángel Luis VELASCO, «¿Retrocedió el producto agrario por habitante en la Europa moderna? El caso castellano», *Documentos de trabajo AEHE*, 2016.

¹¹ BAYLYN, B.: *Atlantic History. Concepts and contours*. Cambridge, 2005. McCUSKER, J. J. y MORGAN, K. (eds.): *The Early Modern Atlantic Economy*. Cambridge, 2000. CAÑIZARES-ESGUERRA, J. y SEEMAN, E. (eds.): *The Atlantic in Global History: 1500-2000*. New Jersey, 2007. CRESPO SOLANA, Ana (coord.), *Comunidades transnacionales. Colonias de mercaderes extranjeros en el Mundo Atlántico (1500-1830)*. Madrid, 2010.

grafías es que están profundamente sesgadas por la visión anglosajona de la historia, donde sólo se toma en consideración como protagonistas a los agentes ingleses y al Imperio Británico, mientras que los mercaderes y colonos españoles, portugueses, franceses e italianos, así como el Imperio español y portugués —más importante que el británico en los siglos XVI y XVII—, pasan casi desapercibidos. No en vano tendríamos que hablar de la «*Anglosaxon Global History*» y de la «*Anglosaxon Atlantic History*»¹². Sin embargo, estas investigaciones han tenido el mérito de volver a colocar al comercio como elemento de enorme importancia para el estudio de las conexiones que, a escala global, se han dado a lo largo del tiempo¹³. El comercio sirve, pues, para analizar, como ha hecho el profesor C. A. Bayly, la globalización arcaica y el nacimiento de la primera globalización moderna. Señala la manera en que se intensificaron las economías locales, que fueron los principales motores del cambio incluso antes de la industrialización a gran escala. Interconexiones e interdependencias entre las distintas sociedades que no solo fueron económicas sino también culturales. Concluye que debido al desarrollo del comercio y de las comunicaciones hubo ya similitudes y paralelismos en todo el planeta desde épocas arcaicas. La difusión de unas mismas modas de vestir, de usos, de hábitos, de costumbres y de comportamientos a ambos lados del Atlántico están anticipando las grandes globalizaciones de los siglos XVIII y XIX. Para él toda historia local, nacional o regional tiene que ser, en aspectos importantes, una historia global¹⁴. Globalización que ha sido estudiado en múltiples contextos, entre los cuales se incluye el de las guerras comerciales¹⁵.

En este juego de interconexiones entre las diversas sociedades, uno de los aspectos más ilustrativos de dicho fenómeno es el análisis del valor económico, cultural y simbólico de las mercancías. El primero es el que tradicionalmente ha estudiado la historia económica, pero en los últimos años ha venido acompañado por un inusitado interés por el valor cultural y simbólico de muchas de las mercancías que se intercambiaban desde finales de la Edad Media. Los objetos, entonces como ahora, no sólo tenían un significado económico sino también cultural. Por esa razón muchos de los productos deben de contextualizarse en el mundo social donde se desenvuelven

¹² Ver a este respecto las reflexiones que he hecho in CASADO ALONSO, Hilario, «The Economic History of Spain in the Early Modern Ages», in AMMANNATI, Francesco (ed.): *Dove va la Storia Economica? Metodi e Prospettive. Secc. XIII-XVIII. XLII Settimana di Studi Istituto Internazionale Francesco Datini*. Prato (en prensa).

¹³ POMERANZ, Kenneth y TOPIK, Steven, *The World that Trade Created. Society, Culture, and World Economy. 1400 to Present*. New York, 2006.

¹⁴ BAYLY, Christopher A., *El nacimiento del mundo moderno, 1780-1914*. Madrid, 2009. pp. 5-119.

¹⁵ FINDLAY, Ronald y O'ROURKE, Kevin H., *Power and Plenty. Trade, War, and World Economy in the Second Millennium*. Princeton, 2007.

los intercambios¹⁶. Otro tanto se puede decir del intercambio de determinadas mercancías, concebidas como regalo y símbolos de poder y de gracia en las sociedades europeas, las cuales servían como lubricante de las relaciones sociales: entre las familias, los esposos, las corporaciones, las instituciones y las autoridades políticas¹⁷. El objeto no debe ser considerado únicamente como una mercancía sino que es, también, un distintivo de prestigio social, donde el valor económico se mezcla con el valor simbólico¹⁸. En suma, estamos ante el nacimiento de un mundo en el que la distinción, el lujo, el decoro y las apariencias son muy importantes y, en consecuencia, los objetos suntuarios y exóticos, los regalos y las mercancías tienen múltiples acepciones y significados¹⁹. Valores que se desarrollaron ampliamente entre determinadas capas de la sociedad europea de los siglos preindustriales. Junto a ello, la circulación de estas mismas élites sociales europeas en un espacio cada vez más abierto hizo que dichos símbolos culturales se propagaran por otros continentes. En esta globalización cultural uno de los principales factores fue el desarrollo del comercio.

Al mismo tiempo, otro de los aspectos a analizar es la existencia de cadenas de mercancías de unos espacios geográficos a otros en un mundo cada vez más interconectado. Por un lado, estudiar las interacciones entre la oferta y la demanda de determinados productos, para de esta manera entender las razones que explican la demanda de tal o cual mercancía en un momento dado y, en consecuencia, por qué aumenta su oferta. Sería, pues, aplicar los postulados de la «revolución industrial» de J. de Vries²⁰ y de los numerosos trabajos

¹⁶ ARAM, Bethany y YUN-CASALILLA, Bartolomé (eds.), *Global goods and the Spanish Empire, 1492-1824: circulation, resistance and diversity*. Nueva York, 2014.

¹⁷ HOWELL, Martha. C.: *Commerce before capitalism in Europe, 1300-1600*. Cambridge, 2010. pp. 145-207.

¹⁸ ABRAHAM-THISSE, Simone, «La valeur des draps au Moyen Âge: De l'économique au symbolique», in BOONE, Mark, *In But Not of the Market: Movable Goods in the Late medieval and Early Modern Economy*. Bruselas, 2007. pp. 17-53. APPADURAI, Arjun, *The social life of things: Commodities in cultural perspective*. Cambridge, 1995. SMITH, Pamela y FINDLEN, Paula (eds.), *Merchants & Marvels. Commerce, Science, and Art in Early Modern Europa*. New York, 2002. PIEPER, Renate, «Papagayos americanos, mediadores culturales entre dos mundos», in STOLS, Eddy., THOMAS, Werner. y VERBERCKMOES, Johan (eds.), *Naturalia, Mirabilia & Monstrosa en los Imperios Ibéricos (siglos XV-XIX)*. Lovaina, 2006. pp. 123-134.

¹⁹ BOURDIEU, Pierre, *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Madrid, 1991. PINCHERA, Valeria, *Lusso e decoro: vita quotidiana e spesse dei Salvati di Firenze nei sei e settecento*. Pisa, 1999. AGO, Renata, *Il gusto delle cose. Una storia degli oggetti nella Roma del Seicento*. Roma, 2006. MALANIMA, Paolo, *Il lusso dei contadini. Consumi e industrie nelle champagne toscane del Sei e Settecento*. Bolonia, 1990. SARTI, Raffaella, *Vida en familia: casa, comida y vestido en la Europa Moderna*. Barcelona, 2002. WRIGHTSON, Keith, *Early Necessities. Economic Lives in early modern Britain*. New Haven, 2000. ALLEN, Robert C., BENGTSSON, Tommy y DRIBE, Martin (eds.): *Living Standards in the Past. New Perspectives on Well-Being in Asia and Europe*. Oxford, 2005. SA, Isabel dos Guimarães y GARCÍA FERNÁNDEZ, Máximo (dir.), *Portas adentro. Comer, vestir e habitar na Península Ibérica (ss. XVI-XIX)*. Valladolid, 2010.

²⁰ DE VRIES, Jan, *The Industrious Revolution: Consumer Behaviour and the Household Economy, 1650 to the Present*. Cambridge, 2008 (Ed. Española, Barcelona, 2009).

sobre la historia del consumo²¹. La pregunta a hacernos es saber si el aumento de la demanda de determinados productos y la oferta de éstos mismos tiene su propia dinámica o es, por el contrario, fruto de una mejor forma de comercialización y de marketing. Casos como el estudiado por D. Hancock para los vinos de Madeira, donde la demanda americana cambió las formas de producción y el tipo de vino elaborado, son reveladores de dicha situación²². Esta metodología puede aplicarse a las transferencias de mercancías en el ámbito atlántico, analizando los circuitos que se fueron creando en los siglos XV y XVI. Pero, de igual manera, podemos comprobar cómo los centros geográficos de producción fueron cambiando a lo largo de los años, transformando las estructuras económicas y sociales de las colectividades locales. Fenómeno que ha sido estudiado para el caso de los circuitos de algunas mercancías entre América y Europa²³, pero que podía ser extensible entre otros continentes.

Otro ámbito donde se han producido grandes innovaciones historiográficas es el relacionado con el mundo mercantil y financiero respecto a la fiscalidad. Aquí, la «*New Fiscal History*» ha abierto nuevas perspectivas al insertar los problemas de las haciendas estatales y locales de la Europa preindustrial dentro de la política, la sociedad y la economía del momento²⁴. Aquí el protagonismo de las finanzas de la monarquía hispánica y, en consecuencia, de Simón Ruiz ha dado lugar a nuevas e interesantes reflexiones, algunas de las cuales se contienen en varios capítulos de esta obra.

El libro ha sido estructurado en dos partes. Una primera en la que se aborda un panorama general del mundo de los negocios en Europa en la se-

²¹ BREWER, John y PORTER, Roy, *Consumption and the world of goods*. Londres y Nueva York, 1993. LLOPIS, Enrique, TORRAS, Jaume y YUN, Bartolomé (eds.): *El consumo en la España preindustrial*. Número extraordinario. *Revista de Historia Económica*. 2003 Año XXI. MACKENDRICK, Neil, BREWER, John y PLUMB, John Harold, *The Birth of a consumer society. The commercialisation of eigtheenth century England*. Londres, 1982. ROCHE, D.: *Histoire des choses bancales. Naissance de la consommation dans les sociétés traditionnelles (XVIIe-XIXe siècle)*. Paris, 1988. STEARNS, Peter N., *Consumerism in World History: The Global Transformation of Desire*. Londres, 2001. TORRAS, Jaume y Bartolomé YUN (dirs.): *Consumo, condiciones de vida y comercialización. Cataluña y Castilla, siglos XVII-XIX*. Valladolid, 1999. TENTMANN, Frank, *Empire of Things. How We Became a Woeld of Consumers, from the Fifteenth Century to the Twenty-first*. Londres, 2016. ROCHE, Daniel, *Histoire des choses bancales. Naissance de la consommation dans les sociétés traditionnelles (XVIIe-XIXe siècle)*. Paris, 1998.

²² HANDCOCK, David J., *Citizens of the World. London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*. Cambridge, 1995. HANDCOCK, David J., «L'émergence d'une économie de réseau (1640-1815). Le vin de Madère», *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, n.º 3, 2003, pp. 649-672. HANDCOCK, David J., *Oceans of wine: Madeira and the emergence of American trade and tast*. New Haven, 2009.

²³ TOPIK, Steven, MARICHAL, Carlos y FRANK, Zephir (eds.), *From Silver to Cocaine. Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500-2000*. Durham, 2006.

²⁴ BONNEY, Richard (ed.), *Economics System and State Finance*. Oxford, 1995. BONNEY, Richard (ed.), *The rise of fiscal State in Europe. c. 1200-1815*. Oxford, 1999. YUN CASALILLA, Bartolomé, O'BRIEN, Patrick K. y COMÍN COMÍN, Francisco, *The Rise of Fiscal States. A Global History, 1500-1914*. Cambridge, 2012.

gunda mitad del siglo XVI, la época en la que vivió Simón Ruiz. De manera que sirva para enmarcar su figura, al mismo tiempo para que se destaque el papel central que la economía española jugó en el mundo durante esos años. Sin duda, la época más influyente de España en toda la historia de Europa. En una segunda parte, se estudian aspectos concretos de la actividad de dicho banquero y mercader: la actividad de las ferias de Medina del Campo en los siglos XVI y XVI, sus flujos monetarios y los préstamos a la Hacienda Real.

El libro comienza con un estudio del profesor Francis Brumont de la Universidad de Toulouse-Jean Jaurés, el cual analiza el mundo mercantil de Francia en el siglo XVI, repasando sus numerosas características, pero destacando que dicho reino fue un territorio de acogida de comerciantes y financieros venidos de fuera. Todos ellos formaron una comunidad poderosa, pero totalmente inserta en la sociedad del momento, ya que su aspiración, al igual que la de sus colegas franceses, fue la ocupación de cargos políticos y el ennoblecimiento.

José Ignacio Martínez Ruiz de la Universidad de Sevilla aborda un tema muy poco conocido, las relaciones comerciales entre Inglaterra y España en la segunda mitad del siglo XVI. Periodo en el que se han investigado más las cuestiones bélicas —especialmente las relativas a la Gran Armada— que las económicas. Frente a lo que se había opinado hasta ahora, destaca el intenso flujo de intercambios mercantiles, incluso en periodo de hostilidades, entre Andalucía y los puertos de Bristol y Londres, tal como constatan sus cuentas aduaneras. Por todo ello, plantea la necesidad de seguir investigando sobre dicha materia, pues son los momentos precedentes de la fuerte llegada de barcos y comerciantes ingleses, que se producirá en el siglo XVII.

El mundo de los negocios en el Imperio Germánico en el siglo XVI es abordado por Markus A. Denzel de la Universidad de Leipzig. En su capítulo traza el panorama general del comercio en el área germánica, deteniéndose en el estudio de las rutas, las técnicas y las innovaciones empresariales que se produjeron en el siglo XVI. Tema hoy objeto de fructíferas investigaciones para otras regiones de Europa. En su caso, la aparición de instituciones, como las grandes ferias de Fráncfort y Leipzig, las técnicas de pago, la contabilidad por partida doble, la enseñanza mercantil, etc. Constata la existencia de dos Alemanias, la del sur, más evolucionada por sus contactos con el mundo mediterráneo, y la del norte hanseática, menos desarrollada.

El mundo de los negocios en Italia, tan diverso y complejo en la época, es analizado para el caso lombardo en un trabajo de Giuseppe De Luca de la Universidad de Milán. En el aborda cómo se establecía el control del mercado en Milán en los siglos XVI y XVII. Aquí el encuadramiento corporativo actuaba como regulador de la oferta, donde el endeudamiento artesanal jugaba un papel muy importante. Pero, al mismo tiempo, el desarrollo de un grupo

de intermediarios, *sensali*, servía para controlar la demanda, actuando como oligopolistas y donde, también, el dominio del crédito era fundamental. En ambos casos, serán las élites de hombres de negocios las que vigilaran el mercado a su favor.

La parte de exposición del panorama europeo se cierra con el vecino reino de Portugal, donde el crecimiento mercantil y financiero fue muy destacado en el siglo XVI. Tal asunto es abordado por Amândio Barros, profesor de la Escola Superior de Educação do Politécnico de Oporto. Allí analiza las redes de negocios de dichos mercaderes y financieros portugueses, destacando sus fuertes conexiones con las ferias de Castilla. En este asunto son de destacar los vínculos que mantuvieron con Simón Ruiz algunos de los grandes comerciantes de Oporto, especialmente el caso de Simão y Bento Vaz. Estas relaciones son menos conocidas que las que mantuvo con otros socios portugueses, como los Rodrigues d'Evora et Veiga, los Gomes de Acosta o los Mendes, pero que sirven para esclarecer los fuertes lazos surgidos entre España y el mercado brasileño en el siglo XVI.

Como se ha señalado, la segunda parte del libro está dedicada a estudiar el caso español y, más en concreto, la figura de Simón Ruiz y las ferias de Medina del Campo. El primer estudio está hecho por Hilario Casado de la Universidad de Valladolid, que estudia los flujos financieros que el mercader-banquero medinense hizo a lo largo de su vida empresarial a través del giro de letras de cambio. Utiliza para ello una fuente documental hasta ahora poco empleada, los datos aportados por los numerosos libros de contabilidad. Ello le permite cuantificar dichos movimientos dinerarios y su evolución, señalar las principales plazas cambiarias, sus agentes extendidos por Europa e, incluso, calcular sus beneficios. Su conclusión es clara, dicho personaje supo negociar bien y mucho, sorteando las turbulencias de la época, lo que explica su enorme fortuna.

Alberto Marcos Martín de la Universidad de Valladolid estudia las ferias de Castilla en el último cuarto del siglo XVI. Periodo en el que en ocasiones se decía que apenas habían funcionado después de la crisis financiera de 1575. Por el contrario, confirma lo que hace años dijeron H. Lapeyre y F. Ruiz Martín, que afirmaron que estas atravesaron un periodo brillante y funcionaron perfectamente. Para ello sigue minuciosamente las vicisitudes acaecidas en dichos años, mostrando las tensiones que atravesaron en las décadas de 1580 y 1590, para finalizar ver su declive en los inicios del siglo XVII.

Las cuestiones financieras de Simón Ruiz y de otros banqueros españoles y extranjeros, en relación con la Hacienda de Felipe II, son estudiadas por Carlos Álvarez Nogal de la Universidad Carlos III de Madrid. En su trabajo analiza el grupo de prestamistas genoveses y cómo éstos consiguieron reclutar los capitales que prestaron al monarca. Describe la red crediticia que tejieron para

tal fin, deteniéndose en dos procedimientos fiscales: la participación en asientos y factorías, y la venta de libranzas. Demuestra, pues, cómo el ahorrador castellano se involucró intensamente en tales créditos, lo que explica el fuerte impacto que tuvo sobre sus caudales y el conjunto de la economía española las quiebras de la hacienda. Incluso, ejemplifica en los casos de Simón Ruiz y de Lorenzo Spinola el papel que ejercieron de intermediarios para vender dichos créditos entre una pléyade de particulares.

El capítulo de Claudio Marsilio de la Universidad de Lisboa presenta un panorama general de las ferias de Europa en relación con las de Medina del Campo en los siglos XVI y XVII. Muestra cómo éstas siguieron estando muy vivas a pesar de la crisis de la economía española del seiscientos. Aunque el centro de decisión política y económica se había desplazado a Madrid, las ferias de Medina siguieron marcando la cotización de los cambios con respecto a otras plazas europeas durante toda la centuria. Hecho hasta ahora totalmente desconocido.

En suma, estamos ante un libro donde sus respectivos autores no solo ponen al día los conocimientos historiográficos sobre Simón Ruiz y el mundo de los negocios en los siglos XVI y XVII, sino que abren nuevas vías a la investigación para el futuro. Empeño en el que continuará, si los tiempos no cambian y no aparecen nuevas turbulencias, la Cátedra Simón Ruiz de la Universidad de Valladolid a través de sus diversas actividades anuales. Simplemente, me queda para concluir dar las gracias a la Fundación Museo de las Ferias de Medina del Campo y a su personal por las facilidades y, sobre todo, por la colaboración que nos prestaron para la realización del Congreso durante los pasados 27 y 28 de junio de 2016. Agradecimiento que debe de hacerse, de manera especial, para con Antonio Sánchez del Barrio, Diana Peñáz Flores y David Carvajal de la Vega, colaboradores esenciales en todas las tareas congresuales. Y, como no, al Banco de Santander, en la persona de José María Pino Muela, por su aliento y apoyo económico. Finalmente, a todos los congresistas y asistentes, que participaron muy vivamente en los debates. Espero que el objetivo que nos propusimos al hacer este congreso, poner al día la figura de Simón Ruiz, se haya cumplido.

Hilario Casado Alonso
Director de la Cátedra Simón Ruiz

II

MERCADERES EN FRANCIA EN EL SIGLO XVI

FRANCIS BRUMONT
Universidad de Toulouse-Jean Jaurès

Hace más de medio siglo, se publicó la obra pequeña, aunque magistral, de Pierre Jeannin, *Les marchands au XVI^e siècle*¹, en la cual el autor empezaba por contar la vida de Jakob Fugger «el rico», aquel modelo de lo que podría ser el gran mercader renacentista. Pero aquel, como otros sus pares, era solo la punta de una pirámide inmensa de pequeños y medianos mercaderes de los cuales se nutría la estrecha cúpula de los que han dejado alguna huella en la historia, gracias a su riqueza, a sus relaciones con los soberanos, a los palacios y obras de arte que nos han legado y que podemos todavía admirar. Todos, del mercero andante en ferias al banquero de reyes, tienen algunos rasgos comunes; la movilidad es uno de ellos: movilidad geográfica en su oficio, movilidad social a la cual aspiran y que les permite el dinero que da el manejo de la mercancía. El mercader deja su lugar de origen para tener más oportunidades, viaja para aprender el oficio y después para ejercerlo. Ejerce funciones municipales, compra oficios y señoríos, educa a sus hijos y casa a sus hijas con retoños de la vieja nobleza, de manera que el grupo social de los mercaderes, muy diverso y variopinto, se renueva constantemente en su base y se empobrece, al menos numéricamente, en su cúpula. Antes de empezar verdaderamente, señalar que hablaremos sobre todo de la primera mitad del siglo, lo que llamamos el «*beau XVI^e siècle*», antes de nuestras guerras civiles, y recordar pues que la vida y la actividad de nuestros mercaderes se inscribe en un largo periodo de expansión, empezado ya a mediados del siglo precedente, caracterizado, entre otras cosas, por el auge de la demanda en productos básicos, propiciada por el aumento de la población, por la inflación que, al borrar

¹ JEANNIN, Pierre, *Les marchands au XVI^e siècle*, Paris, Seuil, 1957, 192 p. Para una visión actualizada, CASADO ALONSO, Hilario, «Comercio, finanzas y hombres de negocios en los siglos XV y XVI: entre Jacob Fugger y Simón Ruiz», en SÁNCHEZ DEL BARRIO, Antonio (coord.), *Francesco Datini, Jacob Fugger, Simón Ruiz. Los legados artísticos y documentales de tres grandes hombres de negocios*, Valladolid, Junta de Castilla y León, Medina del Campo, Museo de las Ferias, 2009, pp. 43-61.

las deudas, favorece a los emprendedores, por las infinitas posibilidades que propicia el descubrimiento de nuevos mundos, por el desarrollo de las ciudades y el enriquecimiento de las clases medias urbanas, de las cuales forman parte nuestros mercaderes.

1. EL MERCADER VIENE DE FUERA

1.1. *Forasteros*

Forasteros o verdaderos extranjeros, muchos mercaderes han llegado jóvenes, o sus padres, en las ciudades donde ejercen. Para los primeros, proceden del vivero de los mercaderes rurales o de las pequeñas villas, que tienen relaciones con los mercaderes más importantes de la ciudad, ya que son los que compran a los productores locales, el vino, la lana, el trigo, los carneros, el lino, el pastel, los paños o las telas y otras cosas que necesitan los mercaderes urbanos para exportar o redistribuir. Mandar a uno de sus hijos para formarse en casa de uno de estos conocidos, preferentemente oriundo de la misma villa o comarca, nada más corriente y banal y, si el chico tiene capacidades, mandarlo fuera, al extranjero o a otra ciudad con la cual dicho mercader trata, en casa de uno de sus correspondentes u asociados. En todas las ciudades, encontramos a estos forasteros que proceden de las provincias vecinas o más alejadas. Y es así que en Toulouse, solo entre los mercaderes de pastel, los hay que proceden del Pirineo, de Bearne (una provincia cuyos mercaderes solían controlar estos intercambios en el siglo XV), como los De Prat, Lasalle, Cortade, o los Casamayou, presentes también en Rouen y Burdeos. En su mayoría han salido de Oloron, en la ruta del Somport, una pequeña ciudad muy activa en los intercambios franco-españoles y cuyos mercaderes han «bajado» también a Navarra y Aragón². Otros proceden de la vecina Bigorra, como Pierre Turon socio de los Casamayou, de las provincias periféricas del Macizo Central, de Rouergue, como Jean Boisson, ya en el siglo XV, los Assézat o los Delpech, de Quercy, como otros Boisson y los Lancefoc, estos también desde el XV. No podemos tampoco dejar de mencionar a los Vascos, que encontramos en toda parte, y no solo mercaderes: en Toulouse, Jean de Cheverry, yerno y asociado de los Lancefoc, como veremos, llegado hacia 1515, siempre pronto

² BRUMONT, Francis, «Oloron, au centre du commerce des toiles de Laval au XVI^e siècle», en *Revue de Pau et du Béarn*, 2005, pp. 163-178, y para un ejemplo más llamativo, *-d.º*, «Arnao del Plano, Oloronais, bourgeois d'Anvers et financier de Charles Quint», en *Revue de Pau et du Béarn*, n.º 42, 2015, pp. 237-242; *-d.º*, «De Laval à Saragosse, un axe peu connu du commerce des toiles au XVI^e siècle», en *Congreso de la AEHE*, Santiago de Compostela, 2005 (inédito).

a socorrer a cualquier paisano suyo a su paso en Toulouse y que, cuando dictó su testamento ante el escribano, solo quiso dos testigos, dos curas vascos de su parroquia³. Numerosos vascos hay también en Burdeos, los Duhalde, Harrambillette, de Behere...⁴ y otros tantos Bearneses, todos implicados en el comercio del vino y del pastel, y también en la financiación de la pesca al bacalao que practican, no los Bordeleses, sino los marineros de Bayona o San Juan-de-Luz que vienen a Burdeos a buscar dinero y abastecimiento para sus expediciones⁵. Vascos hay también en Ruán, como Faciot de Cheverry, hermano de Jean y, entre otros oficios, socio de la compañía de la cual forma parte su hermano. Y eso sin hablar de los del Sur, muchas veces asociados a los Castellanos como veremos más abajo.

El Mediterráneo, como en su tiempo quiso demostrar Braudel, es el refugio natural de cuantos malviven en los montes que le rodean⁶, pero su visión excesivamente malthusiana y estereotipada no hace caso de los mercaderes organizados en compañías familiares prósperas que se esparcen, a partir de los montes, en las zonas vecinas, y no tan vecinas, que llamábamos antes «buhoneros», un término ya obsoleto después de los trabajos de Laurence Fontaine⁷. Si los encontramos tanto en Italia como en España, muchos surcan Francia con sus mercancías y, al final, si no vuelven a su valle de origen, se quedan en alguna ciudad (el 40 % de los mercaderes procedentes de Auvernia se queda en Francia en el siglo XVII, yendo los demás a España)⁸. Proceden de los Alpes, pero también del Pirineo y del Macizo Central: han sido estudiados para el siglo XVII, pero estas migraciones de mercaderes no empiezan en esta época⁹.

³ BRUMONT, Francis, «Pierre de Cheverry, le constructeur de Laréole», en PEYRUSSE, Louis y TOLLON, Bruno (ed.), *Le château de Laréole*, Toulouse, Association des Amis de l'hôtel d'Assézat, 2007, pp. 13-37.

⁴ BERNARD, Jacques, *Navires et gens de mer à Bordeaux (vers 1400-vers 1550)*, Paris, SEVPEN, 1968, pp. 493-498.

⁵ Numerosos ejemplos en los protocolos de Burdeos, por ejemplo, *Archives départementales de la Gironde*, 3 E 9843 (1549-50) o 2411 (1559-60); BERNARD, *Navires et gens de mer*, pp. 805-826; y TURGEON, Laurier, «Pour redécouvrir notre 16^e siècle: les pêches à Terre-Neuve d'après les archives notariales de Bordeaux», en *Revue d'histoire de l'Amérique française*, 1986, vol. 39, n.º 4, pp. 523-549.

⁶ BRAUDEL, Fernand, *La Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, 4.^a ed., Paris, Armand Colin, 1979, pp. 36-42.

⁷ ALBERA, Dionigi, y CORTI, Paola, «Migrations montagnardes dans l'espace méditerranéen. Esquisse d'une analyse comparative», en *Mélanges de l'Ecole française de Rome. Italie et Méditerranée*, 2000, tomo 112, n.º 1, pp. 359-384.

⁸ POJADA, Patrici, «Les xarxes comercials transpirinenques al segle XVII», en DANTÍ, Jaume (coord.), *Les xarxes urbanes a la Catalunya dels segles XVI y XVII*, Barcelona, Rafael Dalmau, 2011, pp. 64-65.

⁹ Por ejemplo, FONTAINE, Laurence, *Histoire du colportage en Europe (XV^e-XIX^e siècles)*, Paris, Albin Michel, 1993, 334 p.; -d^o-, «Espaces, usages et dynamiques de la dette dans les hautes vallées dauphinoises (XVII^e-XVIII^e siècles)», en *Annales. Histoire, Sciences Sociales*, tomo 49, n.º 6, 1994, pp. 1375-1391; y «Subir et utiliser les institutions: les réseaux de migrants dans l'Europe moderne», en *Revue du Nord*, 1994, tomo 76, n.º 307, pp. 811-821; POUJADE, Patrice, *Une société marchande. Le commerce et ses acteurs dans les Pyrénées modernes*, Toulouse, PUM, 2008, 474 p.

En Lyon, que con sus ferias y sus banqueros, puede ser considerada como la capital económica del Reino, abundan forasteros y extranjeros. Según Richard Gascon, «parmi les grands marchands lyonnais [...] les familles de vieille souche lyonnaise sont assez rares»¹⁰: las «nuevas familias» proceden de las provincias cuyos mercaderes suelen frecuentar las ferias: Languedoc, Borgoña (Jean Camus, uno de los más ricos), Auvernia, a las cuales habría que añadir las provincias francófonas vecinas, Bresse y Bugey (que entrarán en el Reino en 1601) y Saboya que perteneció al Reino hasta la paz de 1559. Lo mismo en Nantes donde los mercaderes proceden de las ciudades que tienen mayores relaciones con la capital del ducado de Bretaña: Vitré u Orléans, por ejemplo¹¹.

En suma, sin multiplicar los ejemplos, en las ciudades, pequeñas o grandes, el grupo de los mercaderes procede del exterior y se nutre de las aportaciones de fuera, de los alrededores o de más lejos. De lejos vienen también gran cantidad de mercaderes extranjeros que forman verdaderas colonias, sobre todo en las ciudades más importantes.

1.2. Extranjeros

La presencia de extranjeros, y no solo de mercaderes, ha sido objeto de numerosos estudios desde el siglo XIX, la mayoría con la idea de que era una verdadera invasión, una colonización del Reino. Entre estos estudiosos, hay que destacar a Jules Mathorez, quien hace un siglo entabló la búsqueda de cuantos extranjeros habían «invadido» Francia desde la Edad Media, en una clara perspectiva nacionalista: «Le XVI^e siècle, escribe, marque en France le triomphe de l'étranger. En aucun temps de notre histoire on n'a assisté à une infiltration de forains analogue à celle qui s'est produite sous les règnes des derniers Valois. Italiens, Allemands, Écossais, Espagnols se sont abattus sur la France et l'ont traitée en pays conquis»¹². Es cierto que esta visión no tiene valederos hoy¹³, pero Mathorez llamó la atención sobre un fenómeno general, el de la atracción de Francia sobre sus vecinos y, entre otros, pero sin duda más que otros, sobre los mercaderes de dichos países.

¹⁰ GASCON, Richard, *Grand commerce et vie urbaine au XVI^e siècle. Lyon et ses marchands (environ de 1520-environs de 1580)*, Paris-La Haya, Mouton, 1971, p. 376.

¹¹ CROIX, Alain, *Nantes et le Pays nantais au XVI^e siècle. Étude démographique*, Paris, EPHE, 1974, pp. 192-193.

¹² MATHOREZ, Jules, «Notes sur les Espagnols en France depuis le XVI^e siècle jusqu'au règne de Louis XIII», en *Bulletin Hispanique*, 1914, vol. 16, n.º 3, p. 341.

¹³ Aunque Richard Gascon define Lyon como una *colonia* y una *dependencia* de los extranjeros, sobre todo Italianos (*Grand commerce et vie urbaine*, pp. 339-340).

Entre los Italianos, es decir los Toscanos y los Lombardos, destacaremos los que viven en Lyon, donde ejercen de banqueros y mercaderes de productos de lujo, procedentes de la península, como la seda, las especias, las armas, siendo los protagonistas de las ferias de esta ciudad, tanto lo que toca a las mercancías como al manejo del dinero¹⁴. La gran mayoría procede de cuatro «naciones» que son las que fundaron las ferias de Lyon: Florencia, Milano, Lucca y Génova. Es difícil conocer el número exacto de familias asentadas de manera permanente en Lyon, ya que, por una parte, la definición de extranjero no es nada clara, y que, por otra parte, algunos van y vienen entre su ciudad de origen, Lyon y los otros centros donde las compañías tienen sucursales: algunas decenas de familias sin duda para cada una de estas cuatro naciones. Fuera de Lyon, los Italianos son poco numerosos: uno o dos en el comercio del pastel en Toulouse, algunos mercaderes-banqueros florentinos en Burdeos (Cerretani, Tovaglia)¹⁵, La Rochela (Pellegrino Dalbaigno, de Lucca)¹⁶, Nantes¹⁷ o Rouen (los Ruccelaï, florentinos¹⁸).

Los Castellanos y Vascos forman la mayor parte de los Españoles asentados en Francia, aunque podemos encontrar a algún súbdito de la Corona de Aragón en Toulouse, vendiendo lana y comprando pastel para Zaragoza; el más conocido de éstos es el mercader de Tarazona Gombal de Guaras, cuyo hermano mayor, Antonio, vivía en Londres, donde, amén de sus negocios, ejercía de espía para Felipe II¹⁹. Algunos Aragoneses vivían también en Burdeos, donde se habían naturalizado, como los Bondie, de Calatayud, o los Del Poyo²⁰. Pero, pocos iban más allá de Burdeos y en los demás puertos, Castellanos y Vascos eran los más numerosos, algunos de origen converso como los Bernuy²¹ o los López (llamados de Villeneuve), de los cuales uno,

¹⁴ GASCON, Richard, *Grand commerce et vie urbaine*, pp. 357-369 y, sobre este libro, la reseña de MORINEAU, Michel, «Lyon, l'italienne, Lyon la magnifique», en *Annales (ESC)*, vol. 29, n.º 6, 1974, pp. 1537-1550; BAYARD, Françoise, «Les Bonvisi, marchands-banquiers à Lyon (1575-1629)», en *Annales (ESC)*, 1971, vol. 26, n.º 6, pp. 1234-1269; BOUCHER, Jacqueline, *Présence italienne à Lyon à la renaissance. Du milieu du XVI^e à la fin du XVI^e siècle*, Lyon, Éditions LUGD, 1994, 175 p.

¹⁵ MICHEL, Francisque, *Histoire du commerce et de la navigation à Bordeaux principalement sous l'administration anglaise*, Burdeos, Féret, 1870, tomo II, pp. 6-48; BERNARD, *Navires et gens de mer*, pp. 500-501.

¹⁶ BRUMONT, Francis, «Les foires du Poitou et le commerce franco-espagnol au XVI^e siècle», en PRIOTTI, Jean-Philippe, y SAUPIN, Guy, dir. *Le commerce atlantique franco-espagnol. Acteurs, négocios et ports (XVI^e-XVIII^e siècles)*, Rennes, PUR, 2008, pp. 137-138.

¹⁷ CROIX, *Nantes et le Pays nantais*, pp. 192-193.

¹⁸ MOLLAT, Michel, *Le commerce maritime normand à la fin du Moyen Âge*, París, Plon, 1952, pp. 507-509.

¹⁹ CRIADO MAINAR, Jesús, *El palacio de la familia Guaras en Tarazona*, Tarazona, 2009, 223 p.

²⁰ BERNARD, *Navires et gens de mer*, pp. 502-504; BOCHACA, Michel y FAUMONT, Yohann, «La pluralité des activités, une forme de réactivité commerciale. L'exemple de Thomas de Bondié, bourgeois et marchand de Bordeaux (1505-1506)», en *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, 2013, n.º 120, pp. 79-96.

²¹ CASADO ALONSO, Hilario, «Finance et commerce international au milieu du XVI^e siècle: la compagnie des Bernuy», en *Annales du Midi*, 1991, tomo 103, pp. 323-343; y «De la Judería a la grandeza

Pierre, asentado en Toulouse, fue el abuelo materno de Montaigne, siendo su hermano, Antoine, mercader y «bourgeois» de Burdeos, en relación con Grimon Eyquem, abuelo paterno del susodicho²². Nantes y Ruán, no obstante, eran las plazas donde las colonias españolas eran las más numerosas²³. Las relaciones de Nantes y del ducado de Bretaña con el País Vasco y Castilla eran antiguas y se habían plasmado en varios tratados entre el duque y Castilla. Muchos mercaderes españoles vinieron a residir en la ciudad del Loira en el barrio llamado La Fosse, en la ribera del río, sin duda en el siglo XV y quizás antes: entre las más antiguas familias, cuyos descendientes encontramos aún en el siglo siguiente, podemos citar a los Rocaz, De La Presa, Aranda, Miranda²⁴. En este medio siglo podemos contar un centenar de familias. En el XVI, llegaron algunos más, los Astudillo, Espinosa, Compludo, y otros, siendo los Ruiz los más destacados, André, presente al menos desde 1537, y Vidores, su hermano menor²⁵; su instalación fue facilitada por su parentesco con los De La Presa y los Miranda. La colonia castellana en Ruán era un poco más reciente que la de Nantes, pero quizás más numerosa²⁶. A finales del XV llegaron los Sevilla, pronto naturalizados en Civille, y Saldaña (Saldaigne) y después los Quintanadueñas, Curiel, Pardo, Múxica, Maluenda, Salamanca y un largo etc.

Las villas y puertos del Mediterráneo, ayer como hoy, son lugares donde se mezclan toda clase de nacionalidades, procediendo, como dijimos, de las montañas del entorno, pero también de todos los países que bordan este mar, ya que no hay exclusiva ninguna contra tal o cual, a pesar de las diferencias religiosas y de los conflictos más o menos permanentes, porque los intercambios son necesarios entre los países de Levante y los del Mediterráneo occidental y, en el seno de este mar, entre Italia, España y Francia. Si se ve algún «turco» o «griego»,

de España: la trayectoria de la familia de mercaderes de los Bernuy (siglos XIV-XIX)», en *Bulletin of the Society for Spanish and Portuguese Historical Studies*, 1997, vol. XXII, n.º 2, pp. 9-27; HUXLEY, Selma, «Diego de Bernuy, ejemplo de un mercader no lanero», en *Historia de Burgos*, tomo III, Burgos, Caja de Ahorros, 1992, pp. 195-229.

²² MALVEZIN, Théophile, *Michel de Montaigne, son origine, sa famille*, Burdeos, Lefebvre, 1875, 346 p.

²³ CASADO ALONSO, Hilario, «Las colonias de mercaderes castellanos en Europa (siglos XV y XVI)», en CASADO ALONSO, Hilario (ed.), *Castilla y Europa. Comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Diputación Provincial, 1995, pp. 15-56; y «El papel de las colonias mercantiles castellanas en el Imperio hispánico», en RUIZ IBÁÑEZ, José Javier (coord.), *Las vecindades de las Monarquías Ibéricas*, Madrid, FCE, 2013, pp. 355-374.

²⁴ MATHOREZ, Jules, «Notes sur les rapports de Nantes avec l'Espagne», en *Bulletin Hispanique*, 1912, tomo XIV, n.º 4, pp. 383-407; CROIX, *Nantes et le Pays nantais*, pp. 194-198.

²⁵ LAPEYRE, Henri, *Une famille de marchands: les Ruiz. Contribution à l'étude du commerce entre la France et l'Espagne au temps de Philippe II*, París, Armand-Colin, 1955, pp. 46-51; CROIX, *Nantes et le Pays nantais*, pp. 194-196.

²⁶ DEMELEUNAERE-DOUYÈRE, Christiane, «Le commerce espagnol à Rouen au XVI^e siècle», en *Études Normandes*, 1981, n.º 2, pp. 43-54; y «Les Espagnols et la société rouennaise au XVI^e siècle», en *Études Normandes*, 1981, n.º 3, pp. 65-83; JONES-MATHERS, Constance, «Family partnerships and international trade in early modern Europe: merchants from Burgos in England and France, 1470-1570», en *Business History Review*, 1988, n.º 62, pp. 367-397.

en Marsella, por ejemplo, la mayoría de los extranjeros proceden de los países vecinos: Catalanes e Italianos, tanto en Narbona como en Marsella²⁷.

1.3. ¿Asimilación?

Ya hemos señalado como muchos de los mercaderes extranjeros se quedan muchos años en Francia y, a veces, durante varias generaciones, fundiéndose con la población local, o, mejor dicho, con las élites locales. Esta actitud, empero, es característica de los Españoles, mientras Italianos, Alemanes o Ingleses son más reacios a la integración²⁸. El primer pase previo a la integración es la naturalización que muchos de estos mercaderes, en Ruán como en Nantes o Toulouse, piden y obtienen poco después de su llegada; naturalización que les permitía equiparar sus derechos y prerrogativas con sus vecinos franceses. Casarse con un o una natural es otro paso obligado: como lo demuestra el caso de los mercaderes castellanos de Ruán, donde esta actitud domina. Un único ejemplo: el de los Civille. El ancestro Alonso (Alonce I) se casó con una normanda y entre sus cinco hijos solo uno, Alonce II, se casó con una Saldaigne y los demás, menos un cura, con naturales²⁹.

Fundirse en la sociedad es también practicar lo que hacen los demás miembros de la burguesía autóctona: hablar el francés y, en las provincias meridionales, el idioma local (occitano, gascón, provenzal), bastante parecido al catalán o al castellano por otra parte: el único autógrafo conocido de Jean de Bernuy (cuatro palabras) es en occitano, al escribir *me l'ha paguat* para significar que un deudor le ha pagado lo que le debía y así cancelar la deuda³⁰. Pero, lo más importante es conformarse a las costumbres de las clases privilegiadas locales, lo que no era muy difícil, ya que eran muy parecidas a las que imperaban en la sociedades castellana e italiana: comprar casas, tierras y señoríos, edificar palacios urbanos y mansiones rústicas, entrar en los ayuntamientos, ennoblecarse, unas prácticas sobre las cuales volveremos más abajo. No se confunden todavía del todo con la sociedad local porque no olvidan su tierra, a la cual les unen relaciones de parentesco y de negocios, con las cuales siguen escribiendo en castellano (y sin duda hablando en Ruán o en Nantes este idioma). Además, estas actitudes pueden cambiar con las circunstancias: el mismo André Ruiz que se había naturalizado unos diez años después de

²⁷ LARGUIER, Gilbert, *Le drap et le grain en Languedoc. Narbonne et Narbonnais. 1300-1789*, Perpignan, PUP, pp. 634-663; COLLIER, Joseph, y BILLIOUD, Joseph, *Histoire du commerce de Marseille*, tomo III, París, Plon, 1951, pp. 102-119.

²⁸ CASADO ALONSO, «Las colonias de mercaderes», pp. 38-46.

²⁹ DEMEULENAERE-DOUYÈRE, «Les Espagnols», pp. 68-69.

³⁰ CASTER, *Le commerce du pastel*, p. 140, n. 28 (27-I-1528).

haber llegado a Nantes a finales de los años 1530³¹, pide a Felipe II, en 1568, la naturalidad castellana para sus hijos Julián y Andrés³².

Entre los Italianos, si bien conocemos algunos casos de naturalización, en Lyon³³, o la de los Florentinos, Rucellaï, Falconieri o Acciaioli en Ruán³⁴, no son los más numerosos y suelen casarse dentro de la nación, aunque, como siempre, se pueden encontrar excepciones, como la de Nicolás Rousselay (Rucellaï) casado en Ruán con una normanda, Jeanne Vauquelin, sin duda porque fue uno de los primeros florentinos en llegar en las orillas del Sena y quería integrarse rápidamente³⁵. Pero su actitud no era la común, según Michel Mollat que puede escribir, hablando de los Italianos asentados en Normandía: «ils ne semblent pas avoir eu d'attaches profondes dans la société normande»³⁶. En Lyon, al revés, su número les permite organizarse en «naciones» que mantienen la cohesión del grupo y que participan a la vida de la ciudad (fiestas, caridad, obras pías), pero, como señala Richard Gascon, participación no significa integración³⁷. Y por otra parte, la naturalización conlleva privilegios que pueden ser provechosos para los mercaderes (como la concesión del título de «ciudadano» de Lyon), sin que esto implique el deseo de cambiar de nacionalidad. Las naturalizaciones son mucho más numerosas a partir de los años 1570, cuando la situación de los extranjeros empieza a ponerse difícil en la ciudad³⁸. Lo que permite a Richard Gascon concluir así: «au total un petit nombre d'étrangers se sont assimilés à la vie urbaine»³⁹ y trae a colación la permanencia de las alianzas matrimoniales en el seno de la «nación», aún en familias que, como los Bonvisi, han permanecido en la ciudad más de un siglo, pero siempre en alquiler: «su verdadera patria es Lucca y su universo la Europa de los negocios»⁴⁰. ¿Verdad solo leonesa? O ¿caso peculiar? Los Castellanos también seguían teniendo relaciones con sus familiares, también socios, pero parecen estar mucho mejor integrados en el medio local⁴¹.

³¹ LAPEYRE, *Une famille de marchands: les Ruiz*, p. 48.

³² Archivo General de Simancas, Registro General del Sello, julio de 1568.

³³ GASCON, *Grand commerce et vie urbaine*, pp. 367.

³⁴ DEMEULENAERE-DOUYÈRE, «Les Espagnols», pp. 78-79.

³⁵ Archives Départementales de la Seine-Maritime, 2 E 1/410, n.º 62: Jeanne Vauquelin, viuda de N. Rucellaï (22-X-1554); los hermanos Rucellaï obtuvieron sus cartas de naturalización en 1528 (DEMEULENAERE-DOUYÈRE, «Les Espagnols», pp. 78).

³⁶ MOLLAT, *Le commerce maritime*, p. 509.

³⁷ GASCON, *Grand commerce et vie urbaine*, p. 365.

³⁸ *Ibid.*, pp. 366-367.

³⁹ *Ibid.*, p. 368.

⁴⁰ *Ibid.*, p. 369.

⁴¹ URIARTE MELO, Clara, «Les contrats de compagnies de Burgos dans les échanges entre Rouen, Nantes et l'Espagne dans la seconde moitié du XVI^e siècle», en PRIOTTI, Jean-Philippe, y SAUPIN, Guy (dir.), *Le commerce atlantique franco-espagnol. Acteurs, négocios et ports (XV^e-XVIII^e siècles)*, Rennes, PUR, 2008, pp. 113-128.

2. EL MERCADER, AU COMPTOIR ET SUR LES ROUTES⁴²

La imagen de André Ruiz, pasando sus días sentado delante su mesa de trabajo, escribiendo cartas, sin otro placer que el de ir a misa (*sin tener otro descanso sino solamente oyr la misa y todo el dia escrevir y escrevir cartas*⁴³) es la de un mercader ya entrado en años y que deja las pormenores del negocio a socios y servidores, pero, la realidad de los mercaderes más jóvenes y de menos envergadura es otra: están más fuera de casa, en las carreteras y albergues, que en su despacho. Y primero para formarse y aprender el oficio.

2.1. Aprendizaje y formación

Lo normal es que, después de haber aprendido los rudimentos en casa, el hijo del mercader sea mandado fuera, en casa de un conocido y/o pariente para formarse a las realidades del oficio.

Y es así, volviendo a Toulouse, que el mayor de los hermanos Assézat, llamado Noël, cuya familia procedía del Rouergue, entró en esta ciudad al servicio de un mercader de pastel llamado Pierre Delpech, oriundo de un pueblo vecino de Espalion, la ciudad natal de los Assézat⁴⁴: fue mandado, hacia 1525, a Ruán, donde permaneció hacia 1538; el segundo hermano, Bernard, se fue a Londres hacia 1530 al servicio de los Cerretani, mercaderes toscanos de Toulouse y Burdeos. En ambas ciudades, vendían el pastel que les mandaba su dueño y, al tiempo, aprendían el oficio. Cuando regresaron a Toulouse, fue el tercer hermano, Pierre, de 23 años, quien pasó a Rouen, al servicio esta vez de sus dos mayores, ya asentados como mercaderes en Toulouse⁴⁵. Y un poco más tarde, un hijo de Noël, Pierre, fue mandado también a Londres (1554-1555) *siguiendo la voluntad de su familia*, pero no permaneció en la capital inglesa más de cuatro o cinco meses, sin duda porque no le gustaba el oficio, prefiriendo el derecho⁴⁶. Nada más banal, miles y miles de mercaderes han empezado así, aprendiendo el idioma, las mercancías, pesos y monedas en Londres, Amberes, Brujas, Ruán, Lyon o Burdeos o para los que tratan en el Mediterráneo a Alepo o Alejandría⁴⁷. Hojeando algunos protocolos, nos topa-

⁴² JEANNIN, *Les marchands*, p. 111.

⁴³ LAPEYRE, *Une famille de marchands: les Ruiz*, p. 58, n. 76.

⁴⁴ BERNET, Gabriel, «François Delpuech, trésorier de France», en *l'Auta*, n.º 348, 1967, p. 68.

⁴⁵ BRUMONT, Francis, «Les frères Assézat, marchands», en *Annales du Midi*, 2016, tomo 128, n.º 293, pp. 91-100.

⁴⁶ Archives Départementales de la Haute-Garonne, 3 E 11993-13, fº 325 (28-III-1562).

⁴⁷ BAULANT, Micheline, *Lettres de négociants marseillais: les frères Hermite (1570-1612)*, París, Armand Colin, 1953, p. xvi.

mos con David Cotstar, mozo de veinte años, natural de Aberdeen, que su tío Alexander Nicholson, mercader de esta ciudad escocesa, instala en Burdeos en casa del también mercader Arnault Duvignau, por dos años, mediante dos barriles de salmón por cada año⁴⁸ o con este intercambio entre dos mozos, hijos de sendos mercaderes de Ruán y Londres, que van cada uno en casa del otro, a aprender el idioma, pero su propósito no pudo prosperar porque fueron arrestados por ser tiempo de guerra y tuvieron que volver, mal que bien, a su casa⁴⁹. Además del idioma y de las mercancías, lo más importante es el aprendizaje de la base del oficio: redactar cartas (y primero, copiando cartas) y tener un libro de cuentas, lo que es sin duda lo más difícil, pero imprescindible.

Para conocer la mercancía, nada mejor que trabajar en las lonjas, ver cargar y descargar balas, o al menos vigilar las cargazones, ir a ferias: en las de Lyon, acuden pequeños y grandes mercaderes de buena parte de Europa occidental, para vender y para comprar, desde el campesino-tejedor de las comarcas circunvecinas con sus telas, hasta el gran mercader de Augsburgo o Nápoles⁵⁰. Pero, Lyon no copa el conjunto del comercio en ferias: en el reino existen una multitud de ferias de nivel interregional que pueden atraer hasta mercaderes extranjeros, como las de Guibray, cerca de Falaise, o de Caen en Normandía, del Lendit, en París, de Beaucaire, cerca de Aviñón, o las del Poitou, donde los mercaderes navarros venían a vender sus lanas a los pañeros de la zona y a comprar telas de Laval y de Maine (humainas, brines, melinges)⁵¹. Todos no acudían personalmente a estas ferias, pero siempre hay algunos con poderes de sus vecinos para arreglar los problemas derivados de estos intercambios, problemas que proceden de la imposibilidad de hacer intercambios directos, trueques, porque los fabricantes de telas no necesitan lanas. Entonces, lo que se da y recibe son cédulas de pago, ya que estas ferias (seis al año) son también ferias de pago, de una feria para otra, una fragua de obligaciones en cadena, en la cual es bastante difícil tener noticia de la solvencia de cada uno⁵². Y no solo encontramos allí a mercaderes del Maine o de la vecina Normandía sino a los de Bearne, País Vasco, Languedoc, Lyon, Auvernia, Lemosín, casi Francia entera, como en las mismas ferias de Lyon.

Si estos mercaderes se desplazan tan lejos es por dar salida a su mercancía, vigilar las compras, cobrar y allanar posibles conflictos. Y no solo los buhoneros, cuyo oficio es ir de plaza en plaza como este mercader auvernés de

⁴⁸ Archives Départementales de la Gironde, 3 E 9811, f.º 2 (27-III-1533).

⁴⁹ Archives Départementales de la Seine-Maritime, 2 E 1/2801, n.º 286 (14-IV-1544). Los protocolos de Ruán se pueden consultar en línea en el sitio del archivo: www.archivesdepartementales76.net.

⁵⁰ GASCON, *Grand commerce et vie urbaine*, pp. 108-140.

⁵¹ CASADO ALONSO, Hilario, «Le commerce des «marchandises de Bretagne» avec l'Espagne au XVI^e siècle», en *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, 2000, tomo 107, n.º 2, pp. 35-36.

⁵² BRUMONT, «Les foires du Poitou», *art. cit.*

Chaudes-Aigues, en la famosa diócesis de Saint-Flour que tantos inmigrantes dio a España, el cual, siendo en Ruán, pide prestado una pequeña suma a un factor de Pierre Assézat, dinero que se compromete a devolver en Toulouse, o sea un recorrido de más de mil kilómetros, y andando sin duda, porque este préstamo no le cualifica como muy rico⁵³. Los mercaderes urbanos, los encontramos lejos de su casa cuando no basta la presencia de socios o factores. Se desplazan para personarse delante de los tribunales, arreglar dificultades en el seno de la compañía, reorganizar una sucursal, formar nueva asociación, saldar una herencia, etc. Y esto puede conducirles lejos de casa: hasta Burdeos para el mercader de Florencia Nicolas de Jean-Francisque de Touailhe (Tovaglia), procurador de los herederos de Pierre de Touailhe, también mercader florentino, que se acerca a la ciudad girondina para sustituir su procuración a otro florentino asentado en Burdeos, Sébastien Segni, para arreglar la herencia del dicho Pierre muerto en agosto de 1549 y que había vivido en Burdeos desde principios de los años 1520⁵⁴. Sin hablar de los que han ido a vivir al extranjero y que van y vienen cuando lo exigen las circunstancias: Pierre Lachéry y Nicolas Lebon, mercaderes de Ruán vivían en Taroudant, en el reino de Fez, *tierra de moros infieles*, donde tuvieron que volver ya que por deudas de otro mercader francés, Mornet Nouvel, muerto allí, fueron encarcelados; pudieron volver a su tierra natal y dar testimonio, ya en Ruán, de que los socios del dicho Nouvel (el uno de París y el otro de Ruán) tenían en Taroudant y Marrakech bastante mercancía para saldar las deudas del difunto⁵⁵.

Suelen aún los pequeños mercaderes bretones embarcar en sus barcas para ir con su cargazón hasta Burdeos, cuando no son al tiempo maestre y mercader, donde ellos mismos compran el flete de retorno, el vino, como siempre han hecho y como siguen haciendo algunos mercaderes ingleses. O como este vendedor de pastel de Narbona que está constantemente con sus balas de Barcelona a Valencia, tanto que llegan a llamarle *marchand de Narbonne en España*⁵⁶. Normalmente, para viajes cortos se confía la mercancía al maestre, y solo en circunstancias especiales, puede acompañarla un enviado del dueño, como cuando Pierre Assézat manda a Amberes en febrero 1557 más de 3000 balas de pastel con dos servidores suyos, un mercader y un jurista, por si se declara la guerra con Inglaterra (hay *ruidos de guerra*), en cuyo caso ambos tenían instrucciones precisas⁵⁷. Pero, esto no es lo más corriente, sino en viajes largos

⁵³ Archives Départementales de la Seine-Maritime, 2 E 1/408, n.º 31 (6-X-1554) y 517 (9-III-1555).

⁵⁴ Archives Départementales de la Gironde, 3 E 4751, fº 206 (28-VIII-1550); sobre Pierre Touailhe y otros mercaderes florentinos de Burdeos, MICHEL, *Histoire du commerce*, tomo II, pp. 8-15.

⁵⁵ Archives Départementales de la Seine-Maritime, 2 E 1/408, n.º 484 (1-III-1555).

⁵⁶ LARGUIER, *Le drap et le grain*, p. 656.

⁵⁷ Archives Départementales de la Haute-Garonne, 3 E 11993-13, fº 162vº (20-II-1557); CASTER, *Le commerce du pastel*, pp. 179-180.

o complicados, cuando la presencia de un factor (*commis*) del cargador es imprescindible, como en los viajes de cabotaje, cuando se vende en un puerto donde se carga otro producto que se vende en el puerto siguiente y así tres o cuatro veces o más. Los de Ruán suelen fletar navíos que hacían recorridos semejantes a este de la nave llamada la *Catherine* de Vatteville, en el valle del Sena, de 90 toneladas, fletada el 18 de junio de 1535 en Ruán por el honorable Jean de Quintanadoines, para hacer el recorrido siguiente: de Ruán a Arcila, de ahí a Cádiz, y después a Tánger, Alcazarquivir, Gibraltar, Málaga, Almería, Mazarrón, Alicante y Villajoyosa, para volver desde allí directamente a Ruán⁵⁸. Semejante viaje no puede hacerse bajo la sola responsabilidad del maestre, como en los que, desde este mismo puerto de Ruán, son de ida y vuelta a Burdeos, Lisboa, o Newcastle. Para vender, comprar y volver a vender, aunque sea con la ayuda de corresponsales locales, hace falta que uno o más factores del cargador viajen en el barco, los cuales hacen estas transacciones siguiendo las instrucciones de su dueño, pero con bastante libertad a la hora de vender y comprar. Estas responsabilidades no se pueden dar a mozos sin experiencia, sino a servidores de confianza, ya formados o con bastante experiencia y listos para instalarse.

2.2. *En compañía con el suegro*

Lo corriente, cuando se trata de instalación, es que el mercader se asocie con otros en compañía y, según una costumbre arraigada en varios estamentos de la sociedad, entre los artesanos, por ejemplo, si pueden entrar por casamiento en la familia de su antiguo dueño y ahora nuevo socio, mejor. Porque siempre se confía más en la familia. Y es así que, volviendo a nuestros Tolosanos, Noël y Bernard Assézat se casaron, cuando regresaron a Toulouse, a finales de los años 1530, con dos hijas de Pierre Delpech con quien formaron una compañía⁵⁹. En cuanto a Pierre, se casó, en 1548, con la hija de otro forastero, el bayonés Jean de Cheverry, del que ya hemos hablado, el cual se había desposado con una hija de su dueño, Pierre Lancefoc, con el cual y con otro yerno, antiguo servidor también, Raimond Serravère, formaron en seguida compañía para vender pastel⁶⁰. De manera que los jóvenes mandados fuera para su formación tenían que quedarse solteros; eso no implicaba la abstinencia y el propio Noël Assézat durante su estancia en Ruán había tenido

⁵⁸ Archives Départementales de la Seine-Maritime, 2 E 1/381, n.º 49 (18-VI-1535).

⁵⁹ BRUMONT, «Les frères Assézat», p. 92.

⁶⁰ CASTER, *Le commerce du pastel*, pp. 165-171.

una hija, llamada Luque, que se llevó a Toulouse⁶¹. Y es que el matrimonio es un negocio de la familia, no del individuo. Y cuando, en 1557, Pierre Assézat se da cuenta que sus hombres en Ruán, su primo Dorde Combarel y su sobrino Durand Boyssié, le han robado varios millares de libras (él dice cien mil), entre otros reproches que hace, es que Combarel se había casado sin su consentimiento⁶².

3. EL MERCADER EN LA SOCIEDAD

El estatuto del mercader es un estatuto híbrido y poco confortable: por su riqueza y su participación en el gobierno de las ciudades, forma parte de las clases privilegiadas, pero, de un punto de vista jurídico, forma parte del tercer estado, es un pechero, mirado con desdén por los verdaderos nobles. De ahí que una de las finalidades de la acumulación de riquezas que, con un poco de suerte, le permite su oficio, es darle acceso a los estamentos privilegiados y, si no él, a sus hijos y descendientes.

3.1. *Ennoblecimiento*

Y hay que decir que no es cosa muy difícil. Entrar en la Iglesia para uno (o más) de los hijos o hijas es bastante fácil: los cabildos catedralicios o las parrroquias ricas de las ciudades tienen gran cantidad de beneficios «reservados» para los hijos de mercaderes que se suceden de tío a sobrino en las prebendas y para las hijas monasterios con una disciplina muy aguantable donde podrán vivir con sus criadas y entre señoritas de la misma sociedad y donde, para ingresar, basta con una buena dote. Para adquirir la nobleza, varias vías son posibles y todas al alcance de nuestros mercaderes, al menos de los que habían acumulado cierta riqueza. Quizás lo más sencillo, es pasar por la accesión a los oficios municipales que, en muchas ciudades dan la nobleza, la famosa «noblesse de cloche», de poco valor, pero es un primer paso. En Toulouse, casi todos los mercaderes de importancia, y en particular los pasteleros, sean forasteros como extranjeros, han sido *capitouls*⁶³: algunos procedían de antiguas familias de la ciudad, cuyos antepasados habían ejercido el oficio en siglo XV, como los Buysson o Lancefoc, otros habían llegado recientemente como Jean de Che-

⁶¹ BRUMONT, «Les frères Assézat», p. 92.

⁶² Archives Départementales de la Haute-Garonne, 3 E 11993-13, fº 170 (14-IV-1557).

⁶³ ABEL y FRODEFOND, *Tableau chronologique des noms de messieurs les capitouls de la ville de Toulouse*, Toulouse, Baour, 1786, pp. 89-120 para el siglo XVI.

verry, Pierre Assézat o el bearnés Arnaud de Prat, o eran extranjeros como Jean de Bernuy, su cuñado y socio Pierre de Saint-Étienne, Pierre Lopez o Pierre Cerrretani. Lo mismo podríamos decir a propósito de Nantes donde los mercaderes copan el gobierno de la ciudad, entre los cuales destacan, en minoría pero muy influyentes, los descendientes de mercaderes castellanos, como los Rocaz, pero a mediados del siglo XVI, ¿se puede considerar a Yvon Rocaz como castellano? Ya que su familia está instalada en las orillas del Loira desde un siglo⁶⁴. Para una nobleza mejor considerada que la municipal, se podían comprar oficios que ennoblecían, como el de secretario del rey, que no llevaban ninguna obligación, pero que permitían ser nobles al cabo de veinte años.

Más valorados eran los oficios de justicia y de hacienda; bastaba mandar a sus hijos a la universidad, a la carrera de derecho, comprarles un oficio en un Parlamento, unas instituciones parecidas a las chancillerías castellanas. Eso hacía entrar de pleno en la «noblesse de robe», en lo más granado de la nobleza no militar, con conexiones con los representantes del monarca en las provincias y con las élites urbanas, sobre todo en las ciudades sedes de los Parlamentos más importantes y/o antiguos, como los de Toulouse o de Normandía en Ruán. A la segunda o tercera generación, las familias de nuestros mercaderes invaden estas instituciones: dos de los sobrinos de Pierre Assézat, hijos de su hermano Noël, se codean allí con su primo Pierre, hijo del dicho Pierre, que había sido un tiempo abogado en París donde había estudiado, el cual se había casado con la hija de un (futuro) presidente en el mismo Parlamento y también con Pierre Caumels que había sido su preceptor y hombre de confianza de Pierre Assézat, que le había sin duda ayudado para la compra de su oficio⁶⁵. En Ruán, las familias de origen castellana siguen los mismos caminos: un hijo de Alonce de Civille es secretario del rey y entre sus nietos encontramos a un procurador en el Parlamento, Antoine, cuya hermana se casa con otro procurador. En este mismo Parlamento, son sus colegas un Saldaigne o un Medine mientras el canónigo Jean de Quintamadoines es consejero eclesiástico en el mismo Parlamento (*conseiller clerc*)⁶⁶.

Por la naturaleza de sus negocios o de los de sus padres, los hijos de mercaderes podían optar por oficios de hacienda, como él de tesorero del rey que Jean de Cheverry compró para su hijo mayor, Pierre, al cual no le gustaba mucho la mercancía; de hecho, poco después de la muerte de su padre, en 1555, dejó todos los negocios del pastel a su servidor más antiguo (y de su padre),

⁶⁴ SAUPIN, Guy, «Les marchands espagnols dans l'élite dirigeante du Conseil des bourgeois de Nantes au milieu du XVI^e siècle», en *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, 2005, tomo 112, n.º 4, pp. 157-181.

⁶⁵ GINESTY, Henri, «La famille d'Assézat d'après les archives notariales (XVI^e-XVII^e siècles)», en PEYRUSSE, Louis, y TOLLON, Bruno, *L'hôtel d'Assézat*, Toulouse, 2002, pp. 156-178.

⁶⁶ MOLLAT, *Le commerce maritime*, pp. 511-514.

el vasco Martin Garat⁶⁷. Primero, efímero tesorero de la ciudad de Toulouse, y después tesorero general de la provincia de Languedoc (1558), Pierre no tardará en ser cualificado de *chevalier* y después de *Messire*, títulos que denotaban su nobleza. El oficio de general de la hacienda de Languedoc, o más bien de los Estados de Languedoc, asamblea de los tres estamentos, que dirigía más o menos la provincia, una de las mayores de Francia, le obligaba a representar, con otro colega, al rey en las reuniones de dichos Estados cuyo cometido, entre otros, era votar el monto de los impuestos que iban a pagar al monarca cada año. Los tesoreros, por su parte, debían presionar a los diputados para que consentan a ofrecer la mayor cantidad posible y, si lo conseguían, es cierto que se ganaban la confianza y los favores del rey. Presididos por el arzobispo de Toulouse, los Estados reunían la flor y nata de la antigua nobleza, unas relaciones que podían ser muy útiles para nuestro joven financiero. De hecho, su estatuto social había cambiado: si su padre le había casado en 1554 con una hija de mercader, cuando enviudó, diez años más tarde, se casó con una viuda, Bourguine du Faur, procedente de la mayor familia *de robe* de la provincia. Este enlace es un buen testimonio de cómo los mercaderes empezaban por entrar en la nobleza *de robe*, al más alto nivel (el Parlement) y que las alianzas con la vieja nobleza (*noblesse d'épée*) son más tardías. Uno de los pioneros en este tipo de alianza fue, por supuesto, Jean de Bernuy que se casó con Marguerite du Faur de Saint-Jory, hija de Arnaud, procurador en el Parlamento que tuvieron entre otros muchos hijos, a Éléonor de Bernuy que se casó en 1531 con su «primo» Michel du Faur de Saint-Jory, presidente del Parlement. Tuvieron once hijos entre los cuales Bourguine que se casó dos veces: en 1553, con Géraud de Buisson (o Boysson) señor de Beauteville, hijo y nieto de notables mercaderes de pastel, asentados en Toulouse ya en el siglo XV, y en 1569, pues, con Pierre de Cheverry, hijo de Jean y de Anne Lancefoc, otra gran familia de pasteleros. Las hijas de Pierre de Cheverry se casaron con miembros de la nobleza titulada como su primogénita, hija de su primer matrimonio, que aportaba una buena dote (50 000 libras) y entró en la gran familia de los Gontaud, siendo su esposo Jean de Gontaud, señor de Cabrerets y otras plazas. Sus hermanastras se casaron con miembros de la nobleza rural; en cuanto a los hijos, el mayor entró en una prestigiosa familia de robe, los Mansencal, presidentes del Parlement, y en segunda nupcias con una Madron descendientes de pasteleros y de miembros del Parlement y, al revés de los deseos de su padre, que le había provisto de un oficio en el Consejo del Rey, entabló una carrera militar: de la mercancía a la nobleza *de robe* y a la de espada en tres generaciones⁶⁸.

⁶⁷ BRUMONT, «Pierre de Cheverry», pp. 23-25.

⁶⁸ *Id.*, pp. 30-31.

3.2. *Tierras y señoríos*

Comprar bienes inmuebles es lo que hace cualquier individuo nada más tener algo de dinero y nuestros mercaderes siguen esta vía: casas, lonjas, tiendas, fincas rústicas, molinos y señoríos. Ser señores de vasallos, ejercer derechos reales como la justicia, es el primer paso para él que quiere alcanzar la nobleza y, de hecho, no tardan mucho en adquirir uno, lo que no es muy difícil ya que el número de nobles rurales medio arruinados es muy elevado en esta época. He aquí los Civille de Ruán: el padre Alonce, señor de Tronquay y Saint-Martin aux Bruneaux, los hijos, Michel señor de Beuzevillette, Jacques, señor de Saint-Martin aux Bruneaux, Alonce, señor de Bouville, vizconde de Ruán, las hijas, Isabeau esposa de Jean de Quintanadoines, señor de Brétigny, Saint-Léonard y el Bosc-Guérard, Marie, esposa del señor de la Rivière-Bourdet y Madeleine, esposa del barón des Noyers⁶⁹. En este caso, Alonce, el padre, había sido ennoblecido algunos años antes de su muerte, de manera que sus hijos eran nobles, pero ser señor de vasallos no significa ser noble; sería más bien para los mercaderes un paso previo que les otorga privilegios, pero sin sacarles de su estado de pecheros. Pero, como acabamos de ver este ennoblecimiento no tarda en ajustar su estado con el de señor de vasallos. Edificar un castillo o renovar el antiguo es el paso siguiente para tener una casa de campo para solazarse en verano (y vigilar las cosechas) amén de la mansión urbana. Unas formas de actuar que no pueden extrañar a los mercaderes castellanos u italianos residentes en Francia ya que son exactamente las mismas que podrían seguir en su país de origen. Y tomando por apellido el nombre de su señorío les facilita la asimilación: ¿quién va a conocer, algunas décadas más tarde, escribe Michel Mollat, en Monsieur de Brétigny, un Quintanadoines?⁷⁰ Aunque no es cierto que, como parece creerlo Michel Mollat, que querían hacer olvidar sus orígenes que les parecían tan, y sin duda, para ellos, más, honrados que las de sus vecinos y parientes franceses. Lo que buscan es distinguirse y hacer ostentación de su nuevo estatuto o, simplemente, de su riqueza: dos o tres años después de su instalación en Toulouse, Jean de Bernuy empieza a hacer edificar su *hôtel*, con una torre, como las que tenían los *capitouls* y que quiere más alta que las demás.

De manera que para los mercaderes, la tentación es grande de dejar el oficio y vivir noblemente, o dejar la mercancía para dedicarse al manejo del dinero, lo que consiguen algunos. Pero hay que decir que mientras dure la bonanza, la expansión de la economía y de los negocios, muchos resisten a esta

⁶⁹ MOLLAT, Michel, *Le commerce maritime*, pp. 521-522.

⁷⁰ *Ibid.*, p. 513.

tentación, porque el dinero sigue entrando en sus arcas. La situación cambiará cuando las dificultades se multiplicarán y que algunos o muchos preferirán vivir de sus tierras, señoríos y rentas.

3.3. Comercio

El ser nobles no les impide seguir con el comercio y trato de mercancías, porque todas estas adquisiciones de señoríos, tierras, fincas, casas, molinos y otros participan de la estrategia de todos los mercaderes de la época, aparte del prestigio que confiere, o sea la diversificación de los ingresos. No hay pequeña ganancia: todo vale para hacer dinero, lo mismo mandar un barco a Brasil como prestar trigo o vino a sus campesinos o vasallos, lo que, por otra parte, no pueden obviar, ya que forma parte de una economía moral que muchos practican. Y hasta los más grandes, los banqueros italianos, practican así, no desdeñan la mercancía cuando ésta les promete buena o extraordinaria ganancia. Y para hablar de lo que conozco, daré el ejemplo del pastel. Los Italianos suelen participar en él de vez en cuando, como los Bonvisi o Michaeli-Arnolfini, menos los que viven en Toulouse que son más constantes, los Naldini algunos años y los Cerretani durante medio siglo. Sospecho que la participación de los Bonvisi sólo en ciertos años no es por casualidad: por ejemplo, mandan bastante pastel en 1525-1526, años de guerra dura entre Francia y el Emperador, tanto que hasta Jean de Bernuy no exporta nada desde Burdeos. Otros años consiguen salvoconductos lo que, aunque caros, les asegura buenos beneficios.

Pero, es en los años 1545-1551, cuando aparecen un montón de Italianos, Alemanes, Flamencos que se meten en el comercio del pastel al cual algunos como los Schetz, o los Fourmestreaux y Thieffries de Amberes no habían participado nunca, así como algunos italianos, los Afetati, los del Poggio, los Balbani⁷¹. Será por casualidad que estos años son los de máxima importación en Amberes de pastel desde Burdeos, son los años, 1546, en concreto, donde Bernuy gana 35% con su pastel⁷², son los años durante los cuales Assézat poniendo 100 000 libras de dinero suyo y de sus sobrinos, al cabo de dos años ha ganado 50 000⁷³. Durante estos años, los Italianos copan el 15 % de todo el pastel exportado desde Burdeos, pero 30 % del que va a Amberes. 1549 es

⁷¹ BRUMONT, Francis, «Le rôle des Italiens dans le commerce atlantique du pastel (vers 1500-vers 1560)», comunicación al coloquio *Nouvelles perspectives sur l'histoire du pastel languedocien (XIV^e-XVI^e siècle)*, Toulouse, 15 y 16 de diciembre de 2016.

⁷² CASADO ALONSO, Hilario, «Finance et commerce international au milieu du XVI^e siècle: la compagnie des Bernuy», en *Annales du Midi*, 1991, tomo 103, n.º 195, p. 340.

⁷³ BRUMONT, Francis, «Pierre Assézat, un marchand dans son siècle», en PEYRUSSE, Louis, y TOLLON, Bruno, *L'hôtel d'Assézat*, Toulouse, 2002, p. 49.

el año de máximo esplendor para los Italianos, cuando los Michaeli-Arnolfini solos, acaparan la cuarta parte de todo el pastel y la mitad del que va a Amberes. Este año, 1549, es uno de los pocos en que los Bernuy no son los primeros exportadores: 26 000 balas para Michaeli, 14 000 para Jean de Bernuy (hijo). Calculando un ducado de ganancia por bala, puede ser interesante hasta para los banqueros italianos. Como Bernuy vende entre 1545 y 1552 al menos 162 000 balas (son las que aparecen en los protocolos notariales de Burdeos), supone una renta de 20 000 ducados al año sin el pastel de Azores, cuando los Michaeli sólo lo hacen un año. El triunfo de Jean y Diego de Bernuy acontece en 1552, cuando, formando parte de la compañía del Salvoconducto, con los Ruiz y otros, obtienen el monopolio de la exportación de pastel francés hacia España: en dos o tres meses Jean manda a Bilbao y Santander 31 000 balas que puede vender, según el asiento, a 17 ducados la carga o sea más de 250 000 ducados⁷⁴. Después no aparece ya en los escribanos de Burdeos, siendo uno de los presidentes del Parlement, aunque se supone que no habrá dejado del todo el comercio, pero en estos años los protocolos de Burdeos tienen algunas deficiencias.

Si el pastel es uno de los productos que dan más beneficios y por eso atraen a muchos mercaderes ajenos a las zonas de producción, los grandes mercaderes no dudan a arriesgar su dinero en empresas muy arriesgadas, con tal que pueda proporcionarles ganancias extraordinarias. Y eso puede depender de las características de la ciudad donde trabajan: una sencilla comparación entre Burdeos y Ruán es muy esclarecedora de este punto de vista. Los mercaderes de Burdeos, teniendo un producto deseado por muchos, su vino, no hacen sino esperar al cliente, a sabiendas de que, ya en el mes de setiembre, se están preparando naos en Inglaterra, Bretaña, Normandía, Picardía y Países Bajos para ser de los primeros en llegar. Es sólo una cuestión de llenar las barricas, una cosa que saben hacer desde centenares de años. De manera que Burdeos es un puerto sin barcos: no llegan a diez los barcos de Burdeos que navegan en alta mar. Y cuando les llega el pastel, miel sobre hojuelas: ahora tienen dos productos para atraer a barcos en las orillas del Garona. Y desde tanto tiempo que se contentan con eso les ha forjado una mentalidad que podríamos llamar de rentistas. Cuando se desarrolla fuera del País Vasco la caza a la ballena, cuando empieza la pesca al bacalao, no se lanzan en estas nuevas actividades, a pesar de ser muy fructuosas, se contentan con financiar los barcos de los Vascos o de los marineros del Aunis y la Saintonge, al otro lado del estuario. Y aparte de esta pesca, no salen de lo que conocen: de Escocia a

⁷⁴ BRUMONT, Francis, «La Compagnie du sauf-conduit et le commerce franco-espagnol (1552-1559)», en BERTRAND, Michel, y PRIOTTI, Jean-Philippe, *Circulations maritimes. L'Espagne et son empire (XVI^e-XVIII^e siècle)*, Rennes, Presses Universitaires, 2011, p. 57.

Sevilla o Cádiz: de los poco más o menos 10 000 viajes que he encontrado en los archivos notariales de Burdeos entre 1500 y 1570, sólo hay cuatro que van más allá del estrecho: dos de cereales para Liorna y dos de pastel para Cartagena, armados por Bernuy y Cerretani⁷⁵.

Al revés, con sólo hojear dos o tres decenas de protocolos de Ruán, me encuentro con mercaderes que no conocen el pastel, pero sí los paños, las telas, la sal y la lana que hace su tráfico ordinario, que les podía bastar, porque rinden poco, pero son masas y sin mucho riesgo, y me encuentro que estos mercaderes mandaron barcos ya en la costa de África en el siglo XV y en el XVI, pasan el estrecho para Italia a por alumbré, a Liorna, Civitavecchia, Sicilia, a Cádiz, Sevilla y toda la costa del Levante español, a Safi y costa de Marruecos, que mandan cantidad de barcos, 50 o 60 cada año, a Terranova, donde fueron de los primeros en llegar, que van a Canarias, Madeira, Azores y Brasil, como van a Newcastle a por carbón, que financian los viajes de Verrazano a la India, etc.⁷⁶ Y los «Españoles» los Maluenda, Civille, Pardo, Saldaigne, Quintanadoines... no son los únicos en animar este comercio, sino que también muchos normandos y parisinos participan en estas actividades. Y se entiende porqué: cuando los préstamos a la gruesa proporcionan 30 % de interés por Terranova o de 40 a 50 % para Brasil, esto significa que el que manda mercancías allí o financia la pesca, ganará más, porque si no, no sería viable para los armadores. Y todo esto con barcos, tripulación y capitanes normandos. Y eso se explica porque Ruán está en el centro de una zona industrial que necesita materia prima (lana, alumbré, brasil, pastel...) que tiene que ir a buscar y que, por otra parte, porque Ruán es el puerto de París y de una amplia comarca muy poblada y rica, que se extiende hasta Borgoña, Lyon y Champagne. Cada puerto (y sus mercaderes) es un instrumento al servicio de los países que están en su entorno y esto explica estas diferencias; pero, aunque las circunstancias parecen fijadas, no lo son, pueden evolucionar: en el XVIII, Burdeos es uno de los tres o cuatro puertos que practican el comercio triangular a gran escala, aunque tenga siempre vino para vender.

⁷⁵ BRUMONT, Francis, «La géographie du commerce de Bordeaux au XVI^e siècle (vers 1490-vers 1570)», en FERNANDEZ, Alexandre, y MARNOT, Bruno (dir.), *Les ports du Golfe de Gascogne. De Concarneau à La Corogne (XV^e-XXI^e siècle)*, París, PUPS, 2013, p. 79-94.

⁷⁶ Para el XV y principios del XVI: MOLLAT, *Le commerce maritime*, pp. 215-267, y Archives Départementales de la Seine-Maritime, Tabellions de Rouen (serie 2 E 1).

3.4. *Redes formales e informales*

La organización de las grandes compañías en redes multinacionales con sedes en los lugares estratégicos de sus actividades es un hecho sobre el cual no tenemos que extendernos ya que es bien conocido por todos. Aparte de las distintas oportunidades que podían proporcionarles cada uno de los países donde estaban presentes, una de las funciones más importantes de esta dispersión es la posibilidad de almacenar informaciones vitales para su desarrollo y para la competencia que tenían con las demás compañías sobre tal o cual mercado, siendo él del dinero y de los cambios uno de los más vitales para ellos⁷⁷. De lo que quisiera hablar, es de aquellas relaciones informales que tienen los mercaderes entre ellos, los grandes, pero sin duda también los pequeños que han dejado menos huellas. Gente que sin haberse visto la cara en su vida, se conocen y aprecian a su valor y se prestan servicios más o menos benévolos y gratuitos entre gente del mismo mundo.

Ayudas como esta que piden los Bonvisi de Lyon a Jean Cheverry, con quien tenían relaciones bancarias: el maestre de los puertos de Toulouse había arrestado en febrero de 1555 una carreta cargada de 25 328 escudos y de algunos ducados, pertenecientes a los de Lyon que pidieron a Cheverry que arreglase el asunto, lo que hizo sin duda, ya que, después no se habló más del asunto⁷⁸. Poco tiempo antes, el mismo Cheverry, con la ayuda de Pierre Assézat, había aprovechado sus relaciones con los Italianos de Lyon para agilizar la cobranza de una suma bastante importante (más de 5500 escudos) que su corresponsal en Burdeos, el también mercader Jean de Sainte-Marie, no podía recuperar⁷⁹. Casos como estos se podrían citar en cantidad, pero más significativas me parecen las relaciones de Pierre Assézat con sus «amigos» residentes en Amberes a los cuales mandaba pastel: Gaspard Schetz, Pierre Moucherón, Christophe Pruynen y Gillis Hooftmann, que formaban parte de la élite de dicha ciudad⁸⁰. Gracias a ellos, y sobre todo a Schetz, obtiene la gestión de los bienes de la reina Leonor, hermana de Carlos V y viuda de Francisco I, para el suroeste de Francia y, a la muerte de la reina, en 1558, los de su hija, la infanta María de Portugal: el monto de la operación no es nada desdeñable

⁷⁷ CASADO ALONSO, Hilario, «La circulation de l'information dans les réseaux de commerce espagnols aux XV^e et XVI^e siècles», en *Cahiers du Centre de Recherches Historiques. Número especial: Circulations et frontières. Autour du 101^e anniversaire de Fernand Braudel*, 2008, n.º 42, pp. 225-251; y «Los flujos de información en las redes comerciales castellanas de los siglos XV y XVI», en *Investigaciones de Historia Económica*, 2008, n.º 10, pp. 35-68.

⁷⁸ BRUMONT, «Pierre de Cheverry», p. 22.

⁷⁹ *Ibid.*

⁸⁰ BRUMONT, Francis, «Politique, religion et affaires: Pierre Assézat (vers 1515-1581)», en *Annales de Bretagne et des Pays de l'Ouest*, tomo 112, n.º 4, p. 148.

porque el arrendamiento es de 300 000 escudos que Assézat tiene que remitir a Lyon, Medina, Amberes y Londres. A partir de 1560, la casa de la princesa la dirige su canciller Michel du Faur, presidente del Parlamento de Toulouse, sospechado de calvinismo y, de hecho toda la casa de la princesa la pueblan protestantes: el secretario, Jean du Portal, el tesorero Jean de Saint-Étienne, el procurador, Barthélemy Prévost y los dos arrendatarios, Assézat y Antoine Cros, su sobrino.

Y es que, como sus amigos de Amberes, Assézat ha adoptado las ideas de la Reforma: en 1562, siendo elegido *capitoul* con siete de sus correligionarios, intentaron apoderarse de la ciudad, pero fracasaron en su intento (mayo de 1562); la mayoría pudo escaparse, siendo los demás, como Jean du Portal, decapitados⁸¹. Ya proscrito, Assézat tuvo que vivir fuera de Toulouse, donde su mujer Peyronne de Cheverry, pudo defender mal que bien sus bienes y proteger a sus hijos, pero eso no le impidió seguir apoyando a la causa, de tal manera que fue perseguido en París y en Flandes por el duque de Alba por haber formado parte, con Hooftmann, Moucheron y otros, de un partido de mercaderes que prestaron dos millones de libras, sin intereses, al Príncipe de Condé, el jefe de los hugonotes, de tal manera que Jacqueline Boucher puede hablar de «une internationale de marchands favorables au parti protestant»⁸².

Muchos mercaderes adoptaron las nuevas ideas reformistas y, como en todas la guerras civiles, la línea de fractura pasaba en el seno de las familias: en la de Pierre Assézat, su mujer, hijos y sobrinos eran católicos, hasta tal punto que uno de los jóvenes (no se sabe si es hijo o sobrino) formó parte de una tropa de católicos intransigentes y exaltados que masacraron en esta ciudad a numerosos hugonotes poco después de la noche de Saint-Barthélemy parisina (4-5-X-1572), masacre a la que escapó Pierre por estar en Burdeos⁸³. A la cabeza de estos fanáticos se encontraba Pierre Delpech, cuñado de Noël y Bernard Assézat y cotutor de los hijos de Noël. En cuanto a Pierre de Cheverry, el hermano de Peyronne, la mujer de Pierre, fue también acusado de haber dejado la religión de sus padres: al menos así lo pensaron las autoridades de Toulouse que, en 1570, impusieron una contribución de 30 000 libras a los protestantes de la ciudad entre los cuales además de Assézat y Cros, figuran Pierre de Cheverry, su suegro Michel du Faur, Jean de Bernuy y otros⁸⁴. Y es que, también en la familia Bernuy, hubo varias ramas que adoptaron la nueva

⁸¹ *Id.*, pp. 149-150.

⁸² BOUCHER, Jacqueline, «Les incarcérations à la Conciergerie de Paris pour fait de religion, 1567-1570», en CHEVALIER, Bernard, y SAUZET, Robert (ed.), *Les Réformes, enracinement socio-culturel*, Paris, 1985, pp. 313-314.

⁸³ *Id.*, pp.150-151.

⁸⁴ ROMANE-MUSCULUS, Paul, «Les protestants de Toulouse en 1568», en *Bulletin de la Société pour l'Histoire du protestantisme français*, 1961, tomo 107, pp. 69-70.

religión, como de la de Amberes y Jean, uno de los presidentes del Parlement, en Toulouse. Jean había vendido el *hôtel* en 1556, pero, como no fue pagado, siguió ocupándolo, de manera que fue asaltado y robado por los católicos en 1562, cuando la represión de la fallida tentativa de toma de la ciudad por los hugonotes⁸⁵. Finalmente lo compraron tres mercaderes en 1566 y lo entregaron a la ciudad para edificar un colegio de Jesuitas.

Por su posición social y el dinero que pueden manejar los mercaderes se insertan en redes al máximo nivel del estado y vamos a hablar de nuevo de nuestros bien conocidos, los cuñados Pierre de Cheverry y Pierre Assézat. Parece que el primero tenía relaciones con la familia de los Guise, duques de Lorena, muy potentes en la Corte y jefes del partido católico, lo que me hace dudar de la veracidad de la conversión de Pierre al calvinismo; puede ser también un moderado, lo que llamaban un «político», pero eso pudo bastar a los intransigentes para cualificarle de hugonote. Ya, en 1557, el cardenal de Guise le devuelve un préstamo de 10 000 libras asignando esta suma sobre los ingresos de obispado de Albi, algunos meses más tarde paga al duque 5 000 libras y en 1579 la heredera del cardenal, viuda del duque, le nombra procurador para un pleito que tiene a propósito de esta herencia⁸⁶. Otros lazos aparecen de manera indirecta: Pierre de Cheverry había sido nombrado tutor de los hijos huérfanos de un jurista llamado Jean de Bagis, natural de Toulouse, pero que hizo su carrera en París, donde Pierre había estudiado; este Bagis no era otro que el cuñado del otro tutor, Pierre de Gondi, (el cual había estudiado en Toulouse), arzobispo de París, hijo de un gran mercader de Lyon, que se instaló en París, como otros de sus compatriotas, aprovechando el favor de la reina madre, Catalina de Médicis⁸⁷. Entrar en la clientela de estos dos «pesos pesados» de la política francesa no podía sino beneficiar a nuestro tesorero.

Como hemos visto, Pierre Assézat fue un verdadero calvinista, muy implicado en la defensa de la causa y aún después de haber renegado esta creencia, el 30 de setiembre de 1572, permaneció fiel al jefe de los hugonotes, el rey de Navarra, futuro Henri IV: en junio de 1573, arrienda con un contador de Burdeos, los ingresos del dominio real en la provincia de Guyenne (donde se encontraba el Albret, una de las mayores posesiones del rey) por 9 años. No conocemos las cantidades que debían entregar cada año, pero debían ser importantes: en 1576, el subarriendo de parte de dicho dominio valió más de 70 000 libras al año y en 1575, el rey les encargó la compra de dos villas que

⁸⁵ *Histoire générale du Languedoc*, Paris, Vincent, 1730, pp. 223-225.

⁸⁶ BRUMONT, «Pierre de Cheverry», p. 25.

⁸⁷ TOLLON, Bruno, «Le château, étude historique et architecturale», en PEYRUSSE, Louis y TOLLON, Bruno (ed.), *Le château de Laréole*, Toulouse, Association des Amis de l'hôtel d'Assézat, 2007, p. 43.

habían sido enajenadas por una suma de 94 000 libras⁸⁸. Sumas considerables, pero las ganancias tenían que ser a proporción.

Estos lazos, estos nexos, no difieren en su naturaleza de los que unen a otros estamentos de la sociedad: parentela (próxima y ancha), geografía (barrio, parroquia, pueblo, lugar de origen con su idioma o dialecto), trabajo (compañías, gremios y cofradías) y, nuevamente, religión, pero nos aparecen extra-ordinarios por desarrollarse en zonas que rebasan el marco geográfico habitual y que se extienden fuera de la ciudad, de la comarca y del país, pero eso demuestra, una vez más, que el individuo aislado no cabe en esta sociedad, por grande y rico que sea.

4. CONCLUSIÓN

La burguesía mercantil no es la clase revolucionaria que se nos describió hace tiempo, ni traidor lo que, supuestamente, era su misión histórica⁸⁹: los mercaderes aspiran a dejar la mercancía para vivir de sus tierras y señoríos, de las rentas de Estado, vivir en sus castillos o en sus mansiones urbanas y para sus hijos entrar en los órdenes privilegiados. Ellos mismos accedieron a la nobleza en su vida, pero mientras rendían los negocios, seguían negociando. Jean de Bernuy era secretario del Rey y eso no le impedía vender pastel, y su hijo, presidente en el Parlement, igualmente. Supieron adaptarse a los cambios de coyuntura, privilegiando la finanza cuando a partir de las quiebras de Felipe II y Henri II en 1557, la economía empieza a tambalearse en los Países Bajos y después en Lyon y otras partes. Los mercaderes italianos se marcharon a la Corte a la sombra de Catalina de Médicis y otros dejaron más o menos la mercancía para vivir de sus rentas y fincas rústicas o aprovechando las oportunidades que les daba las guerras civiles. Y a medida que sus hijos iban entrando en las filas de la nobleza, renovando la sangre azul, había campesinos ricos que empezaban a vender trigo y vino, ovejas y lana, a arrendar diezmos e ingresos municipales, que mandaban a sus hijos a la ciudad o a la villa vecinas para entrar en el oficio y instalarse a su vez para sustituir a los que no querían seguir con la mercancía. Y así se renueva la sociedad, cambiando sin cambiar, pero cambiando a pesar de todo.

⁸⁸ BRUMONT, «Pierre Assézat», p. 73.

⁸⁹ CASADO ALONSO, «De la Judería», p. 19.

III

DEL INTERCAMBIO MERCANTIL A LA GUERRA ECONÓMICO FINANCIERA: ESPAÑA E INGLATERRA EN EL SIGLO XVI¹

JOSÉ IGNACIO MARTÍNEZ RUIZ

Universidad de Sevilla

El estudio de las relaciones mercantiles entre España e Inglaterra en el siglo XVI se encuentra, en gran medida, por hacer, circunstancia que contrasta con los centenares de trabajos dedicados a temas como el enfrentamiento religioso o la Armada Invencible que, aún a fecha de hoy, siguen formando parte del imaginario colectivo español y británico y alimentando una corriente que parece inagotable de libros y artículos académicos y programas de divulgación. Al respecto del segundo de los temas señalados, bastará recordar, sin que sea necesario citarlos, los numerosos trabajos que se publicaron en 1988 con motivo del 400 aniversario de la Gran Armada.

En el libro de Henri Lapeyre sobre los Ruiz, cuya publicación conmemoramos en esta obra, apenas se encuentran referencias a Inglaterra. Lógico, dado que sus intereses mercantiles y financieros discurrieron por otros derroteros. No obstante, basta examinar el índice de *Una familia de mercaderes* para constatar lo poco que sabemos sobre «el arte de la mercadería» (incluyendo el «arte de navegar» o el «arte de las letras de cambio», que tantos quebraderos de cabeza diera a Thomas Gresham en su función de agente de la Corona británica durante su visita a España), sobre el papel desempeñado por los mercaderes y hombres de negocios castellanos e ingleses en los intercambios entre ambos países (todavía en 1609, esto es, cuando ya se creía extinguida la presencia de mercaderes españoles en la capital británica, los «libros de puertos» de Londres señalan la presencia de 34 mercaderes extranjeros en la capital, ocho de ellos con nombres españoles), sobre la financiación de los intercambios, sobre la aseguración marítima (las pólizas del Consulado de Burgos que recogen operaciones con Inglaterra son muy escasas, como ha

¹ Este trabajo ha sido realizado dentro del Proyecto de Investigación, subvencionado por el Ministerio de Economía y Competitividad, «Las periferias del sistema comercial español (siglos XVII-XVIII)» (Ref. HAR2013-42300-P).

tenido oportunidad de analizar Hilario Casado), sobre la coyuntura mercantil o sobre el impacto que tuvo en las economías locales y regionales de España que se encontraban más intensamente involucradas en estas transacciones la posibilidad de contar con el mercado inglés, entre otros temas. En este sentido, el contraste con lo que nos ofrece el libro de Lapeyre sobre los intercambios entre España y Francia es revelador.

En las páginas que siguen, más que llevar a cabo aportación original alguna, trataremos de sintetizar, siquiera parcialmente, lo que conocemos sobre los intercambios entre España e Inglaterra en el siglo XVI a partir de la bibliografía existente, confiando en que esta síntesis contribuya a relanzar el interés por un tema que, como señalaba al principio, se encuentra en buena medida por hacer.

1. «UNA VERDADERA INVASIÓN DE MERCADERES INGLESES»

La principal obra de referencia para la primera mitad del Quinientos sobre el tema que nos ocupa continúa siendo el libro de Gordon Connell-Smith, *Forerunners of Drake. A Study of English trade with Spain in the early Tudor period* (Londres, 1954) y, para la segunda, los de Pauline Croft, *The Spanish Company* (Londres, 1973) y Carlos Gómez-Centurión Jiménez, *Felipe II, la empresa de Inglaterra y el comercio septentrional (1566-1609)* (Madrid, 1988), desde cuya publicación no se han producido avances verdaderamente significativos ni desde el lado español ni desde el lado británico que nos permitan profundizar en el estudio de las relaciones mercantiles entre ambos países en el transcurso del Quinientos².

Entre los méritos del libro de Connell-Smith figura el de haber sido uno de los primeros, sino el primero, en abordar el estudio del comercio entre España e Inglaterra a partir del análisis de fuentes primarias de ambos países. En este sentido, habría que destacar la consulta de numerosos protocolos notariales de la capital andaluza. Sea como fuere, Connell-Smith no analizó más que de una forma muy somera el impacto que tuvo la apertura del comercio con las Indias en las relaciones mercantiles anglo-españolas. Tampoco abordó el estu-

² La tesis doctoral de Pauline CROFT, titulada *English trade with peninsular Spain, 1558-1625*, Oxford, 1970, no llegó a publicarse como tal, pero su autora ha dado a conocer los principales contenidos de la misma en diferentes artículos, entre los que destacaríamos los siguientes: «English mariners trading to Spain and Portugal, 1558-1625», en *Mariner's Mirror*, 1983, 69, pp. 251-266; «Trading with the Enemy 1585-1604», en *The Historical Journal*, 1989, 32, pp. 281-302; y «English Commerce with Spain and the Armada War, 1558-1604», en RODRÍGUEZ SALGADO, M. J., y ADAMS, Simon (eds), *England, Spain, and the Grand Armada*, Edimburgo, 1991, pp. 236-263.

dio del comercio directo entre Inglaterra y Canarias³. Aun así, Connell-Smith logró documentar la importancia de los intercambios entre ambos países y la existencia de una influyente colonia de mercaderes ingleses en Sanlúcar de Barrameda y en Sevilla en las primeras décadas del siglo XVI. Por lo que respecta a la presencia castellana en Inglaterra, logró diferenciar lo que ocurría en Bristol —donde las transacciones se encontraban dominadas por mercaderes locales— de lo que pasaba en Londres —donde existía una significativa colonia de mercaderes castellanos que, todavía a comienzos del siglo XVI, dominaba el tráfico mercantil entre la capital británica y España—. Una gran parte de estos intercambios se llevaba a cabo, además, en naves españolas.

La obra de Wendy Childs no ha hecho más que confirmar estos extremos, situando a finales del siglo XV, el inicio de una nueva etapa de expansión de las relaciones mercantiles entre España e Inglaterra⁴. Según Childs, en la década de 1480 entre el 5 y el 15 % de todas las exportaciones inglesas de paños las protagonizaron mercaderes castellanos. Las relaciones con España eran especialmente intensas en el caso de Bristol, segundo puerto del país en orden de importancia, como se deduce del hecho de que, en esos mismos años, entre el 55 y el 70 % de todas las exportaciones de paños que se llevaron desde la ciudad del Avon se dirigieron a España. Algo similar ocurrió con las entradas de vino: en las dos últimas décadas del siglo XV, entre el 20 y el 50 % de las importaciones de vino de Bristol correspondieron a caldos procedentes de España⁵. Uno de los hechos que favorecieron esta expansión fueron las devaluciones monetarias de 1467, 1470 y 1526, que abarataron los paños ingleses en los mercados continentales⁶. Entre 1542 y 1550 se produjeron nuevas devaluciones de la moneda inglesa que operaron en la misma dirección⁷.

³ CONNELL-SMITH, 1954, p. XII, nota 2: «Direct trade to the Canaries has not been included in this study». Sobre esta cuestión se pueden ver los trabajos de Felipe FERNÁNDEZ ARMESTO («Inglaterra y el Atlántico en la Baja Edad Media») y Manuel LOBO CABRERA («Canarias e Inglaterra en el siglo XVI»), en *Canarias e Inglaterra a través de la historia*, Las Palmas de Gran Canarias, Cabildo Insular de Gran Canaria, 1995; así como también el más reciente de Juan Manuel BELLO LEÓN y María del Cristo GONZÁLEZ MARRERO, «Los 'otros extranjeros': catalanes, flamencos, franceses e ingleses en la sociedad canaria de los siglos XV y XVI», en *Revista de Historia Canaria*, 1997, 179, pp. 11-72, quienes sitúan a partir de las décadas de 1540-1550 el auge de las relaciones mercantiles con Tenerife y Canarias.

⁴ CHILDS, Wendy, *Anglo-Castilian trade in the later Middle Ages*, Manchester, Manchester University Press, 1978; y *Trade and shipping in the medieval West: Portugal, Castile and England*, Turnhout, Brepols, 2013. Para este periodo, véase también: CAUNEDO DEL POTRO, Betsabé, *La actividad de los mercaderes ingleses en Castilla (1475-1492)*, Madrid, Ediciones de la Universidad Autónoma de Madrid, 1984.

⁵ CHILDS, *Trade and shipping in the medieval West*, pp. 93-95 y cuadros 3 a 5.

⁶ OLDLAND, John, «The Expansion of London's Overseas Trade from 1475 to 1520», en BARRON, Caroline M., y SUTTON, Anne F. (ed.), *The Medieval Merchant. Proceedings of the 2012 Harlaxton Symposium*, Donington, Shaun Tyas, 2014, pp. 55-92.

⁷ DENIS GOULD, John, *The great debasement: currency and the economy in mid-Tudor England*, Oxford, Oxford University Press, 1970.

Afirma Enrique Otte en *Sevilla, siglo XVI: materiales para su historia económica* (Sevilla, 2008) que los ingleses eran el grupo numéricamente más importante de comerciantes extranjeros de la ciudad, donde se produjo «una verdadera invasión de mercaderes ingleses» en la década de 1540⁸. Especializados en la venta de paños y en la compra de aceite, los comerciantes ingleses participaron también en diversas actividades industriales, lo que da idea de su relieve en la vida económica de Sevilla. Thomas Malliard y Rober Thorne, por ejemplo, arrendaron al duque de Alcalá las almonas de jabón de Triana, posiblemente uno de los mayores negocios industriales de la ciudad a comienzos de la década de 1520⁹.

Con ser importante su presencia en Sevilla, todavía más lo era en Sanlúcar de Barrameda, donde la comunidad mercantil inglesa obtuvo del duque de Medina Sidonia el reconocimiento de una serie de importantes privilegios en 1517. Estos privilegios hicieron posible que los mercaderes ingleses que operaban en España disfrutaran de las primeras instituciones propias de su historia. No encontramos nada parecido en ningún otro punto del país ni tampoco en la propia Inglaterra, pues la creación de la *Spanish Company*, organización en la que se agruparon los mercaderes del sur de Inglaterra interesados en el comercio con España para defender sus intereses, no tendría lugar hasta el año 1577¹⁰. Gracias a estos privilegios, reconocidos por el emperador Carlos, el número y actividad de los comerciantes ingleses que residían en Sanlúcar no hizo más que aumentar: entre 1512 y 1540 se habría acercado al medio centenar, sin contar sus familiares y sirvientes¹¹.

La situación cambió de forma radical como consecuencia de la captura del «San Salvador», frente al cabo de San Vicente, por el corsario inglés Robert Reneger en 1545, probablemente, la figura que mejor encarna la condición de «precursor» del pirata Francis Drake (Connell-Smith). La captura del «San Salvador» desencadenó la primera gran represalia contra los barcos y bienes de ingleses en Andalucía. Y aunque es cierto que el matrimonio del príncipe Felipe con María Tudor, diez años después, significó un momento dulce para

⁸ OTTE, Enrique, *Sevilla, siglo XVI: materiales para su historia económica*, Sevilla, Fundación Centro de Estudios Andaluces, 2008. La obra ofrece un listado de los mercaderes ingleses sobre los que encuentra referencias en los protocolos notariales consultados para la realización de su libro en las pp. 278-284. La relación consta de 174 nombres.

⁹ DALTON, Heather, «Negotiating Fortune: English Merchants in Early Sixteenth-Century Seville», en WILLIAMS, Caroline (ed.), *Bridging the Early Modern Atlantic World: People, Products, and Practices on the Move*, Aldershot, Ashgate, 2009, pp. 57-73.

¹⁰ CROFT, Pauline (ed.), *The Spanish Company*, Londres, London Record Society, 1973.

¹¹ MARTÍNEZ RUIZ, José Ignacio, «'Verie frindlie to his maties, subjects'. La casa ducal de Medina Sidonia y los mercaderes ingleses en los siglos XVI y XVII», en RUBIALES TORREJÓN, Javier (ed.), *El Río Guadalquivir. Del mar a la marisma. Sanlúcar de Barrameda*, Sevilla, Junta de Andalucía, Consejería de Obras Públicas y Transportes, 2011, pp. 177-185 y 482.

las relaciones anglo-españolas, el fallecimiento de la reina María en 1558 y el ascenso al trono de Isabel I, dieron paso al inicio de un largo periodo de incertidumbre, cuando no de enfrentamiento abierto entre ambos países, que se prolongó —con interrupciones, como sucedió entre 1573 y 1585— hasta comienzos del siglo XVII.

2. EL COMERCIO ANGLO-ESPAÑOL EN 1565-1585

Lamentablemente, la información de carácter cuantitativo disponible para el estudio de los intercambios mercantiles entre España e Inglaterra en el último tercio del siglo XVI es muy fragmentaria, sobre todo para Londres, donde se concentraban la mayor parte de las transacciones con el exterior. En efecto, con toda probabilidad, entre las dos terceras y las tres cuartas partes de los intercambios exteriores del país pasaban por Londres en aquellos años. Esta precariedad informativa se debe en unos casos a que los «libros de puertos» (*Port Books*) que se han conservado tan sólo recogen las importaciones o exportaciones de productos que eran objeto de una tributación diferenciada y, en otros, a que tan sólo se refieren a las importaciones o exportaciones llevadas a cabo bien por nativos bien por extranjeros¹².

¹² STONE, Lawrence, «Elizabethan overseas trade», en *Economic History Review*, 1949, 2, pp. 30-58, advierte: «there is no likelihood of a proper understanding of the nature of commerce under Elizabeth until a scholar or a group of scholars devote many years to transcribing official statistics from the Enrolled Accounts and what is left of the Port Books» algo que, lamentablemente, no ha sucedido. Como fuente alternativa a los «libros de puertos», se han utilizado una serie de manuscritos conservados en la *British Library* —Landsdowne MSS 41/35-44— que presentan de forma sumaria los intercambios entre Londres, Bristol y Southampton y España realizados entre los días de S. Miguel de 1583 y S. Miguel de 1584. A este respecto, véase: ULLOA, Modesto, «Unas notas sobre el comercio y la navegación españoles en el siglo XVI», en *Anuario de Historia Económica y Social*, 1969, II, 2, pp. 191-237. Las importaciones de Londres no incluyen el vino entre los productos registrados. En READ, Conyers, «English Foreign Trade under Elizabeth», en *Economic History Review*, 1914, 29, pp. 515-524, se reproduce el texto de un documento escrito probablemente entre 1575 y 1585 y titulado «A speciall direction for divers trades of marchaundize to be used for soundrie placis upon adverticements, aswell for the chusinge of the time and wares for every of those placis. Most Beneficall for those that use the trade of marchandize», en el que podemos encontrar el «mapa del comercio» de Inglaterra hacia dichas fechas y, sobre todo, los precios «comonlie used to be laden» en España y otras partes. Esta relación nos permite afirmar que las valoraciones oficiales de los productos españoles utilizadas por los aduaneros ingleses eran muy bajas, de ahí que cualquier estimación que se lleve a cabo a partir de los «libros de puertos» del valor de las importaciones o exportaciones del país o de la situación de su balanza mercantil sea extraordinariamente problemática a no ser que se revisen al alza el importe de los aforos. Dos ejemplos: la valoración oficial y el precio *FOB* o *CIF*? del aceite de oliva era de 8 y 28 libras esterlinas la tonelada, respectivamente y la del hierro 4 y 12 libras esterlinas, también respectivamente. No menos importante es el problema del contrabando, como ha tenido oportunidad de estudiar Evans T. JONES, *Inside the Illicit Economy: Reconstructing the Smugglers' Trade of Sixteenth Century Bristol*, Londres, Routledge, 2012. El primer estudio moderno que llamó la atención sobre este tema, comparando para ello los datos de los *Customs Accounts* de 1541-1542 con los del libro mayor del mercader John Smythe fue Jean VANES (ed.), *The ledger of John Smythe, 1538-1550*, Londres, H. M. Stationery Off, 1974.

Uno de los más completos, pero que no recoge más que las importaciones realizadas por mercaderes ingleses, esto es, que no contempla las operaciones protagonizadas por los comerciantes extranjeros, es el que corresponde al año comprendido entre los días de S. Miguel de 1567 y S. Miguel de 1568. También es muy completo el de 1587-1588. Ahora bien, como desde 1585 España e Inglaterra se encontraban en guerra, los datos de 1587-1588 no se pueden comparar con los de 1567-1568 que, en este sentido, son los únicos que nos permiten reconstruir, aunque sea de manera parcial, las importaciones que se efectuaron a través del puerto de Londres procedentes de España durante el reinado de Isabel I y en tiempos de paz¹³.

El libro en cuestión, estudiado por Brian Dietz, *The Port and Trade of Early Elizabethan London* (Londres, 1972), permite realizar algunas valoraciones de interés. Para empezar, de los 831 barcos que llegaron a Londres entre los días de S. Miguel de 1567 y S. Miguel de 1568, tan sólo 62 procedían de España (7,5 por ciento)¹⁴. Si en lugar del número nos fijamos en el tonelaje, una vez efectuadas las oportunas correcciones pues se desconoce el de 131 de los 831 barcos en cuestión, las naves procedentes de España sumarían 3.907 toneladas (9,9 por ciento del total). Ninguno de estos barcos era español, circunstancia que permite afirmar —sobre todo si tenemos en cuenta que, presumiblemente, en el caso de las exportaciones ocurría exactamente lo mismo que en el de las importaciones— que la navegación entre ambos países se encontraba ya en manos inglesas en 1567-68, esto es, cuatro años antes de que se produjera el incidente de Middelburg y seis años antes de que se consumara el cierre del Escalda, circunstancia que determinó, según José Luis Casado Soto, que la construcción naval en España se limitara a partir de entonces «a sostener los contingentes pesqueros y de cabotaje y a la fábrica de naos para las Indias y para Terranova»¹⁵. El contraste con el periodo inmediatamente

¹³ Sobre los demás puertos de Inglaterra, o *outports*, en el último tercio del siglo XVI, véase STUART WILLIAM, Thomas, *Studies in Elizabethan Foreign Trade*, Manchester, Manchester University Press, 1959, especialmente, las p. 65-91. En cuanto a Gales, la principal obra de referencia para estos años es E. A. LEWIS (ed.), *The Welsh Port Books (1550-1603)*, Londres, 1927. A finales del siglo XV y comienzos del siglo XVI, según Lewis, la mayor parte del tráfico entre Gales y la Península Ibérica, caracterizado tradicionalmente por sus modestas dimensiones, se llevaba a cabo en barcos españoles y portugueses. Sus últimas visitas en el siglo XVI, de acuerdo con los registros conservados, las realizaron a los puertos de Beaumaris en 1563, Milford en 1567 y Cardiff en 1580 (p. xxii).

¹⁴ Los puertos de Amberes (117), Amsterdam (95), Burdeos (87), Dantzig (28), Dordrecht (26), Hamburg (26) y «España» (24) figuran a la cabeza de los lugares de origen de los barcos llegados a Londres. El desglose de los restantes puertos de España cuyos nombres se identifican es el siguiente: «Andalucía» (7), Cádiz (4), Málaga (4), Ayamonte (3), Málaga (3), Sanlúcar de Barrameda (3), Bilbao (2), «Biscay» (2), El Puerto de Santa María (2), San Sebastián (2), Vigo (2), «Galicia» (1), El Grove (1), Alicante (1) y Sevilla (1). El contenido de la carga de los barcos procedentes de «España» permite concluir que venían de la baja Andalucía y de Málaga.

¹⁵ CASADO SOTO, José Luis, «Barcos para la guerra. Soporte de la Monarquía Hispánica», en *Cuadernos de Historia de España*, 2006, pp. 15-53. La cita, en la p. 32.

anterior no puede ser más llamativo pues hasta ese momento, de acuerdo con Carande, la competencia de fletes en la navegación con Flandes, sobre todo en el segmento de embarcaciones comprendidas entre 45 y 100 toneladas, «cosa corriente, la habían ganado los españoles»¹⁶.

Las fuentes inglesas confirman esta impresión. Según una relación del año 1577, en la que figuran «todos los navíos de ochenta toneles arriba que llevan artillería así de todos los puertos de España como de Portugal» (los de menos de 80 toneles no fueron incluidos en la misma debido a que no solían llevar artillería), el número de naves que superaba esa cifra en los puertos comprendidos entre Guipúzcoa y Galicia era de 34, que se repartían de la forma siguiente¹⁷:

LOCALIDAD	NÚMERO	TONELES/UNIDAD
Rentería y Fuenterrabía	6	300-400
San Sebastián	16	300-700
Bilbao	3	200-300
Laredo	4	200-300
Santander	5	150-200

Lo más interesante del caso es la observación que se hace al margen del informe en cuestión: «en estos puertos susodichos de las provincias de Guipúzcoa, Biscaya, Asturias y Galicia ay muchas barcas y caravelas de 50, 60, y de hasta 70 toneles que solían tratar en Flandes, pero agora vanse a pescar

¹⁶ CARANDE, Ramón, *Carlos V y sus banqueros*, Barcelona, Crítica, 1987, 3^a edición, vol. I, p. 373. A partir de los datos que figuran en el libro mayor de John Smythe, mercader de Bristol, correspondientes a los años finales de la década de 1530 y de la década de 1540, también se llega a la conclusión de que los fletes ofertados por los barcos españoles y portugueses eran más bajos que los ofertados por los barcos ingleses (VANES, ob. cit., 1974, p. 11, nota 7). Entre 1577 y 1579 entraron en Sanlúcar de Barrameda 228 naves inglesas (GÓMEZ-CENTURIÓN, ob. cit., 1988, p. 205). Según Henri LAPEYRE, *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*, Valladolid, Junta de Castilla y León, Consejería de Cultura, 1981, p. 179, al menos 18 de los 24 navíos que se dirigieron con más de 16.000 sacas de lana a Flandes en la flota que salió del puerto de Laredo el 18 de julio de 1558 eran españoles: 12 de Vizcaya, tres de Santander, dos de Laredo y uno de El Puerto de Santa María. Lamentablemente, apenas encontramos información sobre la presencia de naves vizcaínas en el comercio del norte en Jean-Philippe PRIOTTI, *Bilbao et ses marchands au XVI^e siècle. Genèse d'une croissance*, Lille, Presses Universitaires du Septentrion, 2004. Como trabajo reciente de síntesis, véase: GRAFE, Regina, «The Strange Tale of the Decline of Spanish Shipping», en UNGER, Richard W. (ed.), *Shipping and Economic Growth 1350-1850*, Leiden, Brill, 2011, pp. 81-115.

¹⁷ Calendar of State Papers, Domestic, 1577. La cifra es notablemente inferior a la que recoge el informe de la visita que realizó Cristóbal de Barros a la costa cantábrica seis años antes, en 1571, y que reproduce Gómez-Centurión (1988, pág. 131). Según dicho informe, en los puertos comprendidos entre Fuenterrabía y Santander había registrados 73 barcos de más de 100 toneladas que, en su conjunto, sumaban 20.540 toneladas.

en la costa de Berbería, y otras partes». Así pues, los barcos del espacio comprendido entre Galicia y Guipúzcoa, ya habían abandonado los intercambios con el norte de Europa hacia 1577.

Por lo que respecta a otros puertos de España, el informe citado proporciona las noticias que sintetizamos en el cuadro inferior, de acuerdo con las cuales la mayor parte de la flota mercante española se concentraba en Sevilla en razón de su condición de cabecera del comercio con las Indias. También existía un cierto número de barcos dedicados a la actividad mercantil en El Puerto de Santa María y en Cádiz.

LOCALIDAD	NUM	TON/U	OBSERVACIONES
Palos	3	80	
Sanlúcar de Barrameda			«no tiene naos que yo sepa, empero si tiene algunas son contenidas entre las de Sevilla»
Sevilla	80	200-800	«a causa del gran trato de las Yndias Occidentales»
Sevilla	10-12	80-90	«el Rey tiene de ordinario en el río de Sevilla a su costa y de los mercaderes hasta diez o doze naos muy bien armadas y artilladas (...) que van en guarda de la flota hasta las islas de Canaria de donde dan vuelta a Sevilla hasta el verano venidero en que salen otra vez tomando la derrota de las Acores para esperar la venida de la dicha flota de Yndias y asigurarla de corsarios»
Pto. Sta. M ^a	8-9	80-90	«que tratan en Berbería»
Pto. Sta. M ^a	s.d.	s.d.	Allí «estan en el ynbierno las mas de las galeras de España»
Cádiz	8	80-100	«navíos y caravelas»
Gibraltar, Marbella, Málaga, Vélez Málaga, Almería, Cartagena, Alicante, Empulla, Tarragona, Palamós, Empurias y Rosas			«estos doce puertos postreros que son al Levante de España no tienen naos grandes de mercaderías de miedo que tiene de los corsarios, moros y turcos de Argil y otras partes de Berbería»

Frente a esta situación, la recuperación de la flota oceánica inglesa en la primera mitad de la década de 1570 constituye uno de los rasgos más importantes del periodo isabelino. Sólo entre 1571 y 1576 fueron construidos en Inglaterra 51 barcos de más de 100 toneladas (7.550 toneladas en total)¹⁸. De acuerdo con una carta de Bernardino de Mendoza al rey, fechada el 20 de febrero de 1580, «the principal reason why they [los ingleses] have grown so rich in the last ten years being that they have had the carrying trade of Spanish goods», bienes que antes llegaban vía Amberes en barcos extranjeros y que ahora lo hacían, debido al estallido de la guerra en los Países Bajos, directamente desde España. En esa misma carta se afirma también que el permiso recientemente otorgado a los barcos ingleses para que pudieran cargar libremente en España les había proporcionado en concepto de fletes unos ingresos estimados en 50.000 coronas¹⁹.

Un segundo aspecto a destacar del «libro de puerto» de Londres del año 1567-1568 es que los barcos procedentes del Mediterráneo apenas alcanzan la cifra de 12 en total, esto es, el 1,4 por ciento, de los 831 que llegaron a la capital británica ese año. Tres de ellos venían de Venecia y uno de Creta. Los ocho restantes llegaron de Málaga (4), Marbella (3) y Alicante (1). Así pues, la mayor parte de las naves que llegaron a Londres y que venían de España procedían de la baja Andalucía, siendo el País Vasco y Galicia, a enorme distancia, las regiones que ocupan el segundo y tercer puesto. En el transcurso de 1567-68 no llegó al puerto de Londres ningún barco que viniera de Canarias.

En cuanto a las mercancías, destacan las importaciones de vino (1.036,5 toneladas), pasas (825,5 toneladas), aceite de oliva (438 toneladas) e hierro (218 toneladas)²⁰. Las de lana, por el contrario, son reducidísimas, probablemente debido a las causas siguientes: porque su importación no se llevaba a cabo directamente sino a través del puerto de Amberes, porque los centros manufactureros del país se surtían a través de los puertos provinciales más que a través del puerto de Londres y porque la participación de los mercaderes extranjeros en este sector del comercio exterior inglés seguía siendo significativa al iniciarse el último tercio del siglo XVI²¹.

¹⁸ STONE, «Elizabethan overseas trade», p. 52.

¹⁹ HUME, Martin A.S. (ed.), *Calendar of Letters and State Papers related to English Affairs preserved principally in the Archives of Simancas. Vol. III. Elizabeth. 1580-1586*, Londres, Her Majesty's Stationery Office, 1896, p. 9.

²⁰ A efectos fiscales, el valor de la tonelada de aceite se fijó en 8 libras esterlinas la tonelada y la de hierro en 4 libras la tonelada. No podemos precisar las valoraciones de otras mercancías porque lo que se registra en el «libro de puerto» es la cuantía del impuesto pagado.

²¹ La presencia de mercaderes castellanos en el puerto de Amberes y, en términos generales, en los Países Bajos fue muy importante en los siglos XV y XVI, hasta el punto de hacer innecesario, debido a su escaso número, la creación de un consulado castellano en las cercanas ciudades de Londres, Bristol o

Sobre los barcos y la forma en que se llevaba a cabo el transporte de los productos españoles en la década de 1570 —vino, pasas, aceite de oliva e hierro, fundamentalmente, como acabamos de ver— disponemos de una información excepcional. Se trata de los acuerdos firmados por quienes participaron en las «flotas del vino» que se organizaron en Londres en 1576, esto es, un año antes de la creación de la *Spanish Company*. La primera de ellas se encontraba lista para zarpar a finales de agosto y constaba de 22 naves, todas ellas inglesas, con un total de 1.995 toneladas. La segunda se hallaba preparada a mediados de septiembre y la formaban nueve naves, igualmente inglesas, con un total de 1.008 toneladas. Pues bien, de acuerdo con el «consortship for the navye appoynted for the parts of Spayne», establecido con objeto de protegerse frente a posibles agresiones en el mar, las naves viajarían juntas hasta Galicia. Desde allí, la mayor parte continuaría su viaje a Andalucía, estableciéndose como punto de reunión para el viaje de retorno las bahías de Cádiz y Gibraltar (en este último caso, para las naves que cargaran entre Gibraltar y Vélez-Málaga, el punto situado más al este de cuantos se mencionan en el acuerdo)²². Marbella, Málaga y Vélez-Málaga, como señalamos con anterioridad, se encontraban entre los destinos preferidos de los barcos con destino a España. En ellos cargaban, fundamentalmente, vino y pasas (del sol y lejía), durante el periodo de la vendeha.

DESTINO	NÚM	TON
Sanlúcar de Barrameda	11	1.010
Cádiz	4	328
El Puerto Sta. María	1	70
Bayona	6	575
Berbería	1	210
Livorno	1	100
Azores	1	90
Bilbao	1	80
Sin especificar	5	540
TOTAL	31	3.003

FUENTE: TNA, HCA 25/2

Southampton, como han señalado CASADO ALONSO, Hilario, *El triunfo de Mercurio. La presencia castellana en Europa (siglos XV y XVI)*, Burgos, Caja Círculo, 2003; o BRATCHELL, M.E., «Alien merchant colonies in Sixteenth-Century England: community organization and social mores», en *Journal of Medieval and Renaissance Studies*, 1984, 14, pp. 39-62.

²² El texto del acuerdo se reproduce en GODFREY MARSDEN, Reginald (ed.), *Documents Relating to Law and Custom of the Sea. Vol. I. A.D. 1205-1648*, Londres, Publications of the Navy Records Society, 1915, pp. 205-209.

Por lo que respecta al segundo puerto en importancia del país, Bristol, entre los días de San Miguel de 1575 y de 1576, llegaron al mismo 81 naves (4.151 toneladas), de las que 28 (2.042 toneladas, esto es, el 49,2 por ciento) procedían de España. Ninguna de ellas ni de sus maestres o capitanes eran españolas, circunstancia que confirma lo señalado para Londres, es decir, que los intercambios entre España e Inglaterra se llevaban a cabo sin utilizar barcos españoles ya en el último tercio del siglo XVI²³.

Sobre la procedencia y a las mercancías que llegan a Bristol desde puertos españoles, el primer hecho a destacar es, nuevamente, el predominio abrumador de la baja Andalucía: con 1.571 toneladas, supone el 76,9 por ciento del tonelaje de los barcos procedentes de España. El número de barcos que arriban a Bristol desde el País Vasco es mayor, 14 frente a los 13 de Andalucía, pero su tonelaje no supone más que el 18,2 por ciento del total debido a que se trata de barcos muy pequeños (26,5 toneladas cada uno de media). El único puerto mediterráneo desde el que llegaron naves a Bristol en 1576-76 fue Mallorca: el *Trinitie of Bristol*, de 100 toneladas.

BRISTOL: IMPORTACIONES S. MIGUEL 1575-S. MIGUEL 1576

ORIGEN	NÚM	TON
Cádiz	5	970
Andalucía	3	295
Sanlúcar de Barrameda	2	210
El Puerto de Sta. María	2	70
Ayamonte	1	26
S. Sebastián	7	195
<i>Biscay</i>	7	176
Mallorca	1	100
TOTAL	28	2.042

²³ Sobre Bristol véanse los estudios de David HARRIS SACKS, *Trade, Society and Politics in Bristol, 1540-1640*, Nueva York, Garland, 1985; y Susan FLAVIN & Evan T. JONES (eds.), *Bristol's trade with Ireland and the continent, 1503-1601. The evidence of the exchequer customs accounts*, Dublín, Four Courts, 2009. VANES, Jean, *The port of Bristol in the Sixteenth Century*, Bristol, Bristol Branch of the Historical Association, 1977, ofrece la siguiente estimación de los barcos propiedad de vecinos de Bristol: en la primera mitad del siglo XVI su número apenas experimentó cambio alguno, oscilando entre las 28 y las 35 unidades; en la segunda mitad del Quinientos, por el contrario, su número pasó a ser de 56 en la década de 1550, 68 en las de 1560, 81 en la de 1580 y 111 en la de 1590. La mayor parte de este incremento correspondió a los barcos de menos de 100 toneladas (p. 13). Véase también VANES, Jean (ed.), *Documents illustrating the overseas trade of Bristol in the Sixteenth Century*, Bristol, Bristol Records Society, 1979. Para otros puertos de la zona véase TAYLOR, Duncan, *Bristol Channel Ports in the Sixteenth Century*, Universidad de Bristol, 2009 (Tesis Doctoral inédita).

Las principales mercancías importadas por el puerto de Bristol en 1575-1576 fueron: vino, 426,5 toneladas; sal, 386 toneladas; aceite de oliva, 263 toneladas; *train oil* (aceite de pescado, presumiblemente de ballena), 69 toneladas e hierro, 60 toneladas²⁴.

Habida cuenta de la intensidad de los intercambios mercantiles que se llevaban a cabo entre Bristol y España, no tiene nada de extraño que fuera precisamente un mercader de Bristol, John Browne quien publicara el libro titulado *The Marchants Avizo. Verie necessarie for their Sonnes and Servants, when they first send them beyond the Seas to Spayne and Portingale, or other Countreyes* (1589)²⁵. Se trata de una pequeña obra de apenas 40 páginas en la que Browne ofrece un conjunto de notas, instrucciones y consejos relativos al comercio con España, Portugal y Francia, redactados seguramente entre 1577 y 1585, esto es, poco antes de que se produjera una nueva ruptura con España, la última del siglo. Como otros manuales de la época dedicados al arte mercantil, *The Marchants Avizo* presenta un carácter eminentemente didáctico, de manera que se extiende en explicar cómo escribir una carta comercial, cómo redactar una letra de cambio o cómo llevar un libro de cuentas. A diferencia de otros, sin embargo, la información ofrecida por *The Marchants Avizo* indicaba los pesos, medidas, monedas y productos de España, Portugal y Francia, de aquí la oportunidad de su edición²⁶. También se ofrece un ejemplo de letra de cambio que, en el libro que comentamos, es el de una letra fechada en Sanlúcar de Barrameda el 16-12-1589 a pagar en Bristol. La elección de ambas plazas por el autor de *The Marchants Avizo* no puede considerarse meramente casual. Aparte del hecho de que Browne era de Bristol, ciudad de la que llegaría ser alcalde, y de que la obra está dedicada a la Compañía de Mercaderes Aventureros de dicha ciudad, la Península Ibérica era por entonces el principal mercado para los comerciantes de la ciudad del Avon, destacando especialmente el espacio comprendido entre Sevilla, Sanlúcar de Barrameda, El Puerto de Santa María y Cádiz.

Lamentablemente, desde el lado español, no existe nada parecido a los estudios dedicados por la historiografía inglesa a Bristol o, en términos más generales, al sector exterior de su economía, en lo tocante al comercio con

²⁴ Sobre las importaciones de vino véase también: PITT, Catherine Rachel, *The wine trade in Bristol in the Fifteenth and Sixteenth Centuries* (M.A. Medieval and Early Modern History, University of Bristol, 2006).

²⁵ Existe una edición moderna, que cuenta con un estudio preliminar de Patrick McGrath (Boston, 1957).

²⁶ *The Marchants Avizo* fue un auténtico éxito editorial, como lo prueba el hecho de que se llevaran a cabo nuevas ediciones del mismo en 1590, 1591, 1607 y 1640. Para contextualizar el trabajo de Browne resulta útil: ASH, Eric H., «'A Note and a Caveat for the Merchant': Mercantile Advisors in Elizabethan England», en *Sixteenth Century Journal*, 2002, 23, pp. 1-31.

España (en nuestro caso, con Inglaterra); entre otras razones, porque el sistema aduanero inglés experimentó una completa reorganización a partir de la década de 1560, con el establecimiento de un sistema homogéneo de control fiscal en todos los puertos del reino —los «port books»— que brilló por su ausencia en España. A este respecto, basta comparar lo señalado hasta aquí con la información que ofrece, por ejemplo, Henri Lapeyre en *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II* (Valladolid, 1981)²⁷.

3. LA CRISIS DE FIN DE SIGLO: GUERRA ECONÓMICO-FINANCIERA, CONTRABANDO Y NUEVOS DESARROLLOS MERCANTILES

A partir de 1585 y «casi por espacio de una generación, no existieron relaciones comerciales ninguna entre Inglaterra y España de forma oficial» como consecuencia del estado de guerra, primero económica y luego total, que enfrentó a ambos países en las postimerías de los reinados de Felipe II e Isabel I²⁸. El episodio más conocido de este enfrentamiento fue la «empresa de Inglaterra», esto es, la expedición naval que partió de Lisboa a finales de mayo del año 1588 y que fracasó en su intento de crear un gobierno «amigo» en Londres.

Pocos, por no decir ningún otro episodio de las relaciones entre España e Inglaterra han recibido tanta atención por parte de los investigadores y del imaginario popular. Paradójicamente, sin embargo, cuestiones fundamentales de la «empresa de Inglaterra» como, por ejemplo, cuánto costó y cómo se financió, distan de conocerse de manera satisfactoria.

En su informe de 21 de marzo de 1586, el marqués de Santa Cruz estableció el coste de la operación en 3,8 millones de ducados²⁹. A comienzos de 1587 se estimó que la preparación de la Armada supondría unos 7 millones de ducados³⁰. En septiembre de ese mismo año el embajador de Venecia puso en conocimiento del Senado que, sólo en el transcurso de 1587, se habían gastado

²⁷ Una de las más recientes investigaciones sobre el tema, el libro de Juan JUEGA PUIG, *El comercio marítimo de Galicia, 1525-1640*, Pontevedra, Diputación de Pontevedra, 2014, acusa claramente estas limitaciones. Sendos estados de la cuestión para el conjunto de la edad moderna, a la altura del año 2008, se encuentran en los artículos de Manuel BUSTOS RODRÍGUEZ, Ricardo FRANCH BENAVENT y Aingeru ZABALA URIARTE, publicados en el número monográfico dedicado a «El comercio en la España del Antiguo Régimen» por *Obradoiro de Historia Moderna*, 2008, nº 17.

²⁸ GÓMEZ-CENTURIÓN, ob. cit., 1988, p. 189.

²⁹ El texto del informe, extraordinariamente detallado, se encuentra en Cesáreo FERNÁNDEZ DURO, *La Armada Invencible*, Madrid, Imprenta de M. Tello, 1885, tomo I, pp. 250-319. Los reinos de Nápoles, Sicilia y Lombardía proporcionarían 1,2 millones de ducados y la Corona de Castilla los 2,6 millones restantes.

³⁰ SANZ CAMAÑES, Porfirio, *Los ecos de la Armada. España, Inglaterra y la estabilidad del Norte (1585-1660)*, Madrid, Sílex, 2012, p. 112.

10 millones de ducados³¹. En agosto de 1588, de nuevo el embajador de Venecia, elevó la cifra a 13 millones de ducados³². Bernardino de Mendoza, quien había sido embajador en Inglaterra y en París, por su parte, calculó el «coste total de la jornada» en 1.400 millones de reales, esto es, en 127 millones de ducados, cifra sin duda desproporcionada³³.

¿Cómo se pagó la Armada Invencible? Aunque el papa Sixto V firmó un acuerdo con España en virtud del cual se comprometió a contribuir a la empresa de Inglaterra con un millón de ducados —la primera mitad de la suma en cuestión cuando se produjera el desembarco en territorio inglés y la otra mitad en plazos bimensuales a partir de entonces—, Felipe II tuvo que recurrir a sus banqueros y hombres de negocios para disponer de las sumas necesarias para organizar y llevar a cabo la invasión. En 1587, año en el que cabe suponer se llevó a cabo el mayor esfuerzo financiero con objeto de preparar la armada, las operaciones de crédito a corto plazo —los asientos— ascendieron según M. Ulloa a 2,385 millones de ducados y 2,883 millones de escudos (3,075 millones de ducados a razón de un escudo = 400 mrs.), es decir, a 5,460 millones de ducados en total, correspondiendo el grueso de los asientos a las operaciones efectuadas en las fechas siguientes³⁴:

26-2: con Juan Ortega de la Torre, 200.000 ducados a aportar en Lisboa (en cinco pagas iguales que se llevarían a cabo entre agosto y diciembre de 1587); 27-2: con Agustín Espínola 1.000.000 ducados, que se proporcionarían en Italia (10 pagas mensuales iguales a partir del 31 de marzo de 1587); 17-3: con Juan Ortega de la Torre, 550.000 escudos que pondría a disposición de la Corona en las ferias de Besanzón (50.000 en la feria de Pascua; 200.000 en la de agosto; 150.000 en la de los Santos y 150.000 en la de febrero de 1588) más otros 45.000 ducados que se harían efectivos en la Corte (tres pagas iguales a finales de mayo, junio y julio de 1587)³⁵; 12-5: con Baltasar Lomelin, 1.183.000 escudos y 132.000 ducados en las ferias de Besanzón (repartidos a partes iguales entre agosto y noviembre de 1587 y febrero de 1588 a razón de 383.000 en cada una de las ferias), Amberes (383.000 escudos, que se entregarían el 4 de agosto, el 4 de noviembre de 1587 y el 4 de febrero de 1588),

³¹ BROWN, Horatio F. (ed.), *Calendar of State Papers and manuscripts relating to English affairs in the archives and collections of Venice, Volume 8, 1581-1591*, Londres, Longman and Co., 1894, n. 583. Madrid, 19 de septiembre de 1587.

³² BROWN, *Calendar of State Papers*, n. 717. Roma, 20 de agosto de 1588.

³³ FERNÁNDEZ DURO, *La Armada Invencible*, I, p. 140. No se indica la procedencia de dicha información.

³⁴ ULLOA, Modesto, *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*, Madrid, Fundación Universitaria Española, 1977, pp. 810-811.

³⁵ Ulloa no recoge esta segunda operación. Si lo hace, y de ahí tomamos los datos. DE CARLOS MORALES, Carlos Javier, *Felipe II: el imperio en Bancarrota. La Hacienda Real de Castilla y los negocios financieros del Rey Prudente*, Madrid, Dilema, 2008, p. 247.

Génova-Milán (384.000 escudos: 4 de agosto y 4 de noviembre de 1587 y 4 de febrero de 1588) y Lisboa (132.000 ducados: 31 de mayo, 30 de junio y 31 de julio de 1587); 20-5: con Mervaldo de Grimaldo, 1.150.000 escudos que se facilitarían en las ferias de Piacenza (300.000: en agosto y noviembre de 1587 y febrero de 1588), en Amberes (330.000: en once pagas mensuales iguales a partir del 20-7-1587) y en Génova-Milán-Monluelo (520.000: en once pagas mensuales iguales a partir del 20-7-1587).

Con Melchor de Herrera se firmó también un asiento por importe de 625.000 ducados, pero se desconoce la fecha en que se alcanzó el acuerdo, así como también dónde se tendrían que efectuar los pagos y en qué fechas. Las consignaciones sobre Lisboa se limitaron, pues, a 332.000 ducados de los 5,460 millones de ducados a que ascendieron los asientos acordados en el transcurso del año 1587, esto es, al 6 por ciento del total. La financiación de la empresa de Inglaterra se llevó a cabo, junto con los recursos obtenidos mediante la firma de los asientos señalados con anterioridad, gracias a las remesas procedentes de las Indias. En 1587 las flotas y galeones trajeron unos 4 millones de ducados para la Corona, pero se desconoce su distribución y destino final³⁶.

La preparación de la armada se retrasó, como mínimo, en un año con respecto a la fecha definitivamente prevista: la primavera de 1587. Esta circunstancia encareció los preparativos de manera significativa, pues cada mes de demora suponía añadir a los costes de la operación unos 700.000 ducados más³⁷. La estadía de 32 jornadas en La Coruña, tras haber partido de Lisboa, añadió a los gastos anteriores otros 30.000 ducados diarios, es decir, cerca de un millón de ducados.

¿A qué se debió este retraso? Según la opinión más extendida, el ataque a Cádiz por parte de Drake, a comienzos del año 1587 obligó al marqués de Santa Cruz a dirigirse a las Azores, demorándose así los preparativos de la Armada³⁸. Ahora bien, habría de pasar casi un año y medio más para que la flota se hiciera definitivamente a la mar, circunstancia que permite sospechar la existencia de otros problemas, entre los que habría que destacar la falta de dinero para completar la operación. La escasez de recursos resultó letal desde diversos puntos de vista: encareció los preparativos, significó que la armada quedara descabezada a comienzos del año 1588 por la muerte del marqués de

³⁶ LORENZO SANZ, Eufemio, *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, Valladolid, Diputación Provincial de Valladolid, 1980, tomo II, pp. 518-520.

³⁷ FERNÁNDEZ ARMESTO, Felipe, *The Spanish Armada. The Experience of War in 1588*, Oxford, Oxford University Press, 1988, p. 11.

³⁸ ADAMS, Simon, «The Outbreak of the Elizabethan Naval War against the Spanish Empire: The Embargo on May 1585 and Sir Francis Drake's West Indies Voyage», en RODRÍGUEZ SALGADO y ADAMS (eds.), *England, Spain and the Grand Armada 1585-1604*, Edimburgo, 1991, pp. 45-69.

Santa Cruz (y de todos son conocidas las reticencias de Medina Sidonia para sustituirle y sus posibles responsabilidades en el fracaso de la expedición)³⁹ y permitió a Inglaterra disponer de más tiempo para preparar la respuesta al intento de invasión⁴⁰.

En la recopilación de documentos que llevó a cabo Fernández-Duro sobre la Invencible encontramos frecuentes referencias a la falta de recursos por parte de quienes fueron elegidos para dirigir la invasión de Inglaterra: Santa Cruz primero, Medina Sidonia después. Este último, por ejemplo, tras visitar la Armada a su llegada a Lisboa, encontró numerosos motivos de preocupación. Solicitó que se dieran tres pagas a la gente que se iba a embarcar, pero tan sólo pudieron ser dos, a razón de 116.000 ducados cada una; encontró que, una vez hechas las dos pagas anteriores, sólo le quedarían unos 200.000 ducados para llevar «de respeto», suma que el rey le ordenó que no se tocara «de ninguna manera»; halló que para pagar las «cosas forzosas» dependía de los 40.000 ducados que debía «tomar a cambio» el tesorero Francisco Duarte; se le informó que supliese la falta de marineros tomándolos el día antes de hacerse a la mar de los navíos franceses y portugueses que se encontraran en Lisboa y Setúbal⁴¹. Días después comunicó a Felipe II la falta de pólvora y balas, «que no es la mitad de lo que ha menester la Armada respecto a la gente que lleva y ocasiones que pueden subceder», para concluir el 17 de abril de 1588: «Suplico á V. M. con el encarecimiento que puedo se sirva de mandar proveer lo del dinero, porque sin ello ya tengo dicho y torno á decir á V.M. que no puede salir el Armada, ni conviene que salga, y así me iré entreteniendo hasta que V. M. me le envíe»⁴².

No es de extrañar que la financiación de la gran armada planteara problemas muy serios habida cuenta de las cifras señaladas con anterioridad al respecto de lo que costó la empresa de Inglaterra. Ahora bien, llama la atención que los investigadores de la armada no hayan prestado suficiente atención a un

³⁹ THOMPSON, I. A. A., «The Appointment of the Duke of Medina Sidonia to the Command of the Spanish Armada», en *The Historical Journal*, 1969, XII, 2, pp. 197-216.

⁴⁰ Aunque, a este último respecto, no deja de ser llamativo que se publicitara con todo lujo de detalles la composición de la Armada el 9 de mayo de 1588, es decir, tres semanas antes de su partida. Nos referimos al impreso titulado *La felicissima armada que el Rey Don Phelipe nuestro señor mandó juntar en el puerto de la ciudad de Lisboa en el Reyno de Portugal*. Compárese con la *Declaración de las causas que han movido la Magestad de la Reyna d'Ynglaterra a enviar un armada real (...) contra las fuerças del Rey d'Espana* (Londres, 1596), donde no se ofrece dato alguno sobre la composición de la misma.

⁴¹ FERNÁNDEZ DURO, *La Armada Invencible*, I, pp. 448-451. Parma, por su parte, tuvo que girar letras por importe de 1,2 millones de escudos, a pagar en 3 meses, que tomó a cambio con un interés del 22 por ciento (*Calendar of State Papers and manuscripts relating to English affairs in the archives and collections of Venice, Volume 8, 1581-1591*, Londres, Longman and Co., 1894, n. 662. Madrid, 8 de mayo de 1588). En esta misma carta, dirigida por el embajador de Venecia al Dogo y al Senado se afirma: «Ha fatto sua Maestà altri partiti di quâ, ma con molta fatica, et interesse, poi che il particolari dano hor mal volentieri il denaro, dubitando che poi non se li suspendino i pagamenti, sendo le spesse di quest'Armata et esercito di Fiandra, tanto grandi, che è cosa da non credere veramente».

⁴² FERNÁNDEZ DURO, *La Armada Invencible*, I, pp. 482 y 521.

episodio que podríamos calificar de guerra económico-financiera y que, aunque sea como mera hipótesis de trabajo, merecería la pena plantear y, sobre todo, resolver. Nos referimos a las operaciones que se llevaron a cabo desde Inglaterra en 1587 para cortocircuitar los canales de crédito de la Monarquía Hispánica; operaciones dirigidas a impedir o, al menos, dilatar los preparativos de la armada, cuestión nada baladí como acabamos de señalar por las consecuencias que tuvo este retraso.

En el volumen primero de la *History of his own time* del obispo Burnet, publicada en Londres el año 1724, se analizan las tres amenazas que, desde su punto de vista, había sufrido el protestantismo desde los inicios de la Reforma y en el transcurso del siglo XVI. La primera había sido la victoria de Carlos V sobre la Liga de Esmalcalda en la batalla de Mühlberg; la segunda, tuvo lugar durante el reinado de María Tudor (1553-1558) y la tercera se produjo en 1585-1589 con motivo de la fracasada invasión de Inglaterra dirigida a reemplazar a Isabel por María, reina de Escocia.

Según Burnet, el propósito de la armada que se estaba reuniendo en Lisboa, invadir Inglaterra, era conocido por Isabel desde finales del año 1586 (desde poco después de Navidad de 1586 para ser más exactos). Esta información costó la vida a María, ajusticiada en febrero de 1587. Continúa diciendo Burnet que Inglaterra no habría podido resistir el intento de invasión si éste se hubiera llevado a cabo en 1587, de ahí que resultara fundamental hacer todo lo posible para retrasar la operación. Y que fue un mercader de Londres, buen conocedor de la situación financiera de la Monarquía Hispánica, quien ideó el siguiente plan para lograrlo. Sabedor de que para preparar la flota se necesitaba dinero y que éste, debido a la falta de liquidez de la Monarquía, había de obtenerse a crédito, logró reducir las posibilidades de endeudamiento de Felipe II haciéndose girar desde el banco de Génova (sin duda se trata del banco de San Giorgio) enormes sumas de dinero que crearon una situación de estrechez en la institución. La operación habría tenido un coste de 40.000 libras esterlinas, pero, gracias al secreto con que se llevó a cabo y al éxito de la misma, Inglaterra logró retrasar los preparativos de la armada en al menos un año, tiempo suficiente como para organizar la defensa del país⁴³.

En una publicación anterior de James Welwood (1652-1727), *Memoirs of the most material transactions in England...* (Londres, 1700), se responsabiliza a Francis Walsingham, jefe de la inteligencia de Isabel I, de haber sido el artífice de encontrar la fórmula que retrasó durante un año la invasión:

⁴³ *Bishop Burnet's History of his own time*, Londres, Thomas Ward, 1724, vol. I, p. 313. Gilbert Burnet (1643-1715) fue obispo de Salisbury y en esta obra señala que conoció lo que había ocurrido «this it seems was thought too great a mystery of State to be communicated», a través de los hijos de Richard Boyle (1566-1643), Conde de Cork.

«Walsingham found a way to retard the Spanish invasion for a whole year, by getting the Spanish bills protested at Genoa, which should have supplied them with money to carry on their preparations». Lamentablemente, no se ofrecen noticias complementarias sobre lo ocurrido con el argumento de que «being properly a mercantile affair, is needless here to mention» (p. 10).

En un trabajo reciente se insiste en la autoría de Walsingham y se apunta el nombre del mercader y financiero londinense Thomas Sutton como uno de los posibles «prime agents in negotiating such useful operation from the hard-nosed Italian bankers», entre los que se cita expresamente a los Corsinis, «and the gold exchanges of Genoa and Florence»⁴⁴. De confirmarse estos hechos, que hoy por hoy no constituyen más que una hipótesis de trabajo, habría que replantear algunos aspectos de la historia de la Invencible y reconocer la existencia de una operación de alta ingeniería financiera en la época de Simón Ruiz de consecuencias más que relevantes para la historia de Europa.

El enfrentamiento bélico no impidió, en cualquier caso, que se mantuvieran los intercambios mercantiles entre España e Inglaterra⁴⁵. En este sentido, resultan reveladores los datos relativos al movimiento del puerto de Bristol en 1595 (S. Miguel de 1594 a S. Miguel de 1595) y 1601 (S. Miguel de 1600 a S. Miguel de 1601). En el primero de los años indicados, llegaron directamente desde España seis barcos: el *Greenfield of Vlissingen* y el *Petter of Middelburg*, de 100 toneladas cada uno, procedentes de Cádiz (con 286 botas de vino, 16 toneladas de sal y cierta cantidad de pasas); el *Pellican of Bremen* y el *Red Lyon of Haarlem*, de 80 y 130 toneladas, respectivamente, procedentes de Sanlúcar de Barrameda (con 160 botas, 2 pipas y 28 *hogsheads* de vino, 60 toneladas de aceite de oliva, pasas e higos), el *Falcon of Milford Haven*, de 20 toneladas, procedente de Ayamonte (con 19 botas de vino, 6 toneladas de aceite de oliva y 3,75 toneladas de higos) y el *Younge Tobias of Gdansk*, de 200 toneladas, procedente de Canarias (con 328 pipas y 4 *hogsheads* de vino y una pequeña cantidad de melaza)⁴⁶. En el segundo, esto es, en 1601, su número as-

⁴⁴ HUTCHINSON, Robert, *Elizabeth's Spy Master. Francis Walsingham and the Secret War that saved England*, Londres, 2006, Phoenix, p. 213.

⁴⁵ Sobre las nuevas «armadas» lanzadas tanto por Inglaterra como por España con posterioridad a la expedición de 1588 y antes de la muerte de la reina Isabel I, véase CROFT, Pauline, «The State of the World is Marvelously Changed: England, Spain and Europe, 1558-1604», en DORAN, Susan, y RICHARDSON, Glenn (eds), *Tudor England and its Neighbours*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, 2005, pp. 178-202. SANZ CAMAÑES, *Los ecos de la Armada*.

⁴⁶ FLAVIN y JONES (ed.), *Bristol's trade with Ireland and the continent*, pp. 733-850. También llegaron importantes cantidades de vino, de *sack* para ser más exactos, vía Irlanda (Waterford y Wexford) y Francia (St. Malo) que, sumadas a las que llegaron directamente desde España, totalizan 611 botas, 337 pipas y 32,5 toneladas. Estas cifras incluyen 5 pipas de vino *robledavy* (con toda probabilidad, de Rivadavia) y 8 toneladas de vino *legant* (Alicante). Vía Francia se importaron también otras mercancías procedentes de España como aceite de oliva, pasas, hierro, jabón y sal.

cendió a 21: el *Elizabeth of Jersey*, el *Flower of St Malo*, el *Green Crose of St Malo*, el *Marie of Jersey*, el *Sammalena of Brest*, el *Marie of Brest*, el *Peter of Le Conquet*, el *Jarus of Granville* y el *Recompence of St Malo*, procedentes de Cádiz (473 toneladas en total); el *Bonadventure of l'Ile d'Oleron* (dos veces), el *Marie of Roscoff* (dos veces) y el *John of Glasgow*, procedentes de Málaga (217 toneladas en total); el *John of St Malo*, el *Dennis of Granville* y el *White Falcon of Denmark*, procedentes de Sanlúcar de Barrameda (165 toneladas en total); el *Cruelo de Barsntaple* y el *Pellican of Barnstaple*, procedentes de Tenerife y Canarias (120 toneladas en total), el *Antelope of Crail*, procedente de El Puerto de Santa María, de 70 toneladas) y el *Sonne of Bristol*, procedente de Galicia (25 toneladas). La principal mercancía introducida fue, una vez más, el vino: 429,5 toneladas, 143 pipas y 505 botas⁴⁷.

En cuanto a Londres, en los años inmediatamente anteriores a la firma del Tratado de paz del año 1604, se importaron las siguientes cantidades de vino español:

Periodo	Pipas	Observaciones
S. Miguel 1596 a S. Miguel 1597	5.692	Procedencia de las importaciones: Francia: 91; Holanda: 1.660,5; Levante: 4; Italia: 905 y España, Portugal y las islas: 3.031,5
S. Miguel 1598 a S. Miguel 1599	2.376	
S. Miguel 1599 a S. Miguel 1600	3.048	
S. Miguel 1600 a S. Miguel 1601	2.473	
S. Miguel 1601 a S. Miguel 1602	2.918	
S. Miguel 1602 a S. Miguel 1603	4.499	

A la hora de valorar las cifras anteriores, bastará recordar que entre los días de S. Miguel de 1578 y S. Miguel de 1579, se importaron 4.211,5 pipas de vino español⁴⁸. Merece la pena señalar que también en Londres, como en Bristol, los «libros de puertos» de finales del siglo XVI y comienzos del siglo XVII recogen la llegada de las primeras cargazones de vino procedentes de Canarias, cuya

⁴⁷ FLAVIN y JONES (ed.), *Bristol's trade with Ireland and the continent*, pp. 851-942. A estas cifras habría que sumar, en principio, otras 35 botas más de *sack* que se introdujeron en Bristol vía Waterford y Aveiro. Como indicamos en la nota anterior, también se importaron otros productos procedentes de España, bien directamente bien a través de otros puertos de Irlanda y Francia.

⁴⁸ MILLARD, A.M., *Analyses of port books recording merchandises imported into the port of London by English and denizens merchants for certain years between 1588 and 1640*, Londres, 1950-1959 (copia fotográfica en Archivos Nacionales de Kew, Londres) y MILLARD, A.M., *The import trade of London, 1600-1640*, Universidad de Londres, 1956, 3 vols. (Tesis Doctoral inédita).

oferta se añade por entonces a la de otros caldos de España⁴⁹. En efecto, entre los días de S. Miguel de 1598 y S. Miguel de 1599 llegó un barco directamente desde las Afortunadas y entre los días de S. Miguel y de Navidad del año 1604 llegaron dos. Junto al vino, otro de los principales productos importados por el puerto de Londres en estos años fue el aceite de oliva: en 1599 se desembarcaron 689 toneladas de aceite de oliva «de Sevilla» y otras 25 toneladas y 8 pipas más de aceite «de Mallorca».

Otro de los rasgos que caracterizaron estos años fue la presencia cada vez mayor de barcos ingleses en aguas coloniales hispanas. En los ocho años siguientes a la expedición que llevó a cabo Francis Drake en 1595-1596, el número de expediciones ascendió a 72, produciéndose en el transcurso de este periodo un progresivo desplazamiento de la piratería y el pillaje al intercambio mercantil⁵⁰. Por esta vía y, sobre todo, por la vía de Carrera de Indias, el mercado inglés logró acceder de una forma cada vez más importante a los nuevos productos procedentes de las colonias americanas españolas. En nuestro país, por su parte, la crisis alimentaria de finales del siglo XVI contribuyó a incrementar las importaciones de pescado procedentes de Terranova y Nueva Inglaterra; pescado que jugaría un papel fundamental en el relanzamiento de los intercambios entre ambos países y en el desarrollo de un comercio triangular de nuevo cuño que conectaba Inglaterra, sus colonias del norte de América y España.

⁴⁹ La información sobre Canarias procede de la tesis doctoral de Croft (1970).

⁵⁰ ANDREWS, Kenneth R., «English Voyages to the Caribbean, 1596 to 1604: An Annotated List», en *William & Mary Quarterly*, 1974, 31, pp. 243-254. Para una completa contextualización del fenómeno véase, del mismo autor, «The English in the Caribbean, 1560-1620», en ANDREWS, K.R., CANNY, N.P., y HAIR, P.E.H. (ed.), *The Westward Enterprise. English activities in Ireland, the Atlantic, and America, 1480-1650*, Liverpool, Liverpool University Press, 1978, pp. 102-123. El proceso, por lo que al establecimiento de asentamientos permanentes se refiere, entraría en una nueva etapa con la llegada de colonos ingleses a St Kitts en 1622.

IV

THE BUSINESS WORLD IN THE HOLY ROMAN EMPIRE IN THE SIXTEENTH CENTURY*

MARKUS A. DENZEL
University of Leipzig

Since the days of the Ottonian Emperors the trade routes that crossed the Holy Roman Empire connected the Mediterranean with the North-Alpine centres of trade and went all the way to the coasts of the North and Baltic Seas. Trade routes across the Holy Roman Empire also reached from the Atlantic to the vast areas of the Slavic empires in East-Central Europe. The importance of their commercial and transport-geographical position at the heart of Europe increased again in the sixteenth century: in the wake of the European expansion, the Empire found itself located in the middle between the northern European entrepôts of the Iberian powers that dominated the novel intercontinental trade –Bruges or Antwerp– and the places of transhipment of the traditional Mediterranean trade –Venice and Genova. The obvious competition, in particular in the trade with oriental spices, between both major trade routes and their respective maritime *termini*, Antwerp and Venice, stimulated trade in and through the Empire as much as it influenced the development of the international commercial centres located between both *termini* of sixteenth-century world trade¹.

The quantitative expansion of the value or volume of trade in and through the Empire and the differentiation of trade flows² went hand in hand with the geographical expansion of the areas of trade that were covered by the

* I am very thankful to Dr. Werner Scheltjens, Assistant Professor at my Chair at Leipzig University, for the translation and to Privatdozentin Dr. Mechthild Isenmann, senior researcher (*ibidem*), for some helpful comments. – The literature on this subject is so abundant, that, insofar as this is possible, only the more recent literature is referred to.

¹ Earlier in: LÜTGE, Friedrich, *Deutsche Sozial- und Wirtschaftsgeschichte. Ein Überblick*, Berlin-Göttingen-Heidelberg, Mosakowski & Stiasny, 1966, p. 76.

² Cfr. HUNT, Edwin S., and MURRAY, James M., *A History of Business in Medieval Europe, 1200-1550*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006, pp. 244s.

merchants involved in it³, with the consolidation of existing networks of trade and their intensified use in order to increase the yield of trade⁴ and with the inclusion of ‘novel’ commodities in the previous ‘commodity basket’.

The main developments in the Business World in the Holy Roman Empire in the Sixteenth Century are the following:

- the massive change of trade routes and commodity flows in the wake of the European expansion and the penetration of the Ottomans in the South-East of Central Europe;
- the adoption of innovative techniques, instruments and institutions in trade, payment transactions and communication, which resulted in the closer connection of German trade and financial centres to the international trade and cashless payment system⁵;
- internal entrepreneurial innovations in accounting and bookkeeping and the closely related professionalization of the mercantile community as well as changes in the type of business organisation; trading companies that were based on a partnership agreement and often built upon family structures were replaced with individual businesses.

Taken together, these developments constitute the process of commercialisation of the long sixteenth century, which itself was integrated in the *Braudellian* secular shift of the centre of gravity of the European economy from the Mediterranean to the Atlantic and in particular to North-West Europe, which was completed around 1620, when Amsterdam had become the centre of global trade and finance. Henceforth the three lines of development outlined above are explained in more detail in order to be able to grasp the process of commercialisation, which its actors as well as the commercial structures of the ‘long’ sixteenth century have gone through. A fourth line of development,

³ KALUS, Maximilian, *Pfeffer –Kupfer– Nachrichten. Kaufmannsnetzwerke und Handelsstrukturen im europäisch-asiatischen Handel am Ende des 16. Jahrhunderts*, Augsburg, Wißner, 2010; CARACAUSSI, Andrea, and JEGGLE, Christof (dir.), *Commercial Networks and European Cities, 1400-1800*, London-Brookfield, Pickering & Chatto, 2014.

⁴ HÄBERLEIN, Mark, and JEGGLE, Christof (dir.), *Praktiken des Handels. Geschäfte und soziale Beziehungen europäischer Kaufleute in Mittelalter und früher Neuzeit*, Konstanz, UVK, 2010. Für den Hanseraum SELZER, Stephan, and EWERT, Ulf Chr., «Verhandeln und Verkaufen, Vernetzen und Vertrauen. Über die Netzwerkstruktur des hansischen Handels», in *Hansische Geschichtsblätter*, 2001, 119, pp. 135-162; *idem*, «Netzwerkorganisation im Fernhandel des Mittelalters. Wettbewerbsvorteil oder Wachstumshemmnis?», in BERGHOFF, Hartmut, *et alii* (dir.), *Unternehmerische Netzwerke. Eine historische Organisationsform mit Zukunft?*, Stuttgart, Kohlhammer, 2007, pp. 45-70; PAJUNG, Stefan, and POUlsen, Björn, «Handel und Kaufmannsnetzwerke in Norddeutschland und Dänemark. Der Flensburger Kaufmann Namen Jansen und sein Kaufmannsbuch 1528-1549», in *Hansische Geschichtsblätter*, 2011, 129, pp. 59-89.

⁵ Cfr. MILGROM, Paul L., NORTH, Douglass C., and WEINGAST, Barry R., «The Role of Institutions in the Revival of Trade. The Law Merchants, Private Judges and the Champagne Fairs», in *Economics and Politics*, 1990, 2, pp. 1-21.

the juridical regulation of increasingly complex commercial transactions, is deliberately left aside here, since it would divert the attention from a genuinely economic-historical perspective to commercial law. However, it should briefly be mentioned that contractual and juridical protection as well as the (written) fixation of *usances* and commercial customs had now become obligatory⁶.

1. THE AREAS OF TRADE-A SHORT CHARACTERISATION

When the German business world in the sixteenth century is referred to, at first sight, there seems to be a basic division into an Upper German and Low German space. Intermediaries between both were Bruges⁷, the Rhine with Cologne as its main staple, the international fairs of Frankfurt-on-the-Main⁸ and the Saxon and Thuringian centres of trade⁹, among which Leipzig with its large fair (*Großer Jahrmarkt*) became the most important. In the sixteenth century, Upper Germany with its large commercial and financial centres Nuremberg, Augsburg and Ulm, but also Konstanz, Memmingen, Strasbourg and Basel constituted the central land bridge between Italy with Venice, Milan and Genova, on one hand, and the Southern Netherlands with Antwerp, on the other. At the same time it was connected via the routes through Switzerland with the fairs of Lyon, via the Danube with Austria and the Pannonian (or Carpathian) Basin as well as via Leipzig, Prague and Breslau with the entire East-Central European space. The roads to Italy and the transit through the Alps were of particular importance for Upper German merchants, because through Venice they obtained indirect access to oriental markets and commodities and through Genova to the Iberian Peninsula. In turn, the Iberian centres of trade, like Antwerp, acted as mediators in the contacts of Upper German merchants with overseas areas¹⁰, both to America and India, even if direct engagement in

⁶ Esp. AMEND-TRAUT, Anja, CORDES, Albrecht, and SELLERT, Wolfgang (dir.), *Geld, Handel, Wirtschaft. Höchste Gerichte im Alten Reich als Spruchkörper und Institution*, Berlin-Boston, De Gruyter, 2013; AMEND-TRAUT, Anja, *Wechselverbindlichkeiten vor dem Reichskammergericht: Praktiziertes Zivilrecht in der Frühen Neuzeit*, Köln-Weimar-Wien, Brill, 2009.

⁷ Cfr. VANDEWALLE, André (dir.), *Hanzekooplui en Medicibankiers. Brugge, wisselmarkt van Europese culturen*, Oostkamp, Sticking kunstboek, 2002.

⁸ ROTTMANN, Michael, *Die Frankfurter Messen im Mittelalter*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 1998.

⁹ STRAUBE, Manfred, «Der hansische Binnenhandel –die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Thüringen und den Seestädten zu Beginn der frühen Neuzeit», en PUHLE, Matthias (dir.), *Hanse-Städte-Bünde. Die sächsischen Städte zwischen Elbe und Weser um 1500*, Magdeburg, Magdeburger Museumsschriften, 1996, vol. 1, pp. 396-405.

¹⁰ BERNECKER, Walther L., «Nürnberg und die überseeische Expansion im 16. Jahrhundert», en NEUHAUS, Helmut (dir.), *Nürnberg. Eine europäische Stadt in Mittelalter und Neuzeit*, Nürnberg, Nürnberger Forschungen, 2000, pp. 185-218; HÄBERLEIN, Mark, «Augsburger Handelshäuser und die Neue Welt. Interessen und Initiativen im atlantischen Raum (16.–18. Jahrhundert)», en GASSERT, Philipp, et alii (dir.), *Augsburg und Amerika. Aneignungen und globale Verflechtungen in einer Stadt*, Augsburg, Wißner, 2014, pp. 19-38.

overseas business was rather exceptional for Upper German merchants¹¹. In this way, the Upper German merchants and members of the high finance were part of an encompassing global system, which put them into contact with the commercial innovations of the Italians as much as it confronted them with the challenges of international trade after the overseas expansion of the Iberian powers. For with the shift of the centre of gravity of the European economy from the Mediterranean to the Atlantic coast in the wake of the European expansion, the traditional trade routes moved away from Upper Germany and that increasingly so in the latter part of the sixteenth century. The overland trade between the Northern Italian cities and the Netherlands, which used to be carried through the Alps and the Upper German centres, was gradually replaced by maritime trade around the Iberian Peninsula and through the Channel. This secular development was the central challenge for Upper German trade in the long sixteenth century and –besides the many political and military conflicts of that time– contributed considerably to the loss of significance of Upper German merchants in international trade since the late sixteenth and before all in the seventeenth century.

In contrast, the Low German area of trade was –if only due to its geographical location– more profoundly defined by maritime trade, even if overland trade through the North German Lowlands did play a significant role. A specific characteristic of Low German trade was the Hanse League of merchants and cities, which dominated –under a certain hegemony of Lübeck– the commercial connections between the coastal cities of the North and Baltic Seas to Russia and Scandinavia, to the Low Countries and England and even to Spain and the Mediterranean¹². At least during the heyday of the Hanse, its four largest *kontore* in Novgorod, Bergen (Norway), Bruges and London marked the approximate contours of the centre of Hanse trade between Western and Eastern Europe.

What was exchanged? In «Hanse space»¹³ the range of goods was clearly more limited than in Upper Germany. It comprised in particular fish (herring), grain, agrarian raw materials and forestry goods, but also salt from Lüneburg, metals and manufactured goods and produce of the trades (*Gewerbe*) such as the famous beer of Lübeck. As a rule, (almost) all products that were

¹¹ DENZER, Jörg, *Die Konquista der Augsburger Welser-Gesellschaft in Südamerika 1528-1556*, München, Beck, 2005.

¹² BRACKER, Jörgen, HENN, Volker, and POSTEL, Rainer (dir.), *Die Hanse. Lebenswirklichkeit und Mythos*, Lübeck, Schmidt-Römhild, 1998.

¹³ About the notion «Hanse space» vid. SELZER, Stefan, «Was meint Hansegeschichte heute?», in AUGE, Oliver (dir.), *Hansegeschichte als Regionalgeschichte. Beiträge einer internationalen und interdisziplinären Winterschule in Greifswald vom 20. bis 24. Februar 2012*, Frankfurt-Main, Beiträge zur Schleswig-holsteinischen und skandinavischen Geschichte, Lang, 2014, pp. 21-33, here p. 28s.

transported across the North and Baltic Seas had in common that the large transported volumes had a relatively limited value. The pot-bellied cogs of the Hanse with their large storage capacities may serve as a symbol of the mass transportation of simple goods in Hanse space. In contrast, the range of goods in Upper German space was as large as in the Mediterranean or in North-West Europe and stretched from ores and agrarian raw materials over produce of all kinds of trades to luxury goods such as oriental spices and Italian silk; the ‘new’ commodity of the sixteenth century was sugar from the Atlantic space, which –although being a luxury product at first– rapidly became available to larger classes of society¹⁴. Thus, there was a tendency for the goods exchanged in Upper Germany to have a greater value than the Baltic commodities. Moreover, at least partly, the nature of these goods made them easier to transport over land than by sea. The latter applied to expensive silk cloths in particular.

Not only the range of traded goods varied between both areas of trade, their monetary and credit business differed as well. Although the use of credit to finance the trade in commodities was common in both areas –the respective financial instruments will be discussed below– it was only in Upper German space, like in Italy and Western Europe, that an international high finance had developed since the twelfth century. Its members were no longer active in international trade exclusively, but engaged in large-scale credit businesses as well –for kings, the high clergy and the nobility– and thus gained influence on political processes¹⁵. Although, besides the «Upper German high finance»¹⁶, a «Hanse high finance»¹⁷ and «high finance between Meuse and Rhine»¹⁸ emerged as well, the latter built upon the regional engagements of merchant-bankers and can only partially be substantiated at the international level. In the large Upper German centres of trade, before all Nuremberg, Augsburg and Ulm, the high finance had such an impact, that in earlier research, it was even used as a ‘label’ for the entire period: Richard Ehrenberg’s dictum of «the Age

¹⁴ HARRELD, Donald J., «Atlantic Sugar and Antwerp’s Trade with Germany in the Sixteenth Century», in *Journal of Early Modern History*, 2003, 7, pp. 148-163; EBERT, Christopher, *Between Empires: Brazilian Sugar in the Early Atlantic Economy, 1550-1630*, Leiden-Boston, Brill, 2008.

¹⁵ DENZEL, Markus A., «Hochfinanz, Kreditwesen und internationaler Zahlungsverkehr im Zeitalter der Reformation», in *Historische Mitteilungen der Ranke-Gesellschaft*, 2015, 27, pp. 14-36.

¹⁶ STROMER, Wolfgang von, *Oberdeutsche Hochfinanz 1350-1450*, Wiesbaden, 1970.

¹⁷ FRYDE, Natalie, and STROMER, Wolfgang von, «Hochfinanz, Wirtschaft und Politik im Zeitalter der Kreuzzüge», in STROMER, Wolfgang von (dir.), *Venedig und die Weltwirtschaft um 1200*, Stuttgart, Thorbecke, 1999, pp. 21-52, here p. 28. See also PETERS, Inge-Maren, *Hansekaufleute als Gläubiger der englischen Krone (1294-1350)*, Köln-Wien, Böhlau Verlag, 1978. Hanse high finance will not be analysed further in this paper.

¹⁸ BURGARD, Friedhelm, HAVERKAMP, Alfred, IRSIGLER, Franz, and REICHERT, Winfried (dir.), *Hochfinanz im Westen des Reiches 1150-1500*, Trier, Trierer historische Forschungen, 1996; there in particular STROMER, «Hochfinanz, Wirtschaft und Politik im Mittelalter», pp. 1-16.

of the Fugger»¹⁹ was dismissed only in more recent research²⁰. Nevertheless, from the Upper German perspective, the ‘large’ merchant and banking houses remain in the focus of research interests for the debate on commercialisation, if only because of the rich written sources that can be found there²¹.

2. INNOVATIVE INSTITUTIONS AND INSTRUMENTS IN THE GERMAN BUSINESS WORLD

At first, the process of commercialisation of the ‘long’ sixteenth century was characterised by the introduction or implementation of innovative economic institutions and instruments in the merchants’ everyday business, which, however, did not find acceptance or use equally fast in all regions of the Holy Roman Empire²². Upper Germany and the West of the Empire were clearly more open-minded towards innovations, whether or not they were borrowed from Italy or the Low Countries, than the North and East of the Empire, where the Hanse was dominant. On one hand, these institutions and instruments were important for the protection of commercial transactions, i.e. for limiting the risks of trade, on the other, for the extension of business, i.e. for its commercial expansion.

Of primary importance was the extension of the Italy-centred system of cashless payment transactions, which increasingly entered into Central Europe during the sixteenth century; the cashless payment system itself being at the same time a consequence of and precondition for commercial expansion²³. In the Mediterranean and North-West Europe since the thirteenth

¹⁹ EHRENBURG, Richard, *Das Zeitalter der Fugger. Geldkapital und Creditverkehr im 16. Jahrhundert*, Jena, G. Fischer, 1922.

²⁰ Especially trenchant in: LANDSTEINER, Erich, «Kein Zeitalter der Fugger. Zentraleuropa 1450-1620», in EDELMAYER, Friedrich, *et alii* (dir.), *Globalgeschichte 1450-1620. Anfänge und Perspektiven*, Frankfurt-Wien, S. Fischer Verlag, 2002, pp. 95-123; cfr. MATHIS, Franz, *Die deutsche Wirtschaft im 16. Jahrhundert*, München, Oldenbourg, 1992, pp. 81s.

²¹ SEIBOLD, Gerhard, *Die Manlich. Geschichte einer Augsburger Kaufmannsfamilie*, Sigmaringen, Thorbecke, 1995; HILDEBRANDT, Reinhard (ed.), *Quellen und Regesten zu den Augsburger Handelshäusern Paler und Rehlinger 1539-1642. Wirtschaft und Politik im 16./17. Jahrhundert*, Stuttgart, F. Steiner, 1996/2004; HÄBERLEIN, Mark, and BURKHARDT, Johannes (dir.), *Die Welser. Neue Forschungen zur Geschichte und Kultur des oberdeutschen Handelshauses*, Berlin, 2001; HÄBERLEIN, Mark, *Die Fugger. Geschichte einer Augsburger Familie (1367-1650)*, Stuttgart, 2006; idem, *The Fuggers of Augsburg. Pursuing Wealth and Honor in Renaissance Germany*, Charlottesville-London, Kaufhern, 2012. –An example for a smaller enterprise: NUTZ, Andreas, *Unternehmensplanung und Geschäftspraxis im 16. Jahrhundert. Die Handelsgesellschaft Felix und Jakob Grimmel zwischen 1550 und 1560*, St. Katharinen, Scripta Mercatura, 1996.

²² Cfr. WALTER, Rolf, and KALUS, Maximilian, «Innovation in the Age of the Fuggers», in Guido BUENSTORF, *et alii* (dir.), *The Two Sides of Innovation: Creation and Destruction in the Evolution of Capitalist Economies*, Cham *et alii*, Springer, 2013, pp. 109-125.

²³ Extensively in DENZEL, Markus A., *Das System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs europäischer Prägung vom Mittelalter bis 1914*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 2008, *passim*, and the literature found there.

century cashless payment transactions using bills of exchange as their medium had already guaranteed largely secure financial transactions across wide geographical distances as well as the increase of credit possibilities far beyond the available amount of minted (and non-minted) precious metals. Assuming that the need for credit had increased in the wake of the deflationary depression around the turn from the fifteenth to the sixteenth century²⁴, this led to an intensification as well as the geographical expansion of the bills of exchange-based international cashless payment system. In the course of the sixteenth century, Upper Germany was increasingly connected to the cashless payment system, which was dominated by Italian merchant-bankers, but included growing numbers of merchants from other trading nations. For in the fifteenth century, «Germany east of the Rhine ... was avoided in the system with which the Northern Italian banks had covered the Mediterranean world and Western Europe so densely in the Late Middle Ages»²⁵. As a rule, around the mid-fifteenth century cashless payment transactions were processed through Venice in the South, through the fairs of Geneva and before all through Bruges in the North-West. Therefore, the Upper German merchants had to synchronise with the system of payment transactions of the Italian merchant-bankers at a suitable financial centre, if necessary with the aid of a factor or correspondent²⁶. There were two important catalysts of this development. On one hand, the payment transactions of the Roman Curia²⁷ and large ecclesiastical events, such as the councils, which made both types of cashless payments at the service of the Roman Curia indispensable and thus created the mere necessity of bills of exchange transactions²⁸. On the other, there were the fairs, which served as centres of information exchange and outlets for learning

²⁴ RÖSSNER, Philipp Robinson, *Deflation – Devaluation – Rebellion. Geld im Zeitalter der Reformation*, Stuttgart Franz Steiner Verlag, 2012. Cf. MUNRO, John, «Bullionism and the Bill of Exchange in England, 1272-1663: A Study in Monetary Management and Popular Prejudice», in [CHIAPPELLI, Fredi (dir.)], *The Dawn of Modern Banking*, New Haven-London, Yale University Press, 1979, pp. 169-239.

²⁵ STROMER, Wolfgang von, «Funktion und Rechtsnatur der Wechselstuben als Banken in Oberdeutschland, den Rheinlanden und den mitteleuropäischen Montanzentren im Spätmittelalter», in *Bankhistorisches Archiv*, 1979, 5, pp. 3-33, here p. 3. Vid. ROOVER, Raymond de, *The Rise and Decline of the Medici-Bank 1397-1494*, Cambridge (Mass.), Cambridge University Press, 1963, pp. 64, 196.

²⁶ ESCH, Arnold, «Bankiers der Kirche im großen Schisma», en *Quellen und Forschungen aus italienischen Archiven und Bibliotheken*, 1966, 46, pp. 277-398, here p. 377; *idem*, «Das Archiv eines Lucchesischen Kaufmanns an der Kurie 1376-1387 (mit Beobachtungen zum Zahlungsverkehr zwischen Deutschland und Rom um 1400)», in *Zeitschrift für historische Forschung*, 1975, 2/2, pp. 129-171, here p. 134.

²⁷ Cfr. *idem*, «Überweisungen an die Apostolische Kammer aus den Diözesen des Reiches unter Einschaltung italienischer und deutscher Kaufleute und Bankiers. Regesten der vatikanischen Archivalien 1431-1475», in *Quellen und Forschungen aus italienischen Archiven und Bibliotheken*, 1998, 78, pp. 262-387.

²⁸ WEISSEN, Kurt, «Die Bank von Cosimo und Lorenzo de' Medici am Basler Konzil (1433-1444)», in *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 1995, 82, pp. 350-386.

processes²⁹, and the emerging business and personal relations between Upper German and Italian banking houses³⁰, which prepared the basis of trust for the processing of cashless payment transactions. Finally, the rather limited impact of the establishment of networks of correspondents by Italian banking houses offering financial services for cashless payment transactions should be added. In the course of the sixteenth century relatively resistant and intense cashless payment relations were established between several German bills of exchange markets –before all the fairs of Frankfurt-on-the-Main³¹, Cologne³², Nuremberg³³, Augsburg³⁴ and later Hamburg³⁵– and western European markets, in particular Antwerp, the fairs of Lyons, Venice and Rome. As a rule, the cashless payment transactions of sixteenth-century German merchants were one-sided: a bill was drawn on a foreign partner; only rarely was it drawn on a German merchant. Contemporary exchange rate quotations substantiate this: as a rule they have been handed down for the bills of exchange from German financial centres on foreign centres –mostly Italian and Dutch– but never in the opposite direction. Antwerp, for example, started its exchange rate quotations (the central indicator of the establishment of *regular* cashless payment transactions using bills of exchange) –a few exceptions notwithstanding– on Frankfurt-on-the-Main, Hamburg and Cologne only in the 1580s. Similarly the fairs of Lyons started their quotations on Cologne (since 1584) and the Bisenzone-fairs on Cologne and Frankfurt-on-the-Main³⁶. Venice, however, was a remarkable exception: it regularly quoted its most important Upper German trading partners Nuremberg and Augsburg, and perhaps the fairs of

²⁹ Cfr. ROTHMANN, *Die Frankfurter Messen*, *op. cit.*, pp. 479-487.

³⁰ Cfr. BRAUNSTEIN, Philippe, «Relations d'affaires entre Nurembergeois et Vénétiens à la fin du XIV^e siècle», in *Mélanges d'Archéologie et d'Histoire*, 1964, pp. 227-269, here pp. 243-253.

³¹ BRÜBACH, Nils, *Die Reichsmessen von Frankfurt/Main, Leipzig und Braunschweig (14.-18. Jahrhundert)*, Stuttgart, F. Steiner, 1993; KELLENBENZ, Hermann, «Private und öffentliche Banken in Deutschland um die Wende zum 17. Jahrhundert», in *Banchi pubblici, banchi privati e monti di pietà nell'Europa preindustriale. Amministrazione, tecniche operative e ruoli economici*, Genova, Atti della Società Ligure di Storia Patria, 1991, vol. I, pp. 613-647, here pp. 616, 641.

³² Vid. idem, «Wirtschaftsgeschichte Kölns im 16. und beginnenden 17. Jahrhundert», in *Zwei Jahrtausende Kölner Wirtschaft*, Köln, Greven Verlag, 1975, vol. 1, pp. 321-427, here p. 405.

³³ DENZEL, Markus A., *Der Nürnberger Banco Publico, seine Kaufleute und ihr Zahlungsverkehr (1621-1827)*, Stuttgart, Franz Steiner Verlag, 2012.

³⁴ JEANNIN, Pierre, *Change, crédit et circulation monétaire à Augsbourg au milieu du 16^e siècle*, [Paris], 2001, EHSS-Armand Colin, pp. 27-35, 145-148. Vid. BLENDINGER, Friedrich (ed.), *Zwei Augsburger Unterkaufbücher aus den Jahren 1551 bis 1558. Älteste Aufzeichnungen zur Vor- und Frühgeschichte der Augsburger Börse*, Stuttgart, Deutsche Handels-akten des Mittelalters und der Neuzeit, 1994, pp. 590-604.

³⁵ DENZEL, Markus A., «Monetary and Financial Innovations in Flanders, Antwerp, London and Hamburg: Fifteenth to Eighteenth Century», in BERNHOLZ, Peter, and VAUBEL, Roland (dir.), *Explaining Monetary and Financial Innovation. A Historical Analysis*, Heidelberg-New York, Springer, 2014, pp. 253-282.

³⁶ DENZEL, Markus A. (ed.), *Währungen der Welt IX: Europäische Wechselkurse vor 1620*, Stuttgart, Steiner, 1995, pp. 121, 55, 97s., 102s.

Frankfurt-on-the-Main as well, since the mid-sixteenth century at the latest³⁷. Thus, in the course of the sixteenth century, the intensity and the quality of the financial relations between merchants-bankers of (mostly) Upper Germany and the Rhineland, on one hand, and those of Italy and Western Europe, on the other, were strengthened significantly. The acknowledgment in 1570 of the bill of exchange as a legitimate and not at all usurious means of payment by Pope Pius V (1566-1572) led to the end of the debate on usury³⁸, which had continued until the sixteenth century and was inflamed again by Martin Luther, and supported the increasing availability of credit in deposits and bills of exchange³⁹.

In contrast, the Hanse merchants preferred the transferable bill obligatory (or *handschryft*) to the bill of exchange, which were both cashless means of payment with the same function. With a *handschryft* the Hanse merchant took out a loan and paid his credit back to the lender or his representative at the next fair, without needing a drawee or acceptor. The bill obligatory was a promise of payment rather than an obligatory demand for payment and answered to the needs of the travelling merchant⁴⁰, because –in contrast with the bill of exchange– it was issued not only on the debt holder, but also on the bearer. Different from the bill of exchange, no *permutatio pecuniae* took place in either of these payment and credit instruments. As a matter of fact, the Hanse merchants did not need it, because in the framework of the so-called *Wendischer Münzverein* (from 1373/79) the currency of Lübeck obtained the function of key and invoice currency for interregional clearings within the entire Hanse space. For the Hanse merchants, the absence of *permutatio pecuniae* had further benefits, at least at first, because losses due to the rate of exchange could not incur; however, it was also impossible to achieve arbitrage profits⁴¹. «This system would only provoke trouble when it was tried

³⁷ Vid. KELLENBENZ, Hermann, «Die Münzen und die internationale Bank Ende des 15. bis Anfang des 17. Jahrhunderts (Das oberdeutsche Beispiel)», in BARBAGLI BAGNOLI, Vera (dir.), *La moneta nell'Economia europea, secoli XIII-XVIII. Atti della «Settima settimana di studio», 11-17 aprile 1975, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini» (Prato)*, Firenze, Istituto Francesco Datini, 1981, pp. 651-680, here pp. 669, 675.

³⁸ RÖSSNER, Philipp Robinson, *Martin Luther on Commerce and Usury*, London-New York, Anthem, 2015.

³⁹ The legitimacy of regular bills of exchange was justified by the work and dangers of its issuing, its transportation and its settlement. In particular, the (fictional) transportation of money to overcome distances between places was referred to; DENZEL, «Hochfinanz, Kreditwesen und internationaler Zahlungsverkehr», art. cit., pp. 28-34.

⁴⁰ Cfr. FRITZE, Konrad, «Der Hansekaufmann. Charakteristik eines mittelalterlichen Fernhändlertyps», in *Utrechtse Historische Cahiers*, 1988, 9/3-4, pp. 1-15.

⁴¹ HAMMEL-KIESOW, Rolf, *Die Hanse*, München 2000, p. 93; NORTH, Michael, «Kreditinstrumente bzw. Kreditinnovationen im hansischen Norden», in HAMMEL-KIESOW, Rolf (dir.), *Vergleichende Ansätze in der hansischen Geschichtsforschung*, Trier, Porta Alba Verl, 2002, pp. 145-151.

to transfer money to places outside of the Hanse realm. For the most part, foreigners and ecclesiastical organisations were confronted with this problem, because the possibilities of adjusting the balance with these destinations were also limited»⁴².

Besides the protection of financial transactions and the related expansion of credit, the expansion of maritime trade in the wake of the European expansion also increased the need to protect this maritime transport. Precisely to the Upper German merchants, who had long been engaged in overland trade, the expanding maritime trade on Europe's coasts and the maritime intercontinental trade in particular would seem be rather suspicious, however, because it was very lucrative, they did not want to relinquish. Therefore, they welcomed every possible protection of the highly dangerous maritime transport: In the sixteenth century, the premium-based marine insurance⁴³, that had obtained its classical form in fourteenth-century Italian seaports, became an inevitable accounting and cost factor of maritime transportation for internationally active Upper German merchants. In contrast, the Hanse merchants of Low Germany, with their experience at sea, continued to use their traditional hedging tools, such as the *Partenreederei*. Not only merchants residing in the Mediterranean or Atlantic seaports tried to limit the *risicum maris et gentis* by means of the employment of marine insurance, which increased in the sixteenth century; the large Upper German merchants doing business with them also adopted this innovation when their trade expanded. This can be substantiated with the merchant notebook of Matthäus Schwarz. In the cost-calculations for all necessary maritime transports, the *assecuranz* is regularly mentioned and it is made clear that it could be the decisive cost factor from time to time. In this context, it is remarkable that Anton Fugger not only used the instrument of marine insurance in those instances, where it had already become common, like for transports from the Mediterranean or Seville to Antwerp, but also for transports from the Baltic –Stettin or Danzig– to Antwerp, for example when copper of Neusohl was shipped from the Mouth of the Oder or Vistula to the River Scheldt in order to be sold to the Portuguese for transportation to India⁴⁴. Thus, the Fugger –like the Dutch– used this largely novel technique

⁴² JAHNKE, Carsten, «Lübeck, der Bankenplatz des Nordens? Lübecker Banken des 15. Jahrhunderts als Indikatoren eines neuen Kommunikationsmodells und eines sich ausweitenden Handelsraumes», in *Scripta Mercaturae*, 2006, 40/2, pp. 151-170, here p. 164.

⁴³ NEHLSSEN-VAN STRYK, Karin, *Die venezianische Seever sicherung im 15. Jahrhundert*, Ebelsbach, Gremer, 1986; DENZEL, Markus A., «Die Seever sicherung als kommerzielle Innovation im Mittelmeerraum und in Nordwesteuropa vom Mittelalter bis zum 18. Jahrhundert», in CAVACIOCCHI, Simonetta (dir.), *Ricchezza del mare. Ricchezza dal mare. Secc. XIII-XVIII. Atti della «Trentasettesima Settimana di Studi»*, 11-15 aprile 2005, Firenze, Le Monnier, 2006, vol. I, pp. 575-609.

⁴⁴ WESTERMANN, Ekkehard, and DENZEL, Markus A., *Das Kaufmannsnotizbuch des Matthäus Schwarz aus Augsburg von 1548*, Stuttgart, Franz Steiner, 2011, *passim*.

in those places, where it had not (yet) been employed before. Therefore, both the Upper Germans and the Dutch were not only the users of these innovative techniques but at the same time their multipliers in those areas that strictly speaking did not belong to the Italian commercial world, such as the Low German Hanse space.

A further central characteristic of the process of commercialisation in the 'long' sixteenth century constituted the elaboration, establishment and diffusion of a new innovative market form, the exchange, which was adopted from the Low Countries to Germany and complemented the traditional system of markets and fairs. Until then, the interregional and international trade in the Holy Roman Empire had been protected by special privileges. Like in most parts of Europe, it was limited to only a few weeks or months each year and only a few places. Whereas local fairs or annual markets still were relatively densely spread across the entire Holy Roman Empire⁴⁵, the fairs mediating interregional trade and payment transactions were concentrated in a relatively small number of cities. Only the fairs of Frankfurt-on-the-Main were of international importance. These fairs were located in the Rhine-Main region –the central heartland of the Empire– which was equally significant politically and economically. The Frankfurt fairs mediated⁴⁶ between West and East as well as between North and South and in the sixteenth century, they still were the most important border market⁴⁷ between the commercially more developed West and the less developed East. Not without reason, the Frankfurt fairs were tied to the international cashless payment system from Antwerp, whereas the payment transactions east of Frankfurt-on-the-Main were still largely settled on the basis of precious metals⁴⁸. The most significant centre of trade in the Saxon-Thuringian space were the Leipzig fairs, which had maintained themselves against competing annual markets in Halle, Magdeburg, Erfurt and Naumburg and had become the most important regional fairs of the Empire for the increasing commercial exchange with Poland⁴⁹.

⁴⁵ ROTHMANN, Michael, «Überall ist Jahrmarkt und Entwicklungstendenzen der Institution des periodischen Marktes in Zentraleuropa vom 14. bis zum 17. Jahrhundert», in CAVACIOCCHI, Simonetta (dir.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee, secc. XIII-XVIII. Atti della «Trentaduesima Settimana di Studi», 8-12 maggio 2000*, Prato, Le Monnier, 2001, pp. 91-108.

⁴⁶ POHL, Hans (dir.), *Frankfurt im Messenetz Europas –Erträge der Forschung* (= Brücke zwischen den Völkern– Zur Geschichte der Frankfurter Messe, vol. 1, ed. KOCH, Rainer), Frankfurt-Main, Brücke zwischen den Völkern, 1991.

⁴⁷ About this concept vid. DENZEL, Markus A., «Das europäische Messesystem und die Bedeutung von 'Grenzmärkten'. Die Bozner und Leipziger Messen als Fallbeispiele», in HUSCHNER, Wolfgang, BUNZ, Enno, and LÜBKE, Christian, *Italien –Mitteldeutschland– Polen. Geschichte und Kultur im europäischen Kontext vom 10. bis zum 18. Jahrhundert*, Leipzig, Univ. Verl., 2013, pp. 777-794.

⁴⁸ DENZEL, *System des internationalen Zahlungsverkehrs*, op. cit., passim.

⁴⁹ STRAUBE, Manfred, *Geleitwesen und Warenverkehr im thüringisch-sächsischen Raum zu Beginn der Frühen Neuzeit*, Köln-Weimar-Wien, Böhlau Verlag, 2015; DENZEL, Markus A., «Die Leipziger Märkte vom 12.

Further regional fairs took place in Linz⁵⁰ –for Danube trade–, Nördlingen⁵¹, Zurzach⁵² and Strasbourg⁵³ –for trade on the Upper Rhine– and Bozen⁵⁴ –for transalpine traffic; in this context, it is remarkable to there was not a single regional fair in Northern Germany⁵⁵.

Around the mid-sixteenth century, this system of markets and fairs was complemented with a novel market form, which made all year round privileged trade possible, even if it was limited only to fungible goods, though bills of exchange and promissory notes were also feasible. This novel market form was the stock exchange. Different from bill of exchange or marine insurance, this new market form was not adopted from Italy in the Holy Roman Empire, but from the Low Countries, where in Bruges and Antwerp, the first experiences with stock exchange trade were made. Moreover, in the sixteenth-century Holy Roman Empire, it is not possible to speak of officially institutionalized stock exchanges yet; rather they were semi-official, but regular meetings of merchants and bankers at a special place in the city, at first taking place under the open sky, which often gave its name to this kind of stock exchange: the ‘stock exchange’ of Augsburg was called *Platzl* (since 1540) and that of Nuremberg *Herrenmarkt* (since 1560)⁵⁶. Similar stock exchanges took place in

Jahrhundert bis zu den Privilegierungen von 1497, 1507 und 1514», in *Geschichte der Stadt Leipzig*, Bd. 1: Von den Anfängen bis zur Reformation, ed. Bünz-Enno-Leipzig, Leipziger Universitätsverlag, 2015, pp. 322-340.

⁵⁰ The most relevant literature is compiled in RAUSCHER, Peter, «Wege des Handels –Orte des Konsums. Die nieder- und innerösterreichischen Jahrmarkte vom Mittelalter bis ins 19. Jahrhundert», in DENZEL, Markus A. (dir.), *Internationale Messen in Vergangenheit und Gegenwart / International Fairs in Past and Present. Beiträge zur internationalen Tagung anlässlich des Jubiläums „850 Jahre Leipziger Messen“ (2015)*, Köln-Weimar-Wien, 2017 (in print).

⁵¹ STEINMEYER, Heinrich, *Die Entstehung und Entwicklung der Nördlinger Pfingstmesse im Spätmittelalter mit einem Ausblick bis ins 19. Jahrhundert*, phil. Diss. Univ. München, Nördlingen, 1960; VERONESI, Marco, «Zollwesen, Gastrecht, Währungspolitik. Institutionelle Aspekte der Nördlinger Pfingstmesse im 15. Jahrhundert», in *Jahrbuch. Historischer Verein für Nördlingen und das Ries*, 2006, 31, pp. 105-134 and the literature mentioned there.

⁵² KÖRNER, Martin, «Das System der Jahrmarkte und Messen in der Schweiz im periodischen und permanenten Handel 1500-1800», in *Jahrbuch für Regionalgeschichte und Landeskunde*, 1993/94, 19, pp. 13-34; *idem*, «Le système des marchés annuels et des foires en Suisse dans la cadre du marché périodique et permanent (1500-1800)», in IRSIGLER and PAULY (dir.), *Messen, Jahrmarkte und Stadtentwicklung*, op. cit., pp. 135-159.

⁵³ KINTZ, Jean-Pierre, «Die Straßburger Messen im 16. Jahrhundert», in *Ibidem*, pp. 127-134.

⁵⁴ DEMO, Edoardo, «Mercanti e mercanzie alle fiere di Bolzano ed Egna nella prima metà del ‘500», in *Geschichte und Region / Storia e regione*, 1996, 5, pp. 345-365; *idem*, «Le fiere di Bolzano tra Basso Medioevo ed età moderna (secc. XV-XVI)», in CAVACIOCHI (dir.), *Fiere e mercati*, op. cit., pp. 707-722.

⁵⁵ The only fairs in Hanse space were the Scanian fairs: JAHNKE, Carsten, *Das Silber des Meeres*, Köln / Weimar / Wien 2000; HILL, Thomas, «Der Schonenmarkt –die große Messe im Norden. Organisation und Bedeutung der Messen», in BRACKER, HENN and POSTEL (dir.), *Die Hanse*, op. cit., pp. 721-726; ERSGÅRD, Lars, «Der Schonenmarkt– die große Messe im Norden. Die Märkte in Skanör und Falsterbo aus archäologischer Sicht», in *Ibidem*, pp. 726-732.

⁵⁶ EHRENBURG, Richard, «Die alte Nürnberger Börse», in *Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg*, 1889, 8, pp. 69-86, here pp. 76-82; DENZEL, *Der Nürnberger Banco Publico*, op. cit., pp. 78s.; DIEFENBACHER, Michael, «Der Nürnberger Handelsvorstand und seine Gründer», in *Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg*, 2015, 102, pp. 34s.

Hamburg (since 1558), Cologne (since 1553/66) and Frankfurt-on-the-Main (since 1585), i.e. in the five largest trade and financial centres of the Empire⁵⁷.

Finally the improvement of the information flows between merchants, on one hand, and the intensification of communication between the various actors at trade and financial centres, on the other, was started. Often, these changes are subsumed as a communication revolution⁵⁸. Starting with the Dutch postal route (*Niederländischer Postkurs*) of the Taxis-family in the 1490s, communication became more frequent, faster, more secure and more regular in the sixteenth century, which led to it that the exchange of information became more efficient and less expensive in the long run⁵⁹, in particular insofar as the trade and communication centres Venice and Antwerp and their communication with the Empire are concerned⁶⁰. The Fugger used an internal (corporate) postal system that provided them with big commercial advantages against their competitors⁶¹. Not only individual information about single merchants was included, but increasingly information sheets with details about the prices of goods, bills of exchange, coins and insurances, the so-called price currents were sent, which gave merchants the opportunity to inform themselves about the market conditions elsewhere. Such price currents were a significant innovation in the history of communication: although it is true that information about prices, monetary and bills of exchange rates was passed on to business partners in merchant correspondence since the fourteenth century, a new stage in the distribution of information was achieved with the introduction of price currents. In contrast with the isolated details in merchant correspondence, the price currents, which at first were partly handwritten or consisted of handwritten entries on printed forms, soon became fully printed, quasi-official publications

⁵⁷ HANDELSKAMMER HAMBURG (dir.), *Wir handeln für Hamburg. 350 Jahre Handelskammer Hamburg*, Kiel-Hamburg, Wachholtz, 2015, pp. 23s.; HOLTFRERICHS, Carl-Ludwig, *Finanzplatz Frankfurt. Von der mittelalterlichen Messestadt zum europäischen Bankenzentrum*, München, C. H. Beck Verlag, 1999, p. 79. Cfr. POHL, Hans (dir.), *Deutsche Börsengeschichte*, Frankfurt-Main, Knapp, 1992.

⁵⁸ NORTH, Michael, *Kommunikation, Handel, Geld und Banken in der Frühen Neuzeit*, München, Oldenbourg, 2000 (2014), pp. 2s.

⁵⁹ BEHRINGER, Wolfgang, *Thurn und Taxis. Die Geschichte ihrer Post und ihrer Unternehmen*, München-Zürich Piper, 1990; *idem, Im Zeichen des Merkur. Reichspost und Kommunikationsrevolution in der Frühen Neuzeit*, Göttingen, Vandenhoeck & Ruprecht, 2003. Cfr. BAUERNFEIND, Walter, «Marktinformationen und Personalentwicklung einer Nürnberger Handelsgesellschaft im 16. Jahrhundert, Das Briefarchiv von Anthoni und Linhart Tucher in der Zeit von 1508 bis 1566», in WESTERMANN, Angelika, and WESLER, Stefanie von (dir.), *Beschaffungs- und Absatzmärkte oberdeutscher Firmen im Zeitalter der Welser und Fugger*, Husum, Matthiesen, 2011, pp. 23-60.

⁶⁰ Vid. PIEPER, Renate, «Informationszentren im Vergleich. Die Stellung Venedigs und Antwerpens im 16. Jahrhundert», in NORTH, Michael (dir.), *Kommunikationsrevolutionen. Die neuen Medien des 16. und 19. Jahrhunderts*, Köln-Weimar-Wien, Böhlau Verlag, 1995, pp. 45-60.

⁶¹ KALUS, Maximilian, «Die innere Organisation des „Ungarischen Handels“ der Fugger und Thurzo: Interne Firmenkommunikation eines räumlich verteilten Unternehmens im 16. Jahrhundert», in *Scripta Mercaturae*, 2006, 40/1, pp. 37-66.

of prices, rates and premiums at a certain place and time. Therefore they could claim a much higher degree of general validity than individual recordings. The foreign merchant that consulted the price currents not only benefited from the higher density of information but also from the clearly increased transparency of the market, which made his calculations much easier⁶². Moreover, in this context, John M. McCusker has pointed out that the transmission of information about foreign markets, which the printed price currents ensured, led to a decrease of transaction costs and contributed to the integration of markets⁶³. In the Holy Roman Empire, the medium of the price currents –like the institution of the stock exchange– was introduced from the Low Countries, even though some forerunners of such newsletters had already existed in Italy since the fourteenth century. Information about printed price currents is available for Antwerp since 1540⁶⁴. Until now, the eldest surviving price currents in German-speaking space are from Frankfurt-on-the-Main (1581)⁶⁵, Nuremberg (1586)⁶⁶, Leipzig (1590)⁶⁷ and Hamburg (1592?)⁶⁸. For Nuremberg it could be substantiated that «the introduction of the price currents ... was a measure taken to support the organisational development of the Nuremberg stock exchange. First of all, the price currents were drawn up by committed stock exchange brokers. Secondly, the first regulations regarding their publication were found in the rules of the city's stock exchange or rather of the *Herrenmarkt*»⁶⁹. It seems reasonable to suppose that the same connection also occurred in Hamburg; in Frankfurt-on-the-Main and Leipzig, however, the first price currents were information sheets

⁶² McCUSKER, John J., and GRAVESTEIJN, Cora, *The Beginnings of Commercial and Financial Journalism. The Commodity Price Currents, Exchange Rate Currents, and Money Currents of Early Modern Europe*, Amsterdam Netherlands Economic History Archives, 1991; SCHMIDT, Sven, «Kommunikationsrevolution oder Zweite Kommerzielle Revolution? Die Neuen Geschäftsmedien des 16. Jahrhunderts und ihr Einfluss auf die Praktiken des frühneuzeitlichen Börsenhandels am Beispiel der Nürnberger Preiscourants (1586-1640)», in HÄBERLEIN and JEGGLE (dir.), *Praktiken des Handels*, op. cit., pp. 245-282, here pp. 249-255.

⁶³ McCUSKER, John J., «Information and Transaction Costs in Early Modern Europe», in GÖMMEL, Rainer, and DENZEL, Markus A. (dir.), *Weltwirtschaft und Wirtschaftsordnung. Festschrift für Jürgen Schneider zum 65. Geburtstag*, Stuttgart, Steiner, 2002, pp. 69-83. Cfr. also SCHMIDT, «Kommunikationsrevolution», art. cit., pp. 260s. Ann. 57; McCUSKER, John J., «The Demise of Distance: The Business Press and the Origins of the Information Revolution in the Early Modern Atlantic World», in *American History Review*, 2005, 110, pp. 295-321, here p. 296.

⁶⁴ EDLER, Florence, «The van der Molen, Commission Merchants of Antwerp. Trade with Italy 1538-44», in LEA CATE, James, and ANDERSON, Eugene N. (dir.), *Medieval and Historiographical Essays in Honor of James Westfall Thompson*, Chicago, University of Chicago Press, 1938, pp. 78-145, here p. 81.

⁶⁵ McCUSKER and GRAVESTEIJN, *Commercial and Financial Journalism*, op. cit., p. 23; BRÜBACH, *Die Reichsmessen*, op. cit., p. 355.

⁶⁶ SCHMIDT, «Kommunikationsrevolution», art. cit., pp. 268-275.

⁶⁷ WERNER, Theodor Gustav, «Kursberichte von 1590 von der Frankfurter und Leipziger Messe. Ein Beitrag zur Geschichte des Börsenwesens», in *Scripta Mercaturae*, 1969, 1/2, pp. 95-100, here p. 96. Vid. BRÜBACH, *Die Reichsmessen*, op. cit., p. 356.

⁶⁸ EHRENBURG, Richard, «Ein Hamburgischer Waaren- und Wechselpreiscourant aus dem XVI. Jahrhundert», in *Hansische Geschichtsblätter*, 1883 (1884), pp. 165-170.

⁶⁹ SCHMIDT, «Kommunikationsrevolution», art. cit., p. 273.

about the respective fairs, but nevertheless seem to have been adopted from North-West European stock exchange markets⁷⁰.

3. THE CORPORATE INNOVATIONS OF MERCHANT-BANKERS

At the level of commercial enterprises, parallel to the changing framework of trade in general, several commercial and financial innovations started to gain acceptance. First, the ever more frequent and soon regular use of the (Italian) bill of exchange was one of such innovations in Upper Germany. The use of endorsement and discount, which can be proved in the Low Countries as early as the second half of the sixteenth century, was delayed in the Empire until the seventeenth century, if accepted at all. Endorsement and discount, which served to guarantee the legally protected transferability of the bill of exchange as a credit instrument, were employed only in exceptional cases by Upper German merchants in the late sixteenth century⁷¹. However, as was noted before, the regular use of premium-based insurance in maritime trade had become much more frequent⁷².

With the use of the cashless payment system –be it with or without endorsement and discount– and premium-based insurance the requirement of arithmetically correct calculation in individual enterprises increased, for example, in order to decide if a purchase of spices in consideration of all relevant cost factors –from purchase price to freight, insurance, exchange rates, etc.– would be more profitable in Antwerp or in Venice. The same applies to sales too, as is discussed extensively for copper and the copper markets of Venice and Antwerp in the merchant notebook of Matthäus Schwarz. The first step towards increasing control and accountability in and between business enterprises occurred with the gradual adoption of Indian-Arabic numbers including zero, which made multiplication and division much easier than the roman numbers; thus, they made it possible to calculate effective interest, compound interest and bills of exchange rates as well as the conversion of different weights and measures from place to place⁷³. An example makes clear that the adoption of Indian-Arabic numbers from the Mediterranean through the mediation of the Italian business partners of Upper Germans has been a long process. In his merchant manual from the time between 1440 and 1458, Lerer, a grocer from Munich, practiced the ‘new’ numbers on several pages,

⁷⁰ As found in: BRÜBACH, *Die Reichsmessen*, op. cit., p. 195.

⁷¹ DENZEL, System des bargeldlosen Zahlungsverkehrs, op. cit., *passim*.

⁷² DENZEL, Markus A., *The Marine Insurance at Hamburg, 1736 to 1859*, Leiden, 2017 (*in print*).

⁷³ SPUFFORD, Peter, *Handel, Macht und Reichtum. Kaufleute im Mittelalter*, Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft, 2004, pp. 23s.; *idem*, *Power and Profit. The Merchant in Medieval Europe*, London, Thames and Hudson, 2002.

just to learn how they were written. Apparently the ‘new’ numbers caused him, who had learned only the Roman numbers, considerable trouble. In the late fifteenth century, both systems existed simultaneously in Upper Germany: Whereas the eldest German primer from around 1486 still taught Roman numbers, the eldest arithmetic book, dated 1483, from the Nuremberg master of writing and calculating Ulrich Wagner already used the Indian-Arabic numbers. The accounts of the Fugger and Welser as well as their commercial notebooks from the first half of the sixteenth century are entirely kept in Indian-Arabic numbers. Only occasionally Roman numbers are still found⁷⁴. If the introduction of Indian-Arabic numbers including zero was a significant relief for anyone who had to calculate from time to time, it was simply a revolution for the merchant, thanks to which the accountability of his business enterprise increased significantly.

The second step was the adoption of the bookkeeping techniques that were developed in thirteenth- and fourteenth-century Italy. At first, these techniques controlled the rendering of account. Later, increasingly elaborated methods of bookkeeping enabled the production of profit and loss accounts and finally of balances, which made it possible to control the use of the capital invested in a company. Compared to simple bookkeeping ordered in individual criteria, the establishment of double-entry bookkeeping (*partita doppia*), which emerged at the same time in several Italian commercial centres, now made the exact arithmetical control of entries possible thanks to the double entry of each position and the comparison of debit and credit⁷⁵. Moreover, the introduction of profit and loss accounts (*utile e danno*) was the most important advancement in the development of accounting. Hence, for the first time the offsetting of accounts made it possible to establish and balance single successes. The balance sheet, based on extensive stocktaking⁷⁶, made it possible to produce precise statements about the employment of corporate capital (assets) as well as the source of funds (liabilities) –the claims of entrepreneurs and debtors. The distribution in the Holy Roman Empire of different bookkeeping techniques of the «Italian model», as Fernand Braudel called it, took place, on one hand, through the

⁷⁴ WESTERMANN and DENZEL, *Das Kaufmannsnotizbuch des Matthäus Schwarz, op. cit.*; GEFFCKEN, Peter, and HÄBERLEIN, Mark (eds.), *Rechnungsfragmente der Augsburger Welser-Gesellschaft (1496-1551). Oberdeutscher Fernhandel am Beginn der neuzeitlichen Weltwirtschaft*, Stuttgart, Steiner, 2014.

⁷⁵ About this and the following: KELLENBENZ, Hermann, «Buchhaltung der Fuggerzeit», in *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 1971, 58, pp. 221-229; DENZEL, Markus A., Art. «Buchführung, doppelte», in JAEGER, Friedrich (dir.), *Enzyklopädie der Neuzeit*, Stuttgart-Weimar, J. B. Metzler, 2005, vol. 2: Beobachtung-Dürre, col. 495-499.

⁷⁶ An early example: STRIEDER, Jacob, *Die Inventur der Firma Fugger aus dem Jahre 1527*, Tübingen, Verlag der H. Laupp’schen Buchhandlung, 1905.

extensive commercial contacts of Italian merchant-bankers with Upper German merchants and because of the need of many non-Italian merchants to consolidate their commercial knowledge in Italy through specific studies and/or through acquiring practical knowledge (see below). On the other, treaties on (double-entry) bookkeeping supported its diffusion, in particular their portrayal in the section *De computis et scripturis* der *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalità* of the Franciscan Luca Pacioli (1445-1509) of 1494. Pacioli was neither the «inventor» of double-entry bookkeeping, which had already existed for more than two centuries, nor the author of the eldest treaty, which can be found in the works of Benedetto Cotrugli from Ragusa (though printed only in 1573 in Venice)⁷⁷. Pacioli's treatise, however, was the first printed and relatively complete overview of the Venetian system of bookkeeping in the late fifteenth century, on which numerous treaties about bookkeeping in several European languages were based. In Germany, the depiction of Wolfgang Schweicker from Nuremberg *Zwifach Buchhalten sampt seinen Giornal* from 1549 came closest to Pacioli's treatise⁷⁸. An example of the practical diffusion of double-entry bookkeeping is mentioned by the Nuremberg merchant Lukas Rem, who spent his apprenticeship in Venice at the end of the fifteenth century. Among other things, he went «to a school, where bookkeeping was taught» (*auf ain schuol, da man biecher halten lernt*)⁷⁹.

How many merchants used this chance and how far double-entry bookkeeping was distributed in the Empire at what point in time cannot be established. Similarly, it is hard to establish the criteria of account management or of bookkeeping entries. Finally, it proved to be impossible to generate categories of firms employing double-entry bookkeeping. Indeed, «the bookkeeping of the Fugger (...) already knew double entries, but did not yet employ them in such manner that a closed system of double-entry bookkeeping was put in place»⁸⁰. For other Upper German bankers, this applied *cum grano salis* as well, even if to date research has paid only limited

⁷⁷ PACIOLI, Luca, *Summa de Arithmetica, Geometria, Proportioni et Proportionalità*, Venecia, Albrizzi Editore, 1494 (italian) bzw. 1523 (latin), 1/2, Tractatus XI: Particularis de computis et scripturis. Translation of this treatise: idem, *Abhandlung über die Buchhaltung 1494*, dir. PENNDORF, Balduin, Stuttgart, 1933, pp. 85-157. —About Pacioli and his work TAYLOR, R. Emmet, «Luca Pacioli», in LITTLETON, Ananias C., and YAMEY, Basil S. (dir.), *Studies in the History of Accounting*, London, Sweet & Maxwell, 1956, pp. 175-184; BERARD, Victor, and LEMARCHAND, Yannick, *Le miroir du marchand. Art et science des comptes à travers les âges*, Lyon, Bibliothèque municipale, 1994.

⁷⁸ PENNDORF (dir.), *Buchhaltung*, op. cit., p. 78.

⁷⁹ *Ibidem*, pp. 40, 188.

⁸⁰ SCHIELE, Hartmut, and RICKER, Manfred (dir.), *Betriebswirtschaftliche Aufschlüsse aus der Fuggerzeit*, Berlin, Duncker & Humblot, 1967, p. 52.

attention to the different systems of bookkeeping of single firms⁸¹. However, a trend can be discerned, in which precisely the Upper German business enterprises dealing more often with bills of exchange, monetary and credit operations –according to contemporary sources with *finanz*– employed rather complicated systems of bookkeeping in comparison with those businesses that dealt primarily with the traditional trade in goods. An excellent example can be found in the engagements in credit businesses and state finance of Paulus I. Behaim (1519-1568), one of the best documented representatives of Upper German high finance of his time⁸². The close connection between *finanz* and elaborated systems of bookkeeping seems obvious, because it was precisely the high risk and highly speculative bills of exchange and credit transactions that demanded not only the precise control of each transaction, but also required the provision instant information about the use and origin of capital at each stage of the transaction. In the ‘normal’ trade in goods this requirement did not have the same urgent relevance. Put differently: The more speculative the branch of business, the earlier the employment of a full-fledged system of bookkeeping became obvious for the Upper German merchant-banker. It should be acknowledged, however, that this somewhat bold thesis needs much stronger support of future research.

For efficient corporate bookkeeping and accounting it was no less important to have a stable currency at disposal for calculations and measurements, which at many places the full-bodied coins could only partially offer until the mid-nineteenth century. The full-bodied coins (*Kurantmünzen*) were means of exchange and storage of value. Even if for whatever reason a coin was put out of circulation, it could still be of such value for commercial practice that its use continued in calculations, without being available as full-bodied coin. Of decisive importance was the fact, that the financial settlement of commercial transactions could be made (largely) independent from exchange rate fluctuations and politically motivated coin debasement (the inflation of full-bodied coins) through the employment of a system of money of account. Such systems had already developed at several Mediterranean financial centres in the fourteenth century and was based on the local currencies of account⁸³. This practice increasingly found its way into the Holy Roman

⁸¹ For example: LANG, Heinrich, *Wirtschaften als kulturelle Form: Die Konstituierung von Märkten und die Kooperation der Florentiner Kaufmannsbankiers Salviati mit den Augsburger Handelsgesellschaften der Welser in Lyon (1507-1557)*, Stuttgart, 2017 (in print).

⁸² ISENmann, Mechthild, «Das „Handlungs- und Bilanzbuch“ Paulus I. Behaims (1519-1568). Finanzgeschäfte und Klientel eines Nürnberger Financiers. Ein Werkstattbericht», in *Annales Mercaturae*, 2015, 1, pp. 37-60.

⁸³ METZ, Rainer, Art. «Rechengeldsystem», en NORTH, Michael (dir.), *Von Aktie bis Zoll. Ein historisches Lexikon des Geldes*, München, Verlag C. H. Beck, 1995, pp. 330-333, here p. 330.

Empire, where sixteenth-century Upper German merchants mostly used the Rhenish Guilder, Low German merchants often used the currency of Lübeck and merchants of the areas west of the Rhine also used Flemish currencies. For the elaboration or development of a system of money of account, political force was not necessarily imposed; at best, it served as an impetus. Indeed, such system emerged often in the course of many years out of commercial practice with its *usances*, mechanisms and rationalities. A second, not less important possibility to establish a system of money of account, was based on the fact that merchants mutually agreed to accept an artificial system of account or payment transactions adapted from previous monetary and/or money of account systems. The various systems of bank currencies that were used in the Empire –in Hamburg and Nuremberg– since the early seventeenth century could also be added to this category of money of account⁸⁴. At first, they served internal accounting at the bank, but because of the security of the bank and the resulting high acceptance by local and foreign merchants, they rapidly became significant for the credit and monetary transactions of the merchants themselves. In this way, it developed from an internal unit of payment settlements at the bank to a relatively stable factor of account in business practice and thus to the merchants' money of account. And since the merchant that used a money of account could now base his calculations on relatively stable value relations, it was ideally suited for his bookkeeping as well.

The increasing complexity of bookkeeping and accounting of business enterprises in the sixteenth century, also made the internal knowledge management within the firm as well as between the *rulers* of a company and the several, hierarchical positions of *servants* of the company or in the transmission of practical knowledge from one generation to the next⁸⁵. Of decisive importance was the written safekeeping of internal entrepreneurial 'secret' knowledge in merchant manuals, which had been carried out since the late fifteenth century by several companies following the Italian example. These merchant manuals consisted of requested and collected information that was compiled by a responsible party in the company and was based on practical knowledge. Such a merchant notebook or manual could comprise four basic fields of knowledge: a) business 'administration', i.e. the keeping

⁸⁴ DENZEL, Markus A., «Die Errichtung der Hamburger Bank 1619. Wegbereitung einer stabilen Währung und Ausdehnung des bargeldlosen Zahlungsverkehrs», in LINDENLAUB, Dieter, BURHOP, Carsten, and SCHOLTYSECK, Joachim (dir.), *Schlüsselereignisse der deutschen Bankengeschichte*, Stuttgart, Steiner, 2013, S. 38-50; *idem*, *Der Nürnberger Banco Publico*, *op. cit.*

⁸⁵ Cfr. KUHN, Christian, «Handelspraxis als Gegenstand familiärer Kontinuitätsdiskurse. Der Generationenwechsel nach dem Nürnberger Kaufmann Leonhart II. Tucher (1487-1569), in der historischen Darstellung und in Briefen», in HÄBERLEIN and JEGGLE (dir.), *Praktiken des Handels*, *op. cit.* pp. 309-335.

of notes about individual business transaction and the correspondence related to these events; b) the knowledge of traded goods (*Warenkunde*); c) the knowledge of specific business practices that were common at a certain place, in a certain region or in a certain country; and finally d) –even though its content sometimes went beyond that of the merchant business– applied arithmetic. Most often, information can be found, on one hand, about currencies, weights and measures of different centres of trade, which as a rule –according the contemporary understanding– are represented in a relatively systematic manner; on the other, about the different *usances* (local habits) of trade in general or applied to specific (groups of) goods –among other things, such information regarded freight, brokerage fees, tolls and toll regulations, staple regulations, and so on– and about payment transactions, before all about bills of exchange transactions, explicating exchange rates and terms⁸⁶. The state of the art of Upper German merchant manuals of the sixteenth century comprises the merchant manuals of the Paumgartner⁸⁷ and the Fugger, the latter being compiled by their main bookkeeper Matthäus Schwarz. Whereas merchant notebooks reflected the concentrated knowledge of *one* business enterprise, around the mid-sixteenth century the Nuremberg teacher (*Rechenmeister*) Lorenz Meder broke with the ‘secrecy’ that had been observed until then by publishing his book of trade (*Handel[s]buch*) in print⁸⁸. The possibility to print with moving letters promoted the broader distribution of such works and gave the single merchant the opportunity to purchase them, either for his own information or for the education of later generations. Such printed ‘standard works’ or ‘merchant manuals’ could be placed at the office of interested merchants as ‘commercial reference books’, while the elder corporate merchant notebooks started to lose their significance.

Like all other innovations that were taken over from Italy, this innovation in the internal knowledge management of the business enterprise was a central element of the merchants’ professionalization in education and

⁸⁶ DENZEL, Markus A., «Handelspraktiken als wirtschaftshistorische Quellengattung vom Mittelalter bis in das frühe 20. Jahrhundert. Eine Einführung», in *idem*, HOCQUET, Jean-Claude, and WITTHÖFT, Harald (dir.), *Kaufmannsbücher und Handelspraktiken vom Spätmittelalter bis zum beginnenden 20. Jahrhundert / Merchant's Books and Mercantile Pratice from the Late Middle Ages to the Beginning of the 20th Century*, Stuttgart, Steiner, 2002, pp. 11-45.

⁸⁷ MÜLLER, Karl Otto, *Welthandelsbräuche (1480-1540)*, Stuttgart-Berlin, Deutsche Verlags-Anstalt, 1934 (repr. Wiesbaden 1962).

⁸⁸ KELLENBENZ, Hermann, *Handelsbräuche des 16. Jahrhunderts. Das Meder'sche Handelsbuch und die Welser'schen Nachträge*, Wiesbaden, Franz Steiner, 1974. Cfr. DENZEL, Markus A., «Das Handel[s]buch von Lorenz Meder –Versuch einer Neubewertung», in GEBHARDT, Rainer (dir.), *Arithmetische und algebraische Schriften der frühen Neuzeit. Tagungsband zum wissenschaftlichen Kolloquium «Arithmetische und algebraische Schriften der frühen Neuzeit» vom 22.-24. April 2005 in der Berg- und Adam-Ries-Stadt Annaberg-Buchholz*, Annaberg-Buchholz, Gebhardt, 2005, pp. 117-125.

apprenticeship in the sixteenth century⁸⁹. In this context, professionalization means the increasing formalisation of economic activities into a more or less specialised profession under the canonisation of relevant knowledge as well as the increasing rationalisation of the executed activities⁹⁰. A merchant no longer was just anyone who carried out some sort of trade of whatever kind; only he, who had successfully gone through a curriculum of apprenticeship (which was not at all fixed yet) would be regarded as merchant –be it independent or employed. Besides the proper commercial apprenticeship, the curriculum consisted of a strengthening practice-oriented school education and a stay abroad, which –besides the goal of learning foreign languages⁹¹— could be united with the commercial apprenticeship in the form of a foreign apprenticeship. Only when the institutional preconditions were created, the foundations for the formalisation of this process of qualification were laid; in Upper Germany this occurred with the establishment of so-called «German schools» (*deutsche Schulen*) since the early fifteenth century, but increasingly only by the end of that century. Following the Italian example, such schools passed on practice-oriented reading, writing and (commercial) arithmetic skills to the sons of merchants and increasingly craftsmen as well. Since the mid-sixteenth century, they also passed on knowledge about double-entry bookkeeping by teachers (*Schreib- und Rechenmeister*) that had gone through a relevant apprenticeship themselves⁹². At least for the sons of big merchants, but in part also for latecomers in large enterprises, a stay abroad that followed the first apprenticeship in a business enterprise in the hometown or that replaced it, was obligatory. Such stay abroad could be started already at the age of 14 and comprised the knowledge of goods, techniques of trade and arithmetic, the customary or legal framework of trade (*usances*), behavioural patterns and foreign languages. Furthermore, during his stay abroad in Italy,

⁸⁹ DENZEL, Markus A., «Professionalisierung und sozialer Aufstieg bei oberdeutschen Kaufleuten und Faktoren im 16. Jahrhundert», in SCHULZ, Günther (dir.), *Sozialer Aufstieg. Funktionseliten im Spätmittelalter und in der Frühen Neuzeit. Büdinger Forschungen zur Sozialgeschichte 2000 und 2001*, München, Oldenbourg, 2002, pp. 413-442.

⁹⁰ RÜSCHEMAYER, D., «Professionalisierung. Theoretische Probleme für die vergleichende Geschichtsforschung», en *Geschichte und Gesellschaft*, 1980, 6/3, pp. 311-325.

⁹¹ LANG, Heinrich, «Fremdsprachenkompetenz zwischen Handelsverbindungen und Familiennetzwerken. Augsburger Kaufmannssöhne aus dem Welser-Umfeld in der Ausbildung bei Florentiner Bankiers um 1500», in HABERLEIN, Mark, and KUHN, Christian (dir.), *Fremde Sprachen in frühneuzeitlichen Städten. Lernende, Lehrende und Lehrwerke*, Wiesbaden, Harrassowitz Verlag, 2010, pp. 75-91; GLÜCK, Helmut, HÄBERLEIN, Mark, and SCHRÖDER, Konrad, *Mehrsprachigkeit in der Frühen Neuzeit. Die Reichsstädte Augsburg und Nürnberg vom 15. bis ins frühe 19. Jahrhundert*, Wiesbaden, Harrassowitz Verlag, 2013, pp. 16s.

⁹² ENDRES, Rudolf, «Nürnberger Bildungswesen zur Zeit der Reformation», in *Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg*, 1984, 71, pp. 109-128; TRAUCHBURG, G. von, «Von der ökonomischen zur intellektuellen Elite –Akademiker in der oberdeutschen Familie Hoechstetter», in *Zeitschrift des Historischen Vereins für Schwaben*, 1997, 90, pp. 103-123.

Flanders or in the Western Mediterranean, the prospective merchant also learned to compile the knowledge that he deemed necessary or important in a notebook (see above), which was a constituent part of the curriculum at Italian schools for prospective merchants since the late fifteenth century at the latest. The conception of such merchant note- or handbook enabled the individual merchant to record the knowledge acquired abroad as well as at home beyond oral tradition, to save it and to pass it on to later generations. Additional qualifications such as jurisprudence, were not directly necessary for the education of a commercial manager, but since the second half of the sixteenth century at the latest, they were seen as helpful. Merchants benefited increasingly from legal knowledge about partnership, cooperative, liability and bills of exchange law. In fact, they became more and more dependent on such type of legal knowledge. However, the professionalization seems to have been even more important for factors and servants than for merchants, who as a rule already were socially established, for out of the original «practice group a new occupational group emerged gradually under the impact of increasing professionalization», that of clerks⁹³.

At least in Upper Germany, the sixteenth century was a time of changing business forms. Since the fourteenth century, trading companies were if not the dominant, then still the leading form of business enterprise in Upper German long-distance trade⁹⁴. Often these businesses were family companies, some of which included a limited number of outsiders, while some others consisted of a cooperation of several families⁹⁵. A combination of both can be found in the *Große Ravensburger Handelsgesellschaft*, which might be regarded as one of the most prominent examples of Upper German business organisation in the fifteenth century⁹⁶. The famous companies of the sixteenth century, those of the Fugger, Welser, Imhoff, Paumgartner and others, all were family businesses, founded by means of a partnership agreement and as a rule divided in a clear hierachic structure. For large financial transactions –for example, for financing the crown– several companies formed a consortium by means of a partnership of limited duration (a few years). In this way, «no single company had to bear

⁹³ BRUCHHÄUSER, Hanns-Peter, *Kaufmannsbildung im Mittelalter. Determinanten des Curriculums deutscher Kaufleute im Spiegel der Formalisierung von Qualifizierungsprozessen*, Köln et alii, Könemann, 1989, p. 159; DENZEL, «Professionalisierung und sozialer Aufstieg», art. cit.

⁹⁴ LUTZ, Elmar, *Die rechtliche Struktur süddeutscher Handelsgesellschaften in der Zeit der Fugger*, Tübingen, Zustand, 1976, vol. 1: Darstellung.

⁹⁵ DENZEL, Markus A., «The Merchant Family in the «Oberdeutsche Hochfinanz» from the Middle Ages up to the 18th Century», in CAVACIOCCHI, Simonetta (dir.), *La Famiglia nell'economia europea secc. XIII-XVIII / The Economic Role of the Family in the European Economy from the 13th to the 18th Centuries. Atti della „Quarantesima Settimana di Studi“, 6-10 aprile 2008, Firenze, Le Monnier, 2009, pp. 365-388.*

⁹⁶ SCHULTE, Aloys, *Geschichte der Großen Ravensburger Handelsgesellschaft 1380-1530*, Stuttgart, Steiner, 1923.

loans to the king alone, which would bring it in severe trouble if the settlement were delayed. Plain business acumen had taken its precautions and secured itself over and over again with deposits ... It is essential, that no single person or company raised a larger share than one fifth of the total sum, that none of the large creditors went beyond the framework set by its proper business interests⁹⁷. This behaviour of Upper German high finance remained the same during much of the sixteenth century, even if the weight of the participation of creditors in such a consortium could differ significantly: The election of Charles V in 1519 – perhaps the best example of that time – was financed by a consortium in which the Fugger clearly outweighed other participants. However, from the perspective of this Augsburg company, this was an exception rather than the rule, owing to the decades of relations with the House Habsburg, which had started with the large credit known as *Anlehen* of 1488⁹⁸. For if the credits for the Spanish crown from 1521 until the end of the reign of Charles V/I (1555) as a whole are observed, it becomes clear that – in the long run – the Fugger only credited about 20 % and the Welser a further 15 % of the total of 28.15 million ducats; several Genovese trading companies raised about 35% and Antwerp companies about 10 %, whereas 18 % came from Spanish merchant-bankers⁹⁹.

These originally medieval structures and developments started to be removed in the second half of the sixteenth century. This led to the emergence, establishment and diffusion of new business forms that tried to comply with the increasing needs for capital provoked by the commercial expansion, such as the corporation or early forms of joint-stock companies in North-West Europe, but also to new business forms that were better suited to deal with changing trade structures in specific sectors of trade or on specific routes than family businesses which were hindered by high transaction costs and conflict potential¹⁰⁰. During the closing decades of the sixteenth century at the latest,

⁹⁷ MORAW, Peter, «Deutsches Königtum und bürgerliche Geldwirtschaft um 1400», in *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 1969, 55/3, pp. 289-328, here pp. 307-311, 324-327. Vid. STROMER, Wolfgang von, «Das Zusammenspiel Oberdeutscher und Florentiner Geldleute bei der Finanzierung von König Ruprechts Italienzug 1401/02», in KELLENBENZ, Hermann (dir.), *Öffentliche Finanzen und privates Kapital im späten Mittelalter und in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Bericht über die 3. Arbeitstagung der Gesellschaft für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte in Mannheim am 9. und 10. April 1969*, Stuttgart, Steiner, 1971, pp. 50-86.

⁹⁸ HÄBERLEIN, Mark, «Jakob Fugger und die Kaiserwahl Karls V. 1519», in BURKHARDT, Johannes (dir.), *Die Fugger und das Reich. Eine neue Forschungsperspektive zum 500jährigen Jubiläum der ersten Fuggerherrschaft Kirchberg-Weißenhorn*, Augsburg, Wißner, 2008, pp. 65-81; *idem*, «Die Fugger'sche Anleihe von 1488. Handelskapital, fürstliche Privilegien und der Aufstieg des süddeutschen Kaufmannsbankiers», in LINDENLAUB, BURHOP, and SCHOLTYSECK (dir.), *Schlüsselereignisse der deutschen Bankengeschichte*, *op. cit.*, pp. 17-25.

⁹⁹ HÄBERLEIN, *Die Fugger*, *op. cit.*, p. 77.

¹⁰⁰ ISENMANN, Mechthild, *Strategien, Mittel und Wege der inner- und zwischenfamiliären Konfliktlösung oberdeutscher Handelshäuser im 15. und „langen“ 16. Jahrhundert*, Stuttgart 2017 (*in print*); *eadem*, «Before Bankruptcy: Conflict Solution Strategies of Upper German Trading Companies in

the individual business enterprise with trade on commission in international long-distance trade became increasingly significant, even if already before that time single representatives of large merchant families had already left 'their' family business to become independent¹⁰¹. The process of the establishment of individual enterprises with commission businesses in the long-distance trade of the Empire in the late sixteenth century has not been sufficiently analysed yet; only the result of this process is clear: in the seventeenth century, the individual business has definitively replaced the earlier family businesses as prevailing business form¹⁰².

If the internal entrepreneurial developments in Southern and Low (Hanse) Germany are compared, first of all, the clearly longer reliance of Hanse merchants on their late-medieval traditions can be observed¹⁰³. It cannot be reduced to whatever kind of fundamental hostility towards innovations or credit¹⁰⁴, but simply to the absence of the necessity of change. Compared to Upper Germany, Hanse trade was carried out with goods of lesser value and with a system of currency that prevailed in a wide area. Therefore it did not need the complex systems of payment, insurance and bookkeeping; the usual, relatively simple means of credit and payment transactions, such as the *overkop*, a cashless payment transfer without currency exchange, the *Partenreederei* and the company trade¹⁰⁵ for the protection of maritime transport, and –not at the least– the relatively simple bookkeeping and accounting that resulted

the Fifteenth and 'Long' Sixteenth Centuries», in CORDES, Albrecht, and SCHULTE BEERBÜHL, Margrit (dir.), *Dealing with Economic Failure. Between Norm and Practice (15th to 21st Century)*, Frankfurt-Main, Peter Lang, 2016, pp. 27-52.

¹⁰¹ Only one example: EGERMANN-KREBS, Diana, *Jacob Fugger-Babenhausen (1542-1598): Güterpolitik und Herrschaftspraxis*, Augsburg, Wißner, 2015.

¹⁰² NORTH, *Kommunikation*, *op. cit.*, p. 25; HILDEBRANDT, Reinhard, «Unternehmensstrukturen im Wandel: Personal- und Kapitalgesellschaften vom 15.-17. Jahrhundert», in GERHARD, Hans-Jürgen (dir.), *Struktur und Dimension. Festschrift für Karl Heinrich Kaufhold*, Stuttgart, Steiner, 1997, vol. 1: Mittelalter und frühe Neuzeit, pp. 93-110. Cfr. SEIBOLD, Gerhard, *Wirtschaftlicher Erfolg in Zeiten des Niedergangs. Augsburger und Nürnberger Unternehmer in den Jahren zwischen 1648 und 1806*, Augsburg, Wißner, 2014.

¹⁰³ About the following subjects vid. DENZEL, Markus A., «Neue Finanzprodukte, Wissensmanagement und Wissensmärkte im Europa des 15./16. Jahrhunderts», in HAMMEL-KIESOW, Rolf, and SELZER, Stephan (dir.), *Hansischer Handel im Strukturwandel vom 15. zum 16. Jahrhundert. Tagung des Hansischen Geschichtsvereins 2014 in Lübeck*, Köln-Weimar-Wien, Böhlau Verlag, 2016, pp. 67-99. Cfr. EWERT, Ulf Christian, and SELZER, Stephan, «Wirtschaftliche Stärke durch Vernetzung. Zu den Erfolgsfaktoren des hansischen Handels», en HÄBERLEIN and JEGGLE (dir.), *Praktiken des Handels*, *op. cit.*, pp. 39-69.

¹⁰⁴ Cfr. STROMER, Wolfgang von, «Der innovatorische Rückstand der hansischen Wirtschaft», in SCHULZ, Knut (dir.), *Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte des Mittelalters. Festschrift für Herbert Helbig*, Köln-Wien, Böhlau Verlag, 1976, pp. 204-217; JENKS, Stuart, «War die Hanse kreditfeindlich?», in *Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte*, 1982, 69, pp. 303-338.

¹⁰⁵ CORDES, Albrecht, *Spätmittelalterlicher Gesellschaftshandel im Hanseraum*, Köln-Weimar-Wien, Böhlau Verlag, 1998; JAHNKE, Carsten, *Geld, Geschäfte, Informationen. Der Aufbau hansischer Handelsgesellschaften und ihre Verdienstmöglichkeiten*, Lübeck, Schmidt Römhild, 2007.

from it, were sufficient for an efficient settlement of business. This is substantiated in the only surviving extensive account book of Hanse space of that time, the trading book of the fifteenth-century merchant of Danzig Johan Pyre¹⁰⁶. Merchant manuals as well seem to have been needed less for the same reason; at least, their existence can be substantiated only for a much later period than in Upper Germany¹⁰⁷. Only the commercial expansion of the Dutch in Hanse space in the second half of the sixteenth century provoked the gradual reception beyond single cases of institutions, instruments, means and techniques of cashless payment transactions, marine insurance, double-entry bookkeeping and the professionalization of commerce, that had long become common in North-West Europe.

4. CONCLUSION

The business world of the merchant-bankers in the sixteenth-century Holy Roman Empire was characterised by an encompassing process of commercialisation in all areas of merchant trade. Its long-term significance is comparable with that of the commercial revolution in Italy during the Late Middle Ages and with the commercialisation in the nineteenth century in the context of industrialisation and the emergence of the world economy. The sixteenth-century commercialisation was a result of the European expansion on overseas continents and the related shift of the centre of gravity of the European economy from the Mediterranean to the Atlantic. Although all three processes of commercialisation forced merchant businesses to adapt strategically to the changing framework of their time, the sixteenth-century commercialisation seems to have had a special relevance in the Holy Roman Empire: it provoked an enormous impetus for innovations in commercial techniques, media and institutions –at the level of the entire economy as well as internally, all the way to a change in the dominant business form in the commercial sector–, complemented with increasing statutory regulation and thus with the legal protection of commercial activity. The innovations of the sixteenth century had a decisive impact on the business world of German merchant-bankers until late in the nineteenth century.

¹⁰⁶ ORLOWSKA, Anna Paulina, *Johan Pyre – ein Kaufmann und sein Handelsbuch im spätmittelalterlichen Danzig (15. Jahrhundert)*, Diss. Kiel, 2015.

¹⁰⁷ Cfr. JEANNIN, Pierre, «Das Handbuch in der Berufsausbildung des hansischen Kaufmanns», in *Hansische Geschichtsblätter*, 1985, 103, pp. 101-120; STARKE, Wolfgang, «Ein nye rekensboeck vp aller koepmanshandelinge –Kommerzielles Wissen in den niederdeutschen Arithmetiken des 16. und 17. Jahrhunderts», in JENKS, Stuart, and NORTH, Michael (dir.), *Der Hansische Sonderweg? Beiträge zur Sozial- und Wirtschaftsgeschichte der Hanse*, Köln, Böhlau Verlag, 1993, pp. 235-254.

A temporal delay in the acceptance of these innovations between the two major commercial spaces in the Holy Roman Empire can be established: in Upper Germany, the innovations taken over from Italy in the field of cashless payment transactions, marine insurance, bookkeeping and accounting were rapidly included in business practices in the first half of the sixteenth century, even though not always identically, but adapted to prevailing relations and needs, as was the case for double-entry bookkeeping. In the Hanse space, this process took at least a century longer and was mediated by the Dutch and later also by the English, who penetrated the area since the sixteenth century. Background for this delay was the lack of necessity to adapt and innovate, which became apparent only with the rise of massive Dutch competition in international trade. The forced adoption of commercial institutions of Italian-North-West European character in Hanse space under the pressure of Dutch and English competition at least made it possible to overcome the threat of innovative backlog. Thanks to the takeover of these institutions, the merchants of this area achieved a significantly higher competitiveness in international trade in the long term –whether they wanted or not– that was significantly higher than what they had ever achieved before –even during the heyday of the Hanse.

This development, which started in Hanse space in the late sixteenth century and unfolded increasingly in the seventeenth century, occurred parallel to the change in the main direction of trade in the Holy Roman Empire: broadly speaking, since Ottonian times the direction of trade had been from South to North and back, complemented since the fourteenth and increasingly since during the sixteenth century with an additional orientation towards the Low Countries. When the previous overland trade through the Empire was taken over more and more by maritime transport between the ports of the Mediterranean and the Atlantic and North Sea –not at the least because of the frequent wars of the sixteenth century in the Empire– the direction of trade changed –again roughly– from West to East. On land this trade flow went from the Low Countries through the Empire –often via the Leipzig fairs– to Poland and from there further on to Eastern Europe; at sea it went from the ports of the North Sea to the coastal cities of the Baltic and back. This development gave lasting strength and support to the process of commercialisation in the (former) Hanse space as much as it led to the long-term decline of Upper Germany in international trade.

V

MERCANTI, ORGANIZZAZIONE CORPORATIVA E CONTROLLO DEL MERCATO A MILANO TRA XVI E XVII SECOLO

GIUSEPPE DE LUCA

Università degli Studi di Milano

1. L'INQUADRAMENTO CORPORATIVO COME CONTROLLO DELL'OFFERTA

Nei sessant'anni compresi tra il 1568 e il 1627, il panorama delle attività produttive milanesi venne quasi completamente esaurito dal nuovo quadro delle associazioni corporative cittadine¹.

Durante questo periodo, con un marcato addensamento negli ultimi due decenni del Cinquecento, furono ratificati 18 nuovi statuti; le arti produttive urbane passarono così da 26 a 44², facendo registrare un aumento superiore anche al «vigoroso sviluppo degli istituti corporativi» sostenuto dagli Sforza nel secondo Quattrocento³, e assestandosi intorno alla cifra con cui giunsero alla soppressione. Tuttavia queste creazioni non vennero affatto ad arricchire l'ampia compagine dei mestieri milanesi, che aveva fatto meritare alla capitale ambrosiana l'appellativo di gran «seminario dell'arti manuali»⁴ e che faceva affermare ad uno storico coevo che «pochissime città non solo in Italia, ma anco in tutta Europa, [hanno] più sorte di mestieri di quei c'[ha] Milano»⁵.

Le nuove associazioni erano in effetti costituite da mestieri già esistenti, che ora acquisivano però una netta fisionomia corporativa; basta confrontare la lista degli istituti di nuova formazione con la «nota delli mercanti et ar-

¹ Occorre innanzitutto precisare che qui prendiamo in considerazione le sole corporazioni produttive (escluse quelle della Zecca) non alimentari, intese come quelle o direttamente coinvolte nei processi di trasformazione o attivamente responsabili della funzione di coordinamento e finanziamento delle fasi di lavorazione, cfr. tabella 1.

² Cfr. tabella 1, gruppo B.

³ MAINONI, Patrizia, «Ricerche sulle arti milanesi fra XIII e XI secolo», in EAD., *Economia e politica nella Lombardia Medievale. Da Bergamo a Milano fra XIII e XV secolo*, Cavallermaggiore, Gribaudo, 1999, p. 221.

⁴ Così descrive Milano un inviato veneziano del periodo, riferendosi alla sua infinita varietà e copia d'artefici (citato in SELLA, Domenico, *L'economica lombarda durante la dominazione spagnola*, Bologna, Il Mulino, 1982, p. 51).

⁵ Morigia, Paolo, *Historia dell'antichità di Milano*, Venezia, 1592, p. 159.

tefici da descrivere per l'estimo», compilata nel 1554, per rendersi conto di come i pellicciai, i berrettai, gli armaioli, i tintori di seta, i velari e tutte le altre neonate associazioni godessero di una ben definita identità professionale già prima di assumere la forma di corporazione⁶. Agli autori della nota, incaricati del censimento mercimoniale della città, importava innanzitutto individuare tutte le diverse attività artigianali e mercantili presenti a Milano per farne altrettanti soggetti fiscali, fossero queste associazioni istituzionalizzate o semplici categorie prive di qualsiasi struttura organizzativa. Certo, a differenza di molti storici del nostro tempo, il divario tra le prime indicate come camere, università, scolae, arti, paratici o badie, e le seconde qualificate come corpi mercimoniali era ben chiaro sia agli ufficiali dell'estimo sia agli abitanti della capitale; da una parte stavano infatti le corporazioni vere e proprie che, pur all'interno di una tipologia stratificata e di un'accentuata frammentazione terminologica, erano contraddistinte da una riconosciuta personalità giuridica e da una struttura *interna* volta ad assicurare agli immatricolati determinate prestazioni istituzionali, mentre dall'altra si trovavano i semplici mestieri che non avevano nessun tratto organizzativo proprio ma solo un'identità derivata, in quanto individuati, censiti e notificati esclusivamente dall'autorità *esterna*, per ripartire, su quanti esercitavano una specifica attività, la tassa mercimoniale⁷. Non è quindi il delinearsi di nuove specializzazioni professionali a poter spiegare questa fase di progressiva 'copertura' corporativa dell'economia cittadina. E tanto meno sembra plausibile ricondurla allo stimolo che il Governo avrebbe dato alla diffusione delle organizzazioni professionali per la loro funzione di collettrici di imposte, vista l'esistenza precedente dei corpi mercimoniali.

Le cause di questa proliferazione vanno ricercate altrove, superando quella prospettiva che si è concentrata essenzialmente sugli aspetti interni delle

⁶ Si ritrovano infatti indicati nella «nota degli mercanti et artefici da descrivere per l'estimo», 1554 (Archivio Storico Civico di Milano - d'ora in poi ASCM - *Materie*, cart. 731), i mestieri che hanno dato vita alle 18 corporazioni istituite nell'intervallo in esame, cfr. tabella 1.

⁷ L'antinomia tra istituti corporativi e corpi fiscali risulta evidente anche da due note del Vicariato di provvisione, la prima del 1608 e la seconda di venti anni più tardi (entrambe in ASCM, *Materie*, cart. 731), oltre che da un documento del 1773 dove si legge che «si chiamano Università quelle unioni le quali hanno una particolare legge, o Statuto approvato dal Senato, e che richiedono un esame per essere ammesso all'esercizio delle rispettive loro arti [inteso qui non come corporazioni ma come mestieri o professioni che implicano un certo grado di abilità manuale e non]. I semplici corpi sono quelli che riguardano una qualunque siasi arte, che a ciascuno lice di esercire purché concorra al pagamento delle spese locali e della tassa mercimoniale a quell'arte imposta [senza esami né statuti, quindi]» (Archivio di Stato di Milano - d'ora in poi ASM - *Commercio*, p.a., cart. 259, 6 febbraio). Che esistesse una distanza ontologica tra le università e i corpi mercimoniali - quella che corre tra l'essere corporazione e il non esserlo - si coglie anche dalla collazione fra gli elenchi di categorie individuate per l'estimo (ASCM, *Materie*, cartt. 264, 268) e quello delle associazioni dotate di statuti approvati dal Senato (elencate nella tabella 1). L'esclusione di questo raffronto ha spesso condotto a grossolani errori di valutazione sulla consistenza numerica delle corporazioni e di conseguenza sullo sviluppo dell'intero sistema; affidarsi infatti alle liste redatte per distribuire il carico fiscale conduce a un'evidente sovrastima del numero delle associazioni corporate.

arti e che si è valorizzata attraverso il recupero di altri elementi distintivi e fisiologici dell'organizzazione associativa, in passato giudicati negativamente, quali ad esempio la conflittualità. Solo prestando maggiore attenzione alla complessa realtà economica, ed anche socio-politica, in cui queste nuove corporazioni si inserirono, in particolare all'andamento e alla fisionomia delle attività produttive e mercantili milanesi tra i decenni finali del XVI secolo e quelli iniziali del XVII, si possono comprendere le ragioni della loro fondazione e il dato ermeneutico centrale di questa intensa fase associativa.

Da un simile angolo visuale emerge con chiarezza che l'ampliamento della costellazione associativa tra il 1568 e il 1627 fu la somma di un fenomeno eterodiretto e dell'azione di élite artigiane sempre meno rappresentative del *Kaufsystem*. Sei delle nuove corporazioni si formarono, infatti, sotto la regia delle camere dei mercanti imprenditori, che in questo modo aggregarono, in organizzazioni giuridicamente dipendenti, la manodopera attiva nelle diverse fasi della catena produttiva da essi dominata; la costituzione delle altre dodici, che vennero a dare veste corporativa ad altrettante attività artigianali, fu invece ascrivibile all'impulso proveniente non da intere comunità di maestri, ma da loro ristrette minoranze, che in parte si dedicavano direttamente alla produzione e in parte la dirigevano ricorrendo a 'colleghi' corporati meno autonomi.

In entrambi i casi, comunque, il ricorso all'inquadramento corporativo aveva lo scopo di esercitare e di formalizzare il controllo di un vertice su una base più estesa. La diversa morfologia di questo controllo era funzione della complessità dei processi di produzione e della dimensione dei mercati di sbocco: la subordinazione intercorporativa (delle associazioni manifatturiere a quelle imprenditoriali) caratterizzava le attività con fasi di lavorazione più segmentate e con elevata proiezione internazionale, mentre l'asimmetria infra o endocorporativa (dei poteri tra i maestri delle associazioni artigiane) era propria dei settori in cui la bottega era ancora il centro di produzione e di vendita di articoli destinati essenzialmente all'assorbimento cittadino.

Si trattava di organizzare e di regolare, a proprio vantaggio, le schiere di operai e di artigiani, il cui numero e partecipazione all'offerta produttiva erano venuti crescendo senza controllo e vincoli, stimolati dalla prodigiosa ripresa dell'economia milanese nella seconda metà del XVI secolo. Dopo la fine delle devastazioni belliche, tutti i suoi parametri strutturali avevano fatto registrare un'intensa espansione: le attività manifatturiere avevano conquistato una posizione di primato in Europa, soprattutto grazie alle lavorazioni auroseriche che occupavano tra i 15.000 e 20.000 operai; la tradizionale importanza di Milano, come centro di collegamento e smistamento di servizi internazionali, si era accompagnata ad un notevole incremento dei flussi di esportazioni ed importazioni; il considerevole innalzamento dei prezzi aveva provocato una vistosa dilatazione degli utili dei mercanti imprenditori e degli artigiani. I suoi abitanti erano passati dai 57.000 del

1542 ai 130.000 del 1590⁸. Ma ben più forte era stato l'incremento percentuale dei consumi voluttuari o quasi voluttuari⁹; a stare alle testimonianze dell'epoca l'aumento dei consumi non fu poi solo delle classi elevate, ma si estese a larghi strati della popolazione, facilitato dal fatto che la distribuzione del reddito nella capitale si era venuta configurando in maniera eccezionalmente equa per quei tempi. Inoltre, stando alla voce del residente ferrarese, Giovan Battista Guarini, il ceto sociale medio-alto doveva essere assai consistente¹⁰.

Oltre a flussi di spesa privata, nella capitale dello Stato, si concentravano anche flussi di spesa pubblica; una cifra di poco inferiore a 10 milioni di scudi era arrivata nel Ducato, durante i trent'anni successivi alla fine delle ostilità, sotto forma di ripetuti aiuti per le spese militari¹¹; e anche se per la maggior parte queste somme erano destinate a pagamenti al di fuori dello Stato, alcuni impieghi di questo denaro, per la costruzione di mura e fortificazioni, per le paghe dei soldati stanziali e di transito, per le forniture di armi e di vestiti, si traducevano in un ulteriore aumento della domanda cittadina¹².

All'inizio dell'ultimo ventennio del Cinquecento, il sistema economico milanese aveva raggiunto quindi il culmine del ciclo congiunturale e parallelamente erano venute aumentando le fila di coloro che intervenivano alle opportunità di un mercato così vivace (sia per la domanda interna che per gli esiti internazionali); questo afflusso, per il suo carattere d'indipendenza e per la connessa saturazione dell'offerta produttiva che prefigurava, non poteva essere tollerato dai mercanti e dagli operatori più affermati e consolidati dell'ambiente ambrosiano. E la formazione delle nuove corporazioni voleva rispondere –dietro la facciata di risolvere i «molti inconvenienti et disordini»¹³

⁸ Cfr. D'AMICO, Stefano, *Spanish Milan. A City within the Empire, 1535-1706*, New York, Palgrave Macmillan, 2012, pp. 11-14; DE LUCA, Giuseppe, *Commercio del denaro e crescita economica a Milano tra Cinquento e Seicento*, Milano, Il Polifilo, 1996, pp. 61-67.

⁹ La moltiplicazione dei consumi suntuari in questo periodo è del resto confermata dalla lettura delle leggi che li proibivano: infatti dichiarandogli guerra nel 1565 e nel 1583, ne testimoniano nel contempo l'uso, cfr. VERGA, Ettore, «Le corporazioni delle industrie tessili in Milano: loro rapporti e conflitti nei secoli XVI e XVII», in *Archivio Storico Lombardo*, 1903, 30, f. 37, pp. 64-125.

¹⁰ TABARRINI, Marco, «Relazione inedita dello Stato di Milano di G.B. Guarini», in *Archivio Storico Italiano*, 1867, V, p. 15.

¹¹ Cfr. RIZZO, Mario, «Finanza pubblica, impero e amministrazione nella Lombardia spagnola: le «visitas generales»», in PISSAVINO, Paolo; SIGNOROTTO, Gianvittorio (eds), *Lombardia Borromaica, Lombardia Spagnola, 1554-1659*, 2 voll, Roma, Bulzoni, 1995, vol. I, pp. 355-61.

¹² Geoffrey Parker ricorda esplicitamente la domanda di armi per equipaggiare le truppe che si recavano nelle Fiandre e di cui beneficiarono largamente i fabbricanti e i mercanti d'armi milanesi e lombardi, cfr. PARKER, Geoffrey, *The Army of Flanders and the Spanish Road (1567-1659). The logistics of Spanish Victory and Defeat in the Low Countries' War*, London, Cambridge University Press, 1972, p. 48.

¹³ Così si legge nell'intestazione degli statuti di quasi tutte le nuove corporazioni, come ad esempio in quella dei pellicciai, cfr. *Statuti dell'università dei pellizzari della città di Milano*, 1584 (ASM, fondo Panigarola, Registro degli statuti, n. 20, ff. 260 ss.; ASCM, Materie, cart. 754); e in quella dei battifoglie, cfr. *Statuti et ordini dell'università de li maestri battifogli d'oro, et argento fino da filare di questa città e corpi santi di Milano*, 1588 (ASCM, Materie, cart. 54).

che nascevano nei diversi settori all’istanza di controllare e disciplinare la partecipazione di tutti questi operai e artigiani ai processi della produzione e della distribuzione.

In effetti, la configurazione giuridica che le nuove organizzazioni adottarono si allineava perfettamente a queste esigenze. Dalla loro articolazione normativa appare evidente che non furono valorizzate come strumento per imporre caratteristiche omogenee alla fabbricazione delle merci, quanto per esprimere una dipendenza fra manodopera e mercanti –in sei casi– o per costruire una gerarchia formale tra addetti allo stesso settore –negli altri dodici. Rispetto agli statuti dell’età viscontea e sforzesca, così attenti e precisi nello stabilire i requisiti qualitativi dei prodotti e le norme tecniche delle lavorazioni, i dettati istitutivi di questo periodo rivelano infatti un’insueta vaghezza e marginalità (quando non un assoluto silenzio) nell’esporre le prescrizioni tecnico-produttive. A questa genericità, contrasta invece la quasi ossessiva accuratezza con cui vengono affrontati i numerosi capitoli sulla definizione dell’area merceologica dei corporati, sull’obbligo dell’immatricolazione per l’esercizio dell’attività, sull’elezione delle magistrature interne, sulla loro giurisdizione e sulle procedure del loro ricambio; analoga precisione si riscontra anche nelle clausole che disciplinano i rapporti all’interno della corporazione, che stabiliscono le dimensioni e il numero degli esercizi e che disegnano il percorso di chi vuole iscriversi all’arte.

Anche se una classificazione troppo rigida delle disposizioni è sconsigliata dall’eterogeneità delle nuove associazioni, è tuttavia evidente che le rubriche di questi statuti si condensavano intorno a due nuclei tematici chiaramente prevalenti, la deontologia e la struttura dei poteri. Al primo –che comprende l’obbligo d’iscrizione, il rispetto delle commesse, dei vincoli tra mercanti e artigiani, tra apprendisti e maestri, e in genere la disciplina del lavoro è dedicata, quasi sempre, più della metà dei capitoli delle redazioni statutarie; al secondo –che include le regole per l’elezione, la durata e la giurisdizione delle cariche interne oltre la formalizzazione della dipendenza o dell’autonomia dalle altre organizzazioni– si riferisce la maggioranza delle norme restanti. Dei 27 capitoli della corporazione dei cappellai, infatti, 15 sono quelli che definiscono i ‘doveri’ e 8 quelli che definiscono i ‘poteri’; per i 44 dei bindellari, sono rispettivamente 28 e 12; per i 41 dei tintori di seta, sono 19 e 16; per i 22 dei marescalchi, sono 10 e 7; per i 44 dei ricamatori, sono 20 e 16; per i 15 dei cordai, sono 8 e 3; per i 16 dei pellicciai, sono 10 e 4; per i 36 degli armaioli, sono 14 e 9; per i 33 dei battifoglie d’oro e argento, sono 17 e 12; per i 36 dei librai, sono 19 e 9; per i 21 dei guantai e profumieri, sono 9 e 6; per i 33 dei mercanti di calzette di lana, sono 15 e 10; per i 32 dei velari, sono 17 e 10; per i 22 dei pellettieri, sono 12 e 7; per

i 45 dei berrettai, sono 28 e 8; per gli 8 dei peltrari, sono 7 e 1; per i 10 dei chincaglieri, sono 6 e 3¹⁴.

Questi statuti disegnavano quindi degli organismi ben definiti e saldi nei confini verso l'esterno, ma che al loro interno non presentavano più l'aspetto di associazioni omogenee, compatte e solidali; il loro linguaggio non riflette più il tentativo bassomedievale di costruire una *Weltanschauung* solidamente ancorata ad un ideale di giustizia ed equità. La preponderanza delle norme deontologiche e giurisdizionali prefigura ora una struttura stratificata e asimmetrica, funzionale al controllo degli iscritti da parte di alcuni di essi e/o da parte di membri di altre corporazioni; nelle quattro nuove associazioni manifatturiere del settore serico, la dipendenza dall'università dei mercanti d'oro, argento e seta è un tratto congenito e si esprime o attraverso la suprema giurisdizione degli abati auroserici, come nel caso dei bindellari, dei tintori e dei velari, o tramite il diritto d'esaminare i maestri e d'ispezionare le botteghe, come nel caso dei battifoglie¹⁵. Lo statuto dell'«abatia et università de mercanti fabricatori di calcette, camisole, et altre opere di bombace, lana, et stame fatte aguchia» del 1590, viene addirittura scritto dai mercanti di lana, i quali conservano la facoltà d'immatricolare i calzettai che ritenevano idonei e d'intervenire nelle loro cause¹⁶. Il profilo oligarchico delle organizzazioni autonome è invece sancito dalle modalità d'elezione

¹⁴ Cfr. Statuto dei cappellai di Milano, 1568 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56); *Statuti et ordini dell'università dei lavorinari e bindellari di Milano*, 1569 (ASM, *Commercio*, p.a. cart. 263; Biblioteca Nazionale Braidense - d'ora in poi BNB - XN.VI.3/2; l'approvazione del Vicario di provvisione e del Senato è in ASCM, *Materie*, cart. 675, ASM, *Senato, Deroghe*, cartt. 50, 53; per tutto quello che riguarda questa università, e in genere quelle del settore auroserico, si veda il documentatissimo libro di CURATOLO, Paola, *Struttura, crisi e trasformazione di un sistema produttivo urbano. Le corporazioni auroseriche milanesi (1570-1720)*, Milano, 1996; *Statuti et ordini dell'università dei tintori da seta della città di Milano*, 1582 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 54; ASM, *fondo Panigarola, Registro degli statuti*, n. 20, ff. 121 ss.); Statuto dell'università dei marescalchi e sensali di cavalli di Milano, 1583 (ASCM, *Materie*, cart. 609); *Capitoli et statuti della università degli recamatori di Milano*, 1583 (ASM, *fondo Panigarola, Registro degli statuti*, n. 20, ff. 237 ss.; ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56; BNB, ZNI. 24/3); Statuto dei cordai di Milano, 1584 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 52; ASCM, *Materie*, cart. 287); *Statuti dell'università dei pellizzari della città di Milano*, 1584 (ASM, *fondo Panigarola, Registro degli statuti*, n. 20, ff. 260 ss.; ASCM, *Materie*, cart. 754); Statuto degli armaioli di Milano, 1587 (ASCM, *Materie*, cart. 44); *Statuti et ordini dell'università de li maestri battifogli d'oro, et argento fino da filare di questa città e corpi santi di Milano*, 1588 (ASCM, *Materie*, cart. 54, ASM, *Commercio*, p.a., cart. 255); Statuto dei librai e stampatori di Milano, 1588 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 53; ASCM, *Materie*, cart. 894); Statuto dei guantai e profumieri di Milano, 1588 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56); Statuto dei mercanti di calzette di lana, 1590 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 55; ASCM, *Materie*, cart. 81); Statuto dei velari di Milano approvato nel 1600 (ASCM, *Materie*, cart. 923); Statuto dei pellettieri di Milano, 1606 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56); Statuto dei berrettai di Milano, 1618 (ASCM, *Materie*, cart. 90); Statuto dei peltrari di Milano, 1622 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56); Statuto dei chincaglieri, 1627 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 50).

¹⁵ Cfr. *Statuti et ordini dell'università dei lavorinari e bindellari di Milano*, 1569 (ASM, *Commercio*, p.a. cart. 263); *Statuti et ordini dell'università dei tintori da seta della città di Milano*, 1582 (ASM, *fondo Panigarola, Registro degli statuti*, n. 20, ff. 121 ss.); Statuto dei velari di Milano, 1600 (ASCM, *Materie*, cart. 923); per i battifoglie cfr. Grida per il paratico dei battifoglie, 15 novembre 1588, ASCM, *Materie*, cart. 54, e ordinazione dell'università dei mercanti d'oro argento e seta, 1614, ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 55.

¹⁶ Statuto dei mercanti di calzette di lana di Milano, 1590, ASCM, *Materie*, cart. 81.

e dalla durata delle cariche: nel caso dei marescalchi, dei pellicciai e dei librai non tutti i corporati, «ma solo i più ricchi et habili» votano per scegliere i due abati¹⁷; per i ricamatori, i cappellai e i cordai la nomina degli amministratori del paratico deve avvenire designandoli da una lista di dodici «ufficiali perpetui»¹⁸; fra i guantai, i pellettieri e gli armaioli la durata delle cariche è decisa «secondo li precetti» degli stessi abati¹⁹. L'osservanza dei doveri era quindi imposta e sorvegliata da un gruppo ristretto di maestri, che in questo modo esercitava, da una posizione di netto vantaggio, il governo legale di tutti i congregati.

Nella stessa definizione formale del *cursus*, che doveva portare al grado di maestro attraverso il garzonato e la lavoranzia, questi statuti presentano un netto squilibrio; se diversi e minuziosi sono i capitoli dedicati alla durata, alle clausole e ai vincoli ai quali l'aspirante non poteva sottrarsi senza perdere la possibilità di diventare lavoratore indipendente, scarsi e sbrigativi sono quelli che si occupano delle violazioni compiute dal padrone della bottega.

Del resto, fra la fine del XVI e gli inizi del XVII secolo, lo stesso profilo giuridico e la stessa fisionomia delle corporazioni milanesi già esistenti si uniformano ai caratteri congeniti delle nuove associazioni. Tutt'altro che imbalsamati, gli apparati normativi delle arti più antiche registrano, infatti, revisioni, integrazioni e ripubblicazioni che li sbilanciano a favore dell'area deontologica e di quella giurisdizionale²⁰; attraverso i capitoli appartenenti a questi due ambiti viene ribadita la subordinazione intercorporativa, ma soprattutto è formalizzata un'asimmetria endocorporativa che interessa quasi tutte le organizzazioni professionali ambrosiane. Per quanto riguarda il vincolo fra associazioni mercantili e manifatturiere, lo stretto rapporto di dipendenza che legava, fin dalle loro origini, l'arte dei tessitori di lana a quella dei mercanti *qui faciunt laborare lanam* e le due corrispondenti università del settore serico è ora confermato dal divieto, per il maestro, di lavorare «ad alcuno mercante havendo debito con altri senza licentia del creditore»²¹; in questo modo al tessitore veniva vietato non solo

¹⁷ Statuto dell'università dei marescalchi e sensali di cavalli di Milano, 1583, da cui è tratta la citazione al cap. 4 (ASCM, *Materie*, cart. 609); *Statuti dell'università dei pellizzari della città di Milano*, 1584 (ASM, *fondo Panigarola, Registro degli statuti*, n. 20, ff. 260 ss.); Statuto dei librai e stampatori di Milano, 1588, cap. 18 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 53).

¹⁸ Per i cordai cfr. Statuto dei cordai di Milano, 1584 (ASCM, *Materie*, cart. 287), mentre per le altre due corporazioni si rimanda ad un memoriale dei tessitori di oro, argento e seta del 30 marzo 1637, che chiedendo al Senato l'erezione di abati perpetui, riporta l'esempio dei ricamatori e dei cappellai come di associazioni che godono questa prerogativa sin quasi dalla loro fondazione, cfr. ASCM, *Materie*, cart. 874.

¹⁹ Cfr. Statuto dei guantai e profumieri di Milano, 1588 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56); Statuto degli armaioli di Milano, 1587 (ASCM, *Materie*, cart. 44); Statuto dei pellettieri di Milano, 1606, da cui è tratta la citazione al cap. 5 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56).

²⁰ Per avere un'impressione quantitativa delle revisioni, integrazioni e ripubblicazioni statutarie cfr. le date in tondo del gruppo A per il periodo 1568-1627 nella tabella 1.

²¹ Cfr. Statuti dei mercanti di lana, 1578 (ASCM, *Materie*, cart. 571); *Statuta mercatorum auri, argenti et serici*, 1610 (ASM, *Commercio p.a.*, cart. 264).

di cambiare committente, ma anche di lavorare contemporaneamente per altri clienti senza esplicito consenso del mercante con il quale era impegnato e che godeva così di una condizione di monopolio, tradizionalmente proibita dagli statuti. La stratificazione interna è invece sancita o da ordinazioni che stabiliscono la perpetuità dei 24 abati tra cui verranno scelti, a rotazione, quelli in carica –come nel caso dei mercanti auroserici, di quelli di lana e come avrebbero voluto i tessitori di seta²² o dalla selezione degli aventi diritto ad eleggere le magistrature proprie, come nel caso dei fustagnai e dei ferrai²³. E anche quando la trasformazione oligarchica non aveva riflessi sul piano formale, sono le testimonianze sulla vita interna delle associazioni a fornire prove eloquenti dell'accentuata gerarchizzazione del loro assetto e della subordinazione esistente anche fra i membri di una stessa organizzazione indipendente: nel 1585, 141 maestri orefici si lamentavano che una «cunventicula» di otto o dieci corporati deteneva l'egemonia degli uffici e delle decisioni²⁴; tra il 1591 e il 1611, Giovanni Paolo Ponte, Giovanni Battista Brasca e Francesco Perosa, esercitarono di fatto un controllo quasi esclusivo, all'interno dell'Università dei conciatori, delle mansioni di abate; si trattava dei maestri, a cui spettavano nel riparto cittadino il maggior numero «de pelli de vitello da confettare», e che facevano lavorare le loro quote sia da manodopera esterna alle mura che da altri immatricolati²⁵.

In ogni caso, tanto nelle associazioni più recenti che in quelle di più antica fondazione, la peculiare configurazione statutaria, gli intrecci e gli squilibri giurisdizionali non erano che la formalizzazione di un controllo che si era sviluppato e si sviluppava sul piano della produzione. Per i mercanti imprenditori e per le élite artigiane della capitale, il dominio del processo produttivo si realizzava, oltre che nel legame privilegiato con i circuiti internazionali o con la rete urbana di approvvigionamento e di vendita, soprattutto attraverso il possesso del capitale circolante necessario a mettere in moto e a sostenere la lavorazione; all'entità trascurabile del capitale fisso (pur all'interno di variazioni connesse al tipo di attività), faceva riscontro, infatti, una notevole incidenza relativa della materia prima²⁶, a cui gli operatori ambrosiani di vertice facevano fronte ricorrendo al consistente e ramificato sistema creditizio cittadino.

²² Per gli auroserici cfr. *Approbatione dell'ordine fatto per la elezione dellì vintiquattro Abatti de mercanti di oro, et seta et loro autorità*, 10 aprile 1596 (ASCM, *Materie*, cart. 268), mentre per i lanaioi cfr. il memoriale dei tessitori di oro, argento e seta del 30 marzo 1637, cit.

²³ Cfr. Ordinazione dei fustagnai di Milano del 13 gennaio 1579 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 53), e ordinazione dei ferrai e calderari di Milano del 24 novembre 1573 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 52).

²⁴ Cfr. l'Ordinazione degli orefici che gli abati debbano essere eletti dalla maggior parte dell'università, 8 dicembre 1585 (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 62).

²⁵ Cfr. le liste dei membri del paratico dei conciatori - contenenti i nomi degli abati - conservate per il periodo 1592-1611 in ASCM, *Materie*, cartt. 736-738, il memoriale di Gasparo Tassano del 25 settembre 1620, *ibid.*, cart. 737.

²⁶ Per la prevalenza del capitale circolante su quello fisso cfr., per Milano e in particolare per il suo settore tessile, SELLA, *op.cit.*, pp. 54-55; CURATOLO, *op.cit.*, pp. 67-72; DE LUCA, *op.cit.*, pp. 127-128.

Ma, durante gli ultimi decenni del Cinquecento e i primi del Seicento, la spinta alla generale diffusione delle strutture corporative configurava un terreno di controllo che si aggiungeva a quello meramente produttivo²⁷; di fronte alle flessioni dell'offerta monetaria e creditizia, che iniziarono a segnare ciclicamente l'economia milanese (ma anche europea) nel 1583-88, nel 1593-97, nel 1607-1610 e nel 1619, a causa del forte drenaggio prodotto dalle operazioni belliche o come effetto di incauti provvedimenti deflattivi²⁸, gli elementi del formalismo giuridico venivano a costituire un sistema attraverso cui imporre specifici rapporti di forza, in modo più stabile di quanto non consentissero ora i continui spasmi nel rifornimento di capitale. Determinando una sfera legale in cui il fattore lavoro era chiamato a rispettare alcune regole, il controllo della manodopera e degli artigiani poteva essere esercitato attraverso la strumentalizzazione delle norme e quindi, in modo più facile e in maniera meno congiunturale che non intervenendo attraverso il dominio di un processo produttivo, il cui sfondo economico iniziava, dopo l'apice del 1580, a mutare colore.

Le ragioni di questa maggiore facilità discendevano innanzitutto dall'affermazione di un'autorità politica stabile, in grado di rappresentare un sicuro punto di riferimento per il sistema giuridico ed amministrativo dopo più di mezzo secolo di devastazioni e di incertezze legate alle contese tra Spagna e Francia. Con le Nuove Costituzioni del 1541, e con gli ordini di Badajoz e di Tomar del 1580-1, Carlo V e Filippo II avevano compendiato il diritto dello Stato di Milano e ricostituito la pianta delle magistrature e della burocrazia, ma soprattutto non avevano intaccato il compromesso con la classe dirigente indigena, su cui si basava la dominazione spagnola della provincia milanese e il conseguente ruolo egemone dell'élite locale nel quadro giudiziario-amministrativo del Ducato²⁹. In questo contesto, anche se la classe mercantile cittadina non era più direttamente ceto di governo come durante il Medioevo, quando gli stessi consoli dell'*Universitas mercatorum* ratificavano trattati di pace, stipulavano convenzioni militari e giudicavano in materia non solo

²⁷ Ne esce quindi modificato il *timing* proposto quasi trent'anni fa da SABA, Franco, «I mercanti e il potere dal comune al periodo spagnolo», in TABORELLI, Giorgio (ed.), *Commercio in Lombardia*, vol. II, Milano, Silvana Editoriale, 1987, pp. 193 ss., che datava al XIV secolo la spinta alla generale diffusione del sistema corporativo cittadino, mentre vedeva questi istituti abbandonati e dimenticati dai mercanti a partire dalla seconda metà del XVI secolo, proprio nel momento in cui il loro stimolo alla costituzione appare più concentrato e funzionale.

²⁸ Cfr. DE LUCA, op. cit., pp. 120 ss.

²⁹ Centrale era, nella strategia della Spagna imperiale, il mantenimento della tranquillità pubblica e del favore dei maggiorenti locali in una piazza logistica così importante per il conflitto nelle Fiandre. La propensione al compromesso era, del resto, un carattere fondamentale per l'organizzazione politico-amministrativa della Monarchia policentrica spagnola e dei suoi domini, e derivava dalla tradizione federativa e autonomistica di matrice aragonesa, cfr. CARDIM, Pedro, HERZOG, Tamar, RUIZ IBÁÑEZ, José Javier e SABATINI, Gaetano (eds.), *How did early modern Spain and Portugal achieve and maintain a global hegemony?*, Brighton, Sussex Academic Press, 2012.

economica, il suo ruolo dominante era indubitabile in uno Stato che proprio grazie alla forza e alla dinamicità del suo ‘mercimonio’ stava assumendo un notevole rilievo nella compagine imperiale e continentale. La stessa definizione del patriziato, come serbatoio da cui attingere per le cariche civiche, non era rigidamente delimitata da criteri di legittimazione giuridici o topografici, che escludevano determinate attività economiche, ma si allargava in rapporto alla ricchezza e ai legami di potere di quelli che lo componevano e continuamente vi erano ammessi.

Molti erano infatti, in questo periodo, i mercanti che sedevano nelle più importanti magistrature civiche e pubbliche della città o potevano vantare relazioni parentali o comunque molto strette con chi deteneva incarichi di governo. Non si trattava naturalmente degli elementi di profilo medio o medio-basso, legati a modesti processi imprenditoriali e a orbite commerciali ristrette; quelli che occupavano gli scranni del Consiglio generale, e fra cui venivano scelti i membri del Tribunale di provvisione o dei Magistrati dei redditi, erano gli operatori milanesi di primo piano, quelli che occupavano il vertice dell’architettura corporativa milanese. Quest’ultimo, rappresentato nel Duecento dall’*Universitas mercatorum mediolanensis*, si era segmentato durante il Basso Medioevo in diverse organizzazioni settoriali che testimoniavano il processo di specializzazione del ceto mercantile, ma soprattutto la presenza al suo interno di due gruppi a volte contrapposti: i negozianti e i mercanti-imprenditori. Nel corso del XVI secolo, l’antica *Universitas mercatorum* aveva finito per raccogliere tutti i negozianti che si occupavano di importazione-esportazione all’ingrosso di mercanzie di vario genere (i mercanti descritti e quelli *utentes stratis*), mentre gli imprenditori se ne erano distaccati dando vita a camere speciali (di settore). Così, nel 1580, accanto alla Camera dei mercanti descritti e *utentium stratis*, la cui vetta iniziava ad essere occupata da banchieri-cambisti, si trovavano la Camera dei mercanti auroserici, la Camera dei mercanti di lana, la Camera degli orefici e dei mercanti d’oro e la Camera dei fustagnai³⁰; da quelle della seta, della lana e degli orefici dipendevano poi, in forme e gradi differenti, le diverse corporazioni manifatturiere in cui si articolava la catena produttiva dei rispettivi settori. Di fatto non esistevano vincoli fra le cinque organizzazioni camerale, anche se l’Università madre dei descritti coincideva con il Consiglio generale dei mercanti della città (che si iniziò ad indicare come Camera dei mercanti *tout court* e che poteva «omnia et singula provvidere, statuere, et ordinare, et facere, et agere in omnibus, et per omnia quaecumque posset

³⁰ «Reparto per la tassa dellì 25.000 scudi», 15 ottobre 1580 (ASCM, *Materie*, cart. 260); «Cavati dal reparto fatto a i mercanti l’anno 1582» (*ibidem*, cart. 731).

tota universitas Mercatorum»)³¹, ed esprimeva i due abati e il console che formavano il Tribunale mercantile, «chiamato Ferrata de Mercanti»³²; sotto il profilo della gerarchia economica questo vertice registrava il primato dei mercanti descritti-banchieri e la diversa fortuna degli altri settori produttivi, allineando in ordine decrescente gli auroserici, i lanaioli, gli orefici e, a lunga distanza, i fustagnai³³.

Erano, quindi, i rappresentanti di maggior taglia e successo di queste camere, in particolare di quella dei mercanti descritti, degli auroserici e dei lanaioli, a percorrere il breve tragitto che, sempre all'interno del Broletto³⁴, separava il luogo delle loro riunioni da quello delle sedute del Consiglio decurionale o del Tribunale di provvisione. Al primo, i cui sessanta rappresentanti «deliberavano gl'interessi più gravi e rilevanti della città»³⁵, fra gli ultimi decenni del Cinquecento e i primi del Seicento partecipavano, solo per fare alcuni esempi, i descritti Ottavio Visconti, Giovanni Battista e Carlo Omodei, Tommaso D'Adda, Prospero Crivelli, Giovanni Pietro Negrolo, gli auroserici

³¹ Statuta Mercatorum Mediolani, 1593, Biblioteca Trivulziana, Milano, D 2086; ciò che poteva l'Università, poteva quindi quest'organo costituito dai ventiquattro mercanti descritti, che fra loro formavano una delle cinque università particolari: una parte aveva la massima rappresentatività del tutto, una camera specifica coincideva con il Consiglio generale dell'intera Camera dei mercanti, e con questo titolo più generale ci si riferiva nella percezione coeva a quel gruppo più ristretto. Era sufficiente, per la validità delle deliberazioni del Consiglio, che vi fossero congregati solo sedici dei ventiquattro mercanti descritti e che questi fossero concordi, cfr. «Reparto per la tassa dellì 25.000 scudi», cit. Lo stesso numero legale vigeva sempre nel 1593. Il riscontro effettivo che il Consiglio generale dell'Università fosse realmente costituito dai componenti della Camera dei mercanti descritti viene dalla possibilità di confrontare, per il gennaio del 1607, i nomi dei membri del Consiglio, convocato per un'ordinazione statutaria («Ordinazione della Camera dei mercanti di Milano» eccitata dal fallimento di Giovanni Pietro Imbersago, 25 gennaio 1607, in Archivio Storico della Camera di Commercio, Milano - d'ora in poi ACCM - scatola 2, fasc. 23), con quelli del «Libretto nel quale restano registrati li mercanti descritti dal 1574 al 1619» (ACCM, scatola 24, fasc. 6).

³² Per questo periodo la provenienza degli abati del Tribunale mercantile dall'Università dei descritti si può dedurre sia dalla «rotta [ruota] che per l'avenire si osserverà al sedere per Abbatì al Tribunale nostro» del 13 febbraio 1595, («Libretto nel quale restano registrati li mercanti descritti dal 1574 al 1619», cit., f. 4), sia dalla *Relazione del Tribunale de Mercanti, chiamato Ferrata de Mercanti* (Biblioteca Ambrosiana, Milano, C. 36 sussidio, ff. 172v-212r, f. 174), che è possibile datare tra il 1580-3 e il 1592.

³³ «Reparto per la tassa dellì 25.000 scudi», cit.

³⁴ In effetti queste organizzazioni erano le sole ad avere un luogo fisso e apposito per le loro congregazioni, indicato dalle fonti come *camera*, e collocato in mezzo ai luoghi del potere cittadino. Le altre università si riunivano in sedi che non erano quasi mai stabili e che potevano essere o la casa di un loro abate (come i conciatori di pelle, ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 52, 1615, 2 gennaio) o lo studio del loro notaio (come i pellettieri, ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 56, 1634, 4 luglio) o le mura di una chiesa (come i ricamatori che si congregavano in San Maurilio, Venturelli, 1994, p. 38; e i muratori che si adunavano nella cappella di Santa Maria de Ceppi, ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 62, 1605, 16 aprile) o ancora «la sala dove si legge pubblicamente posta sopra l'arengario» (come i profumieri ASCM, Materie, cart. 831, 1587, 18 dicembre; i cartai e i barbieri, ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 50, 1603, 9 luglio); la stabilità della sede era anche misura di un certo successo economico come dimostra il caso dei merzari che, al culmine della loro ascesa, si dotarono di una camera apposita nella contrada di San Raffaele (ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 52, 1710, 7 agosto).

³⁵ *Compendio del civico governo della città di Milano*, manoscritto s.d. dell'ASCM, pubblicato da CALVI, Felice, Il patriziato milanese, Milano, 1875, p. 355.

Francesco Bernardino Prata, Cesare Foppa, Giovanni Paolo D'Adda, Giovanni Giacomo Durini e i lanaioli Francesco Rho e Pietro Francesco Annoni; anche i Brasca, che occupavano una posizione strategica nell'industria conciaria cittadina, monopolizzando di fatto la guida delle corporazioni dei confettori e dei macellai, potevano vantare due esponenti fra i decurioni. Nel secondo supremo organo dell'amministrazione cittadina composto da dodici membri, il setaiolo Federico Cusani, fu rappresentato dal cugino Guidone per i dieci anni finali del secolo, mentre il mercante descritto, Guido Landriani vi fece parte dal 1575 al 1610, come pure i suoi colleghi di università Francesco Arese, Francesco Simonetta e Agostino Melzi, mentre nel 1611 vi si trovarono sia il suocero del Crivelli che quello del lanaiolo Giovanni Pietro Imbersago³⁶. Ma altri ancora erano inseriti in fronti parentali i cui rapporti si annodavano inestricabilmente al patriziato e alla gestione del governo cittadino.

Inoltre la loro rete di relazione si estendeva ulteriormente attraverso i legami e le entratute che molti avevano o si erano creati con pubblici ufficiali e politici di primo piano; il senatore Giacomo Riccardi aveva sposato una sorella dell'auroserico D'Adda nel 1583, e quattro anni dopo era stato eletto presidente del supremo corpo giuridico milanese³⁷. La figliola di Cesare Negrolo –che nel 1575 era stato eletto insieme a Francesco Arese e Tommaso D'Adda per riformare gli statuti della Camera dei mercanti³⁸ –sarebbe dovuta andare nelle prime intenzioni sposa a don Carlo Londoño, figlio del presidente del Magistrato ordinario, don Antonio; il cadetto spagnolo sposò invece una Visconti ma questo non guastò né interruppe i buoni affari tra i due genitori, come documentano i diversi favori concessi al Negrolo e un suo «libro ligato da corame verde», dove sono registrati i conti aperti «a Ministri di Sua Maestà che si trovavano carichi di spese e di figlioli, che ogni cortesia che se li usasse, n'haveriano obbligo, ma che non pretendevano un soldo da nessuno per cosa che potesse dependere dal loro officio»³⁹.

³⁶ Cfr. ASCM, *Materie*, cart. 263, 17 maggio 1599; cart. 736-8, 1592-1611; cart. 874, 1575 e 1592; *Libretto* nel quale restano registrati li mercanti descritti dal 1574 al 1619» (ACCM, scatola 24, fasc. 6); ARESE, Franco, «Elenchi dei Magistrati Patrizi di Milano dal 1535 al 1796. Le cariche della città di Milano. I: I Sessanta perpetui decurioni del Consiglio generale della città di Milano», in *Archivio storico lombardo*, 1957, 84; Id., «Le supreme cariche del Ducato di Milano. I: Da Francesco II Sforza a Filippo V (1535-1706)», in *Archivio storico lombardo*, 1970, 97, *sub nomine*.

³⁷ «Proceso del Consejo Secreto», in Archivo General de Simancas, - d'ora in poi AGS - *Visitas de Italia*, libro 323, f. 400.

³⁸ A questi si sarebbe dovuto affiancare anche un giureconsulto, cfr. ACCM, scatola 2, fasc. 11, 22 dicembre 1575.

³⁹ Fatto sta che il Londoño incassò dal Negrolo, come ringraziamento per la concessione dell'appalto del dazio sui porti e sul vino e per altri «interventi», 6.000 scudi («Proceso del Magistrato Ordinario, 1581-1584», testimonianza del 4 maggio 1583, in AGS, *Visitas de Italia*, libro 308, f. 209).

Di conseguenza, vista la «benevolenza» degli organi a cui le Novae constitutiones avevano affidato la giurisdizione ordinaria (il Tribunale di provvisione giudicava le cause fra le varie associazioni, ma poteva intervenire anche negli affari interni, che, fino ad una certa cifra, erano appannaggio degli abati) e straordinaria (il Senato approvava gli statuti, le loro modifiche e trattava le cause di maggior momento) in materia corporativa, appare evidente, per l'élite mercantile, imprenditoriale e artigiana della città il vantaggio di condurre su di un terreno pienamente controllato e controllabile l'offerta produttiva; infatti, anche quando i loro subordinati, nella fattispecie i tessitori di seta, tentarono di conquistare il giudizio favorevole nella lite con i mercanti auroserici, riempiendo la «golla larga» di alcuni magistrati, la maggiore dimestichezza con la prassi dei donativi e soprattutto il legame con i centri del potere assicurarono la vittoria ai secondi. Allo stesso modo l'intrinsichezza con queste istituzioni, consentiva di imporsi anche su i diversi componenti della stessa università, riuscendo ad ottenere sentenze favorevoli non solo nel primo grado delle cause interne, ma anche nei gradi successivi presso i tribunali cittadini. Va, quindi, capovolto il giudizio di «progressivo ridimensionamento dell'autonomia giurisdizionale» che avrebbe interessato, proprio a partire da questo periodo, gli organismi direttivi delle corporazioni a causa dell'intromissione delle magistrature di provvisione e del Senato⁴⁰. Alla luce di quanto si è visto, piuttosto che l'affermazione della volontà di un 'principe' lontano e poco propenso ad alterare l'equilibrio con la classe dirigente locale, l'aumento del controllo pubblico sulle associazioni sembra tradurre quella del vertice delle maggiori organizzazioni camerale e di quelle artigiane più importanti, che proprio attraverso queste istituzioni, in apparenza antimercantili, esercitavano un dominio statizzato e sempre più legalizzato.

La subordinazione dell'economia alla politica rappresenta, dunque, un dato soltanto apparente; e questo, oltre che dalla stessa identità degli attori, è confermato anche dal convergere degli interessi delle più antiche famiglie patrizie e senatorie, legate alla proprietà fondiaria, verso la difesa delle esportazioni di semilavorati e dell'apertura commerciale del Ducato; in questi anni, la produzione lombarda di materia prima serica e del suo primo lavorato (a cui partecipava in maniera decisiva la gelsibachicoltura esercitata sui terreni dei nobili milanesi) stava iniziando un vistoso decollo che, oltre a coprire il fabbisogno delle manifatture locali, sosteneva un intenso flusso di approvvigionamento verso i fabbricanti transalpini, che nel 1593 rappresentavano «il

⁴⁰ Cfr. MERLO, Elisabetta, *Le corporazioni: conflitti e soppressioni. Milano tra Sei e Settecento*, Milano, 1996, pp. 34-35 (la citazione è a p. 34).

maggior consumo delle sete di questo Stato [di Milano]»⁴¹. In effetti, se si analizzano i decreti dei supremi organi milanesi nei decenni a cavallo tra XVI e XVII secolo, non è possibile riscontrare provvedimenti realmente contrari alla crescita di questa esportazione⁴², che coagulava gli interessi dell'intera dirigenza milanese e si avviava a diventare, per gli esponenti della Camera dei grandi importatori/esportatori e per la frazione più affermata delle altre camere milanesi, il mezzo contro cui scambiare articoli finiti stranieri⁴³.

Del resto, gli interventi del Tribunale di provvisione e del Senato nelle vicende delle singole corporazioni si configurano, inequivocabilmente, come azioni di controllo 'per parte' di questa élite cittadina; la sottomissione alla giurisdizione dei mercanti auroserici delle neonate associazioni dei tessitori di bindelli, dei tintori e dei velari venne infatti introdotta e specificata nei loro statuti dal Vicario di provvisione, a cui erano sottoposte le nuove regole prima che fossero approvate dal supremo corpo giuridico milanese⁴⁴; nel 1590, fu sempre l'Ufficio di provvisione a imporre, su richiesta dei mercanti d'oro, argento e seta, al paratico dei battifoglie un mutamento nelle caratteristiche tecniche del prodotto⁴⁵, come farà per i «tessitori da tele di giupponi» (aggregati a quelli di seta) nei primi decenni del nuovo secolo⁴⁶; e per tutelare maggiormente l'elemento mercantile, la massima autorità civica quadruplicò la fideiussione, di cui i tessitori di lino dovevano disporre se volevano lavorare a credenza, provocando in realtà una loro selezione e una più forte dipendenza da chi controllava i capitali e l'approvvigionamento della materia prima⁴⁷; anche la lunga ostilità dei mercanti auroserici verso la creazione di un'università autonoma di torcitori di seta, che rappresentavano una porzione strategica nell'intero settore ed erano sempre più in grado di competere economicamente con l'antica categoria degli imprenditori serici– si concretizzò, nel 1584, in

⁴¹ Cfr. MOIOLI, Angelo, «La gelsibachicoltura nelle campagne lombarde dal Seicento alla prima metà dell'Ottocento», in Id., *La diffusione del gelso e la crescita produttiva della sericoltura*, Trento, Dipartimento di Economia, 1981, pp. 22-23; la citazione è tratta da una memoria dei mercanti di seta milanesi citata *ibid.*, n. 26, p. 22.

⁴² «Nello Stato di Milano la libertà d'esportazione della seta greggia conosce durante la seconda metà del '500 tre sole deroghe, in occasione delle gride proibitive del 31 agosto 1578, del 16 ottobre 1588 e del 2 luglio 1593. Le prime due non sono state effettivamente operanti ... mentre la terza è rimasta in vigore per un solo anno» (*ibid.*, n. 27 p. 23).

⁴³ Cfr. Memoriale degli abati e consoli dell'università dei mercanti auroserici, s.d., ma 1584 (ASCM, *Materie*, cart. 873); questo meccanismo di scambio fra semilavorati interni e prodotti finiti stranieri raggiungerà la sua massima dimensione nel Seicento inoltrato.

⁴⁴ Cfr. *Statuti et ordini dell'università dei lavorinari e bindellari*, cit., p. 19, e ASCM, *Materie*, cart. 675, bindellari, 1569; *Statuti et ordini dell'università dei tintori da seta*, cit., f. 123; riforme del vicario apportate agli statuti dei velari, 22 dicembre 1599, ASCM, *Materie*, cart. 923.

⁴⁵ Cfr. ordine del Vicario, 1590, ASCM, *Materie*, cart. 54.

⁴⁶ Cfr. ordine del Vicario pubblicato il 2 giugno 1623, ASCM, *Materie*, cart. 874.

⁴⁷ Cfr. ordine obbligatorio per tutti i tessitori di lino del 5 febbraio 1590, ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 54.

un ordine proibitivo del Senato, e, nel 1606, in un nuovo divieto del Vicario di provvisione⁴⁸.

Gli stessi poteri discrezionali del Senato e la stessa facilità, con cui il supremo organo dello Stato faceva ricorso alla revisione delle norme vigenti, erano poi alla base di un parziale recupero del controllo diretto della Camera dei mercanti sulla giurisdizione mercantile. Con il capitolo *De Officio Abbatum, & Consulis* delle Nuove costituzioni, promulgate nel 1541, l'ambito giudiziale dell'antica *Universitas mercatorum mediolanensis* era stato limitato alle cause in materia di commercio, di contratti, di depositi e di cambi tra negozianti, tra mercanti, tra loro fideiussori e tra qualunque genere di contraenti, inoltre, le questioni complesse sarebbero passate sotto la competenza senatoria, non solo per remissione delle curie mercantili, ma anche per iniziativa di una delle parti in causa; si apriva così la strada per adire alla suprema autorità non solo in appello, ma già in prima istanza, scavalcando il Tribunale mercantile e qualunque fosse, di fatto, l'importanza della vertenza⁴⁹. Nel 1579 un ordine del Senato stabiliva invece che tutte le cause mercantili che si volessero sottoporre alla sua decisione, venissero presentate d'ora in avanti ai due abati che governavano la Ferrata dei mercanti, ai quali spettava poi il compito di inoltrarle con l'indicazione dei negozianti che potessero essere chiamati a fornire un parere su di esse⁵⁰.

Il Tribunale o Ferrata de mercanti era sempre espressione dei ventiquattro mercanti che dominavano l'*Universitas mercatorum mediolanensis*. Si trattava dei cosiddetti mercanti 'descritti' che, insieme a quelli chiamati *utentes stratis vel mittentes per stratas*, formavano la più antica Università milanese, ai primi, la cui «fede de libri et legalità de la persona» erano state descritte e approvate, spettava l'accettazione dei secondi che «alle volte sono più et alle volte sono meno» in base «a l'ammissioni che si fanno et le tratte che seguono»; gli uni e gli altri esercitavano tradizionalmente l'importazione e l'espatriazione su larga scala di mercanzie dei generi più vari, mentre gli operatori specializzati, come i lanaioli e gli auroserici, dovevano sedere nelle loro «precipue Abbatie». Rispetto ai più numerosi *utentes stratis*, i mercanti descritti si definivano per l'accesso esclusivo alle cariche dell'Università e per costituire,

⁴⁸ Cfr. grida del 20 dicembre 1584, ASM, Commercio, p.a., cart. 228, e ordine per i filatori di seta, 1606, ASCM, *Materie*, cart. 874; sempre per fare un esempio attinente al settore auroserico, nel 1591 il Senato si pronunciò contro i «filatori» di seta Cesare ed Ercole da Ello, rei di essersi trattenuti e aver venduto per proprio conto, parte della materia prima che il mercante Pietro Martire Fideli gli aveva dato da lavorare, cfr. *Ordines Excellentissimi Senatus Mediolani (1490-1743)*, Josepho Richini Malatestae, Milano, 1743, p. 141.

⁴⁹ Cfr. ACCM, scat. 2 fasc. 9 e 23: «Ordinazione della Camera dei mercanti di Milano», 1607, 25 gennaio, cit.; *Relazione del Tribunale de Mercanti, chiamato Ferrata de Mercanti*, cit., ff. 182-185.

⁵⁰ Cfr. *Ordines Excellentissimi Senatus Mediolani*, cit., p. 104; e «Ordinazione della Camera dei mercanti di Milano», 1607, 25 gennaio, cit.

tutti e ventiquattro, il Consiglio generale dei mercanti di Milano –noto anche come Camera dei mercanti– il quale esplicava capacità normativa sull’intero ambito mercantile⁵¹. Anche se non è possibile stabilire con precisione anteriore al 1396, il momento in cui il Consiglio e i descritti fissarono la propria consistenza in ventiquattro membri⁵², è certo che ancora negli ultimi decenni del Cinquecento questo numero e il quorum legale (di 16 presenti) della congregazione restavano invariati⁵³. Era cambiata invece la loro fisionomia economica: i grandi commerci erano per lo più appannaggio degli *utentium stratis*, mentre i traffici in cui si trovavano impegnati i descritti rappresentavano una quota irrilevante rispetto alle attività d’ordine squisitamente creditizio e finanziario in cui questi erano occupati, tanto da far dire che «vulgarmente questa camera si chiama hora de cambiisti»⁵⁴. E questo manipolo, fra cui se-devano alcuni protagonisti della «repubblica internazionale del denaro» e i principali *hombres de negocios* milanesi degli Austrias (da Filippo II a Filippo IV)⁵⁵, si rinnovava per cooptazione, sostituendo i membri scomparsi con gli operatori emergenti del commercio del denaro, di quello internazionale e, a partire da questo periodo, anche con quelli più importanti del fiorente settore auroserico (come ad esempio Filippo Moresino e Gerolamo Lavagna)⁵⁶; ma non era estraneo a questi criteri di scelta anche una sorta di principio parentale ed ereditario che portava a sedere nella Camera dei mercanti, sia contemporaneamente

⁵¹ Cfr. «Ordinazione della Camera dei mercanti di Milano», 1607, 25 gennaio, cit.; *Relazione del Tribunale de Mercanti, chiamato Ferrata de Mercanti*, cit., ff. 174-176.

⁵² Cfr. *De consilio generali xxiiii*, negli Statuta Mercatorum Mediolani, 1593, cit., che contiene anche l’edizione del 1396. È probabile che l’entità numerica dei descritti e del Consiglio derivasse da quella dei primi mercanti che si erano riuniti; si legge infatti che «anticamente [prima del 1312] per mera et pia inclinazione d’alcune persone fu instituta una compagnia o per dir meglio una confraternita et congregazione di ventiquattro Mercanti et pubblici Negozianti quali timorati di Dio con costanti legi et instituti governando questa loro congregazione trattano insieme delle loro mercanzie et dellli particolari traffichi et negozii mercantili, et specialmente a fare che li mercanti conforme alla legalità delle persone loro servassero inviolabilmente la fede et promesse fatte» (*Relazione del Tribunale de Mercanti, chiamato Ferrata de Mercanti*, cit., f. 172).

⁵³ Per l’invariabilità del loro numero, costante ben oltre questo secolo, cfr. il «Libretto nel quale restano registrati li mercanti descritti dal 1574 al 1619» e il «Libro nel quale sono registrati diversi S.rri Mercanti descritti ... dal 1593 al 1630» (ACCM, scatola 24, fasc. 6 e fasc. 10).

⁵⁴ «Compartizione avanti il vicario e i xii deputati dell’offitio di provvisione della città di Milano», 17 ottobre 1582, in ASCM, *Materie*, cart. 260. Il negozio dei cambi qui si intende nel senso più comprensivo che si va definendo, ossia come l’attività dei banchieri-cambisti. Ancora nel 1646 la Camera dei mercanti descritti era composta essenzialmente da cambisti (sebbene molti continuassero ad esercitare questo traffico senza essere registrati) che formavano così il Consiglio generale dell’Università dei mercanti di Milano, cfr. ASM, *Senato, Deroghe*, cart. 55, Camera dei mercanti, Convocato del Consiglio generale della Camera dei mercanti del 7 maggio 1646.

⁵⁵ Cfr. DE LUCA, *op. cit.*, pp. 26-81, 205-208.

⁵⁶ Un esempio della procedura di cooptazione si può avere dall’elezione, del 26 ottobre 1575, di Cesare Negroli, Giovanni Battista Arconati, Giovanni Battista Melzi, Alessandro Porro e Giovanni Paolo Sormani, che i diciotto congregati, dopo una votazione segreta, «laudaverunt et approbaverunt» come mercanti descritti, cfr. ACCM, scatola 24, fasc. 7.

neamente che in successione, diversi esponenti dei Rainoldi, degli Adda, dei Melzi, degli Arese, dei Caravaggio, dei Negrolo, dei Gallina e degli Omodei⁵⁷. E i due abati che si ritrovavano «due volte al giorno nella Camera chiamata Ferrata de Mercanti a piedi della Scala del Podestà, nella quale si tengono li tribunali de giudici»⁵⁸, appartenevano quindi ad un’oligarchia nell’oligarchia.

Nelle mani di questo vertice ristrettissimo, che incarnava gli interessi della finanza privata e del grande commercio, stava dunque il controllo della solidità e del rispetto delle relazioni e dei vincoli che si instauravano fra gli operatori del mercato. Dalla giurisdizione della Ferrata restavano esclusi, soprattutto dopo la riforma delle Nuove costituzioni, gli aspetti più propriamente tecnici della fabbricazione e gli arbitrati sulla qualità delle produzioni (per cui si rimandava «alli Abbati delle Arti»), ma vi rientravano tutte le controversie che nascevano «per contratti fatti tra mercanti et tra mercanti et altri particolari»⁵⁹; questo, ovviamente, allargava il grado di competenza del tribunale che si trovava così legittimato a giudicare e a far rispettare i rapporti e le clausole tra chi produceva e tra chi faceva produrre, tra i lavoranti e tra i mercanti imprenditori o tra gli artigiani e i commercianti. In effetti, se si eccettuano gli interventi in materia di lettere di cambio e di depositi, naturali in una Camera «de cambiisti», la prevalenza dei precetti esecutivi riguardava le requisizioni e i sequestri effettuati per inosservanza dei contratti, per reclamazione dei crediti e delle «sigurtà»⁶⁰; lo documenta anche l’annuncio a stampa della fine del 1594, sottoscritto dall’abate Giovanni Battista Gallina e dal console Gerolamo Lavagna, con cui si invitava a comparire «avanti il solito Tribunale della Ferrata», chiunque volesse comprare i beni di Gabriele Rho, debitore insolvente di Filippo Moresino⁶¹.

2. I SENNALI COME STRUMENTO DI CONTROLLO DELLA DOMANDA

Se l’inquadramento corporativo rappresentò il fattore prioritario per mezzo del quale le élite imprenditoriali e artigiane milanesi manovrarono l’offerta manifatturiera cittadina durante la ripresa economica cinque-secentesca, i sensali costituirono, specularmente, l’elemento fondamentale del loro controllo sulla domanda urbana.

⁵⁷ Cfr. il «Libretto nel quale restano registrati li mercanti descritti dal 1574 al 1619» e il «Libro nel quale sono registrati diversi S.ri Mercanti descritti ... dal 1593 al 1630», cit.

⁵⁸ *Relazione del Tribunale de Mercanti, chiamato Ferrata de Mercanti*, cit., f. 176r.

⁵⁹ *Ibidem*, ff. 182-183.

⁶⁰ *Ibidem*, ff. 188 ss.

⁶¹ ASM, *Notarile*, cart. 14784, atto rogato da Giovanni Ambrogio Ferni il 5 gennaio 1595.

Attraverso l'indirizzo concreto dell'azione degli intermediari di merci e di cambi⁶², il vertice produttivo e mercantile della capitale completò la strategia di riallineamento dell'assetto economico cittadino ai propri interessi, che, sullo sfondo dei mutamenti macrostrutturali europei, si stavano orientando sempre più in chiave commerciale; dopo le congiunture negative dell'ultimo ventennio del Cinquecento, la chiusura del mercato transalpino e l'avvio della concorrenza di nuove tipologie tessili (che, sia in patria che all'estero, sottraevano spazio alle produzioni locali), il baricentro delle loro convenienze si andò infatti progressivamente spostando verso flussi mercantili in cui le esportazioni di semilavorati (ma anche di prodotti del settore primario o di merci smistate) si combinavano e si compensavano con l'importazione di articoli finiti, collocati poi all'interno delle mura⁶³. Così, mentre a monte la strumentalizzazione dei corpi di mestiere consentì a questo gruppo ristretto di decidere liberamente ed elasticamente quali e quanti beni fare realizzare dalla struttura manifatturiera della città, a valle lo stretto controllo sui sensali, che, conferendo valore probatorio agli scambi, mettevano in contatto sul tessuto urbano i compratori (privati, dettaglianti, grossisti, locali o stranieri) con i venditori (produttori o importatori), gli permise di dirigere capillarmente gran parte della richiesta locale verso i beni che produceva o importava.

Per questo fine, nella morfologia del controllo sui mediatori si venne affermando, accanto al persistere della componente 'formale', un legame più 'sostanziale', di maggiore e immediato assoggettamento; oltre al mantenimento dell'obbligo di approvazione da parte degli organi direttivi dell'*Universitas mercatorum mediolanensis* (che, fin dai primi statuti medievali, comprendeva i sensali come categoria interna dipendente e non gli concesse mai una propria personalità corporativa), negli ultimi decenni del XVI secolo la cauzione dovuta dagli intermediari registrò un tale incremento da trasformarsi da norma di garanzia in vero e proprio vincolo all'esercizio ufficiale dell'attività, sancendo di fatto un rapporto privilegiato fra il mercante-banchiere/fideiussore e il sensale.

In questo modo, le funzioni di tutela del mercato (conferimento di certezza giuridica ai contratti, circolazione neutrale delle informazioni, e, in particolare nel settore alimentare, valutazione della qualità dei prodotti e fissazione dei prezzi), assegnate istituzionalmente fin dal XIV secolo agli intermediari, furono piegate a favore delle istanze privatistiche delle élite mercantili e imprenditoriali. I principi prudenziali e di condotta (controlli interni ed esterni,

⁶² Non comprendiamo in questa analisi, tranne che per brevi accenni, la mediazione nel settore annuario, che proprio per la sua specificità richiede altri ordini di valutazione.

⁶³ A questo proposito sono inequivocabili – fra le molte – le testimonianze, relative ai decenni fra la fine del XVI secolo e l'inizio del successivo, riportate in ASCM, *Materie*, cart. 268, 1641, 23 dicembre.

trasparenza informativa e neutralità operativa) previsti per i mediatori vennero progressivamente disattesi per proiettare sulla domanda locale gli interessi oligopolistici del vertice economico milanese.

Il risultato fu, quindi, la definizione di un sistema urbano di scambi in gran parte orientato –soprattutto durante la fase discendente del ciclo economico cinque-secentesco– verso meccanismi privilegiati di redistribuzione del reddito piuttosto che verso processi di incremento della produttività; e in questo scenario i sensali della capitale ducale si configurarono sempre più come rappresentanti di un gruppo di controllo che come agenti di efficienza allocativa.

Proprio a cominciare dai primi spasmi che iniziarono a segnare ciclicamente l'economia milanese (ma anche europea) nel 1581-1584 e nel 1593-1597, l'azione di mediazione dei sensali, di beni finanziari così come di beni reali, inizia sempre di più ad essere indirizzata verso le convenienze dei grandi banchieri-cambisti e dei mercanti banchieri che si stavano saldamente affermando al vertice della Camera dei mercanti milanese.

Per questi grossi operatori (e in particolare per quelli più commerciali, attivi nelle esportazioni/importazioni), i sensali di merci e di cambi costituivano la proiezione più avanzata e capillare verso il possibile controllo della domanda cittadina.

Oltre all'obbligo statutario dell'iscrizione annuale nei libri della loro Università, a cominciare dagli anni ottanta del Cinquecento si registra la creazione di un vincolo patrimonialistico sempre più elevato fra i principali operatori mercantili e finanziari e gli agenti dell'intermediazione cittadina: scorrendo i documenti relativi, emerge sia il notevole e rapido aumento della cauzione che passa dai 150 scudi del 1577 ai 250 di dieci anni dopo⁶⁴, sia, come in modo sorprendente, i fideiussori dei sensali di cambio siano proprio *hombres de negocios* e cambisti dell'epoca, come Giovanni Giacomo Omodei, Marco Carcano e Carlo Zuccarello (che stabiliscono un legame privilegiato con Bernardo Molina, attivo nella sensaria del debito pubblico).

Parallelamente al controllo dei costi di transazione *ex post*, realizzato attraverso il miglioramento del sistema giudiziale specifico, questo vertice di operatori riesce, grazie al crescente condizionamento patrimonialistico, a controllare i costi di transazione *ex ante*, gestendo e indirizzando l'azione degli intermediari.

E la fideiussione –che voleva anche costituire un legame di fatto in risposta alle pretese formali del Senato sulla disciplina dei sensali⁶⁵– fornita al

⁶⁴ La fonte di queste informazioni e delle successive, dove non altrimenti specificato, sono sempre i registri dei malosseri ufficiali, cfr. ACCM, scatola 32, f. 1b, Registri de marosseri, 1534-1601.

⁶⁵ Cfr. ACCM, scatola 32, fasc. 1, 1592, 8 gennaio.

padre, veniva spesso rinnovata dal banchiere anche al figlio che ne continuava l'esercizio di intermediario.

Di fatto, la concentrazione dell'intermediazione per gruppi familiari che emerge (si vedano, per la seconda metà del Cinquecento, i Lomazzo, i Molina i Sala, i Polerani, i Canobio e i Pirogallo), rispondeva ad esigenze di stabilità e di efficienza del sistema ed era ben appoggiata dai principali operatori bancari.

La trasmissione della professione, che non aveva un alto contenuto tecnico ma che traeva la sua principale risorsa dal capitale relazionale ed informativo, di generazione in generazione consentiva il perpetuarsi di intese e di reti di relazioni capillari, oramai consolidate, con una riduzione dei tempi richiesti dal raggiungimento di eventuali nuovi accordi fra i grandi operatori e i nuovi intermediari.

Inoltre, questo sistema abbatteva i margini di concorrenza interna al gruppo di controllo: ogni sensale infatti rappresentava già al suo ingresso nel mercato, le convenienze del proprio fideiussore. Attraverso di loro, il controllo oligopolistico dell'offerta cercava di proiettarsi anche sulla domanda del mercato cittadino, realizzando quindi una sorta di divisione del mercato, che assicurava in qualche modo ad ogni malossero un proprio margine di attività⁶⁶ e scaricava la concorrenza sugli spazi degli intermediari abusivi.

Ma dopo il primo decennio del XVII secolo e soprattutto dopo la peste del 1630, i mutamenti della dinamica economica internazionale spingeranno ulteriormente verso la progressiva polarizzazione della struttura finanziaria urbana; l'intelaiatura dell'offerta creditizia (in cui prenderà sempre più spazio il Banco di S. Ambrogio, fondato nel 1593, attivo sia nel debito civico che nell'offerta di servizi finanziari⁶⁷) muterà profondamente e con essa anche il ruolo dei sensali.

Alla verticizzazione sempre più estrema del sistema finanziario si aggiungerà, a restringere i margini operativi dei sensali di cambi, anche la strettezza finanziaria della seconda metà del XVII secolo e il progressivo esaurirsi della vendita anticipata delle entrate, oramai quasi del tutto alienate. La loro funzione si concentrerà per lo più nel trovare ai capitali delle istituzioni o dei corpi religiosi cittadini impieghi che, venuta meno l'offerta del debito statale e di quello civico, si dirigeranno verso le occasioni offerte dal settore privato, verso nobili o verso pochi imprenditori⁶⁸. Solo in alcuni casi, aderendo alla ge-

⁶⁶ Va inoltre ricordato che, sulla base degli statuti citati, i sensali non erano sottoposti a nessun'altra tassazione, ma pagavano solo la registrazione annuale.

⁶⁷ Cfr. Cova, Alberto, *Il Banco di S. Ambrogio nell'economia milanese dei secoli XVII e XVIII*, Milano, A. Giuffrè, 1972; Id., «Banchi e monti pubblici a Milano tra interessi privati e pubbliche necessità», in Pissavino, Paolo; Signorotto, Gianvittorio (eds), *op. cit.*, pp. 368-377.

⁶⁸ Esemplificative sono alcune ordinazioni del Monte di Pietà in cui è leggibile il costante ricorso ai sensali per impiegare i capitali che si rendevano via via disponibili, cfr. Archivio Storico del Monte di Pietà di Milano, conservato presso la sede della Banca Regionale Europea, «1656, 5 gennaio al 3 aprile 1700. Or-

nerale polarizzazione delle funzioni, alcuni sensali riusciranno a fare un salto di qualità passando direttamente a svolgere il ruolo di banchieri.

L'attività di intermediazione dei beni reali e finanziari si troverà così a scontare l'intrusione degli abusivi all'interno di ambiti molto risicati. Nel 1647 il compito della descrizione dei sensali ufficiali passerà dalla Camera dei Mercanti al Tribunale di provvisione, che tuttavia non riuscirà ad esercitare alcun impatto istituzionale sulla regolazione della loro attività⁶⁹.

Il gruppo dei sensali milanesi, fortemente ridimensionato, si polarizza quindi al pari di quello mercantile-impreditoriale. Sulla piazza della seconda metà del Seicento, i sensali descritti continuano ad essere gli strumenti del controllo del mercato del credito da parte dei banchieri principali, ma la diminuzione del tenore economico complessivo mette a dura prova la convenienza del loro mestiere e le loro fila saranno destinate ad assottigliarsi sempre più. Lungo la seconda metà del XVII secolo, le funzioni di tutela del mercato (conferimento di certezza giuridica ai contratti, circolazione neutrale delle informazioni), assegnate istituzionalmente fin dal XIV secolo ai sensali, furono quindi piegate a favore delle istanze privatistiche delle élite finanziarie e mercantili. I principi prudenziali e di condotta (controlli interni ed esterni, trasparenza informativa e neutralità operativa), previsti per i mediatori di cambi, vennero progressivamente disattesi per proiettare sulla domanda locale gli interessi oligopolistici del vertice milanese del commercio del denaro.

Il risultato fu, dopo una fase di positiva correlazione tra il sistema finanziario e l'economia reale, l'orientamento – durante il riassestamento agricolo-mercantile secentesco – verso meccanismi privilegiati di redistribuzione del reddito piuttosto che verso processi di incremento della produttività.

dini capitolari del V.do monte di Pietà di Milano», ordinazioni del 24 febbraio 1682 e del 27 febbraio 1690, cfr. FRACCAROLI, Emanuela, *Tra pubblico bene e privata utilità. Il Monte di Pietà di Milano dagli ordini del 1635 all'età napoleonica*, Bologna, Il Mulino, 2008.

⁶⁹ Cfr. ACCM, scatola 32, fasc. 1, *Facti series pro DD. Abb. Universitatis mercatorum Mediolani contra Proxenetas*, s.d. ma 1677.

Tabella 1. Le corporazioni produttive e mercantili milanesi*

*	CORPORAZIONI	… -1300	1400	1500	1600	1700	**
A	Ferrai, calderai e chiodaroli	1311, 1385		1573, 1596	1640	1787	1
A	Orefici (<i>scola di S. Caterina poi di S. Eligio</i>)	1311, 1343, 1396	dal 1468 paratico	1502, 1554, 1585-6	1602- 1603, 1669	1730, 1751, 1787	2
A	Cimatori di drappi di lana e di fustagno	1326, 1385	1467, 1479, 1489		1613	1773-4	3
A	Mercanti descritti o <i>utentes stratis</i>	1330, 1341 1351, 1396	1480	1569, 1593	1605, 1612	1787	4
A	Mercanti che fanno lavorare la lana	1330, 1396	1460, 1471	1508, 1578	1610	1787	5
A	Confettori di corame	1351, 1385	1461, 1491	1574, 1582	1615, 1634-5, 1651	1710, 1740, 1752, 1775	6
A	Vairari	1357	nel 1480 <i>scola di S. Maria</i> 1483	1505	nel 1660 si aggre- gano ai pellic- ciani		-
A	Fustagnai	1360, 1385	1414, 1467	1561, 1580	1609, 1675	1787	7
A	Correggai e cinturai	1370		1582		1773-4	8
A	Battitori di bombace	1385			1652	1773-4	9
A	Calzolai	1385	1461	1562	1662	1775	10
A	Legnamai e carpentieri (<i>scola di S. Giuseppe</i>)	1385	1459	1530, 1554	1607, 1611, 1621, 1687	1773	11
A	Muratori	1385		1568		1736, 1773	12
A	Sarti	1385			1615	1774	13

* Escluse quelle del settore alimentare e della Zecca.

*	CORPORAZIONI	… -1300	1400	1500	1600	1700	**
A	Sellai	<i>1385</i>			1600	1775	14
A	Spadai e lanzari	<i>1385</i>		1525, 1584, 1599	1645, 1671	1706, 1778	15
A	Tessitori di lana	<i>1385</i>	1459, 1478	1575	1613	1773-4	16
A	Tessitori di lino	<i>1385, 1396</i>	1460	1590, 1599		1773-4	17
A	Scarteggiai e pettinatori	<i>1391</i>	1465	1574	1606	1773-4	18
A	Agugiari (<i>scola</i>)	<i>1431</i>	dal 1458 paratico, 1462		1607	nel 1741 si aggre- gano ai chincagl.	-
A	Boffettari e crivellari		<i>1450</i>		1611, 1615	1755, 1775	19
A	Borsinari		<i>1451</i>	primo ‘500 siaggre- gano ai corregg.			-
A	Pattari o rigattieri		<i>1460</i>	1574	1648	1732, 1787	20
A	Tessitori di seta		<i>1461, 1472</i>	1509, 1591		1787	21
A	Mercanti auroserici		<i>1461, 1481</i>	1568, 1593, 1596	1610, 1612	1787	22
a	Traversatori di ar- mature		<i>1476</i>	com- presi in armaioli			-
A	Merzari		<i>1479</i>	1560		1710, 1787	23
a	Zavattari		<i>1479</i>	com- presi in calzolai			-
a	Tessitori di fustagno		<i>1481</i>	compre- si in fustagnai			-

*	CORPORAZIONI	… -1300	1400	1500	1600	1700	**
A	Pegolotti		1486, fine '400 si aggre- gano ai merzari				-
a	Fabbricatori di pietre false		1488		com- presi in chinca- glieri		-
A	Cartari (<i>scola</i> <i>di S. Maria</i>)		1495	dal 1596 paratico	1603	1787	24
B	Cappellai (fabbrican- ti di cappelli di feltro)			1568, 1572, 1595	1609, 1617, 1640	1787	25
B	Tessitori di bindelli e lavorini			1569, 1589	1672	1787	26
B	Filosellari			1580- 1585	1643	1787	27
B	Tintori di seta			1582, 1596	1612	1787	28
B	Mareschalchi e sensali cavalli			1583, 1597		1787	29
B	Ricamatori			1583, 1597	1603, 1621	1738, 1778	30
B	Pellicciai			1584	1640	1731, 1787	31
B	Cordai			1584 per separa- zione dai merzari	1615	1787	32
B	Armaioli			1587	nel 1695-8 si aggre- gano a archi- bug.		-

*	CORPORAZIONI	… -1300	1400	1500	1600	1700	**
B	Battifoglie di oro e argento			1588	1668	1787	33
B	Librai e stampatori			1588 per se- paraz. dai cartai, 1595	1614	1737, 1787	34
B	Guantai e profumieri			1588	1698	1775	35
B	Mercanti di calzette di lana			1590	1614	1787	36
B	Velari				1600, 1634	1787	37
B	Pellettieri				1606, 1635	1775	38
B	Berrettai				1618, per se- paraz. dai merc. lana	nel 1742 si aggre- gano ai cappel- lai	-
B	Peltrari e lanternieri				1622	1787	39
B	Chincaglieri				1627	1712, 1787	40
C	Ciabattini				1647 per separaz. dai calzolai	1775	41
C	Filatori e torciglieri di seta				1662	1787	42
C	Archibugiai				1666	1787	43
C	Battifoglie d'oro, ar. e rame				1668	1787	44
C	Mercanti d'oro e argento falso				1685 per separaz. da auro- serici	1787	45
C	Pennari e materassai				1688-9	1773-4	46
C	Intornitori o concari				1690	1772	47

*	CORPORAZIONI	… -1300	1400	1500	1600	1700	**
C	Mercanti di Lione e Fiandra					1700, 1787	48
C	Parruccai					1704 per separaz. dai barb., 1773	49
C	Intagliatori di legno					1732, 1773-4	50
C	Ramai					1768, per separaz. dai ferrai, 1787	51

Legenda. Per ciascuna corporazione la data in corsivo indica il primo statuto approvato, che coincide con la vera e propria costituzione dell'istituto; le date in tondo ne segnalano le successive modificazioni (sia in forma di integrazioni che di ripubblicazioni statutarie), mentre l'ultima, nella colonna del 1700, si riferisce al momento della sua soppressione. La colonna con un asterisco (*) visualizza il periodo d'istituzione delle diverse associazioni ripartendolo in tre grandi fasi; la lettera (A) descrive quelle costituite entro il 1568 ed esistenti a quella data (tot. 26); con (a) sono segnate quattro associazioni costituite anch'esse in questa fase ma che prima del termine *ad quem* perdono sia la fisionomia di corporazione che rilevanza professionale, tanto da scomparire come specializzazioni e finire comprese in altre arti. La lettera (B) indica quelle formatesi tra il 1568 e il 1627 (tot. 18), mentre la (C) quelle createsi dopo il 1628 (tot. 11). Il numero nella colonna finale (**) contraddistingue le corporazioni giunte alla soppressione e ce ne fornisce il totale (tot. 51=55 - 4 fusioni post 1628).

Va tuttavia chiarito che l'esistenza di gruppi di artigiani e di mercanti organizzati stabilmente per soddisfare un interesse comune con mezzi e magistrature proprie, è attestata a Milano ben prima che - a partire dal 1329-33 - il riconoscimento da parte della suprema autorità politica o dell'Ufficio di provvisione si imponesse come norma generale per la legittimità e l'istituzione di ogni corporazione, e che di conseguenza l'approvazione del primo statuto venisse a coincidere con la fondazione di queste associazioni. Ad integrazione di quanto indicato nella tabella si aggiunge dunque che consoli dei mercanti descritti sono segnalati fin dal 1159, che il paratico dei fustagnai è attivo sin dal 1347, mentre molte delle associazioni ratificate da Gian Galeazzo nel 1385, esistevano già da tempo con organi propri e regole riconosciute, che però non è possibile datare con esattezza a causa dell'oggettiva scarsità delle fonti; in effetti di molti degli statuti trecenteschi ci restano solo testimonianze indirette, per lo più contenute nelle redazioni successive (come nel caso dei ferrai, degli orefici, dei mercanti descritti e di quelli di lana), mentre di alcuni paratici molto antichi si conservano prove della loro organizzazione due-trecentesca (per gli acciaioli - i preparatori del filato di lino - nel 1260 e per i ritagliatori di pannilino nel 1385), ma nessuna notizia di attività successiva e per questo non sono stati inclusi nella tabella.

Inoltre, lungo i cinque secoli di questa ricostruzione anagrafica la stessa concessione della ratifica statale non risponde sempre a motivazioni omogenee. Durante l'affermazione e il dominio dei Visconti essa fu lo strumento per conservare un equilibrio socio-economico decisamente favorevole ai mercanti che li avevano appoggiati nella lotta contro la signoria torriana, sostenuta invece dagli artigiani; la staticità istituzionale delle corporazioni di mestiere e l'egemonia dell'università dei mercanti (che ricopriva allora un carattere semipubblico), furono quindi la proiezione del significato prevalentemente politico che l'approvazione statutaria rivestì per i discendenti dell'arcivescovo Ottone, che vedevano nell'autonomia delle

organizzazioni artigiane un impedimento alla creazione di un forte organismo statale. Con l'epoca degli Sforza, estranei alle oligarchie corporative, essa divenne invece il mezzo di una decisa azione interventista in materia economica, volta a ridimensionare il ruolo dei grandi *negotatores* e a promuovere alcune produzioni di lusso, mirando ad una sistemazione dell'intero apparato delle arti, tenute ad ottenere ogni tre anni la conferma ducale e a versare donativi e contribuzioni.

Solo a partire dalla dominazione spagnola, quando il potere politico lascia quasi interamente il governo a quello amministrativo, la ratifica degli statuti corporativi sembra acquisire un carattere più omogeneo e coerente sotto il profilo istituzionale, diventando prerogativa del Senato, che la esercitò, sentito il parere del Tribunale di provvisione, fino alla soppressione di questi istituti sotto il governo austriaco. L'affermarsi di questa procedura non deve però essere inteso come la neutralizzazione o la sclerosi dell'approvazione legale rispetto alla concreta dinamica corporativa, quanto piuttosto come il consolidarsi di un contesto giuridico di riferimento che consente una definizione più univoca e rigorosa di corporazione. Del resto, la stessa varietà di aggregazioni e la stessa frammentazione terminologica che il mondo corporativo milanese aveva ereditato dal periodo visconteo-sforzesco e dalla sua stratificazione normativa, sembrano convergere, proprio a cominciare da questo periodo, verso una tipologia associativa più uniforme e verso un lessico più stabile.

Fonti archivistiche: ASM, *Senato, Deroghe*, cartt. 48-56, 62; ASM, *Commercio*, pa, cartt. 259-260; ASM, *fondo Panigarola, Registro degli statuti*, cart. 20; BAM, serie manoscritti di statuti; BNB, ZNI 24-3; ASCM, *Materie*, cartelle delle singole corporazioni; ASCM, *Sola Busca, Raccolta Lualdi*, cartt. 24-27; Biblioteca Trivulziana, Cod. Triv. N 1264.

VI

NEGÓCIOS PORTUGUESES NO INÍCIO DA ÉPOCA MODERNA: OS TRATOS ATLÂNTICOS E AS FEIRAS DE CASTELA

AMÂNDIO JORGE MORAIS BARROS

Escola Superior de Educação do Politécnico do Porto

Em 15 de Junho de 1556, os irmãos Duarte e Henrique de Tovar fecharam as contas de uma sociedade comercial em que participavam. Dirigiam uma rede de negócios extensa que tinha como pontos-chave a cidade do Porto, onde se localizava a ‘sede’ da companhia, administrada por Duarte de Tovar, e Anvers, onde pontificava o seu irmão Henrique. De resto, e à boa maneira dos tempos modernos, Henrique já incorporara no nome o destino onde se fixara: o notário identificava-o pelo nome Henrique de Tovar de Flandres. Estava no Porto (onde regressaria mais vezes) para sanar problemas que os negócios haviam suscitado, fazendo perigar o relacionamento entre os irmãos e sócios. Alguns diferendos, relacionados com repartição de lucros e dívidas, corriam mesmo em tribunal. As contas que acertavam naquele momento têm muito interesse para nós. Não que estejam detalhadas, porque não estão, como seria de esperar em um sintético e frio documento notarial, mas ainda assim o seu conteúdo revela uma nova economia portuária, articulada, internacional, ancorada nos tratos atlânticos, que dominaria o mundo dos negócios na Época Moderna.

Tal como a generalidade dos grandes mercadores deste tempo, os Tovar do Porto e da Flandres enfrentavam os constrangimentos que habitualmente limitavam o comércio. Sobretudo o comércio a longa distância, com muitos processos difíceis de controlar. Dependiam da disponibilidade dos meios de transporte, da qualidade da informação, pois os mercados eram extremamente sensíveis e voláteis, dependentes de abastecimentos espaçados de mercadorias, e dos riscos no próprio transporte dessas mercadorias, agravados em épocas em que as rivalidades políticas e religiosas faziam crescer fenómenos de pirataria e corsarismo. Por esses motivos, o homem de negócios do século XVI precisava de estar informado. E nas cartas que trocava com os seus correspondentes, nacionais e estrangeiros, cuidava de saber ao certo o que se passava nas terras onde comprava e onde vendia, e tentava estar a par, também, das políticas dos reis e dos rumos que elas definiriam, e procurava

minorar as perdas, por exemplo, com seguros marítimos, quando antecipava dificuldades¹.

Ao mesmo tempo, preocupava-se muito com outros temas sensíveis, que ameaçavam a sua existência na praça: com os maus pagadores, com as diferenças organizativas dos mercados financeiros e as falências e dificuldades por que passavam algumas companhias que financiavam ou influenciavam o seu funcionamento, avaliando aquilo que podia comprometer o sucesso do seu grupo socioprofissional.

Percebemos isso não apenas no caso aqui evocado, o da companhia de Duarte e Henrique de Tovar, mas também no das grandes firmas portuguesas dos séculos XVI e XVII. Nos contratos notariais e nas cartas, acumulavam-se saberes sobre os mercados, encontravam-se sócios e correspondentes de confiança e acompanhava-se atentamente as medidas adoptadas pela Coroa em relação a vários negócios que corriam pelos domínios ultramarinos e pela Europa. Com isso, melhorava-se a organização das empresas e as chances de elas serem bem-sucedidas.

À medida que olhamos atentamente esses registos sabemos um pouco mais sobre estes homens e sobre os seus negócios; mas ainda estamos longe de conhecer aspectos essenciais do seu quotidiano mercantil: como se financiavam, como movimentavam dinheiro além-fronteiras e como cuidavam da saúde económica das suas casas. Henry Lapeyre, que constitui fonte de inspiração deste texto, deixou-nos um retrato muito nítido da companhia do mercador borgalês Simón Ruiz e do seu modelo de gestão². E vários temas importantes sobre os quais devemos reflectir quando comparamos realidades afins. Por exemplo, se nos fala das cautelas de Simón Ruiz, em Medina del Campo, relativamente à aposta em tratos que podiam pôr em evidência a debilidade da economia espanhola, com maioria de razão podemos invocar esse facto para o funcionamento da economia portuguesa. Fraca, apesar do reforço que lhe davam os negócios orientais e os primeiros lucros do Atlântico, sem a presença de grandes capitalistas lusos, dependente de investimentos de capitais que mal existiam no Reino, e à mercê de uma logística que a ‘indústria’ nacional era incapaz de produzir na totalidade para suprir as necessidades do consumo interno e a das aventuras expansionistas.

Cientes deste facto, os mercadores buscaram, desde sempre, e como veremos, relacionar-se muito intimamente com quem podia facilitar os seus ne-

¹ A importância dos correios e o valor do arquivo de Simón Ruiz para o seu estudo em ALONSO GARCÍA, Fernando, *El correo en el Renacimiento. Estudio Postal del Archivo Simón Ruiz (1553-1630)*, Madrid, Fundación Museo de las Ferias, 2004.

² LAPEYRE, Henri, *Una familia de mercaderes: los Ruiz. Contribución al estudio del comercio entre Francia y España en tiempos de Felipe II*, edición y traducción de Carlos MARTÍNEZ SHAW, Valladolid, Junta de Castilla y León, 2008 (1.^a ed. em língua francesa 1955). Ver também, do mesmo historiador, *Simon Ruiz et les «Asientos» de Philippe II*, Paris, Armand Colin, 1953.

gócios fora das fronteiras do Reino. Com isso, estiveram na vanguarda de movimentos a que a historiografia tradicional deu pouca importância: procurando compensar as deficiências de funcionamento dos mercados nacionais com uma forte aproximação às economias europeias (desde logo, à castelhana), valendo-se dos trunfos que obtinham no império português, dinamizando os portos, promovendo modas e circulação de produtos exóticos, comportamentos que os transformaram nos elementos mais cosmopolitas da sociedade portuguesa, e motores de transformação dos modos de vida e das pautas de consumo desta sociedade da Época Moderna.

O que até aqui escrevi já diz alguma coisa sobre a documentação que utilizei e sobre os resultados que espero alcançar com este estudo.

Os documentos notariais do Porto são úteis para definirmos o raio de acção das actividades mercantis, a identificação dos envolvidos nas diferentes transacções e os portos com os quais trabalhavam. As cartas comerciais³ do arquivo de Simón Ruiz são muito mais ricas. Reforçam toda esta informação com dados relevantes e, principalmente, sistemáticos acerca das relações entre os indivíduos; a importância desta informação relacional suscita uma metodologia inspirada nos modelos das redes sociais aplicados aos mercadores portugueses e castelhanos (e europeus) dos séculos XVI e XVII. Identificando-os, localizando-os e detectando as suas deambulações ou as direcções dos seus negócios (no fundo, a geografia dos mercados, visível na cartografia que integra este estudo), o seu estatuto, a sua origem, a natureza dos laços que os uniam e uniam os membros da sua rede, e o valor dos laços que estabeleceram⁴.

O que se pode esperar desta narrativa histórica? Além do que já foi dito sobre os indivíduos e suas relações, a reconstituição da projecção espacial das redes através de exemplos significativos, a descrição de algumas das suas operações, os esquemas cooperativos que fomentaram e a reputação que criaram, a gestão dos riscos que promoveram e, mais do que nada, a maneira como colocaram os pequenos e médios portos no mapa do crescimento económico (comercial) da Europa Moderna.

³ Não trato neste texto dos vários milhares de letras de câmbio do arquivo Simon Ruiz por exclusiva falta de tempo e de espaço; reconheço, no entanto, o seu valor como indicador de muitas variáveis que devem ser consideradas neste tema; parte dessas letras (relacionadas com Portugal) constituíram uma das bases de estudo da equipa portuguesa do projecto internacional DynCoopNet, no qual participei. Informação sobre este projecto em <http://www.dyncoopnet-pt.org/>

⁴ A literatura sobre o tema é abundante. Veja-se *The Structure and Dynamics of Networks*, selecção de textos por Mark NEWMAN, Albert-László BARABÁSI, & Duncan J. WATTS, Princeton, Princeton University Press, 2006, e o caso de estudo historiográfico de TRIVELLATO, Francesca, *The Familiarity of Strangers. The Sephardic Diaspora, Livorno and Cross-Cultural Trade in Early Modern Europe*, New Haven, Yale University Press, 2009.

1. REDES, PORTOS E HISTORIOGRAFIA – A NECESSIDADE DE UMA REVISÃO

São estas as novidades que eu creio poder trazer com este estudo. Através do exemplo de mercadores e companhias comerciais que operavam nos portos portugueses (com especial incidência nos do Noroeste do país), e da sua ligação a Medina del Campo e a Simón Ruiz, perceber neste complexo portuário a génese de movimentos inovadores, que abrangiam os centros peninsulares e europeus mais dinâmicos, procurar perceber como neles se envolveram, actuaram e, de certa forma, influenciaram.

Já se escreveu alguma coisa importante em Portugal sobre os Ruiz e a sua relação com mercadores portugueses. Entre os trabalhos mais conhecidos, citem-se os livros de Gentil da Silva⁵, que analisam as relações de firmas mercantis lisboetas com o banqueiro e mercador de Medina del Campo, na continuidade do grande estudo de Lapeyre, já mencionado, e com o grande mérito de publicar as cartas trocadas entre eles. Recentemente o tema foi retomado em projecto internacional de que resultaram duas teses: a de Sara Pinto⁶ e a da Ana Sofia Ribeiro⁷. Pelo meio, estudos como os de Felipe Ruiz Martín⁸, Eufemio Lorenzo Sanz⁹, Vázquez de Prada¹⁰ e o próprio Fernand Braudel¹¹, entre muitos outros, revelaram aspectos fundamentais da sua actuação e da forma como esta deixou marcas no mundo dos negócios internacionais no início da Época Moderna.

Estes trabalhos, em especial os clássicos, sugerem pistas de investigação que devemos seguir e, dentro do possível, preencher as lacunas que eles também deixaram.

Uma delas, a meu ver, está relacionada com a natureza dos mercadores que se envolveram com Simón Ruiz. Folheando os livros de H. Lapeyre e Gentil da Silva, passam despercebidas as menções a cristãos-novos/conversos. Sem me pronunciar acerca das origens cristãs-novas/conversas de Ruiz, que alguns autores afirmam¹², a generalidade dos mercadores portugueses com quem ele tratou eram-no. E isso, como sabemos, tinha muita importância,

⁵ *Stratégie des affaires à Lisbonne entre 1595 et 1607, Lettres marchandes des Rodrigues d'Evora et Veiga*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1956; *Marchandises et Finances: Lettres de Lisbonne 1563-1578*, 2 vols., Paris, S.E.V.P.E.N., 1959.

⁶ *A companhia de Simón Ruiz. Análise Espacial de uma rede de negócios no século XVI*. Doutoramento em História, Porto, FLUP, 2012.

⁷ *Mechanisms and Criteria of Cooperation in Trading Networks of the First Global Age*, PhD thesis. Porto, Faculdade de Letras, 2011.

⁸ *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*, Paris, S.E.V.P.E.N., 1965.

⁹ *Comercio de España con América en la época de Felipe II*, 2 vols., Valladolid, Diputación Provincial, 1974.

¹⁰ *Lettres marchandes d'Anvers*, 4 vols., Paris, S.E.V.P.E.N., 1960-1963.

¹¹ Entre outros, *Civilização material, Economia e Capitalismo, séculos XV-XVIII: Os jogos das trocas*, Lisboa, Teorema, 1985.

¹² RIBEIRO, Ana Sofia, *Mechanisms and Criteria of Cooperation*, cit., p. 3, 16.

dado o alcance, o poder de influência e a força financeira e comercial das redes (de base familiar) que os cristãos-novos criaram e integraram.

Por outro lado, a generalidade da historiografia passou por alto o papel dos pequenos e médios portos na construção do ‘império’ comercial, económico e financeiro de Simón Ruiz e dos ‘reinos’ dos mercadores que com ele se relacionaram. Porquê? Eventualmente porque se trata de portos modestos, sem o atractivo dos grandes empórios mercantis portuários como Sevilha, Lisboa ou Amsterdão; e o estudo dos pequenos navios de 80, 90 e 100 toneladas e das suas cargas a granel é muito menos sugestivo que o das enormes carracas da Carreira da Índia ou dos grandes (não tão grandes quanto isso, valha a verdade) galeões castelhanos atestados de especiarias, de riquezas orientais e de tesouros de ouro, prata, diamantes e esmeraldas. E todavia, aquelas redes movimentaram dezenas de navios, anualmente, em diferentes portos e junto de variados agentes de distintas nacionalidades, escrevendo a história quase desconhecida do processo de afirmação das empresas de navegação europeias da Época Moderna.

Gentil da Silva seguiu uma linha tradicional da historiografia portuguesa: procurando ligar a actuação das firmas que estudou à centralidade da praça de Lisboa nos negócios do Reino. Não que isso possa ser desmentido; porém, a sua análise diminui aquela que parece ser uma evidência em toda a correspondência dos mercadores que, no seu todo, demonstra claramente que o desenvolvimento da economia atlântica dependeu muito da articulação entre os portos e os mercadores que a construíam. Lapeyre, por seu turno, reduz as informações sobre portos a generalidades e algumas expressões de senso-comum que a historiografia portuguesa do seu tempo não esclarecera, por exemplo, afirmando que o Porto era um espaço portuário sem expressão e que se limitava a exportar vinho, condição que só mais tarde se verificaría.

Outra linha de investigação secundarizada – e que o riquíssimo arquivo Simón Ruiz, complementado pelos registos portuários, permite esclarecer – é a da verdadeira dimensão das relações entre Portugal e Castela, ou melhor, das relações entre Portugueses e Castelhanos no dia-a-dia do devir comercial e da circulação entre os portos e as feiras. Dimensão que, como se sabe, é ‘contaminada’ há muito tempo, por noções de rivalidade que a documentação, a cada passo, desmente. Sabemos que durante muito tempo o período da União Dinástica foi interpretado como de anulação da ‘nacionalidade’ portuguesa, e essa é ideia que ainda corre em alguma literatura, felizmente cada vez menos¹³.

¹³ Uma aproximação diferente, que procura fazer a revisão destes conceitos tradicionalistas, e, como referido na *Introdução*, que procura «fazer um balanço das mais recentes investigações sobre o Portugal dos Áustrias», interdisciplinar e agregando historiadores de várias nacionalidades que estiveram envolvidas nesse processo, na obra *Portugal na Monarquia Hispânica. Dinâmicas de Integração e de Conflito*, Pedro CARDIM, Leonor FREIRE COSTA e Mafalda SOARES DA CUNHA (orgs.), S/I [Lisboa], Centro de História

Os arquivos comerciais contrariam-na. A administração portuária, os rumos da política expansionista e ultramarina, a vida das comunidades marítimas, foram decididos em português e ao sabor dos interesses de cada momento. O que há a sublinhar –e que normalmente é esquecido– é a dependência, e interdependência, que ao longo dos séculos XVI e XVII se aprofundou em vários domínios da vida peninsular, sobretudo ao nível económico, por escolha e opção dos mercadores mais dinâmicos. E mesmo quando os critérios políticos da Coroa castelhana impuseram limitações ao livre-trânsito de navios rivais de Castela pelos portos portugueses (ingleses, holandeses e zelandeses, por exemplo), o recurso a expedientes como as bandeiras de conveniência ou o puro e simples conluio ressolveram a questão¹⁴.

Um exemplo significativo. Em estudo clássico, porém valioso, em que descreve as condições económicas do Reino português no século XVI, Virgínia Rau analisa a dependência da Coroa face aos financeiros europeus, insistindo que ela era particularmente evidente em relação aos italianos e alemães¹⁵; contudo, as listas que apresenta sobre financiadores da Coroa portuguesa não reflectem essas afirmações; dos 95 nomes apontados 49 são castelhanos, 18 são italianos, 14 alemães e 11 franceses e 6 portugueses¹⁶.

Assim, tanto Virgínia Rau como Gentil da Silva, autores de obras fundamentais (e hoje ainda de consulta e reflexão obrigatórias) ‘colam’ talvez demasiado a estratégia dos mercadores à do ‘Estado’. E hoje começa a parecer-nos evidente que eles se procuravam, cada vez mais, libertar dessa influência e, mesmo, dos destinos económicos do poder central, sem que isso possa ou deva ser interpretado como uma anacrónica postura neo-liberal¹⁷.

De qualquer modo, a correlação económica entre os dois Reinos era inevitável quando se registou, naquele período, uma partilha de espaços e de interesses na área atlântica e de consolidação da sua economia. Desde muito cedo, e esse é um dos pontos fortes que esta investigação pretende afirmar, houve uma participação vigorosa dos mercadores e redes dos portos atlânticos

de Além-Mar (e outros), 2013. Ver também o contributo espanhol de BOUZA ALVAREZ, Fernando, *Portugal en la Monarquía Hispánica (1580-1640). Felipe II, la cortes de Tomar y la génesis del Portugal Católico*, Madrid, Universidad Complutense, 1987.

¹⁴ BARROS, Amândio Jorge Moraes, *Porto: a construção de um espaço marítimo no início dos Tempos Modernos*, Lisboa, Academia de Marinha, 2016, p. 398, 417.

¹⁵ RAU, Virgínia, *Estudos sobre história económica e social do Antigo Regime*, Lisboa, Presença, 1982.

¹⁶ Idem, *ibidem*.

¹⁷ De resto, é impossível ignorar o peso do poder central e, mesmo, da relação que se estabeleceu entre ele e os mercadores; em vários estudos tenho vindo a analisar essa relação, notando, por exemplo, que por variados motivos, a própria rede de Simão Vaz participa no pagamento à tropa filipina no Entre Douro e Minho e Galiza, e os seus filhos, Henrique e Manuel Gomes da Costa actuam como contratadores em áreas da armação ultramarina (chechendo a financiar expedições à Índia), no início do século XVII. BARROS, Amândio Jorge Moraes, *Redes e portos*, no prelo.

portugueses nas Índias de Castela, tanto a partir de Sevilha como nos próprios espaços ultramarinos tutelados por Castela; muitos mercadores do Porto, de Viana, Lisboa e de outros centros marítimos nacionais estão no Peru, em Cartagena das Índias e em Vera Cruz, por exemplo, e, neste último caso, com ligação directa à prata e aos circuitos do galeão de Manila, com consequências que ainda estão por apurar em toda a sua dimensão. Não por acaso, a rede de Simão Vaz, do Porto, tinha ali representantes. Partilha de interesses e intervenção portuária que ajuda a esclarecer, ainda, a integração da economia atlântica portuguesa nos complexos económicos gerados na Península Ibérica¹⁸.

Desta forma, mais do que de rivalidades (que, em todo o caso, se verificaram, alimentadas por algumas elites sociais e políticas), parece ter-se desenvolvido um relacionamento de colaboração que marcou, acima de tudo, as relações entre os agentes ibéricos nesta primeira Idade Global. De resto, basta percorrer o correio diplomático trocado entre Lisboa e Madrid, ao longo de todo o século XVI, para nos inteirarmos do facto de que a coincidência de interesses, e a defesa desses mesmos interesses, promoveu políticas comuns e cooperativas, seja no caso das armadas de guarda costas e das Ilhas, seja na livre utilização de portos por navios dos dois reinos. Mas esta atitude é ainda mais evidente quando deslocamos o foco de análise das relações diplomáticas, políticas e dos poderes centrais – que defendiam interesses específicos e, conforme as conjunturas, decretavam proibições, bloqueios, confiscos, etc. – para o estudo dos portos e dos interesses dos grupos mercantis privados. Que, pela essência da sua actuação, tinham muito mais interesse na colaboração do que na rivalidade. Colaboração que, de resto, perpassa por toda a correspondência trocada entre a firma Ruiz e os mercadores portugueses, antes e depois de 1580, embora o estudo do estilo e conteúdo discursivo destas cartas, neste domínio, esteja por realizar.

2. REDES E NEGÓCIOS

Num livro já clássico, editado por Felipe Ruiz Martín¹⁹ atribui-se grande parte da afirmação de Castela/Espanha ao papel dos portos de Sevilha, Barcelona e Bilbau, saídas naturais para o ultramar e para o litoral europeu. E isso

¹⁸ Tema pertinente, levantado por CARDIM, Pedro, *O governo e a administração do Brasil sob os Habsburgo e os primeiros Bragança*, in *Hispania*, 2004, LXIV/1, núm. 216, afirmado, na p. 125, «que subsiste uma certa dificuldade em articular a história do reino com a dinâmica registada nas possessões ultramarinas, notando-se, também, problemas na abordagem das várias parcelas do império de um modo sincrônico».

¹⁹ RUIZ MARTÍN, Felipe (coord.), *La proyección europea de la Monarquía Hispánica*, Madrid, Editorial Complutense, 1996.

explica que a generalidade dos portos ibéricos, portugueses incluídos, tivesse participado em bloco na projecção das economias peninsulares. No caso de Portugal, articulando-se entre si e, à semelhança do que acontecia com o reino vizinho com Sevilha, ampliando a relação com Lisboa, centro nevrálgico dos interesses mercantis nacionais, e onde, a certa altura e por motivos estruturais óbvios, as grandes companhias mercantis de todo o Reino estabelecerão representantes e sucursais.

Com estes mercadores de vocação atlântica e europeia, o comércio fez-se complexo e de muitas estratégias. Os Tovar, citados na abertura deste texto, dedicaram-se à exportação de pastel dos Açores e açúcar de São Tomé, bem como à exportação de sumagres do Douro, couros e sal, participando, também, na importação de têxteis e materiais pesados do Norte da Europa. Dinamizando, com isso, a marinha mercante europeia, pois, em mais de uma ocasião, fretaram urcas flamengas (ainda em meados do século e daí em diante, dado importante para a história do transporte oceânico de mercadorias portuguesas), caravelas e naus do Porto, naus de Vila do Conde e outras «naus e navios» que afirmavam serem seus (isto é, de propriedade de ocasião, em parceria, como era regra nos mercadores desta geração) em diversas viagens, numa espécie de divisão de tarefas marítimas, fazendo circular as mercadorias por portos europeus como o Porto, Vila do Conde, Viana, Lisboa, Londres e Antuérpia, e estabelecendo agentes e correspondentes em todos estes portos²⁰.

Por outro lado, as suas transacções envolviam «letras e comissões» e pagamentos a vários capitalistas: Jusias da Rocha e Diogo Fernandes em Viana, João Fernandes e Henrique Rodrigues do Porto; passaram letras para Antuérpia que se sabe terem sido pagas aos genoveses Mice Ambrósio e a João Donato. Nas companhias de «conta a parte», ou seja, fora da sua rede comercial, essas empresas conseguiram financiamento em Castela junto de Alonso de Maluenda e Diego Ortega, por intermédio de Henrique Gomes, do Porto, e de outros banqueiros. E do mesmo Reino de Castela, desde as feiras de capitais com quem cada vez mais os mercadores se familiarizavam, transferiram dinheiro para a Flandres por intermédio de Duarte Álvares, Vilhegas e Jorge Fernandes.

Muito mais haveria a dizer sobre esta companhia, uma das primeiras do Porto a ter expressão internacional e a movimentar avultadas quantidades de dinheiro e de câmbios. Mas as ligações entre este centro portuário e Simón Ruiz foram muito mais fortes através da rede Gomes/Vaz/Gomes da Costa, estabelecida na segunda metade do século XVI. Com ela, podemos acompanhar a evolução dos negócios e o triunfo da economia atlântica.

²⁰ Não se sabe muito mais sobre as operações desta rede mas é provável que, à semelhança de outras de que aqui se fala, usassem os portos do litoral bretão e normando e, de certeza, portos do Mediterrâneo onde também havia trato contínuo e interessante.

Em 1557, o seu fundador, Henrique Gomes, tinha sociedade com mercadores castelhanos em Anvers, Diego de Alla e Francisco de San Vitores que ali moravam, e com o já citado Alonso de Maluenda e Cristobal de Alla, em Castela. Foram os dois primeiros, Diego de Alla e Francisco de San Vitores a receber um navio carregado de pastel que este mercador lhes enviou dos Açores, fazendo-o acompanhar de seu sobrinho, Simão Gomes, estante em Anvers. O rendimento destes pastéis (mais de 45 cruzados) chegaria à cidade em poder do mestre do navio, numa prova das múltiplas funções que os agentes de navegação desempenhavam nesta primeira economia global, e numa informação interessante sobre arrecadação de dinheiro para os cofres da firma, depois reinvestido noutras operações ou depositado em conta aberta em Medina del Campo, Lyon ou noutra praça conveniente.

Como Sevilha, que importava a estas redes por variados motivos, entre os quais ressaltava o tráfico de escravos, a Flandres constituía o destino preferencial destas firmas. Percurso esperado, herdado da Idade Média e tão interessante a portugueses como a castelhanos, que aí constituíram colónia de mercadores fortíssima²¹. Simão Vaz tinha aí uma verdadeira casa estabelecida e valia-se de outros representantes; mas, a este propósito, cite-se também o caso das redes de Garcia Gomes Vitória e de Diogo Bentalhado, igualmente presentes em Sevilha.

Ambos datados de 1556 (Setembro e Outubro, respectivamente), representam a história desconhecida das redes portuguesas no reino vizinho e a sua participação tanto no comércio interior de Castela como no trato das Índias. No primeiro caso, Garcia Gomes nomeia procurador o seu sobrinho Gomes de Medeiros para cobrar de seu irmão, Bento Vaz, morador em Sevilha, o rendimento dos panos e mercadoria que Jorge Vaz, também seu irmão, lhe enviava de Medina del Campo e de Segóvia para ele vender em Sevilha²².

No segundo caso, Diogo Bentalhado, abastado mercador do Porto e pai do conhecido Manuel Henrques, futuro correspondente de Simón Ruiz e de muitos mercadores portugueses em Anvers, nomeia procurador o mesmo Bento Vaz, de Sevilha, para cobrar as fazendas e dinheiros que seus filhos Henrique e Fernão Garcês «mandam ou mandaram ou mandarem por qualquer

²¹ CASADO ALONSO, Hilario, «Las colonias de mercaderes castellanos en Europa (siglos XV y XVI)», in CASADO ALONSO, Hilario (coord.), *Castilla y Europa: comercio y mercaderes en los siglos XIV, XV y XVI*, Burgos, Diputación Provincial de Burgos, 1995, p. 15-56. Hilario Casado Alonso, a quem devo agradecer a minha participação neste livro, tem obra imensa neste domínio da investigação histórica, constituindo, como tal, referência obrigatória.

²² Manuel Fernández Chaves vem estudando a figura de Bento Vaz e revela (confirmando aquilo que se detecta na documentação portuária do Porto) a imensidão dos seus interesses – bem como os dos mercadores que ele representava – em que pontificava o referido tráfico de escravos.

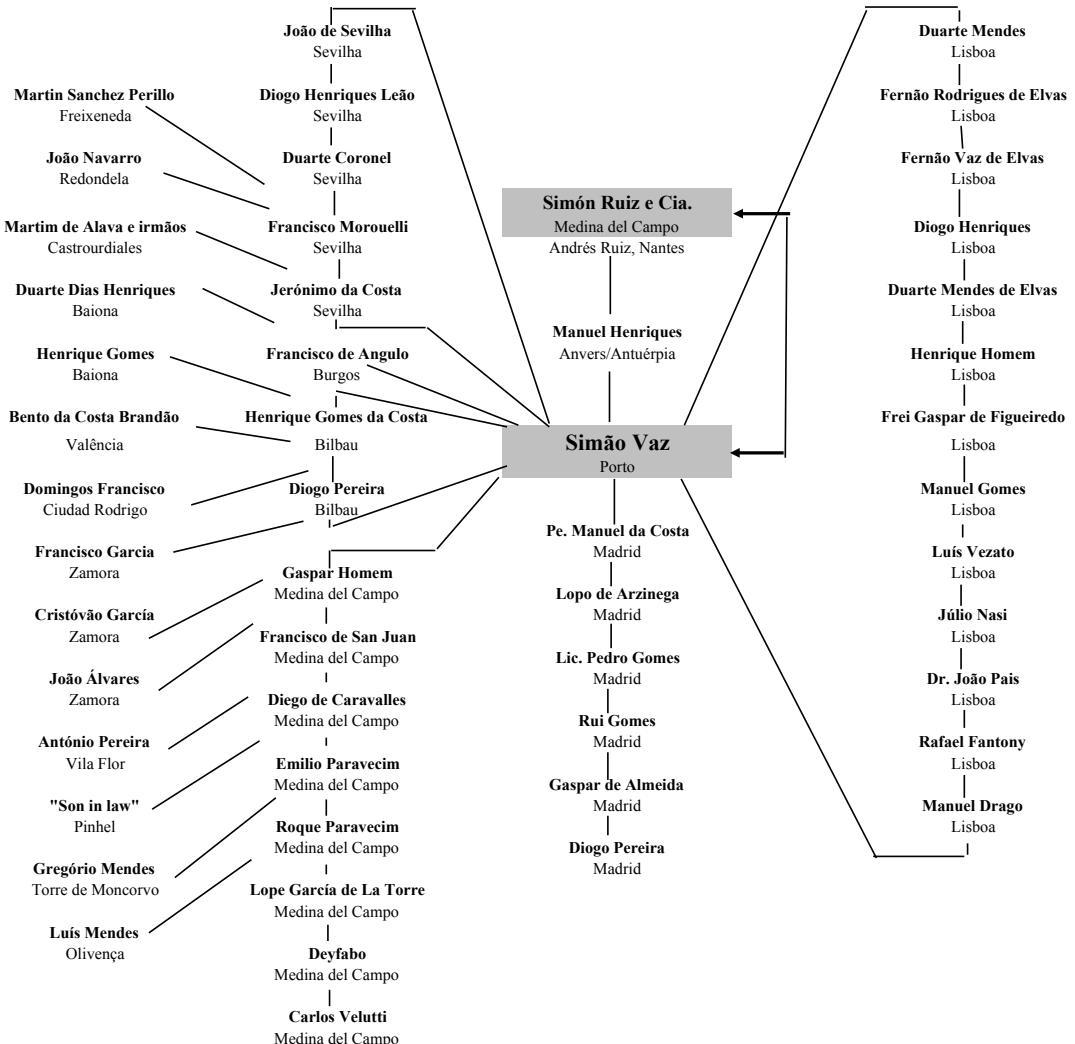
pessoa e por qualquer via, principalmente 250 pesos de ouro em barra de prata que Henrique Garcês mandou por Gabriel Luís, português, que veio agora da Cidade dos Reis (primeira fundação de Lima, Perú, em 1535)», e outros rendimentos que das Índias lhe costumam ser enviados.

Este dado pode ter algum significado para quem conhece a correspondência comercial de Simón Ruiz. E possam estas informações preencher o vazio que se vê na generalidade dos mapas que representam o espaço português quando tratam da história dos seus empreendimentos comerciais, marcando unicamente Lisboa. Além disso, quem conhece a documentação de Simón Ruiz identifica facilmente a importância que Manuel Henriques alcançara na Flandres. A qualidade dos contactos que instituiu e os negócios em que esteve envolvido fizeram dele o representante preferido de inúmeros mercadores de Lisboa e de praticamente todos os portugueses, que não deixam de lamentar a sua morte, em princípios dos anos de 1590, elogiando a sua descrição e a forma competente como lidava com todos os tratos que envolviam os seus conterrâneos, sobretudo na ligação com os banqueiros de Castela, de Paris, de Roma e, claro, da Flandres. Formou-se como mercador na sua cidade natal, o Porto, fez o seu tirocínio em Sevilha junto de Bento Vaz e Henrique Mendes, e acabaria por fazer fortuna (imensa, coisa que raramente percebemos) no trato de mercadorias em Castela e nos primeiros negócios das Índias, do Peru, como vimos neste caso, e sobretudo na Flandres, onde ficaria até morrer.

Muitos destes movimentos diluem-se na grande posta-restante que é a dos mercadores portugueses. Que por vezes têm casa no Porto ou em Viana, mas preferem mover os dinheiros e os créditos por via de Lisboa. Por isso, quando contabilizamos as cartas do arquivo de Simão Ruiz, devemos tomar alguns cuidados, designadamente a identidade do remetente ou ainda o local onde ele efectivamente concentra os seus negócios. Portanto, só o estudo do conteúdo destas cartas, a sério, sistemático, poderá resultar num quadro mais consentâneo com a realidade. Caso de Manuel Gomes da Costa, filho de Simão Vaz, que na década de 1590 se fixou em definitivo em Lisboa; no entanto, o essencial das cartas que escreveu a Ruiz nesse tempo dizia respeito, em grande medida, aos negócios que tinha em sociedade com o pai, logo, no Porto.

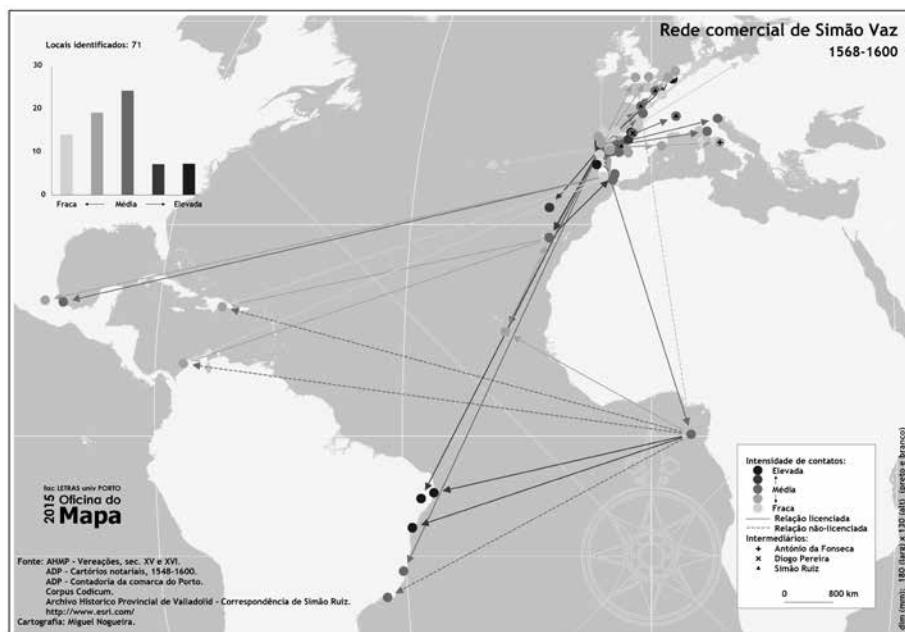
A projecção espacial e a identificação da maior parte dos membros da rede pode ajudar a perceber esta ideia:

Rede comercial de Simão Vaz, Porto, 1568-1600 (principais correspondentes)



Coloquemos as coisas no seu devido lugar. No arquivo Simón Ruiz, entre cartas comerciais e letras de câmbio, o peso de Lisboa é avassalador e incomparavelmente superior ao de quaisquer outras terras portuguesas. Por exemplo, as cartas de Lisboa rondam as 10.500 ao passo que as do Porto, segunda cidade mais representada, não ultrapassam as 600, quase tantas como as do resto do Reino. É escusado detalhar as razões que justificam estes números. No entanto, a estrutura do comércio, em rede, deve levar-nos a tomar cautelas e preferir um discurso mais qualitativo, em vez de dissertações quantitativas.

De qualquer modo, e com estas limitações em mente, vejamos como se estendeu a rede de negócios de Simão Vaz e dos seus sucessores²³.



3. MERCADORES E FEIRAS DE CASTELA

O que se segue é uma breve selecção de casos de mercadores portugueses que recorriam às feiras de Castela para financiar a sua actividade, negociar com letras e câmbios, cobrar seguros marítimos e movimentar mercadorias²⁴.

Em 1550 registam-se várias operações que provam a internacionalização do comércio da cidade e fazem uso das feiras. Jorge Fernandes, escrivão dos Contos, contraiu empréstimo que prometeu ressarcir em mercadorias, a pagar «nas feiras de Castela». A Vicente Novais devia-se dinheiro de tratos variados (negociava, em simultâneo, na Índia e no Atlântico) que deveria ser entre-

²³ In BARROS, Amândio Jorge Moraes, «Northern Portuguese Networks and the Geographies of Trade in the Early Modern Period», in CRESPO SOLANA, Ana (ed.), *Spatio-Temporal Narratives. Historical GIS and the Study of Global Trading Networks (1500-1800)*, Newcastle upon Tyne, Cambridge Scholars Publishing, 2014, p. 128.

²⁴ Sobre a importância destas feiras, ver: LORENZO SANZ, Eufemio (coord.), *Historia de Medina del Campo y su tierra*, 3 vols. Ayuntamiento de Medina del Campo, Junta de Castilla y León, Consejería de Educación y Cultura: Diputación Provincial de Valladolid, Caja de Ahorros Provincial de Valladolid, 1986.

gue aos seus correspondentes «nas feiras de Castela». Jorge Vaz, banqueiro da cidade, passou um crédito para Teodósio Henriques usar em Sevilha, que este devia levantar em Medina del Campo. Por seu turno, António de Freitas, Francisco Rodrigues e Pantaleão de Freitas tratavam na Flandres com Francisco de Montesa, Alonso de Midesvasquez, Juan Lopez Gallo e Antonio de Veja (Vega? Veiga?), correndo as letras dos negócios nas feiras de Villalón. O citado Jorge Fernandes, escrivão dos Contos, tinha um filho, João Fernandes, na Flandres, e os lucros do comércio que ambos faziam eram cobrados «nas feiras de Castela». António de Freitas, também já mencionado, repete negócio na Flandres com letras descontadas em Villalón. Por fim, e para fechar os registos desta década, Henrique Gomes negoceia com Cristóbal de Lomelin nas feiras de Toledo²⁵.

Fernão Lopes, mercador cristão-novo, morador na Rua de São Miguel, tinha um navio carregado de cereais que os franceses roubaram no Cabo de São Vicente em 1575. Fizera seguro em Burgos, praça a que todos os mercadores do Porto recorriam para este tipo de operação²⁶, e mandava-o cobrar «nas feiras de Castela»²⁷.

No mesmo ano, Francisco Bentallhado, associado à rede do Dr. Simão Lopes, cobrara «na feira de Maio», em Medina del Campo, 592.195 maravedis de seguros junto de Juan Lopez de Soto²⁸.

No fim desse ano de 1575, achava-se no Porto Francisco de Angulo, na qualidade de procurador de Francisco de Palma Carrillo, de Sevilha, a cobrar de Duarte Dias, mercador, 900.002 maravedis de letras de câmbio que este havia passado sobre Carrillo na mesma feira de Maio de Medina del Campo. O dinheiro foi avançado por outro mercador, Miguel Dias, com o produto da venda de açúcar do Brasil que chegara há pouco tempo, e ainda com uma apólice de seguro de 2 mil cruzados do citado Juan Lopez de Soto, sobre outro navio que naufragara²⁹.

Em 1576 houve problemas com letras remetidas por Duarte Dias, desde Medina del Campo. A quantia elevada envolvida era elevada, 1280 cruzados, e fora assegurada por Duarte de Leão, morador em Lisboa, com participação de Garcia Nunes, do Porto. Em Lisboa, a letra passara por Pedro de Molina, «caixeiro de Gonçalo Peres Martínez», e o problema foi resolvido pelo mercador Miguel Vaz, que era parte integrante do negócio³⁰.

²⁵ Todos estes dados em Arquivo Distrital do Porto – *Po1º*, 3^a série.

²⁶ CASADO ALONSO, Hilario, «El mercado internacional de seguros de Burgos en el siglo XVI», in *Boletín de la Institución Fernán González*, 1992/2, año 78, nº 219, pp. 277-306.

²⁷ ADP – *Po1º*, 3^a série, liv. 52, fl. 86v.

²⁸ Idem, fl. 96v.

²⁹ ADP – *Po1º*, 3^a série, liv. 93, fl. 43.

³⁰ ADP – *Po1º*, 3^a série, liv. 94, fl. 106.

Por fim, em 1591, Francisco Brandão, de Vila Flor, recebeu 23 letras de mercadores do Porto, entregues por Pedro Homem, para se pagar do anil que mandara vender a Segóvia, ficando o pagamento aprazado para «a feira da Quaresma»³¹.

Tal como referi no início desta parte do trabalho, trata-se apenas de alguns exemplos. Com cronologias anteriores a 1580 e à união dos reinos ibéricos, mostrando que a relação entre os mercados e os mercadores era ‘antiga’ e surgia, passe o exagero, como uma inevitabilidade para quem quisesse triunfar nos negócios. Deste modo, se em 1580 as elites portuguesas «não demoraram muito a perceber que, doravante, teriam de se mover num universo político muito mais complexo do que aquele a que estavam habituados»³², os mercadores há muito tempo que o faziam desenvolvendo uma grande familiaridade com os mecanismos mais avançados do comércio.

4. SIMÃO VAZ E SIMÃO RUIZ

Coincidiam no nome e nos negócios. Tiveram uma relação que durou cerca de 30 anos, entre aproximadamente 1568, quando Vaz aparece a negociar em nome próprio, e a morte de Ruiz em 1597. O mercador portuense morreria em 1600.

Trocaram correspondência regular, da qual chegaram até nós cerca de uma centena de cartas. Sem estas cartas ignoraríamos bastante do que era a vitalidade mercantil ibérica e europeia no século XVI³³. No caso de Simão Vaz, a ligação com Ruiz surgiu naturalmente, uma vez que o pai, Henrique Gomes, já era um correspondente da casa e terá introduzido o filho ao banqueiro burgalês. Que o aceitou e apoiou enquanto viveu. Deve dizer-se, contudo, que com Simão Vaz a relação entre ambos aprofundou-se muito pois aqueles trinta anos significaram o período de crescimento, rápido, da economia brasileira e este mercador integrou o grupo que inicialmente contribui (com o auxílio dos Ruiz e dos seus imensos recursos) para transformar o açúcar num produto de consumo de massas. Além disso, e em estreita conexão com esse processo, Simão Vaz e a sua rede (e não foram os únicos a fazê-lo) tiveram participação notada no tráfico de escravos africanos, que era o segmento mais exigente de todo o negócio atlântico.

Nas cartas encontra-se o que se esperaria encontrar numa correspondência entre dois homens de negócios experientes, que se conheciam bem, que confiavam um no outro, e que tinham interesses semelhantes.

³¹ ADP – *PoIº*, 3ª série, liv. 103, fl. 73.

³² CARDIM, Pedro; COSTA, Leonor Freire, e CUNHA, Mafalda Soares da, «Introdução», a *Portugal na Monarquia Hispânica*, cit., p. 9.

³³ Como nos explica, por estas mesmas palavras, Felipe RUIZ MARTIN, no seu texto *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, Editorial Crítica, 1990, p. 71.

Transferindo dinheiro, solicitando adiantamentos, em letras e créditos, pedindo «visitas» às contas correntes e rectificações de ‘pequenos’ erros na contabilidade, nomeando representantes, solicitando informações sobre preços e serviços (a venda de açúcar em Medina del Campo, por exemplo). Comentando a pobreza de um sócio a quem era preciso acudir, a falência de outro ou o engano de mais um; lamentando a morte de um correspondente, de um familiar ou de um amigo³⁴, ou interessando-se pelas guerras na Europa e discutindo as alternativas para as rotas dos navios que transportavam as suas fazendas.

Mas também desenvolvendo uma relação cortês. Quase de amizade. Alimentada pelas breves, mas significativas, menções à saúde dos familiares e dos próprios, pelos presentes que se trocavam, que podiam ser tão prosaicos como o envio de um pequeno barril de linguados em escabeche para satisfazer um prazer culinário de Simón Ruiz³⁵, ou ainda desejando-se as boas-festas por alturas do Natal³⁶.

5. OS MERCADORES E A NAVEGAÇÃO

Por outro lado, e como repetidamente tenho notado, esta é, essencialmente, uma página de história portuária. E assim, estes contactos instituídos nas feiras e nas praças bancárias, paralelamente à dinamização de circuitos marítimos e consequente integração da economia mercantil portuguesa, ‘forçaram’ uma modernização dos portos tanto na sua configuração como na sua capacidade de movimentação de gentes, navios e meios. Se os espaços foram organizados em função das novas solicitações, dos novos negócios, dos novos operadores, com consequências, até, do ponto de vista do urbanismo portuário, as marinhas mercantes evoluíram (fazendo desenvolver processos de construção naval – como Richard Unger nos deu a perceber em trabalho recente³⁷) para responder às exigências que lhes eram, agora, colocadas. As marinhas fizeram-se à imagem dos seus utilizadores. O navio deixou de ser um elemento distintivo da riqueza de um mercador, como nos séculos XIV e XV parece ter sido³⁸, e passou a ser

³⁴ Caso do falecimento do genro de Simão Vaz em Pinhel, ou a morte de Francisco Henriques, em Paris, assassinado, ou, mais tarde, a morte de Manuel Henriques na Flandres.

³⁵ Os linguados, ou azevias, foram pedidos por Ruiz a Simão Vaz em Fevereiro de 1589 e enviados, finalmente, por Lopo Nunes Vitória em Abril – e não foram fáceis de conseguir pois metera-se a Quaresma e o peixe desaparecia das lotas.

³⁶ As cartas de Simão Vaz a Ruiz em Archivo de la Real Chancillería de Valladolid – c-138 e 144.

³⁷ UNGER, Richard, «Shipping and Western European Economic Growth», in *International Journal of Maritime History*, 2006, XVIII, 2, p. 85-104. Sobre as diferentes fases de evolução e modernização de um porto atlântico neste período, ver BARROS, Amândio Jorge Moraes, *Porto: a construção de um espaço marítimo*, cit.

³⁸ Trabalho esta questão da propriedade dos navios há alguns anos e começo a chegar a algumas conclusões que podem matizar ideias tidas por definitivas sobre este tema: por exemplo, a existência de mercadores que são, essencialmente, armadores; a existência de mercadores que detêm a propriedade exclusiva do navio, mas também a referência a parcerias de exploração de barcos (que são mencionadas no século XV), apontando caminhos que a Época Moderna frequentará.

um utensílio de trabalho colocado ao serviço da comunidade mercantil. Um instrumento muito caro que obrigou à formação de parcerias de homens do mar para o possuir e gerir. Transformando estes homens em assalariados dos negociantes, e ainda tendo de competir com marinhas mercantes europeias em ascensão. Mais competitivas (no que à redução de custos parece ser evidente, com soluções navais, a urca, por exemplo, que exigiam menos mão-de-obra a bordo e levavam menos madeira a construir³⁹) e com comunidades marítimas mais numerosas que multiplicavam os efectivos navais colocados à disposição do comércio e atraíam os mercadores, cada dia confrontados com maiores necessidades de transporte; além disso, familiarizados com as águas do Norte da Europa, com as entradas de portos e mais capazes de gerir os conflitos no mar. Assim se explica o recurso ao transporte estrangeiro por portugueses, sobretudo depois da ‘descoberta’ do Brasil e da sua economia açucareira, no último quartel do século XVI⁴⁰.

O que se segue é um relato baseado na correspondência trocada entre Simão Vaz e Simón Ruiz nos finais da década de 1580; com ele, podemos acompanhar com detalhe um ano na vida de um mercador e essa relação com os portos e a navegação.

Porto, 29 de Dezembro de 1589. Simão Vaz e o seu sócio Diogo Pereira, bem conhecido em Castela e na casa Ruiz, escreveram para Valladolid ou Medina del Campo, apreensivos com as notícias que tinham e com as que não tinham.

Em primeiro lugar, temiam pela sorte do navio de Martin de Quartas, de Bilbau, que haviam mandado com um grande carregamento de açúcar a Nantes; sabiam que os mares andavam infestados de corsários ingleses e diziam que tinham escrito à sua encarregada de negócios naquele porto basco, a senhora Isabel de Araçola, para que tentasse deter o navio, impedi-lo de seguir para Nantes e vendesse o açúcar como pudesse em Bilbau.

Estavam também em suspenso à espera de um navio carregado de ferro que já lhes devia ter chegado da Biscaia; e como temiam pela sua sorte, estavam satisfeitos por o banqueiro burgalês lho haver segurado, em 1000 ducados, e Vaz desabafa: «que venha em paz». Mas as suas atribulações não ficavam por aqui: ainda aguardavam com expectativa pelos «navios de Ruão» e, mais ainda, por um galeão que trazia dinheiro e letras para a firma.

Mas logo em 1 de Janeiro, ano novo (que, de resto, começava a 25 de Dezembro) trouxe-lhes algum alívio. Nesse dia, o galeão franqueava a barra de Vila do Conde. Simão Vaz contava que ele «viera a bom salvamento, trazen-

³⁹ Trata-se de assunto que não me parece de todo pacífico e que começo agora a estudar, tendo como ponto de partida de análise o estudo comparado da dimensão das tripulações.

⁴⁰ Tratei este tema no estudo citado, *Porto: a construção de um espaço marítimo*.

do-lhe 1500 reales de prata»; Ruiz havia-o segurado em 3200 ducados, preço alto que se explicava pela instabilidade e falta de seguradores que quisessem arriscar, e, sendo assim, já podia cobrar as «alvíssaras» da apólice.

Em 25 de Fevereiro, nova boa notícia; ou menos má. Comunica que recebeu aviso, datado de 26 de Janeiro (o que nos dá para perceber a velocidade com que as comunicações corriam entre estes mercadores e os portos), de Martin de Quartas, que lhe escrevia de Bilbau. Que se fizera ao mar mas vira-se «obrigado a arribar com tempos contrários», mas que não tardaria a retomar a viagem, rumo a Nantes, pois «começavam a fazer bons tempos para navegar»⁴¹. E mandava-lhe ainda mais notícias. Afinal a ‘nau’ carregada de ferro que Vaz esperava era do seu pai, também chamado Martin de Quartas. Pluriactivo, como convinha; com afazeres que nem a ameaça de corsários e, já agora, a entrega urgente de um carregamento de ferro no Porto, faziam adiar; Vaz fora informado que o navio ainda não chegara porque o mestre «devia andar ao besugo em Castro Urdiales, pois era o tempo da pescaria». Ora, por causa do besugo, «recebia grande perda pois já teria vendido o ferro». Talvez no estaleiro do Ouro, que tinha navios a fazer para a Coroa, em época de reposição de efectivos navais à frota. Resignado, o mercador do Porto afirmava que «tudo se comporia» logo que ele chegassem. Entretanto, e mais confiantes com estas notícias, Diogo Pereira era enviado para Lisboa a fretar um navio que a companhia lá tinha para Bilbau. Trata-se, como se percebe por outras missivas, de negócios do filho e do futuro sogro, Pero Godines, em associação com esta firma do Porto.

Se eu reproduzisse todas estas cartas, quem me lê perceberia melhor esta tensão: em jogo estavam muitos milhares de ducados, maravedis e reales de prata, em mercadorias, letras e dinheiro vivo. Francis Drake e os seus parceiros eram um autêntico ‘pesadelo’ para estes homens; em Maio, Lopo Nunes Vitória, comentava assim as notícias que davam o corsário na Corunha, «a doze léguas de Muros», onde a sua firma tinha dois navios que lhe vinham de Bilbau: «quererá Deus destruir este herege, com que os cristãos se atrevam a navegar». Na altura, Drake comandava o *Revenge*.

Não apenas por estar mais animado, mas também porque o filho Manuel Gomes da Costa ia casar, Simão Vaz já contava estar também em Lisboa nessa

⁴¹ Nantes e Ruão (mais Bordéus) afirmavam-se como grandes praças portuárias, constituindo-se como centros alternativos (a Antuérpia, por exemplo), sobretudo tutelando os centros marítimos localizados nas suas proximidades, criando espaços de competitividade; além disso, eram centros de consumo e de distribuição; como parece ser evidente em Nantes, com um rio, hinterland e comunicações terrestres, as suas estruturas assemelhavam-se às do Porto e às outros portos europeus aqui citados; ver, entre outros, MICHON, Bernard, *Le port de Nantes au XVIII^e siècle*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2011, p. 15-16, e LE BOUÉDEC, Gérard, “Plurimodalité des transports et arrière-pays sur les littoraux atlantiques du XVI^o au XIX^o siècle”, in LEBAHY, Yves (dir.), *Le pays maritime. Un espace projet original*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2001, p. 29-37.

altura. Mas não estava. Porque um motivo de força maior se levantara; um motivo que esclarece as impressões escritas neste texto sobre o dinamismo destes portos, a força dos seus negócios e o modo como se articulavam, constituindo um verdadeiro complexo e mais-valia económica, um espaço portuário internacional e de dimensão global, que só com informações deste tipo podemos avaliar: a «cargação».

Como o próprio afirma, teve de adiar a viagem porque «sobreveio a cargação», ou carregação, isto é, a preparação do embarque das mercadorias, dinheiro, letras e correspondência nos navios que estavam prestes a largar amarras deste porto e de Viana. Nada mais, nada menos, do que sete navios afretados para Calais, Ruão e Hamburgo⁴²; além dos negócios em seu nome, Vaz tinha ainda a seu cargo os de associados e amigos de Lisboa que, cada vez mais, usavam Porto e Viana para os seus empreendimentos atlânticos. Provando ser mercador experiente e metódico, Vaz contava demorar 15 dias a retirar as coisas dos armazéns e a metê-las nas naus. Demorou 17.

Em nota voltava a dizer que não tinha notícias de Martin de Quartas, nem sabia se ele havia chegado a Nantes.

Ainda sobre as naus da *carregação*, diga-se que com elas podemos constatar alguns ritmos da navegação e do negócio. Do Brasil, e salvo exceções, os navios costumavam regressar entre Setembro e Dezembro. Como se vê, em Fevereiro, e em maus tempos para andar no mar, os açúcares já iam a caminho do norte da Europa. Sabemos por carta de Lisboa, do recém-casado Manuel Gomes da Costa, que as naus chegaram todas a salvamento ao destino, o que era «uma alegria» pois tanto o pai como ele «corriam muito risco nelas».

Passada a festa e o acerto dos negócios com o filho –sem nunca deixar de acompanhar os do Porto, conforme diz– Simão Vaz regressava a esta cidade em 22 de Abril. Na primeira carta que escreve a Ruiz começa logo por dizer que continuava sem saber da nau de Martin de Quartas, filho, em Nantes. Por outro lado, entrara no Porto Martin de Quartas, pai, com o navio e o tão esperado ferro; esperado em Dezembro, recorde-se, mas atrasado por causa da temporada do besugo. Por fim, «os seguradores deixavam de estar sob risco».

Mas como os negócios não paravam, Vaz requer ao banqueiro que lhe faça um seguro novo. Porque tinha açúcares em casa, que não seguiram em dois navios que «desta cidade foram para Calais», e pretendia vendê-los.

7 de Maio. Continuava sem saber de Martin de Quartas e da nau em Nantes. Se Simón Ruiz soubesse de alguma coisa, por favor, que o informasse.

⁴² O que pressupõe (e os negócios desta rede, mais os que se atribuem, logo em seguida, à de Diogo Pereira assim o comprovam) envio de mercadoria para as Províncias Unidas. Para os «rebeldes».

Em 16 de Julho recebeu as primeiras notícias sobre este navio e pensava que o problema estava resolvido. Os açúcares, e algodões, já haviam sido entregues em Nantes; o silêncio deveria-se ao facto de Andrés Ruiz ter sido preso na ocasião, o que perturbou a firma.

As boas notícias continuavam. O problema Drake também estava, de momento, resolvido, pois soube-se que a armada retirara quando «todos estavam com grande temor de o ver aqui tão perto». Em boa hora: «logo que saíram os ingleses fez Deus mercê que entrassem no Porto seis navios do Brasil, de Pernambuco e da Bahia, que são muito importantes para Lisboa e para esta terra e, Deus louvado», a Vaz lhe «tocava uma grande parte neles». Esperavam-se pelo menos outros tantos, de Setembro em diante. Simão Vaz tinha apólices em alguns desses navios; mas «não estava muito seguro» em relação a duas naus; e agora que a ameaça inglesa passara talvez não fosse difícil a Ruiz encontrar seguradores dispostos a fazer cédulas sobre esses navios a preços razoáveis, solicitando-lhe que lho conseguisse quanto antes e lho fizesse saber.

Havia problemas com o escoamento do açúcar. Vaz pedia ao amigo que lho tentasse vender em Valladolid ou Medina pois destes últimos navios recebera 100 caixas e teria muito mais do que isso quando viessem os de Setembro. Tratava-se de uma questão prioritária pois, em 9 de Maio, Manuel Henriques, informara-o desde Antuérpia, que «não se havia vendido em Hamburgo caixa de açúcar, nem mesmo em Antuérpia para onde tinham sido enviados açúcares por via do porto de Calais». Também tinha muito algodão em armazém.

E revelava uma nova tendência: que conseguira aliviar uma boa parte do *stock* vendendo 12 mil ducados de açúcar para Veneza por intermédio do filho Manuel, em Lisboa. Mostra, assim, como o Mediterrâneo continuava a estar nos horizontes destas geografias mercantis, apesar da complexidade das mudanças que se faziam sentir nesse espaço⁴³: «vender este açúcar foi muito bom pois assim se escusaram de navegar esses açúcares em tempo de tanto perigo para Hamburgo e para França para onde é muito difícil a navegação»⁴⁴. Estávamos a 22 de Outubro.

A fechar o ano, algumas confirmações e indecisões. Que o açúcar se vendia em Medina del Campo e, principalmente, em Itália. Que na Flandres não se vendia nada. E que ainda tinha esperança de saber mais algumas coisas daqueles que ficaram em Nantes. E uma notícia má: «que neste ano houve muitos navios perdidos, que os tomaram vindo do Brasil»; e nesses «lhe tocou uma parte da perda, que foi na nau *Bom Jesus*, mestre Bartolomeu Fernandes,

⁴³ FUSARO, Maria, *Political Economies of Empire in the Early Modern Mediterranean The Decline of Venice and the Rise of England, 1450-1700*, Cambridge, Cambridge University Press, 2015.

⁴⁴ Antuérpia já quase nem era opção, pois estava 'vedada' por causa das guerras do Norte, que chegaram mesmo a bloquear esse porto do Escalda.

em que tinha 42 caixões de açúcar sobre os quais tinha segurado Francisco de Bobadilla em Madrid 800 ducados». Começava um processo moroso, como eram (e ainda são nos nossos dias) todos aqueles que envolviam cobrança de seguros; Vaz acabaria por receber 600 ducados. Também falava de outro navio carregado de trigo que naufragara («que se perdera nesta costa»), pedindo-lhe o mercador Jerónimo Lopes o favor de Simão Vaz lhe tirar «as provanças» desse afundamento para se valer do remanescente do cereal, no valor de 300 reales; porém ele fora entregue pelo tesoureiro do Porto à redenção dos cativos, que o dera por «coisa deserta», isto é, sem dono, num processo de política de salvados bem conhecida. Ora, Vaz considerava que seria muito difícil recuperar esse dinheiro pois ninguém o fizera até então; confiante que o conseguiria exigiu, porém, pagamento pelo muito trabalho que o esperava.

Em 21 de Janeiro de 1590, confirma a nova tendência: o açúcar vendia-se muito bem no Porto para Livorno e Veneza.

Em 25 de Março «suplicava» a Ruiz que lhe enviasse, «se as tivesse, as cartas do senhor Andrés Ruiz, de Nantes, pois estava com pena por não saber o que se fez dos açúcares que ali deixou por conta dele Martin de Quartas, ainda que tenha aviso aqui no Porto, de que todos eles estavam vendidos». Contas de mercadores; algumas nunca foram safadas⁴⁵.

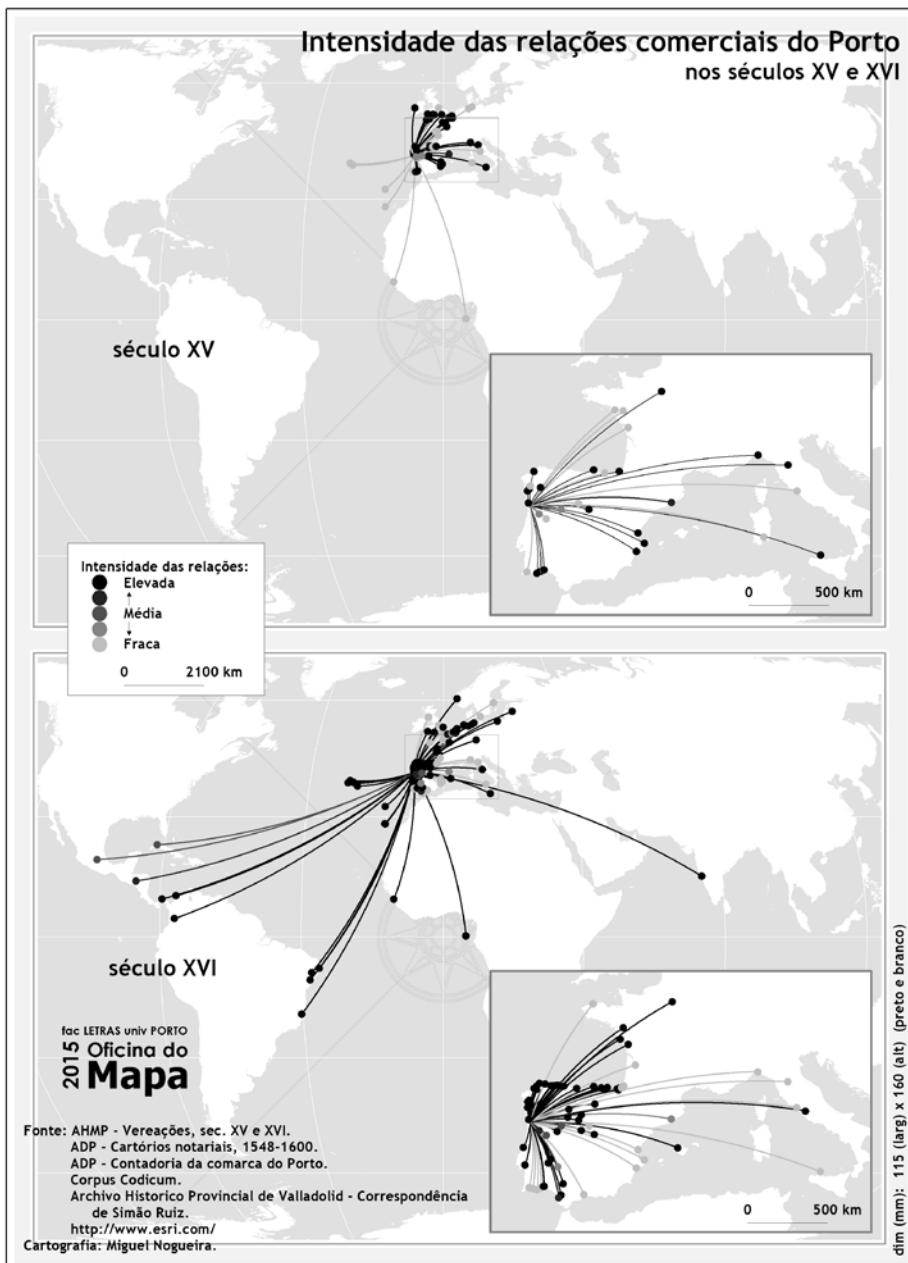
6. CONCLUSÃO

Comércio e navegação. Foram sectores prioritários para as redes comerciais, que em seu torno urdiram relações, fundaram alianças, delinearam estratégias, defenderam interesses e combateram a concorrência. Em livro acabado de aparecer ao público, David Alonso García fala-nos de «geografias comerciais»⁴⁶ e salienta o papel dos reinos ibéricos nesse processo. O mapa seguinte afina essa análise e desce ao nível local, dando conta como os negócios de uma cidade portuária evoluíram entre os séculos XV e XVI quando nela entrou em cena um novo grupo mercantil, o dos cristãos-novos, acontecimento marcante para a evolução económica da cidade.

Eis como homens envolvidos em comércios muito competitivos construíram uma geografia de negócios: tratando com pastel açoriano em conjunto com estratégias alargadas e contactos com os mercadores e financeiros

⁴⁵ Estas cartas de Simão Vaz (e a de Lopo Nunes Vitória) em Archivo Simón Ruiz ASR, CC, C, Caja 137.

⁴⁶ *Mercados y mercaderes en los siglos XVI y XVII. Una historia global*, Madrid, Editorial Síntesis, 2016.



burgaleses, dominando o trato açucareiro e algodoeiro das Ilhas e do Brasil e lançando as bases para empreendimentos noutras áreas, como o tráfico de escravos, as transacções com as Índias de Castela ou a própria finança.

Porém, apesar das conexões com a finança burgalesa e com os centros mercantis do noroeste europeu, com saliência para Anvers, importa salientar a capacidade de iniciativa individual destes agentes. Apesar das complementaridades que, de resto, procuraram, o comércio era feito a partir da cidade, por protagonistas da cidade e em função dos interesses julgados mais apropriados para os seus negócios. Isto também é válido para outros tratos. A acção das companhias mercantis na comercialização de pastel, de ferro, de bacalhau ou sal, no trato de escravos ou na contratação de navios, constituindo mesmo (ou pelo menos tentando fazê-lo) monopólios, induzindo formas de modernização do porto da urbe e da sua funcionalidade, de que vimos exemplos concretos, é bem prova dessa vitalidade e autonomia.

Foi o comércio atlântico que enriqueceu e tornou poderosos os mercadores cristãos-novos portugueses. E a história teve continuidade no século seguinte. A ponto de alcançarem uma posição forte no conjunto da economia ibérica da primeira metade do século XVII e, de algum modo, terem conseguido inverter a tendência que se notava quando os seus antecessores de Quinhentos iniciaram o seu percurso no trato. De tal forma, que, segundo afirma Michel Cavillac, «la insuficiencia del «pequeño capitalismo castellano» hizo que los únicos negociantes capaces de suplir a los genoveses [na década de 1620 e no âmbito das finanças públicas castelhanas] fuesen los judeoconversos portugueses»⁴⁷.

⁴⁷ CAVILLAC, Michel, «El discurso del *mercader* y sus incidencias literarias», in *Criticón*, 2014, 120-121, disponível en <https://criticon.revues.org/730>.

VII

COMERCIO Y FLUJOS FINANCIEROS EN LOS NEGOCIOS DE SIMÓN RUIZ¹

HILARIO CASADO ALONSO
Universidad de Valladolid

El estudio de los flujos financieros en la Europa del siglo XVI cuenta con una larga tradición historiográfica, ya que se considera que es un tema de enorme trascendencia para comprender la evolución de la coyuntura económica de dicha centuria. El movimiento de dinero lleva aparejado el análisis de los cambios, cuestión que ya en la época llamó la atención de numerosos tratadistas y canonistas. Pero, las más de las veces, lo que se ha estudiado es el propio funcionamiento del giro de las letras de cambio, el tipo de transacciones, el funcionamiento del sistema ferial, pero en muy pocas ocasiones el volumen de los movimientos de dinero que efectuó un mercader y/o financiero o algunas de las grandes compañías de la época. Otro tanto se puede decir de los libros publicados sobre las diversas cotizaciones de los cambios monetarios realizados entre las diversas plazas y ferias de la época preindustrial y contemporánea. Lo mismo se puede decir acerca de la información comercial y de la evolución de las técnicas comerciales².

¹ Este trabajo ha sido realizado dentro del Proyecto de Investigación del Ministerio de Economía y Competitividad «Poder, sociedad y fiscalidad al norte de la corona de Castilla en el transito del medievo a la modernidad» (Ref. HAR2014-52469-C3-3-P).

² ROOVER, Raymond de, *L'évolution de la lettre de change du XIV^e au XVIII^e siècle*, Paris, Armand Colin, 1953. CASSANDRO, Michelle, «Le fiere nell'economia europea medievale e della prima età moderna», en *Studi Storici Luigi Simeoni*, 2001, 51, pp. 9-27. CAVACIOCCHI, Simonetta (ed.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee secc. XIII-XVIII*. Firenze, Istituto Francesco Datini, 2001. FISHER, F. J., «Commercial Trends and Policy in 16th century England», en *The Economic History Review*, 1940, 10/2, pp. 249-260. VAN DER WEE, Herman, «La banque européenne au moyen âge et pendant les temps modernes (476-1789)», in VAN DER WEE, H., y KURGAN-VAN HENTERYK, G. (dir.), *La Banque en Occident*, Anvers, Mercatorfonds, 2000, pp. 71-263. DENZEL, Markus, *Handbook of World Exchange Rates, 1590 to 1914*, Farnham-Burlington, Ashgate, 2010. BOTTIN, Jacques, «Négoce et circulation de l'information au début de l'époque moderne», en LE ROUX, Michel (ed.), *Histoire de la poste. De l'administration à l'entreprise*, París, Éd. Rue d'Ulm, 2002, pp. 41-54. McCUSKER, John. J. y GRAVESTEIN, Cora, *The Beginnings of Commercial and Financial Journalism. The Commodity Price Currents, Exchange Rate Currents, and Money Currents of Early Modern Europe*, Amsterdam, Netherlands Economic History Archives, 1991. CASADO ALONSO, Hilario, «Los flujos de información en las redes comerciales castellanas de los siglos XV y XVI», en *Investigaciones de Historia Económica*, 2008, n.º 10, pp. 35-68. INFELISE, Mario, «La circolazione

El análisis de los movimientos de dinero entre diversos centros económicos, bancos y particulares es un tema muy espinoso, ya que, como señaló H. Lapeyre, el gran conocedor de las ferias castellanas y de muchas otras cosas, el cálculo de los cambios es tarea muy ardua³. Pero, como señalé en un anterior artículo mío⁴, saber cuestiones tales, ¿Cómo se financió el comercio internacional? ¿Cómo se transfería el dinero que se necesitaba? ¿Cómo se pagaban y compensaban las grandes operaciones mercantiles? ¿Cuál fue el volumen de dinero que manejó?, etc. son preguntas muy importantes y de cuyas respuestas se pueden obtener valoraciones de gran calado para entender el funcionamiento de la economía europea en el mundo preindustrial. A todo ello hay que sumar que toda operación de cambio —especialmente el exterior—, mediante letras o sin ellas, conllevaba una operación de crédito y, en muchas ocasiones, una especulación.

En nuestro caso voy a hacer dichas valoraciones a partir del análisis de los negocios de Simón Ruiz, ya que su voluminoso archivo, quizás uno de los más ricos de Europa para el siglo XVI, permite hacer dichas aproximaciones. A través de sus cartas, como de sus letras de cambio, pagarés, escrituras de pago, *listini*, balances, notas sueltas y, sobre todo, de su contabilidad, podemos reconstruir el día a día de su actividad mercantil y financiera de este personaje. Y, lo que ahora nos interesa, poder calcular los flujos financieros que movió hacia y desde el exterior de España. Aunque nuestro estudio está en un estadio muy inicial. Las cifras obtenidas nos muestran en gran volumen de dinero que manejó dicho hombre de negocios. Cantidad que son en muchos casos superiores a las que se han dado en los estudios de los pagos en el exterior por parte de la Hacienda hispánica, tema habitual en los trabajos que abordan, aunque marginalmente, los flujos financieros.

Por otro lado, comprender el funcionamiento financiero de la empresa Ruiz nos permite completar su conocimiento, ya que la mayor parte de la bibliografía existente se ha centrado más en los aspectos mercantiles que financieros, si dejamos a un lado su protagonismo en los asientos a la corona. Esta, al igual que otras de su misma época, centraba su actividad en la negociación de mercancías, pero otra de sus facetas —incluso en determinados momentos

dell’informazione commerciale», in FRANCESCHI, Franco, GOLDSCHAFT, Richard A. y MUELLER, Reinhold C. (eds.), *Comercio e cultura mercantile. Il Rinascimento italiano e l’Europa*, Vicenza, Fondazione Casamarca-Angelo Colla Editore, 2007, pp. 499-522.

³ LAPEYRE, Henri, *Une famille de marchands : les Ruiz. Contribution à l’histoire du commerce entre la France et l’Espagne au temps de Philippe II*. Paris, Armand Colin, 1955. (Edición española de C. MARTÍNEZ SHAW, Valladolid, Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura, 2008).

⁴ CASADO ALONSO, Hilario, «Circuitos comerciales y flujos financieros en Castilla a fines de la Edad Media e inicios de la Modernidad», en LADERO QUESADA, Miguel Ángel y otros, *Estados y mercados financieros en el Occidente cristiano (siglos XIII-XVI)*, Pamplona, Gobierno de Navarra, 2015, pp. 273-307.

de manera más destacada—era el giro y la especulación con los cambios. Tal faceta, mezcla de comerciante y financiero, no es exclusiva de Simón Ruiz, ya que era común a otros hombres de negocios castellanos y europeos. Por ello no se puede hablar propiamente, como a veces se ha hecho, que dicho personaje fuera banquero. Era, más bien, un gran mercader internacional, que, merced a su numerosa red de socios, clientes y conocidos, sumaba a sus negocios los derivados del giro de letras de cambio, lo que le reportó pingües beneficios. A estos sumó más tarde los del préstamo a la hacienda real, tal como señaló hace años el mismo H. Lapeyre⁵.

1. FUENTES Y METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DE LOS FLUJOS FINANCIEROS

Diversos son los modos de aproximación que hasta la fecha se han empleado para calcular los flujos financieros de algunas compañías europeas de los siglos XV y XVI. Todos ellos presentan dificultades, ya que seguir la pista del dinero, entonces como hoy, es muy complicado y resbaladizo.

El método más utilizado —si dejamos los análisis descriptivos y puntuales de tal o cual movimiento de dinero— o, al menos, el que ha obtenido mejores resultados es la cuantificación del número de letras que se han conservado de una empresa, bien a través de su rastreo en las fuentes notariales, especialmente sus copias en diversos procesos y también de sus protestos, o en los archivos particulares de algunas compañías que se han conservado, bien los originales o en los libros copiadores de letras de cambio. Esto exige una labor investigadora muy ardua, ya que para obtener unos resultados precisos y válidos hace falta cuantificar un número de dichos documentos que sea lo suficientemente amplio para obtener conclusiones. Cosa que no siempre es posible.

Tal sistema fue empleado por Françoise Bayard para estudiar los negocios de los Bonvisi, mercaderes banqueros de Lyon entre los años 1575 y 1629⁶. En su artículo demuestra el gran movimiento financiero que dicha compañía, una de las principales del centro lionés, tuvo mediante la negociación de letras de cambio procedentes de todas las partes de Europa (su cálculo se establece a partir del cómputo de 4.374 letras de cambio). Aunque su ámbito principal fue el mercado mediterráneo y sobre todo España (el 34,6 % de total de letras), representando Medina del Campo —o más bien Simón Ruiz— el 5,2 %. Este mismo sistema ha sido utilizado también en fechas recientes por Sara Costa

⁵ LAPEYRE, *Une famille de marchands*. Lapeyre, Henri, *Simón Ruiz et les 'asientos' de Philippe II*, Paris, SEVPEN, 1953.

⁶ BAYARD, Françoise, «Les Bonvisi, marchands banquiers à Lyon, 1575-1629», en *Annales. Économies, Sociétés, Civilisations*, 1971, 26e année, N. 6, pp. 1234-1269.

Pinto que analiza 9.242 letras de cambio, procedentes del Archivo de Simón Ruiz⁷. A partir de dichos datos establece diversas consideraciones acerca del movimiento cambiario del banquero de Medina del Campo en la segunda mitad del siglo XVI, destacando su protagonismo en el eje Lisboa-Amberes, establecido a partir de las ferias medinenses, al mismo tiempo que constata que la actividad de dicha plaza cambiaria fue mayor de lo que hasta ahora se había creído. Sin embargo, el análisis de estos dos investigadoras peca de un defecto fundamental, calculan el número de letras giradas, pero no su monto económico. Bien es cierto que tal cuantificación es muy difícil de establecer, ya que cada una de las letras se expresa en una moneda distinta y estamos ante tipos de cambios no fijos sino muy flotantes. Pero establecer la importancia de un eje respecto a otro, siguiendo exclusivamente el número de letras giradas, aunque nos aporta información, ésta es incompleta⁸.

Otro método de análisis de los flujos financieros ha consistido en estudiar el movimiento de una plaza financiera concreta. Sistema empleado para el análisis de determinadas ferias europeas como las de Amberes, Ginebra, Lyon, Besançon, Piacenza, Bolzano, etc.⁹ Para el caso español, dejando aparte las diferentes obras que tratan sobre Simón Ruiz o sobre la historia de la letra de cambio¹⁰, contamos con unos pocos estudios, como el de las ferias de Burgos

⁷ PINTO, Sara Maria Costa, *A Companhia de Simón Ruiz. Análise espacial de uma rede de negócios no século XVI*, Universidade de Porto, 2012 (Tesis Doctoral inédita). Esta tesis es complementaria de la de RIBEIRO, Ana Sofia Vieira, *Mechanisms and criteria of cooperation in trading networks of the first global age. The case study of Simon Ruiz network, 1557-1597*, Porto, Universidade de Porto, 2011.

⁸ En la tesis de Sara Costa Pinto hay otro inconveniente. Aunque el número de letras contabilizadas es muy alto y superior al de muchos otros trabajos publicados, éste sólo representa una cantidad mínima. Hemos de tener en cuenta que en el archivo de Simón Ruiz se han conservado más de 21.000 letras de cambio, a las que hay que sumar las contenidas en algunos libros copiadores de letras, cuya suma nos es desconocida.

⁹ ROOVER, Raymond de, *L'evolution de la lettre de change*; CASSANDRO, «Le fiere nell'economia europea», Cavaciocchi, Simonetta (ed.), *Fiere e mercati nella integrazione*; VAN DER WEE, Herman, *The growth of the Antwerp market and the European Economy (Fourteenth-Sixteenth centuries)*, Lovaina, University of Lovain, 1963; VAN DER WEE, H. y J. MATERNÉ, «Antwerp as a World Market in the Sixteenth and Seventeenth Centuries», in VAN DER STOCK, Jan (ed.), *Antwerp: Story of a Metropolis, 16th-17th Century*, Gante, 1993, pp. 19-31. BERGIER, Jean François, *Genève et l'économie européenne da la Renaissance*, Paris, SEVPEN, 1963. GASCON, Richard, *Grand Commerce et vie urbaine. Lyon et ses marchands (environ de 1520 – environs de 1580)*, Paris – La Haye, Mouton, 1971. Cassandro, Michelle, *Le fiere di Lione e gli uomini d'affari italiani nel Cinquecento*, Firenze, Baccini & Chiappi, 1979. GIOFFRE, Domenico, *Gênes et les foires de changes: de Lyon à Besançon*, Paris, SEVPEN, 1960. PEZZOLO, Luciano, y TATTARA, Giuseppe, «Uma fiera senza luogo»: Was Bisenzone an International Capital Market in Sixteenth-Century Italy», en *Journal of Economic History*, 2008, 68, pp. 1098-1122. MARSILIO, Claudio, *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure, Città del Silenzio edizioni, 2008. MARSILIO, Claudio, «O dinheiro morreu. Paz à sua alma danada». *Gli operatori finanziari del XVII secolo tra investimenti e speculazioni*, Palermo, Associazione Mediterranea, 2012. DENZEL, Markus, *Die Bozner Messen und ihr Zahlungsverkehr (1633-1850)*, Bozen, Athesia, 2005.

¹⁰ AGUILERA-BARCHET, Bruno, *Historia de la letra de cambio en España. Seis siglos de práctica trayecticia*, Madrid, Tecnos, 1988.

de 1601 a 1604¹¹ o el del movimiento financiero entre Sevilla y Besançon a finales del XVI¹².

Diferente es el procedimiento aplicado al estudio de los flujos financieros de las compañías mercantiles utilizando sus libros de contabilidad. Técnica empleada especialmente en Italia, donde la riqueza documental de sus archivos permite tal método¹³. Sistema que yo he intentado, aunque en menor grado, para el estudio de los movimientos de dinero de algunos mercaderes castellanos de fines de la edad media y de la primera mitad del siglo XVI¹⁴. Lo mismo ha hecho J. M. González Ferrando para el caso de 24 libros de la compañía de García y Miguel de Salamanca de 1545 a 1574¹⁵ y R. Rodríguez González para los negocios de Simón Ruiz de 1551 a 1561¹⁶. Método que se podía hacer con otras fuentes contables, como con el Libro de caja de Pedro de Quintanadueñas Torre de Brujas (1571-1576) o el Libro de caja de la compañía de Miguel de Zamora, Francisco de La Presa y Vítores Ruiz (1552-1566), conservados en el archivo del Consulado de Burgos¹⁷.

Tal posibilidad de análisis de los flujos financieros puede hacerse respecto a los negocios de Simón Ruiz, ya que se han conservado 169 libros, entre Libros diarios, Libros mayores y Cuadernos de ferias, Libros Borradores, Manuales y Mayores de Caxa, y Libros de Asientos, a los que hay que añadir numerosos Balances. Aunque hay algunas lagunas temporales, tal volumen permite analizar de manera minuciosa los movimientos comerciales y financieros de dicho hombre de negocios en cada feria y a lo largo de toda su vida empresarial. Pero dicha tarea se escapa de los límites de este trabajo. Yo este trabajo

¹¹ PHILLIPS, Carla. R., y PHILLIPS, William. D. jr., «The Castilian Fairs in Burgos, 1601-1604», en *Journal of European Economic History*, 1977, vol. 6, n.º 2, pp. 413-429.

¹² MARTÍNEZ RUIZ, José Ignacio, «Mercato creditizio e profitti del cambio per letteral le operazioni di cambio con patto di ricorsa tra Seviglia e le fiere internazionale de Bisenzio (1598-1622)», en *Storia Economica*, 2002, vol I, pp. 107-132; MARTÍNEZ RUIZ, José Ignacio, «The credit market and profits from letters of Exchange. Ricorsa Exchange operation between Seville and the Besanzon Fairs (1589-1621)», en *Journal of European Economic History*, 2004, vol. 33, n.º 2, pp. 331-355.

¹³ En este aspecto son destacables los magnos proyectos internacionales sobre la compañía de los Salviati (*Entreprise, Négoce et Production en Europe (XIVe- XVIIe siècles). Les compagnies Salviati* (<https://salviati.hypotheses.org/>) y la de los Borromei (GUIDI BRUSCOLI, Francesco, «Un progetto di digitalizzazione di libri contabili: il Borromei Bank Research Project», en *Innovare nella Storia economica: temi, metodi, fonti, Roma, 10-11 Ottobre 2016*, Firenze, 2016, pp. 571-589. <http://www.queenmaryhistoricalresearch.org/roundhouse/default.aspx>).

¹⁴ CASADO ALONSO, Hilario, «Circuitos comerciales y flujos financieros».

¹⁵ GONZÁLEZ FERRANDO, José María, *Los libros de cuentas (1545-1574) de la familia Salamanca, mercaderes e hidalgos burgaleses del siglo XVI*, Burgos, Diputación de Burgos, 2010.

¹⁶ RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, Ricardo, *Mercaderes castellanos del siglo de oro*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1995; RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, Ricardo, «La contabilidad de Simón Ruiz como fuente privilegiada de información económica», en SÁNCHEZ DEL BARRO, Antonio (ed.), *Simón Ruiz. Mercader, banquero y fundador*, Medina del Campo, Fundación Museo de las Ferias, 2016, pp. 107-127.

¹⁷ PEDRAZA PRADES, María Dolores, y BALLESTEROS CABALLERO, Floriano, *Catálogo de los fondos del Consulado del Mar de Burgos*, Burgos, Diputación Provincial de Burgos, 1991.

estudio los siguientes libros de contabilidad: 51 (Libro mayor de ferias de 1551 a 1554), 52 (Libro mayor de ferias de 1555 a 1556), 53 (Libro mayor de ferias de 1556 a 1558), 54 (Libro mayor de ferias de 1556 a 1559), 55 (Libro mayor de ferias de 1559 a 1567), 56 (Libro mayor de caja de 1560 a 1568), 63 (Libro mayor viejo de caja de 1568 a 1581), 74 (Libro mayor de caja de 1585 a 1592) y 75 (Libro de caja de 1592 a 1598). En ellos recopilo los datos que aparecen en las cuentas de «cambios», «dinero remitido», «dinero recibido», «dinero cobrado en feria» y en las particulares de algunos banqueros¹⁸. Ello nos ha dado —dentro de las imperfecciones y limitaciones de la contabilidad de la época¹⁹— un volumen enorme de información, que permite comprender el movimiento y evolución de los flujos financieros de Simón Ruiz. Pero como ya señaló hace años R. de Roover, el problema más arduo de toda la ciencia contable, aquél sobre el que los manuales se muestran tan lacónicos, porque supera el nivel de conocimientos elementales, es el del cambio exterior. De ahí que nuestras conclusiones son necesariamente provisionales.

2. COMERCIO Y FLUJOS FINANCIEROS EN LAS COMPAÑÍAS CASTELLANAS DE LA PRIMERA MITAD DEL SIGLO XVI

Antes de abordar el estudio de los movimientos de dinero por parte de Simón Ruiz hay que abordar los procedimientos mediante los cuales se transfería dichos capitales, ya que el comerciante y banquero medinense continúo con unas prácticas y técnicas heredadas de sus antecesores. Para transferir dinero al exterior se empleaban en la época diversos medios de pago: las transferencias en metálico, el trueque o compensación en mercancías y, sobre todo, la letra de cambio. Junto a éstos, están las transferencias hechas mediante compensaciones en los apuntes contables de los mercaderes y banqueros, mediante lo que son cambios ficticios. Todos ellos se emplearon de manera simultánea, variando uno respecto a otros dependiendo de la situación política y la coyuntura del comercio internacional.

El uso de estos medios de pago va intrínsecamente unido al empleo del crédito. Para comprender tal hecho hemos de tener en cuenta que estamos ante un mundo mercantil, donde la confianza era absolutamente necesaria. El mundo comercial de aquella época se caracterizaba, como es bien sabido, por la débil comunicación y la posibilidad de diferentes interpretaciones de los hechos. Son, en suma, las incertidumbres respecto a la duración del viaje, las

¹⁸ Archivo Simón Ruiz (archivo depositado en la Fundación Museo de las Ferias).

¹⁹ RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, *Mercaderes castellanos*, pp. 172-173.

condiciones en que llegaban las mercancías, el precio al que se debían de vender, el coste al que debían de comprarse las de los fletes de retorno, las cotizaciones de las monedas, los cambios, etc. De ahí la necesidad de que los diversos agentes se tengan confianza mutua, basada bien en el conocimiento personal o en los lazos familiares, bien por la pertenencia a una misma comunidad étnica o religiosa. No es extraño, pues, que dichas comunidades, agrupadas en corporaciones y naciones mercantiles, entre sus diversas funciones institucionales tuvieran como finalidad otorgar una buena reputación a sus miembros. De ésta, a título individual o colectivo, dependía que otros agentes mercantiles hicieran negocios con ellos, diversificando, pues, los riesgos y obteniendo ventajas de economía de escala y de diversificación frente a sus competidores. Es lo que la moderna teoría económica denomina como capital social²⁰.

Las transferencias de dinero, en oro y plata, eran frecuentes en la negociación internacional, aunque son muy difíciles de rastrear y comprobar documentalmente. Sin embargo, he comprobado algunos casos. Juan de Castro Mújica señala en sus cuentas tanto el transporte de remesas de monedas de Brujas a Amberes, como la ocultación de barras de plata en los fardos de lienzos que mandó desde los Países Bajos a Sevilla en 1534. Cargamentos de monedas en bolsas que, igualmente, empleó, a pesar de sus grandes riesgos, la compañía de Gonzalo Hernández de Palenzuela, Sancho Gallo, Pedro de Salcedo, Juan de Zornoza y Guillaume Tamisier, creada para la comercialización del pastel, para transferir dinero de Lyon a Toulouse en 1527 por medio de un empleado de la sociedad. Sin embargo, la información acerca de dichos envíos de dinero en metálico es muy escasa y no permite establecer conclusiones. A ello hay que añadir que todos los reinos de la época habían creado diversas legislaciones para impedir la saca de oro y plata en metálico. Oficialmente estuvo prohibida la saca de dinero metálico de Castilla hasta 1551 y, posteriormente, durante diferentes periodos, de 1560 a 1566, de 1583 a 1586 y de 1590 a 1593. Por ello, cuando estaba prohibida la saca había que recurrir a la ocultación y el contrabando, con lo que ello suponía para sus participantes. Como afirma H. Lapeyre, dicho delito era corriente en la época y el mismo Simón Ruiz estuvo procesado en 1559 por tal delito, siendo indultado a cambio de un préstamo de 2.500 ducados cuya devolución era difícil²¹.

²⁰ OGILVIE, Sheila, *Institutions and European Trade. Merchant Guilds, 1000-1800*, Cambridge, Cambridge University Press, 2011. GREIF, Avner, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons from Medieval Trade*, Cambridge, Cambridge University Press, 2006. DOOSSELAERE, Quentin van, *Commercial agreements and social dynamics in medieval Genoa*, Cambridge, Cambridge University Press, 2009. GELDERBLOM, Oscar y GRAFE, Regina, «The rise and fall of the merchants guilds: Re-thinking the comparative study of commercial institutions in premodern Europe», en *Journal of Interdisciplinary History*, 2010, 40-4, pp. 477-511.

²¹ LAPEYRE, *Un familia de mercaderes*, p. 43.

Un segundo medio de pago era el trueque, mediante la compensación en mercancías: un comerciante vendía un producto y era pagado con otro, parcial o totalmente. Sistema que he comprobado que empleó la compañía Pesquera-Silos en los años 1516-1523, la cual vendió parte de su lana por paños, sedas y tejidos de lujo, que, a su vez, exportó a Lyon, Nápoles, Roma y Castilla²². Pero donde está mejor documentada la utilización del trueque es en los dos voluminosos libros de contabilidad, de 1534 y 1535, del mercader de Brujas Juan de Castro Mújica. Tal información permite reconstruir con todo tipo de detalles todo el proceso y, al mismo tiempo, eliminar falsos tópicos sobre la exportación de la lana castellana a Flandes. Éste mercader estaba asociado, aparte de con sus familiares de Castrojeriz los Mújica, con la gran compañía burgalesa de los Maluenda, a través de Lope Pérez de Maluenda y Francisco de Maluenda, así como con la de los Castro de Burgos y de Florencia. Su principal actividad mercantil fue la importación de lana castellana hacia los Países Bajos, traficando en esos dos años con 3.556 sacas. Estas fueron vendidas al por menor a diversos pañeros (draperos) de los núcleos textiles del sur de Flandes: Courtrai, Ypres, Nieuwkerke, Poperinge, Audenarde, Armentières, Lille, Menin, Comines, Dranouter, Doornik, etc. Estos artesanos textiles pagaban parte de la materia prima en efectivo, pero otra en paños elaborados. Los empleados de la compañía llevaban dichos textiles de estas localidades a Brujas y desde allí a las ferias de Amberes y Bergas (Bergen op Zoom) para su venta final. Allí, su clientela fueron compradores holandeses y hanseáticos, que reenviaban dichos paños a los mercados del Báltico. Pero una parte de dichos tejidos fueron enviados a Italia a sus socios, los Castro de Florencia. Estos, a su vez, compensaron su valor con el envío hacia Amberes de alumbré blanco de Tolfa. De ahí que muchas de estas operaciones mercantiles no llevaran consigo transacciones de dinero en efectivo o el giro de letras²³.

Sin embargo, para la negociación de grandes operaciones el medio de pago y de transferencia de dinero el método más empleado por los grandes comerciantes castellanos y las compañías internacionales fue la letra de cambio o cedula de cambio²⁴. Utilizada especialmente en el gran comercio internacional y, de manera preferente, para hacer las transferencias de dinero entre las

²² CASADO ALONSO, Hilario, «Los negocios de la compañía Pesquera-Silos en Florencia en los inicios del siglo XVI», en GARCÍA FERNÁNDEZ, Ernesto, y BONACHÍA HERNANDO, Juan Antonio (ed.), *Poder, Sociedad, Fiscalidad: Castilla entre el cantábrico y el Duero. Siglos XV-XVI*, Valladolid, Castilla Ediciones, 2015, pp. 69-97.

²³ CASADO ALONSO, «Circuitos comerciales y flujos financieros», pp. 288-289.

²⁴ ROOVER, *L'evolution de la lettre de change*; DENZEL, Markus, «The European Bill of Exchange. Its Development from the Middle Ages to 1914», en CHAUDHURI, Sushil, y DENZEL, Markus A. (eds.), *Cashless Payments and Transactions from the Antiquity to 1914*, Stuttgart, Steiner Verlag, 2008, pp. 153-194. AGUILERA-BARCHET, *Historia de la letra de cambio*.

diferentes plazas europeas. Su uso en Castilla y en las ferias de Medina del Campo, Villalón y Rioseco fue muy habitual, ya que dichas villas fueron unos de los centros más importantes en la negociación cambiaria de Europa durante los siglos XV y XVI. Su engarce con las ferias de Brabante y de Lyon, amén de con diversas ciudades italianas, las convirtió en los centros de negociación de los envíos de dinero con Europa, en detrimento de otras ferias y plazas españolas y portuguesas. Los comerciantes las empleaban para transferir el dinero que se necesitaba para comprar las mercancías adquiridas en el extranjero. Pero, al mismo tiempo, dadas las características de los cambios en la época, estos instrumentos servían para financiar las operaciones comerciales. Negociaban las letras con otros mercaderes o recurrián a los servicios de los numerosos banqueros radicados en dichas villa feriales. De ahí que muchas veces estos instrumentos se confundan con los préstamos bancarios. De la misma manera, también era frecuente en los negocios realizados entre mercaderes que éstos recurriera a hacer sus pagos a través de cambistas, aunque desconocemos si dichas transferencias de dinero iban acompañadas de alguna forma de crédito y cuál era el interés más frecuente.

Sin embargo, la negociación cambiaria estaba en manos de unos pocos, que debían de estar muy bien informados. El giro de letras de cambio suponía no sólo una transferencia de dinero a un país distinto, con el consiguiente cambio monetario, sino un pago aplazado. De ahí que fuera un negocio arriesgado y sometido a vaivenes especulativos. En el caso castellano he comprobado que era no sólo una actividad practicada por los cambistas, sino por aquellos mercaderes que poseían conexiones internacionales. Por medio de ellas circulaba el documento, el pago y, sobre todo, la información acerca del tipo de cambio existente en cada momento y en cada plaza. De ahí que la documentación contable de estas grandes compañías mercantiles registre la negociación de letras de cambio como método de transferir dinero para pagar sus propios negocios, pero también de los ajenos. Aceptan sus letras a cambio de un correaje del 5 al 7 al millar, más la hipotética ganancia especulativa.

Un ejemplo de ello es lo que encontramos en la contabilidad de la compañía Pesquera-Silos de Florencia de los primeros años del siglo XVI. Aparte de sus negocios puramente mercantiles, la sociedad participó en el giro de letras de cambio, bien para sus propias actividades, bien a cuenta de otras personas. Así, entre los años 1517 y 1519 se contabilizaron el pago de 94 letras de cambio por valor de 58.739 ducados, 7 sueldos y 10 dineros. Una parte importante de ellas se emplearon para transferir dinero de Castilla a Florencia, Nápoles y Roma y viceversa, para así compensar envíos de cargamentos o enviar dinero a la corte apostólica para pagar dispensas o gestionar trámites de clérigos españoles. Pero otra porción de letras de cambio responde al juego de intercambios comercia-

les entre Italia y Flandes²⁵. Aquí, lo llamativo es que la vía no es directa, sino que se recurre a la plaza financiera de Lyon. En nuestro caso a la ayuda de sus socios, la banca de los Salviati de dicha ciudad francesa. En otros casos, los castellanos utilizaron también los servicios de los Gondi²⁶. Ese mismo sistema es el empleado en los años 1506 y 1512 por los mercaderes genoveses Galván Bonisegna y Pietro Benedetto de Bosigna, Agustín de Grimaldo y Agustín de Vivaldo para transferir dinero para la Colectaría de España en Roma mediante letras entre Italia y las ferias de Villalón, Rioseco y Medina del Campo²⁷. Años más tarde, tal práctica aparece en la contabilidad de los Gallo de 1527, donde se han conservado —aparte de las reflejadas en los asientos contables— copias de 39 letras de cambio libradas desde Flandes a Castilla por valor de 23.282 coronas²⁸. En el caso del mercader de Castrojeriz y Burgos, asentado en Brujas, Juan de Castro Mújica, del que se han conservado dos libros de contabilidad de 1535 a 1538, vemos cómo recurrió para transferir su dinero de Flandes a Castilla al empleo de 77 letras de cambio, que eran negociadas con otros mercaderes y banqueros residentes en las ferias castellanas²⁹. En suma, a través del giro de letras, bien para sus propios negocios, pero más a menudo para los de otros, los mercaderes castellanos movieron internacionalmente grandes sumas de dinero. Incluso, si comparamos tales cifras con las que se conocen respecto a los pagos internacionales de los préstamos de la Monarquía Hispánica, podemos afirmar que fueron superiores, ya que aquí solo cuento con datos de unos pocas compañías castellanas.

Pero, por otra parte, lo que es evidente es que el sistema ferial de Medina del Campo, Villalón y Medina de Rioseco funcionaba perfectamente desde finales del siglo XV. Un ejemplo de ello es la evolución del número de letras de cambio protestadas y que se conservan en los archivos de protocolos notariales y que han sido estudiados por D. Carvajal de la Vega y F. Hussein Abed Al-Hussein³⁰.

²⁵ CASADO ALONSO, «Circuitos comerciales y flujos financieros», pp. 294-296.

²⁶ DINI, Bruno, «Mercaderes españoles en Florencia (1480-1530)», en *Actas del V Centenario del Consulado de Burgos*, Burgos, Diputación de Burgos, 1994, pp. 343-346; PALLINI-MARTIN, Agnès, «La gestion et la maîtrise du temps et de l'espace dans la pratique marchande de la compagnie Salviati de Lyon autour de 1500», en *Mélanges de l'École française de Rome-Italie et Méditerranée modernes et contemporaines*, 2013, n.º 125-1; TOGNETTI, Sergio, *I Gondi di Lione. Una banca d'affari fiorentina nella Francia del primo Cinquecento*, Firenze, Olschki, 2013, pp. 70 y 92.

²⁷ CARRETERO ZAMORA, Juan Manuel, «La Colectaría de España en el siglo XVI: los mecanismos de transferencia monetaria entre España y Roma (cambios y créditos)», en *Hispania*, 2013, vol. LXXIII, n.º 243, pp. 79-104.

²⁸ CASADO ALONSO, «Circuitos comerciales y flujos financieros», pp. 296-298.

²⁹ CASADO ALONSO, «Circuitos comerciales y flujos financieros», pp. 298-299.

³⁰ AL-HUSSEIN, F. Hassan Abed, *Trade and Business community in Old Castile: Medina del Campo 1500 – 1575*, Norwich, University of East Anglia, 1982, p. 81. Los datos de Medina del Campo y Medina de Rioseco me han sido amablemente facilitados por David Carvajal de la Vega. Ver CARVAJAL, David, HERRERO, Mauricio, MOLINA, Francisco José, y RUIZ, Irene, *Mercaderes y cambiadores en los protocolos notariales de la provincia de Valladolid (1486-1520)*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 2015.

CUADRO 1		
LETRAS DE CAMBIO PROTESTADAS EN MEDINA DEL CAMPO		
años	letras	millones de maravedís
1509-1520	237	10,50
1521-1530	416	38,40
1531-1540	317	44,30
1541-1550	1.015	85,10
1551-1560	3.662	1.235,20
1561-1570	1.191	934,50
1571-1574	1.312	336,40
	8.150	

F. Hussein Abed Al-Hussein

LETRAS CAMBIO REGISTRADAS EN LOS PROTOCOLOS NOTARIALES DE MEDINA DEL CAMPO Y MEDINA DE RIOSECO					VALOR
año	protestos	pregones	información	total	maravedís
1512	2	0	0	2	59.560,0
1515	5	0	0	5	948.836,3
1519	58	10	5	73	5.657.589,7
1520	170	0	0	170	4.734.246,9
-	8	0	0	8	293.254,3
				258	11.693.487,1
					D. Carvajal de la Vega

3. LOS NEGOCIOS DE SIMÓN RUIZ

Estas cifras, así como las anteriores, nos muestran cómo la negociación feria por medio del giro internacional de letras de cambio no sólo estaba plenamente desarrollada en Castilla, sino que crecía constantemente. Igualmente, constatamos que la negociación cambiaria no estaba únicamente en manos de cambistas, sino que la mayor parte de sus agentes eran las propias compañías mercantiles. Estas, al disponer de socios y factores en diversas plazas europeas, aceptaban y/o emitían letras en una feria o ciudad para ser compensadas por sus correspondentes en las ferias de Castilla. En ocasiones, vemos que en tales operaciones intervenía un banquero, pero esto no era necesario en la mayor parte de las veces. Así pues, Simón Ruiz, al contar con una amplísima red mercantil y financiera extendida internacionalmente, se comportó en Medina del Campo durante la segunda mitad del siglo XVI de manera igual a lo que venían haciendo sus semejantes. Pero, antes de analizar sus movimientos cambiarios, conviene describir, aunque de manera breve, la evolución de los negocios de Simón Ruiz, siguiendo lo que sobre ello apuntó

su mejor conocedor, H. Lapeyre³¹. Actividades que hemos de enmarcar dentro de la estrategia mercantil de los mercaderes castellanos ya tenemos que situar a este personaje insertado en los negocios que sus familiares burgaleses, los Miranda, San Román, Santo Domingo, La Presa y Embito, habían iniciado desde finales del siglo XV.

La carrera de este mercader y financiero debió de comenzar en 1547, quizás al alcanzar su mayoría de edad. Sus inicios en Medina del Campo, donde debió de trasladarse desde su lugar natal de Belorado, aunque quizás pasando antes por Burgos, se remontan a 1550. En ese año aparece comerciando con lienzos de Nantes, que le enviaba su hermano Andrés Ruiz e Ybon Rocaz. Mercancía muy apreciada en Castilla, por lo que era uno de los productos más negociado en las ferias³². Negocios que practicaba individualmente o en sociedad con su hermano Vitores Ruiz y con Francisco de La Presa, Juan de Orbea y Francisco de Zamora, todos ellos pertenecientes a la red mercantil castellana. Sus resultados en esos momentos fueron variables, por efecto de las guerras. La firma en 1559 de la Paz de Cateau-Cambresis abrió expectativas favorables al comercio franco-español, que Simón aprovechó de manera adecuada incrementando sus operaciones. Se interesó, con resultados desiguales, en el mercado sevillano en sociedad con la gran compañía burgalesa de los Maluenda y en el de Ruán en sociedad con los Quintanadueñas. Pero lo más destacable es que en la década de los años sesenta Simón Ruiz participa ya de manera muy activa en el mercado de los cambios, pasando el negocio de las telas a un segundo plano. Hecho que ya fue destacado por Lapeyre y que he cuantificado en este trabajo.

Las turbulencias de los años 1569-1578 le afectaron de manera tangencial. Su anclaje en el comercio con la apertura de nuevos mercados, como el de Lisboa y de América, le permitió superar las dificultades de este periodo, caracterizado por el desorden ferial y las numerosas quiebras. Pero, al mismo tiempo, le permitió dar otro salto importante en su carrera: convertirse en financiero de Felipe II. La década de los años ochenta fue un periodo de relativa prosperidad para los negocios de Simón Ruiz, basada tanto en el comercio —especialmente con Flandes, Ruán, Lisboa y Florencia— pero sobre todo en la negociación de los cambios, ya que estamos en un periodo de estabilidad ferial y de abundancia de dinero³³. A partir de 1586, Simón deja de llevar

³¹ LAPEYRE, *Una familia de mercaderes*, pp. 39-52. La periodización establecida por Ana Sofia VIEIRA RIBEIRO, en su libro *Early Modern Trading Networks in Europe. Cooperation and the case of Simon Ruiz*, London, Taylor & Francis Group, 2015, pp. 38-106, es muy discutible.

³² CASADO ALONSO, Hilario, «Comercio textil, crédito al consumo y ventas al fiado en las ferias de Medina del Campo en la primera mitad del siglo XVI», en DE DIOS, Salustiano, INFANTE, Javier, ROBLEDO, Ricardo, y TORIJANO, Eugenia (coords.), *Historia de la propiedad: crédito y garantía*, Madrid, Servicio de Estudios del Colegio de Registradores, 2007, pp. 127-159.

³³ RUIZ MARTÍN, Felipe, «Las ferias de Castilla», en LORENZO SANZ, Eufemio (coord.), *Historia de Medina del Campo y su tierra*, Valladolid, Caja de Ahorros Provincial de Valladolid, 1986, Vol. II, pp. 267-299.

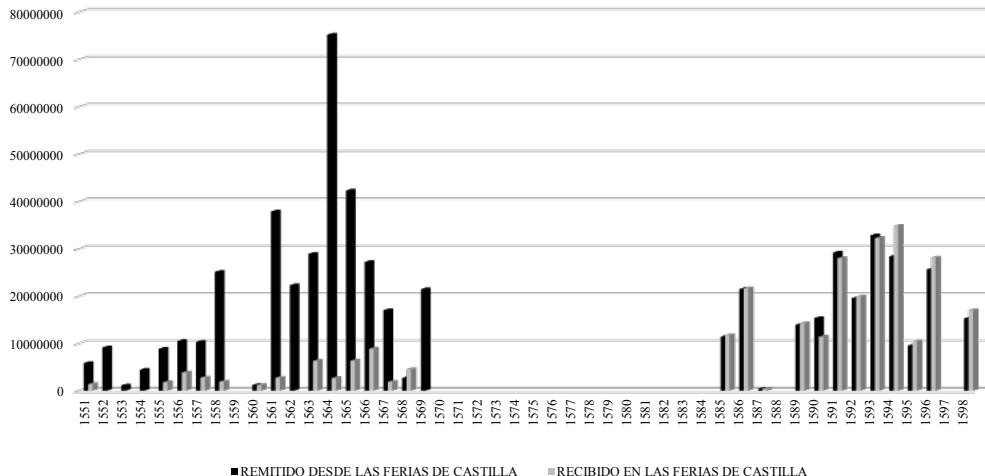
directamente sus negocios, delegando en su sobrino Cosme Ruiz, asociado con Lope de la Cámara. Los tres siguieron con la misma estrategia comercial y financiera. Pero, a diferencia de antes, ésta, aunque formalmente residía en las ferias de Medina, se desarrollaba en Madrid. Situación que se prolongará después de la muerte de Simón, acaecida en 1597.

4. LOS FLUJOS FINANCIEROS EN LOS NEGOCIOS DE SIMÓN RUIZ

Como señalé anteriormente, para analizar los flujos financieros que Simón Ruiz tuvo a lo largo de su vida empresarial me he valido de la documentación contable, recopilando los datos que aparecen en las cuentas de «cambios», «dinero remitido», «dinero recibido», «dinero cobrado en feria» y en las particulares de algunos banqueros. Tal método permite poder cuantificar y establecer la negociación cambiaria a lo largo de los años. Sin embargo, a pesar de la fiabilidad de los datos, ya que proceden de los documentos resultantes del control de la actividad empresarial, presentan varios inconvenientes, que conviene señalar. En primer lugar, sólo parecen los flujos financieros vinculados a la negociación de letras de cambio. Las otras formas de transferencia de dinero nos son desconocidas. En segundo lugar, aunque los asientos contables se anotaban anualmente, eso no significa que en algunas cuentas se agruparan los de varios años, ya que en esa época no existía aún la noción de cierre anual del ejercicio, sino que muchas de las operaciones mercantiles y financieras se cerraban al finalizarse totalmente. Hecho que nos obliga a ver más la tendencia de los flujos financieros que el movimiento puntual de un año particular. Por otra parte, el sistema contable prioriza unas cuentas sobre otras y, en consecuencia, determinadas plazas y ferias. En nuestro caso agrupa las operaciones en determinadas cuentas –las señaladas anteriormente–, mientras que es imposible seguir la pista a la negociación de letras de cada uno de los clientes en las decenas de miles de asientos existentes. Eso determina que aparezcan únicamente las principales plazas cambiarias. Hacia ellas o, mejor dicho, hacia sus agentes –mercaderes y banqueros– convergían las letras negociadas en otros nodos menores de la amplia red financiera y cambiaria que Simón Ruiz tenía extendida por la Europa de la segunda mitad del siglo XVI. De ahí que la geografía que presento sea parcial y muy sintética. Igualmente, hay que destacar que existen lagunas cronológicas en la contabilidad, lo que ha imposibilitado reconstruir todo el periodo. Y, finalmente, hemos de señalar que en los libros de contabilidad, que hemos manejado, apenas existen asientos referentes a los préstamos a la corona. Estos debían de contabilizarse en otros documentos distintos de los Libros de Feria y Libros de Caja. Investigaciones posteriores en el inmenso Archivo de Simón Ruiz me permitirán constatar esta circunstancia.

El movimiento de los flujos financieros que Simón Ruiz realizó en la negociación cambiaria, según consta en sus libros de contabilidad³⁴, aparece reflejado en el GRÁFICO 1.

**DINERO NEGOCIADO MEDIANTE CAMBIOS POR SIMÓN RUIZ
(maravedíes)**



Como se puede observar el dinero manejado por Simón Ruiz fue bastante elevado. Mientras que en la década de 1550 la media de lo negociado fue de 11 millones de maravedíes, en la siguiente el monto medio anual ascendió 31 millones de maravedíes. Eso corrobora lo afirmado por H. Lapeyre que señaló que, durante los primeros años de su carrera, Simón Ruiz se dedicó fundamentalmente al comercio de lienzos, siendo la mayor parte de los fondos que remitió fuera eran para el pago de sus compras³⁵. Pero, a partir de los años sesenta, se introdujo de manera progresiva y muy destacada en la negociación cambiaria, bien para sus propios negocios, bien para los ajenos,

³⁴ Los datos de los años 1551 a 1560 están tomados de RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, Ricardo, *Los libros de cuentas del mercader Simón Ruiz. Análisis de una década (1551-1560)*, Universidad de Valladolid, 1990 (Tesis Doctoral inédita), pp. 623-743.

³⁵ LAPEYRE, *Una familia de mercaderes*, p. 317.

actuando como intermediario en los cambios de muchos otros mercaderes en las ferias castellanas. Suponemos que tal trayectoria continuó en las décadas 70 y 80 para las que no dispongo aún de datos. Carencia que impide poder valorar un hecho muy importante en la historia feria de Castilla, como son las turbulencias de los años 1569-1578. A partir de 1585 se ve cómo la actividad cambiaria, ahora llevada por su sobrino Cosme Ruiz, era muy relevante, ya que la media anual estaba en torno a 39 millones de maravedíes. Aunque para comparar fielmente esas cifras con las anteriores hay que tener en cuenta la fuerte inflación de finales del siglo XVI.

Muy interesante es también comparar los montos de dinero remitidos desde las ferias de Castilla con los recibidos en ellas desde otras ferias europeas. Como se ve no hay compensación entre ambas operaciones. Esto es especialmente llamativo en el periodo 1550-1570, donde vemos que Simón Ruiz aceptó y giró más letras de cambio a pagar en las ferias extranjeras que las que pagó en las de Medina del Campo, Villalón y Rioseco. Las razones de ello hay que verlas, por una parte, en que Simón Ruiz, merced a la amplia red de socios y agentes que tenía extendida por Europa, aceptaba en las ferias de Medina letras de otros mercaderes y que debían de pagarse en Lyon, Besançon y Flandes. Aparte de las letras que giraba para comprar en el extranjero mercancías que importaba para Castilla, lo hacia para otros comerciantes españoles que se encontraban en la misma situación. Pero en este excedente de remesas para el exterior no solo hemos de ver el saldo negativo de la balanza comercial castellana, sino también la necesidad de muchos mercaderes y financieros que, ante la imposibilidad de sacar el dinero en metálico, tenían que recurrir a adquirir letras de cambio pagaderas en el extranjero. Situación que no ocurre a finales del periodo, en las décadas de 1580 y 1590, donde el saldo está más equilibrado. Los financieros de Felipe II, especialmente los genoveses, han conseguido numerosas licencias de sacas de dinero, sólo interrumpidas en momentos puntuales, y que revendían a muchos otros. A ello hay que sumar, la crisis económica de finales de siglo que hizo decaer el comercio exterior español, lo que hacía que el saldo de las remesas fuera más equilibrado.

Pero con qué plazas financieras cambiaba Simón Ruiz. Para ello he establecido tres cortes cronológicos y sus cifras las he representado en los GRÁFICOS 2, 3 y 4.

GRÁFICO 2

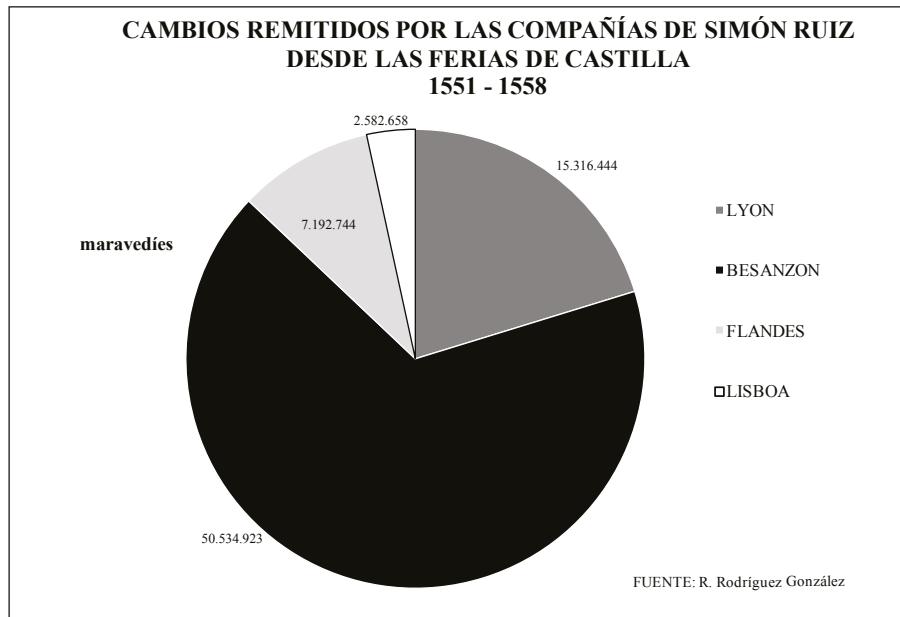


GRÁFICO 3

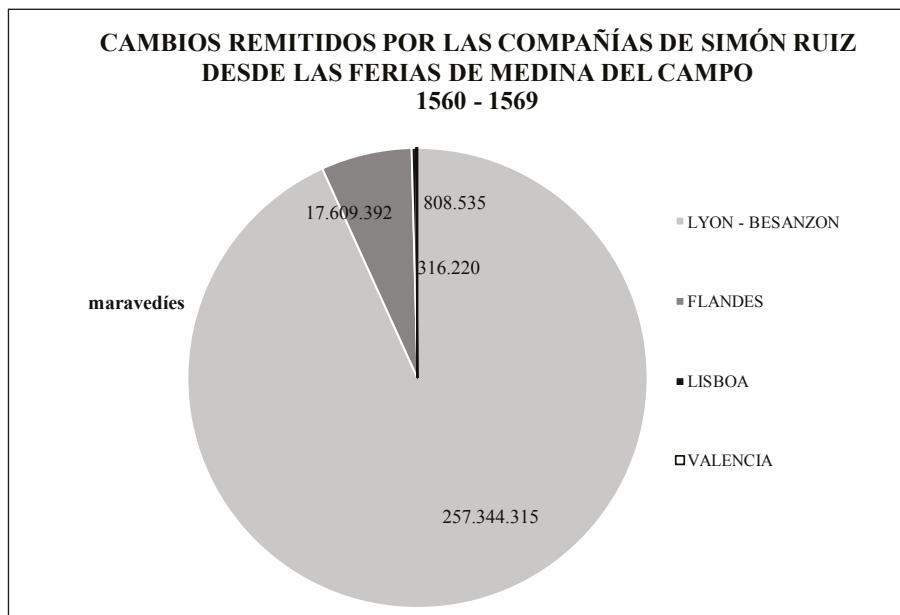
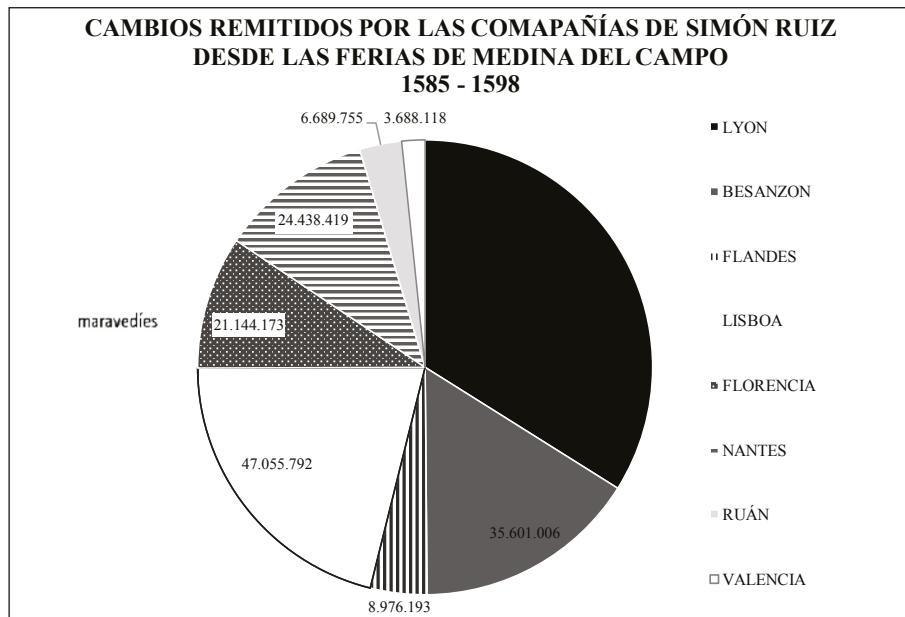


GRÁFICO 4



El panorama reflejado en estos tres gráficos es claro. En los flujos financieros de Simón Ruiz destacan por encima de todos ellos las plazas de Lyon y Besanzón³⁶. Así en los años cincuenta, como ya he dicho, la mayor parte de las letras estaba destinada a transferir dinero para comprar lienzos en Francia. Simón Ruiz hacía remesas sobre las plazas de Lyon y Besanzón a pagar a sus socios Andrés Ruiz y los Rocaz, con lo que obtenían el dinero necesario para comprar las mercancías³⁷. Cada una de las operaciones se anotaban, pues, en las correspondientes cuentas de cada uno de ellos o en la generica llamada mercaderías y/o lienzos de Bretaña. Las letras se emitían en escudos de marco y de oro, aunque se contabilizaban tambien en maravedíes o ducados, que una vez en las ferias lionesas dichas sumas eran transferidas, quizás mediante otras letras de cambio, pagaderas en libras tornesas a los socios de Nantes³⁸. De

³⁶ GASCON, Richard, *Grand commerce et vie urbaine au XVIe siècle: Lyon et ses marchands (environ 1520 - environ de 1580)*, Paris-La Haye, Mouton, 1971; MATRINGE, Nadia, *La banque en Renaissance. Les Salviati et la place de Lyon au milieu du XVIe siècle*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2016.

³⁷ El protagonismo de las ferias de Lyon como lugar de negociación de las letras de cambio destinadas a compensar el déficit comercial entre Castilla y la Francia noratlántica (Nantes, Ruán y París) es aplicable no solo a los negocios de Simón Ruiz, sino al de otros muchos mercaderes castellanos (las compañías de los Santo Domingo y Compludo de Nantes, las de los Saldaña, Quintanadueñas, Maluenda, Pardo y Angulo de Ruán) desde varios años antes. Vid. MATRINGE, *La banque en Renaissance*, pp. 254-260.

³⁸ El tipo de cambio del escudo de marco respecto al maravedí variaba en cada operación, oscilando entre 397,5 y 450 maravedíes por escudo en la plaza de Lyon entre 1551 y 1554. Respecto a la plaza de Besanzón entre 1553 y 1558 el cambio fue más elevado, siendo la media de 483 maravedíes.

1551 los giros se efectuaron a las ferias de Lyon, mientras que de 1553 a 1558 lo fueron a las de Besanzón. En todos estos años los agentes en Lyon fueron los Bonvisi, mientras que en Besanzón, aparte de éstos mismos, actuaron también el banquero Bernardino de Aragón, Nicolao Grimaldi, Baltasar Lomelini, los Spinola, Doria, Michaeli, Paulino Benedetti, Bautista y Nicolao Italiano, y Donato y Jacome Lercaro. En Flandes fueron Juan Bautista Afetti, Antonio de Guzmán, Domingo de Orbea, Jerónimo de Curiel, Juan Ortega de Herrera y, sobre todo, los Bonvisi de Amberes. En Lisboa las operaciones se hicieron mediante los bancos de Bernardino de Aragón y Gaspar Sánchez y Benito Uguchoni.

La década de 1560 fue, como he dicho, un momento de gran impulso cambiario por parte de Simón Ruiz. En su contabilidad aparecen agrupadas las plazas de Lyon y Besanzón, no siendo posible separar ambas ferias. Incluso, estas mismas actúan como canalizadoras de dinero procedente o con destino a Flandes, Ruán, Nantes. Los agentes fueron, como no, los siempre presentes Antonio y Ludovico Bonvisi y sus herederos, que también fueron los socios de los Ruiz en otros tratos mercantiles en Lyon. En Flandes aparece de nuevo Alejandro Bonvisi, pero es muy activo Hernando de Fries Ceballos, el hombre de Simón Ruiz en Amberes en esos años³⁹.

Sin embargo, el panorama de finales de siglo es totalmente diferente. El predominio de Lyon y Besanzón ha caído en beneficio de otras plazas y ferias. Parte es debido a la crisis de las ferias de Lyon, pero también a causa de los cambios de orientación del comercio español en los años finales del siglo XVI. Los Bonvisi, siguen siendo sus correspondientes en Lyon, en Besanzón y Flandes, junto con los Balbani, Catano, Gentile, pero ahora manejan menos dinero. En esos momentos, los Ruiz preferían mandar las remesas con destino a Nantes mediante letras enviadas directamente a su agente Ortúñez del Barco, sin utilizar, como se hacía anteriormente, la intermediación de las ferias de Lyon. Estamos, pues, ante un momento ferial en proceso de cambio en Europa. Pero, dichas novedades no se están produciendo únicamente en relación a Francia, otro tanto ocurre respecto a Italia y Portugal. Ahora vemos cómo el giro con el mercado italiano se hace directamente con Florencia, sin pasar por Lyon y Besanzón, a través de Baltasar y Camilo Suárez y de Antonio de Valderrama. Los Ruiz y también el resto de comerciantes castellanos han prescindido de los lyoneses para girar letras con destino a Florencia, Roma o Nápoles, aunque tampoco detecto en la contabilidad de Simón Ruiz algún papel por parte de las ferias de Piacenza. Pero, por otro lado, tales remesas de dinero señalan la importancia que ha adquirido el mercado toscano para la economía española. Tanto para los Ruiz, como para el resto de los mercaderes castellanos.

³⁹ VÁZQUEZ DE PRADA, Valentín, *Lettres marchandes d'Anvers. I, Introduction*, Paris, École Pratique des Hautes Études, 1950, pp. 216-217.

nos, Florencia se ha convertido, a partir del último tercio del siglo XVI, en el destino favorito de la lana, la cochinilla y otros géneros prudentes de España y de América⁴⁰. Lo mismo se puede decir acerca de la importancia que adquiere Lisboa, donde Carlo Belluti y Cristobal de Aldana eran sus agentes. Allí Simón Ruiz mantuvo una intensa actividad cambiaria con sus socios: los Vaz y Vitoria de Oporto, los Mendes, Rodrigues de Evora, Gomes, Fernandes d'Elvas de Lisboa, más los de otras muchas localidades de Portugal⁴¹. Incluso, en esos años aparece Valencia merced a los negocios que tuvo con Juan Bautista y Antonio de Castro. Hecho que nos anticipa el protagonismo que adquirirá dicha plaza en los inicios del siglo XVII⁴².

5. LOS BENEFICIOS DE LA NEGOCIACIÓN CAMBIARIA

Tal como ha sido señalado por diferentes autores, el negocio de las letras de cambio reportaba diversas y variadas ganancias. En la contabilidad de Simón Ruiz nos encontramos con las percibidas por los gastos de *comisión* o de *encomienda*, que cobraba por efectuar la operación y que hemos visto que oscilaba en torno al 2 por mil. A estos había que restar las recibidas por los cambistas, si el cobro o el pago de la letra se efectuaba a través de ellos. Pero, junto a estos beneficios estaban los del *corretaje de cambios*, derivados de buscar el cambio mejor para cada momento. En el caso de Simón Ruiz he visto que estos oscilaban en torno al 7 por mil, aunque tal cifra variaba según fuera el cliente y el momento. Como señala H. Lapeyre, estas comisiones y corretajes proporcionan considerables ingresos a los mercaderes-banqueros e, incluso, afirma que éstos fueron los principales ingresos de Simón Ruiz en los últimos momentos de su vida⁴³. A ellos se sumaban los derivados del *deposito de cambio*, es decir prestar dinero durante un tiempo –de feria en feria– cuando un librado o un dador no tenían liquidez. Fenómeno que he visto en las ferias de Lyon respecto a los Bonvisi y en algunos casos también en Castilla. En algunos momentos he comprobado que oscilaban entre el 2 % y el 8 %. Sin

⁴⁰ RUIZ MARTÍN, Felipe, *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*, Paris, SEVPEN, 1965.

⁴¹ SILVA, J. Gentil da, *Stratégie des affaires à Lisbonne entre 1595 et 1607: Lettres marchandes des Rodrigues d'Evora et Veiga*, Paris, SEVPEN, 1956; SILVA, J. Gentil da, *Marchandises et finances: lettres de Lisbonne (1563-1578)*, Paris, SEVPEN, 1959.

⁴² RUIZ MARTÍN, Felipe, «La plaza de cambios de Valencia (siglos XIV-XVIII)», en GARCÍA DELGADO, José Luis, y SERRANO SANZ, José María (coords.), *Economía española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde Fuentes*. Madrid, EUDEMA, 1992, Vol. 1, pp. 181-210; IBORRA LERMA, José Manuel, y VILA LÓPEZ, Margarita (eds.), *Cartes commercials i lletres de canvi de Francés Crespo, mercader valencià (1585-1601)*, Valencia, Publicacions de la Universitat de València, 2013.

⁴³ LAPEYRE, *Una familia de mercaderes*, p. 271.

embargo, es muy difícil seguir su rastro en la contabilidad ante los perjuicios existentes frente a la Iglesia por la condena de los canonistas a la usura⁴⁴.

Pero la mayor fuente de beneficios y de pérdidas era, sin duda, la especulación cambiaria. Al emitirse una letra en una moneda y pagarse en otra feria en una moneda diferente, la ganancia venía derivada de la oscilación cambiaria. Esta dependía de múltiples factores: turbulencias bélicas, intervenciones públicas, epidemias, llegada de las flotas cargadas de metales preciosos, la actividad económica de tal o cual región, etc. Era lo que en la época se denominaba con las palabras *larguezza y estrechez de una feria*. Tal juego era altamente peligroso, ya que, a la par de jugosas ganancias, provocó sonoras bancarrotas. De ahí la importancia de estar muy bien informado, como reflejan las más de 70.000 cartas conservadas en el archivo de Simón Ruiz. Tal cumulo de información le permitió no solo gestionar muy bien sus negocios mercantiles, sino introducirse también en los cambiarios, especular con ellos y, quizás, hacer operaciones ilegales o, al menos, dudosas maniobras especulativas⁴⁵.

El cálculo de los beneficios puede hacerse en la contabilidad de la época de manera muy parcial, ya que entonces no había la noción del cierre del ejercicio y las operaciones se dilataban varios años. Incluso, nos tenemos que preguntar si los hombres de negocios tenían una concepción parecida a lo que hoy llamamos pérdidas y ganancias. Muchas veces parece en la contabilidad consultada que lo que se busca más que calcular la rentabilidad de tal o cual operación es equilibrar las cuentas. Están, pues, lejos de su interés el cálculo del beneficio total. Igualmente, se desconoce cual era el capital invertido en cada operación y tampoco disponemos, como en otros casos de empresas, de los contratos de constitución de las diversas compañías participadas por Simón Ruiz en los que se señale el capital aportado por cada uno de los socios, sus emolumentos por las operaciones efectuadas, el dinero tomado directamente de la empresa para gastos personales y la reinversión y/o reparto de los beneficios obtenidos en cada uno de los años de duración de la compañía. Generalmente, todos estos asientos iban a la cuenta de Caja, un auténtico cajón de sastre donde cabía todo. En algunos momentos he visto que las perdidas y ganancias iban a las cuentas propias de los socios, pero desconozco sus razones y la dinámica de su cálculo. Sin embargo, en la contabilidad de Simón Ruiz aparece en el año 1567 una nueva cuenta: la de *Yntereses*. Cuenta que permanecerá en los sucesivos años. Ignoro por qué ahora y no antes e, incluso, las razones de aparecer en medio del libro de caja de 1560 a 1568.

⁴⁴ Este tipo de crédito se asemeja al *qontado*. Préstamo que los mercaderes y cambistas hacían de una feria a la siguiente y que se anotaba en la contabilidad, añadiendo al margen el símbolo de *q°*.

⁴⁵ CASADO ALONSO, «Los flujos de información en las redes comerciales».

En dichas cuentas de *yntereses*, existentes en los Libros Mayores, aparecen asientos, bien en el Debe o bien en el Haber, donde se reflejan las ganancias o pérdidas de cada una de las operaciones comerciales y financieras que obtuvo la compañía. Si el saldo final es favorable, dicha cantidad se transpasaba y se anotaba en el Libro o Cuaderno de Puestos para, posiblemente, ser repartida entre los socios en virtud del capital que habían colocado en la sociedad⁴⁶. Sin embargo, antes de detenernos en estas cantidades hemos de tener en cuenta que éstas no son de beneficios reales, ya que presentan varios inconvenientes derivados de la práctica contable de la época. El más importante es que, al no cerrarse las cuentas anualmente, muchas de las cifras no corresponden a una anualidad concreta, sino a la anterior o anteriores e, incluso, posteriores. De ahí que hay que tomar estas cifras sólo como meros indicadores de la evolución de los beneficios durante un periodo de varios años. A pesar de dichos inconvenientes, he reconstruido los beneficios brutos de Simón Ruiz desde 1567 a 1598, aunque no disponemos de cifras para los años 1582 a 1585 (GRÁFICO 5).



⁴⁶ Hay que tener en cuenta que, dada la contabilidad de la época, no siempre se anotaban las pérdidas o ganancias en el año donde se producían. Ocurre en ocasiones que se anotan al año o años siguientes.

Como podemos apreciar, a lo largo de todos los años Simón Ruiz llevó una buenísima gestión empresarial, que se tradujo en una tendencia general positiva, generadora de beneficios. Si en los primeros años de 1567 a 1580 las ganancias del comercio no fueron muy elevadas y, sobre todo muy oscilantes —con pérdidas acusadas en el año 1572 y 1578—, estas fueron compensadas con el negocio de las letras de cambio, aunque durante 1573 y 1574 hubo perdidas. El cruce de ambas curvas nos hace comprender las graves preocupaciones que Simón Ruiz escribe en sus cartas durante los años que anteceden a la bancarrota de la hacienda de Felipe II en 1575, precedidas por las grandes dificultades surgidas en las ferias de Medina del Campo desde los 6 años anteriores. Frente a otros grandes magnates del comercio y de las finanzas burgaleses, como los herederos de Diego de Bernuy, Jerónimo de Salamanca, los Gaona, o los banqueros medinenses Antonio de Zamora, Luis Alonso de Medina o Gaspar Sánchez, y muchos otros más que quebraron⁴⁷, Simón Ruiz se mantuvo a flote, quizás merced al dinero y a la red de colaboradores, informantes y socios acumulada en los años anteriores. Incluso, superadas las dificultades de las ferias y los problemas fiscales de la Hacienda de Felipe II, la empresa Ruiz creció espectacularmente a partir de 1580.

Los últimos años de la vida de Simón Ruiz fueron en términos generales bonancibles para sus negocios, aunque ahora estaban gestionados por su sobrino, Cosme. Pero ahora el soporte de la empresa pivotó en las operaciones mercantiles, especialmente merced a sus vínculos con Lisboa y Florencia, que le reportaron jugosos beneficios. La negociación con letras de cambio, quizás debido a los trastornos feriales de Lyon y Besanzón, al colapso del comercio exterior castellano con el norte de Europa y al clima de inseguridad y de guerras existente en esos momentos, disminuyó respecto a épocas anteriores y generó menores ganancias. Incluso, en el año de 1590 se anotaron unas pérdidas de 5.834.542 de maravedíes, seguidas al año siguiente por otros 402.821 maravedíes. Dichas mermas fueron ocasionadas por los daños ocasionados por los depósitos tomados a cambio en las ferias de Lyon, mientras que los segundos fueron ocasionados por los desembolsos que tuvo que hacer la compañía para pagar ciertos seguros fallidos. Nunca en la vida de la empresa hubo tal descalabro en la gestión financiera. Aunque esta mejoró, todo ello anticipaba los negros nubarrones que vendrían en los años posteriores a la muerte de Simón Ruiz. El final de todo ello, unido a gran crisis de la economía castellana del siglo XVIII, fue la desaparición de la empresa Ruiz con sus cerca de 100 años de historia.

⁴⁷ AL-HUSSEIN, F. Hassan Abed, *Trade and Business community in Old Castile*, pp. 271-276.

APÉNDICES

Apéndice 1
CAMBIOS DE SIMON RUIZ Y CIA
(maravedíes)

Año	REMITIDO DESDE LAS FERIAS DE CASTILLA	RECIBIDO EN LAS FERIAS DE CASTILLA
1551	5.882.107	1.420.277
1552	9.165.337	
1553	1.160.686	
1554	4.466.248	
1555	8.879.378	1.830.619
1556	10.552.487	3.909.249
1557	10.382.406	2.796.341
1558	25.138.120	1.949.878
1559		
1560	1.224.304	1.224.304
1561	37.886.162	2.757.657
1562	22.339.273	
1563	28.950.605	6.330.016
1564	75.257.455	2.682.585
1565	42.325.192	6.342.531
1566	27.256.023	8.885.409
1567	17.032.156	1.911.602
1568	2.737.409	4.560.432
1569	21.485.652	
1570		
1571		
1572		
1573		
1574		
1575		
1576		
1577		

Año	REMITIDO DESDE LAS FERIAS DE CASTILLA	RECIBIDO EN LAS FERIAS DE CASTILLA
1578		
1579		
1580		
1581		
1582		
1583		
1584		
1585	11.453.932	11.742.824
1586	21.515.205	21.652.109
1587	415.000	428.000
1588		
1589	13.993.001	14.248.470
1590	15.374.884	11.426.733
1591	29.207.121	28.034.795
1592	19.591.170	19.933.615
1593	32.858.490	32.284.677
1594	28.414.753	34.825.814
1595	9.571.449	10.467.663
1596	25.673.473	28.123.111
1597		
1598	15.301.781	17.019.786

Apéndice 2
BENEFICIOS DE LAS COMPAÑÍAS DE SIMÓN RUIZ
 (maravedíes)

Año	Beneficios financieros	Beneficios comerciales	TOTAL
1567	247.144	208.822	455.966
1568			
1569	1.092.180	10.537	1.102.717
1570	1.610.381	137.700	1.748.081
1571	3.785.774	86.715	3.872.489
1572	3.410.001	-2.804.869	605.132

Año	Beneficios financieros	Beneficios comerciales	TOTAL
1573	-973.560	1.858	-971.702
1574	-974.163	10.390	-963.773
1575	4.647.557	173.245	4.820.802
1576	2.925.774	499.574	3.425.348
1577	113.715	4.637	118.352
1578	5.134.215	2.916.499	8.050.714
1579	1.343.712	94.778	1.438.490
1580	1.612.318	44.113	1.656.431
1581	3.353.331	7.108.007	10.461.338
1582			
1583			
1584			
1585			
1586	523.239	500.828	1.024.067
1587	233.512	4.809.470	5.042.982
1588	381.032	6.163.184	6.544.216
1589	378.696	3.039.312	3.418.008
1590	-5.834.542	3.971.033	-1.863.509
1591	-402.821	-205.765	-608.586
1592	753.835	1.877.428	2.631.263
1593	1.741.320	1.551.257	3.292.577
1594	1.202.081	756.622	1.958.703
1595	2.011.961	808.407	2.820.368
1596	952.828	-86.071	866.757
1597	-92.313	23.914	-68.399
1598	1.685.049	-4.501	1.680.548

VIII

LAS FERIAS DE MEDINA DEL CAMPO DESPUÉS DE LA CRISIS FINANCIERA DE 1575-1577*

ALBERTO MARCOS MARTÍN

Universidad de Valladolid-Red Columnaria

Commentaba el profesor Felipe Ruiz Martín, en una conferencia pronunciada a comienzos del verano de 1992, ahora oportunamente rescatada y transcrita por Antonio Sánchez del Barrio en cuidada publicación¹, que debíamos descartar la idea según la cual las ferias de Medina del Campo se habían acabado en el año 1575, que era de alguna manera la conclusión que se desprendía del clásico libro de Espejo y Paz². Por el contrario, venía a decir el recordado maestro, el «periodo más brillante [de las susodichas ferias] es el de 1583 a 1594 [...] cuando las ferias se curan de sus males sencillamente porque se cambia de orientación». Tan tajante afirmación la fundaba don Felipe en la autoridad de Henri Lapeyre, aunque a decir verdad su comentario iba más lejos de lo que éste había escrito en 1955 acerca del asunto, esto es, recordémoslo trayendo a colación sus palabras, que desde 1578 y hasta 1594 «las ferias de Medina del Campo funcionaron con bastante brillantez» (sobre todo por haber alcanzado una regularidad más o menos satisfactoria), aun cuando el volumen de los negocios hubiese disminuido con respecto a la etapa precedente, como de seguido reconocía también el hispanista francés. A Lapeyre se debía, en cualquier caso, el haber apuntado, hace ya más de sesenta años, la conveniencia de «revisar la opinión corriente según la cual las ferias habrían perdido toda su importancia desde 1575»³.

* Este trabajo se ha realizado en el marco de los Proyectos de Investigación HAR2012-33810, «Moratal y crecimiento agrario en España (siglos XVI-XX)», y HAR2014-52414-C2-1-P, «Hispanofilia III: la influencia ibérica en su contexto político, siglos XVI-XX», y en el seno del Grupo de Investigación Reconocido (GIR) de la Universidad de Valladolid «Grupo de estudios sobre la familia, cultura material y formas de poder en la España Moderna».

¹ RUIZ MARTÍN, Felipe, «América y las ferias de Castilla», en SÁNCHEZ DEL BARRIO, Antonio (ed.), *Simón Ruiz. Mercader, banquero y fundador*, Valladolid, Fundación Museo de las Ferias, 2016, pp. 15-25. La conferencia era una de las ponencias del *Vº Seminario de Estudios: España y América en la Época Moderna*, organizado por la Universidad de Valladolid y el Istituto Italiano per gli Studi Filosofici y dirigido por Luis A. Ribot García.

² ESPEJO, Cristóbal, y PAZ, Julián, *Las antiguas ferias de Medina del Campo*, Valladolid, Tipografía del Colegio de Santiago, 1908.

³ Una familia de mercaderes: los Ruiz, Valladolid, Junta de Castilla y León. Consejería de Cultura, 2008, pp. 444-449. Es la traducción española de la edición original francesa de 1955.

¿Exageraba Felipe Ruiz Martín al hacer su valoración de las ferias de Medina posteriores a la crisis financiera de 1575? ¿Se había quedado corto Henri Lapeyre cuando hizo la suya? El propósito de este trabajo no es otro que el de intentar responder a ambas preguntas a base de analizar primero los hechos ciertos y las conclusiones que de ellos se desprenden para volver más adelante sobre las opiniones, aunque de entrada podemos adelantar que los datos disponibles no corroboran la conclusión tan rotunda del primero, e incluso obligan a matizar la más contenida expresada por el segundo.

En una carta sin fecha pero de marzo o abril de 1583 dirigida a Felipe II, Fernando de Frías, regidor de Medina del Campo y comisario para lo tocante al negocio de las ferias⁴, se lamentaba de que el Consejo de Castilla no hubiera tomado todavía ninguna resolución sobre la proyectada reforma de dichas reuniones, siendo así que en su poder obraba toda la información necesaria para llevarla a cabo, constituida principalmente por las respuestas dadas por las ciudades, grupos mercantiles y algunos mercaderes y hombres de negocios particulares a las encuestas que se les había remitido casi un año antes. Urgía, tal era en efecto el objeto de la misiva, que se dispusiera «la orden» conveniente para reorganizar todo el tinglado ferial, «pues de estar sin ella se están perdiendo las ferias y la contratación», como se había visto en los años inmediatamente anteriores y se estaba viendo cada día que pasaba, «de manera que de negoçios y ferias en Medina del Campo —aseguraba el referido regidor a comienzos de la primavera de 1583— no ay más del nombre»⁵.

Ciertamente, existían motivos de sobra para estar preocupados. Después de unos años en que las prórrogas de las ferias se habían convertido en un hecho corriente y en que los *pagos* se habían celebrado desconcertadamente, incumpliéndose de forma reiterada los plazos y términos de los mismos⁶, el decreto de 1 de septiembre de 1575, por el que Felipe II suspendió las consignaciones comprometidas con los hombres de negocios y anunció la revisión de todos los asientos hechos desde 1560, «dejó la contratación de ferias pobre, sin dinero y sin crédito, y con falta de opinión de buen trato»⁷. De hecho, éstas

⁴ Con esta expresión se designa en la documentación las actuaciones emprendidas por el consistorio de la villa tras los acontecimientos de 1575 con el objetivo preciso —e insistente reiterado— de conseguir la restauración de las ferias.

⁵ Archivo General de Simancas (AGS), *Diversos de Castilla*, leg. 10, fol. 44.

⁶ Eso es lo que había ocurrido, en efecto, en el periodo comprendido entre 1559 y 1578, conocido por la historiografía como el del «desorden de las ferias», una expresión tomada de la documentación de la época y que usó H. Lapeyre para titular uno de los apartados del capítulo IV de su libro sobre los Ruiz, el dedicado precisamente a las ferias de Castilla. *Op. cit.*, pp. 435-444.

⁷ El entrecomillado procede del relato e interpretación que del referido decreto de 1575 hace una «Relación de la antigüedad y sitio de Medina del Campo y sus ferias, y de la contratación de ellas, y del estado que tienen hasta hoy 19 de octubre de 1606». *CODOIN*, XVII, pp. 541-574 (la cita en p. 561). Hay una copia manuscrita de esta interesante relación en la Biblioteca Nacional (BNE), Ms. 5.944, fols. 185 y ss. A Alonso

no volvieron a celebrarse hasta finales de 1578, es decir, casi un año después de la conclusión, el 9 de diciembre de 1577, del Medio General por el que se restablecía a los hombres de negocios genoveses en la posición de la que se les había querido desplazar dos años antes⁸.

Con anterioridad, sin embargo, mediante real cédula de 25 de abril de 1578, Felipe II se había dirigido a las ciudades para pedirles su opinión sobre lo que convendría hacer acerca de las ferias rezagadas, y para llevar a cabo las reformas necesarias que garantizasen su continuidad en el futuro. Las propuestas ciudadanas, en general, coincidieron en dos puntos esenciales: por un lado, los débitos atrasados debían pagarse en la primera o en las dos primeras ferias que se celebrasen, y por otro lado, los pagos debían tener lugar en lo sucesivo con total puntualidad, impidiéndose las prorrrogas de los mismos, intenciones o expectativas que habían de comunicarse enseguida fuera del reino para que las ferias comenzaran a recuperar cuanto antes la reputación perdida⁹. Dieron también su opinión, porque así les fue requerida por el monarca dos meses después que a las ciudades, algunos hombres de negocios de la Corte, quienes no sólo se conformaron con lo comunicado por las ciudades sino que sugirieron incluso la fecha —28 de octubre— de comienzo de esta primera feria después del decreto en la que habrían de hacerse y concluirse a su vez todas las ferias rezagadas hasta entonces¹⁰.

En realidad ese día era el señalado por las leyes y pragmáticas de Castilla para el comienzo de la feria de octubre de Medina del Campo. Una fecha que coincidía con el final del año agrícola, cuando ya se habían recogido los frutos de las cosechas, y que se correspondía además con la de celebración de otras

de Salinas, uno de los hombres de negocios que contestaron a la encuesta realizada en 1582-1583 sobre la reforma de las ferias, corresponde esta otra —y no menos tajante— afirmación: «La causa principal de auerse acabado los negocios de las ferias y de todo el reino prozede del decreto que se hizo el año de [15]75 y de la mala paga que los interesados en él con su Mt. hizieron a sus acreedores, de manera que se consumió la mayor parte del dinero de contado que andaba en la contratación...». AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-50.

⁸ Interpretaciones recientes —aunque no necesariamente coincidentes— de estos hechos, con nuevas explicaciones causales de los mismos, en CARLOS MORALES, Carlos J. de, *Felipe II: el imperio en bancarrota. La Hacienda Real de Castilla y los negocios financieros del Rey Prudente*, Madrid, Dilema, 2008; ÁLVAREZ NOGAL, Carlos y CHAMLEY, Christopher, «La crisis financiera de Castilla en 1575-1577: fiscalidad y estrategia», en *Revista de la Economía y de la Empresa*, 2013, VII, pp. 187-211; y DRELICHMAN, Mauricio y VOTH, Hans-Joachim, *Lending to the Borrower from Hell*, Princeton, Princeton University Press, 2014. También MARCOS MARTÍN, Alberto, «Crédito y banca, política y economía en los siglos XVI y XVII. Reflexiones en torno a una ponencia... cuarenta años después», en REY CASTELAO, Ofelia, y SUÁREZ GOLÁN, Fernando (eds.), *Los vestidos de Clío. Métodos y tendencias recientes de la historiografía modernista española (1973-2013)*, Santiago de Compostela, Universidad de Santiago de Compostela, 2015, pp. 393-422.

⁹ ESPEJO y PAZ, *Las antiguas ferias*, *op. cit.*, pp. 269-270; y LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, p. 444. Algunas de estas cartas pueden consultarse en AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-15.

¹⁰ Firmaban la carta el marqués de Auñón, el príncipe de Salermo, Fernán López del Campo y Thomas Miller, quienes mostraban su convencimiento de que el rey consultaría lo mismo con los restantes hombres de negocios. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-6.

ferias en Flandes, Francia e Italia, dos razones originarias a la que se unía una tercera sobrevenida tras el descubrimiento de América y recordada asimismo por dichos hombres de negocios, pues para entonces, en efecto, se suponía que ya habrían llegado las flotas de las Indias con sus remesas de plata, con lo cual «correrá cantidad de dinero en el Reyno para que todos los hombres de negocios puedan con más comodidad cobrar y pagar en ella lo que se hubiere de negociar de todas maneras»¹¹.

Estos diferentes pareceres se recogieron en la conocida cédula de El Pardo de 5 de agosto de 1578¹² por la que Felipe II ordenó la celebración de la feria en cuestión en la fecha indicada por los hombres de negocios. Pero además de fijar este extremo, en ella se precisaron otros asuntos de importancia, pues su objetivo proclamado era precisamente «proueer y dar orden y asiento firme y estable de una vez cerca de lo que toca al hazer de las dichas ferias destos Reynos para lo de adelante». Particular énfasis ponía, por ejemplo, en lo relativo al calendario y plazos de las ferias: éstas —las dos tradicionales de mayo y octubre, seguidas de sus correspondientes pagos— se debían hacer, en efecto, «puntual y precisamente», en los tiempos ordinarios y acostumbrados, sin dilatarse ni prorrogarse «por ninguna vía ni causa», para evitar los quebrantos que se seguían a la contratación si se actuaba de otra manera, tal cual la experiencia de los años anteriores enseñaba. Especial preocupación manifestaba asimismo la citada real cédula por regular la actividad de los bancos de feria, piezas esenciales del sistema financiero y crediticio que giraba en torno a las ferias; de hecho, descendía al detalle de determinar las reglas relacionadas tanto con las garantías y fianzas que debían exigirse a cuantos aspirasen a ejercer el oficio y la manera en que habían de llevar sus libros y liquidar las cuentas con sus clientes como con los intereses y gratificaciones que estaban autorizados a llevar por las operaciones en las que intermediaban. Y, en fin, hablaba igualmente de la conveniencia de que en las ferias hubiera tres o cuatro bancos públicos por lo menos, e incluso avanzaba el nombre de uno de ellos, Juan Ortega de la Torre, vecino de Burgos, que había aceptado serlo y ofrecido además 300.000 ducados de fianzas abonadas «para la paga y seguridad de todo lo que se le librare y asentare en su banco»¹³.

A pesar de las prevenciones realizadas, esta primera feria *post* decreto se retrasó con relación a la fecha inicialmente prevista, aunque no demasiado. Según Lapeyre, que para aclarar este punto sigue paso a paso las noticias que aparecen en algunas de las cartas enviadas por Simón Ruiz en esos días, a

¹¹ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-6.

¹² Pasó en efecto a la *Nueva Recopilación* como la ley 9, tit. XX, libro IX. La transcriben ESPEJO y PAZ, *Las antiguas ferias*, *op. cit.*, pp. 272-276.

¹³ *Ibidem*.

principios de noviembre todavía no habían llegado los hombres de negocios a Medina; no obstante, los pagos se efectuaron a ritmo rápido en el mes de diciembre y para fines de febrero de 1579 ya habían concluido¹⁴. Mientras, y a fin de devolver a las ferias de Medina el monopolio de los cambios que habían perdido, único medio que podía realmente impulsar su actividad, se había publicado la cédula de 7 de diciembre de 1578 que confirmaba otra de similar contenido promulgada el 28 de julio de 1571. Dichas providencias, en efecto, prohibían, al menos sobre el papel, cambiar del extranjero para Castilla sobre otro lugar que no fuesen las ferias de Medina, y en general los llamados *cambios al uso* a pagar fuera de feria, que estaban minando, como todo el mundo sabía y era fácil de comprobar, la solidez y continuidad de aquéllas¹⁵. Semejante innovación había empezado a cobrar consistencia en 1569 y debíase a que los extranjeros recelaban de enviar a Castilla unos fondos que, a causa precisamente de las continuas prórrogas de las ferias, permanecían sin fructificar durante un tiempo que ni siquiera se podía prever ni calcular¹⁶.

Henri Lapeyre proporciona alguna información sobre las ferias que se sucedieron después de esta primera y concluye que, más allá de los consabidos retrasos¹⁷ y de algunos incidentes concretos, éstas se celebraron sin mayores sobresaltos, impulsadas seguramente por las iniciativas tomadas por el gobierno y la decisión de los hombres de negocios extranjeros de reemprender sus operaciones con Castilla¹⁸. Algo sin embargo no funcionaba bien pues a finales de 1581, cuando todavía no había comenzado la feria de octubre de ese año, Medina remitía a Felipe II un memorial en el que daba cuenta del incumplimiento de las reales disposiciones sobre cambios¹⁹. Aludía en concreto la villa a la inobservancia de las reales cédulas de 28 de julio de 1571 y 7 de diciembre de 1578 arriba mencionadas, las cuales, según ella, bebían en (y se justificaban por) una ley de Enrique II que ordenaba que «ferias francas y mercados frances no sean ni se hagan en nuestros reynos y señoríos saluo la nuestra feria de Medina y las otras ferias que de Nos tienen mercedes y

¹⁴ LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, p. 445.

¹⁵ ESPEJO Y PAZ, *Las antiguas ferias*, *op. cit.*, p. 298; y CODON, XVII, pp. 557-558.

¹⁶ LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, p. 440-441.

¹⁷ La feria de mayo de 1581, por ejemplo, aún no había comenzado el 19 de julio, circunstancia de la que se quejaba Juan Ortega de la Torre, *banco* nombrado por el rey, en carta de ese día dirigida al corregidor. Los intercambios empezaron hacia el 7 de agosto, pero sin que hubieran llegado todavía los mercaderes de Valladolid, Segovia, Toledo y Madrid. En cuanto a los pagos de la feria en cuestión, fijado oficialmente su comienzo para el 15 de agosto, se prolongaron hasta principios de septiembre, aunque con poco fruto. ESPEJO Y PAZ, *Las antiguas ferias*, *op. cit.*, p. 93; y LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, p. 446.

¹⁸ LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, pp. 445-446

¹⁹ El memorial iba firmado por Gante del Campo, corregidor de la villa, y Diego Fernández de Bobadilla y Alonso de Salvatierra, probablemente regidores comisionados por el concejo para este menester. No tiene fecha, pero en él se alude «a la feria de mayo próximo pasado de este año de [15]81». AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 40-64.

privilegios confirmados y en nuestros libros assentados»²⁰. La antigüedad del privilegio parecía, pues, confirmada; otra cosa diferente era su cumplimiento que a estas alturas, pese a las órdenes dadas, dejaba bastante que desear.

Tal inobservancia debíase, según Medina del Campo, a la malicia de los mercaderes, una generalización sin duda exagerada, ya que con ella no hacía sino extender a toda la contratación la imputación que la propia villa reservaba, a renglón seguido, a aquellos negociantes cuyo trato consistía sólo en el «dinero seco», esto es, que lo remitían fuera del reino mediante letras que luego eran protestadas y volvían al mismo lugar en que se emitieron la primera vez, «por vender el tiempo y la necesidad de la persona que con ellos viene a contratar», una forma muy expresiva por cierto de describir lo que no eran al cabo sino préstamos disfrazados a un precio superior al común²¹. Más allá, sin embargo, de la veracidad de esta declaración y de lo frecuentes que fueran semejantes prácticas, lo cierto es que entre los hombres de negocios se había extendido la creencia de que las referidas reales cédulas únicamente debían entenderse con el dinero que se diere a cambio de fuera de los reinos de Castilla para dentro de ellos en los lugares donde había tiempo limitado de ferias, como eran los casos de Lyon, Amberes y Besançon, no siendo por tanto de aplicación en los demás lugares donde no existía tal limitación de ferias. Y conforme a esa creencia (más bien, interpretación interesada), estaban actuando, no ya unos pocos logreros, sino los mercaderes y hombres de negocios en general, de manera —insistía la villa— que de las ciudades de Roma, Florencia, Barcelona, Valencia, Lisboa y otras plazas donde no había tiempo limitado de ferias no se estaba dando a cambio para las ferias de Medina del Campo sino para la villa de Alcalá de Henares y otras de estos reinos «sin tiempo, lugar ni interés señalado»²². Era por consiguiente el temor a perder definitivamente el monopolio de las operaciones de cambio (para nada infundado a estas alturas) el que llevaba a Medina a suplicar a Felipe II que las reales cédulas de 1571 y 1578 se ejecutasen «sin declaración ni permisión alguna», y también a describir con los trazos más gruesos el futuro que le esperaba a la villa y, por extensión, a la contratación general de estos reinos si no se desestribaban unas formas de proceder como las que se denunciaban.

Aún no se habían cerrado los pagos de la feria de octubre de 1581, cuando el 14 de febrero de 1582 Medina del Campo pedía, por medio de su procura-

²⁰ Es la ley primera del citado tit. XX, libro IX de la *Nueva Recopilación*.

²¹ Sobre las distintas clases de cambio, incluida esta del cambio seco, considerada ilícita por teólogos y juristas, la mejor guía es también LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, pp. 211 y ss.

²² Hasta el punto, decía Medina con evidente exageración, de que en la pasada feria de mayo de 1581 «no hubo negocios en la dicha villa y todos los que se habían de despachar en ella se han hecho en lugares de los dichos reinos». AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 40-64.

dor Luis de Salcedo, que se hiciese información de testigos sobre sus ferias y la forma de pago de letras y cambios ante el doctor Gante del Campo, corregidor de la villa, para, una vez concluida, presentarla al rey y a los señores de su Consejo de Hacienda. La intención, evidentemente, no era otra que la de respaldar, con nueva y cualificada información, las peticiones contenidas en la carta de finales del año anterior, y así parecía darlo a entender también la destacada personalidad de los testigos escogidos para dicho cometido. Evacuaron la información, en efecto, Andrés de Écija *el joven* y Andrés de Écija *el viejo*, ambos *cambios* y vecinos de Burgos, Juan Ortega de la Torre, *cambio* designado por Su Majestad, y el mismísimo Simón Ruiz.

Las preguntas a las que tuvieron que contestar los susodichos, «cada uno por sí, secreta y apartadamente», apuntaban directamente al meollo de los problemas que aquejaban a las ferias, aunque por su propio tenor adelantaban ya, como era corriente en esta clase de averiguaciones, el sentido de las respuestas. En resumidas cuentas, se pidió a los testigos que abundaran en los siguientes extremos: 1) si tenían noticia de la villa de Medina del Campo y de las ferias y pagos de mayo y octubre que se hacían en ella; 2) si sabían que después del decreto de 1575 las letras y cédulas de cambio que venían de otras partes y se pagaban en los pagos y ferias de dicha villa, como se había hecho antes del referido decreto, «ahora e desde el dicho tiempo acá se pagan en la villa de Madrid», contra los mandatos y cédulas de Su Majestad; 3) si conocían que muchas personas, extranjeras y naturales, iban usando de dar y tomar a cambio en la villa de Madrid las partidas que tenían que negociar en las ferias de Medina, y con sólo enviar *memorias* de lo que cambiaban y tomaban para asentar en los libros de los cambios de dichas ferias dejaban de venir a Medina para hacer los negocios como antes solían hacer en ella; 4) si tenían noticia de que en la villa de Madrid se había cambiado del dinero de libranza de pagos de la presente feria de octubre medinense para los pagos de la feria del día de Reyes de Lyon a 429 maravedís por escudo, y si para volver en reales para la villa de Madrid se había cambiado para el próximo 15 de abril, y asimismo para otras plazas; y 5) si sabían que por las causas y razones dichas las ferias de Medina del Campo «iban en gran diminución e de cada día más» y que si esto no se remediablea «yrá cada día en mayor daño y deservicio de Su Magd. y daño de sus rentas reales», habiendo sido dichas ferias y pagos «las mejores que se hacían en la Cristiandad y de donde Su Magd. era servido y socorrido para todas las necesidades que se le ofrecían»²³.

Aunque las declaraciones de los cuatro comparecientes apenas presentan variantes entre sí, quizá merezca la pena individualizar la de Simón Ruiz,

²³ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-11.

tanto por la notoriedad y solvencia del personaje como por su profundo conocimiento de la villa y sus ferias «de más de cuarenta años a esta parte»²⁴. Antes de que sucediese lo del decreto de 1575, comenzaba diciendo, todos los negocios de letras de cambio y pagos de mercaderías (o al menos la mayor parte) se hacían en las ferias de Medina, a las que venían extranjeros y naturales a cobrar y a pagar, a tomar y a dar a cambio, pues dichas ferias eran las más «floridas» de todas las que se hacían, tanto si se las comparaba con las de Amberes o Lyon como con las que se hacían en Besançon o en Alemania. Por consiguiente, eran muy pocas las letras que venían de fuera del reino a pagar *al uso*, una costumbre —precisaba Simón Ruiz— que «se a yntroduzido de pocos años a esta parte». Más en concreto, el que después del decreto hubiesen transcurrido casi cuatro años sin hacerse feria había sido, a su juicio, un factor determinante para que se introdujera «lo del uso», de suerte que desde entonces habían venido muchas letras de cambio a pagarse en Alcalá y en Madrid, donde en efecto se habían cobrado y pagado, y donde se hacían —especialmente en Madrid— «muchos y muy grandes negocios».

Manifestaba asimismo Simón Ruiz tener conocimiento fundado, por cartas recibidas de Madrid de otros hombres de negocios y por haber hablado de ello en Medina con personas venidas de allí, de que en la villa y corte se estaban haciendo negocios de dar y tomar a cambio que tocaban a los pagos de la feria de octubre de 1581 (los cuales aún no habían concluido)²⁵ y que a Medina se cometían únicamente las *memorias* de lo negociado y cambiado para asentarlas en los libros de los cambios de las ferias, como ya se había hecho en ocasiones anteriores. Y por supuesto Simón Ruiz declaraba igualmente estar al tanto de cómo se estaba cambiando en Madrid para la feria de Reyes de Lyón, bien porque así lo indicaban las noticias que le llegaban a través de la abundosa correspondencia mantenida con las gentes de su gremio (hoy lo sabemos por la conservada y reunida en su extraordinario archivo), bien porque él mismo estaba pendiente de pagar en estos pagos de octubre de Medina algunas partidas cambiadas para Lyon en Madrid al precio que señalaba precisamente la pregunta. Su diagnóstico final sobre el estado presente de las ferias no podía ser, por tanto, muy halagüeño. Éstas no sólo habían venido «en gran diminiución» después del decreto de 1575, sino que, esperando en vano su restablecimiento, no habían hecho más que empeorar. Tenía claro por lo demás

²⁴ Debía contar entonces Simón con 56 o 57 años, aunque en su declaración dijo simplemente «ser de edad de más de 50 años». El dato tiene interés pues permite determinar con alguna precisión los primeros pasos de nuestro personaje en la profesión de comerciante.

²⁵ Por testimonio del propio Juan Ortega de la Torre, hecho el 21 de enero de 1582, ante el escribano Luis Pérez, sabemos que en esa fecha se encontraba ya en Medina, en cumplimiento de lo que se le había ordenado, para que los negocios de la feria de octubre de 1581 se comenzasen y acabasen. AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 193.

Simón Ruiz que la razón principal de que las ferias languidecieran en lugar de remontar radicaba en hacerse los cambios de fuera del reino para dentro de él *al uso*, sin venir a las ferias, las cuales, si este asunto no se remediaba pronto, sentenciaba, «se perderán»²⁶. Ésa era la causa primera y fundamental de la «perdipción en que de presente están estas ferias», el motivo en definitiva de que a ellas acudiese tan poca gente y de que se hiciesen tan pocos negocios²⁷.

No cejaría, sin embargo, Medina en su empeño por atajar los males que, según tales diagnósticos, tenían a sus ferias tan menoscabadas. Conocemos la existencia de al menos otros dos memoriales elaborados probablemente en la misma fecha, antes en cualquier caso de que se despachara la cédula de 9 de abril de 1582 de la que enseguida vamos a hablar²⁸: uno entregado a Felipe II en Lisboa por mano de Juan de Briones y Francisco Morejón, regidores, y otro el que en nombre de la villa dio el citado Francisco Morejón a Juan Vázquez de Salazar, secretario del Consejo de la Cámara. Este segundo memorial contenía una relación detallada de los daños que resultaban de no ejecutarse con rigor las reales cédulas de 28 de junio de 1571 y 7 de diciembre de 1578 y otros apuntamientos; e insistía en que «el remedio de todo ello pendía de acerse con mucha puntualidad las dichas ferias y de la ejecución de las dichas dos cédulas». Por su parte, el primero incidía en los mismos argumentos y proponía idénticas soluciones, pero dedicaba mucho más espacio a la descripción de la «quiebra y diminución» en que había venido la contratación general de estos reinos y la de Medina del Campo en particular.

Trataba, por ejemplo, del daño que habían experimentado las alcabalas reales en su recaudación (como los mismos reinos en general) por el hecho de que la contratación se hubiese dividido en diversos tiempos y lugares fuera de las ferias, y de lo mucho que importaba reducirla a ellas. Desde luego no parecía baladí ni carecía de fundamento, como defendía la villa, que los mercaderes de estos reinos concurriesen todos juntos, dos o más veces al año, a contratar según lo habían hecho hasta ahora. Ello les brindaba, entre otras ventajas, la oportunidad de conocerse y acreditarse, y por consiguiente, de ver y entender el caudal que cada uno tenía, para de este modo contratar —en dineros y créditos— con mayor «seguridad y largueza». Que las mismas mercancías, tanto las de fuera de estos reinos como las que se producían en ellos, vinieran a Medina como a «plaza común» y en Medina se hiciera la primera

²⁶ Sin embargo, el propio Simón Ruiz, en sendas cartas dirigidas a los Bonvisi de Lyon, de 24 de noviembre de 1572 y 11 de febrero de 1573, se había mostrado partidario, saliendo al paso precisamente de las interdicciones que contemplaba la real cédula de 1571, de que se pudiese cambiar no sólo sobre Sevilla, sino también sobre Madrid, Alcalá o cualquier otro lugar, a plazo fijo, fuera de feria por tanto. LAPEYRE, *Una familia, op. cit.*, p. 441.

²⁷ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-11.

²⁸ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-5.

venta de ellas, como así había sucedido hasta hacía poco tiempo, era una cosa no menos provechosa, pues de este modo se evitaban los fraudes en el pago de la alcabala y se impedía que el dinero saliera a reinos extraños. Precisamente, el haberse sacado de las ferias la contratación del dinero, «con el usso que al presente se tiene en canuiar», había sido causa, según denunciaba la villa, de que las mercaderías que antes venían de fuera a las ferias y se vendían en ellas (y con cuyo interés se pagaban las letras y cédulas que a las mismas ferias solían venir remitidas) ahora se estuviesen vendiendo en los puertos de mar, con lo cual no sólo se perdía la primera venta y alcabala sino que a los vendedores les resultaba mucho más fácil extraer secretamente fuera del reino el dinero que les sobraba, una circunstancia que incidía negativamente a su vez en las posibilidades que tanto los particulares como la propia Corona tenían de proveerse de dinero y crédito²⁹.

Tanta insistencia por parte de Medina del Campo dio como fruto la real cédula de 9 de abril de 1582, despachada en Lisboa, mediante la cual Felipe II ordenó la apertura de una amplia encuesta sobre «lo de las ferias», es decir, sobre la decadencia de las mismas, sus causas y los remedios que podían arbitrarse para atajar semejante proceso. De hecho, la providencia regia reproducía en su parte expositiva, casi al pie de la letra, muchos de los argumentos esgrimidos por la villa en los memoriales enviados en las fechas precedentes. En un primer momento fueron llamadas a pronunciarse las principales ciudades y villas mercantiles de los reinos de Castilla (las «más gruesas y de mayor trato») y las Universidades de mercaderes de Burgos y Sevilla, así como algunas personas prácticas y de experiencia celosas de servicio real y del bien público. A todas se les pidió que enviarasen sus respuestas en el plazo de quince días «por lo mucho que ynporta que con vreuedad se dé horden y asiento en ello». Por cortesía, se les invitó además a que diesen información sobre qué otras cosas convenía proveer y ordenar en su opinión para el «bien y aumento del trato y comercio destos reynos», seguridad de la navegación de las mercaderías y buena correspondencia y comunicación entre estos reinos y las otras partes y provincias³⁰, prueba de que existía también una gran preocupación por estos asuntos.

Medina del Campo fue, lógicamente, una de las localidades a las que se demandó su opinión. En la respuesta a tal requerimiento, sin embargo, fechada el 19 de mayo de 1582, se limitó a repetir los remedios que ya había propuesto en los memoriales enviados en los meses anteriores³¹. En realidad, poco más

²⁹ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-5.

³⁰ Una copia de dicha real cédula puede verse en la respuesta dada a la misma por la ciudad de Segovia (AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-6). Resúmenes de la misma en *ibid.*, leg. 10, exp. 16 y 45.

³¹ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-5.

podía añadir, convencida como estaba —«tenemos por cosa muy cierta»— de que si Su Majestad mandaba quitar de raíz las causas de los males que perjudicaban a las ferias, principalmente el incumplimiento de las cédulas de 1571 y 1578 y la falta de puntualidad en la celebración de los pagos, la contratación se restablecería y los mercaderes y las mercaderías volverían a ellas, retornando asimismo el dinero que ahora les quitaba el *cambiar al uso*, y con él, obviamente, las oportunidades de negocio que de su presencia (y no digamos de su abundancia) se ofrecían. La demostración *a contrario* de cuanto decía se la brindaba precisamente la última feria que se había celebrado, la de octubre de 1581, a la que por no haberse aplicado a tiempo tales remedios no habían acudido, según la villa, mercaderes ni mercaderías, mientras que el dinero se había sacado en libranza a pagar en fin de abril en la villa de Madrid para de allí remitirse *al uso* con mayores intereses de las personas que lo sacaron y en mayor daño de la contratación. En consecuencia, reclamaba la inmediata ejecución de las consabidas recetas, «porque de la dilación podían resultar mayores daños y menos remediables», como temía que fuera a suceder en la feria de mayo de 1582 que estaba a punto para hacerse.

Dado que los pareceres de algunas ciudades tardaban en llegar y que la citada feria de mayo no tomaba principio por incomparecencia de los mercaderes y hombres de negocios, de algunos de los cuales se sabía además que se encontraban en Madrid y otras partes haciendo negocios y contrataciones correspondientes en principio a dicha feria, la Junta a la que el monarca había cometido estos asuntos, formada por el presidente y algunos miembros del Consejo Real, proveyó el 19 de junio de 1582 las medidas que parecieron convenir para que la susodicha feria se celebrase³², las cuales, claro está, partían de lo que a nivel general estaba ordenado por leyes del reino y cédulas de Su Majestad y había de cumplirse, esto es, por encima de todo, que las ferias de mayo y octubre de Medina del Campo y los pagos de ellas se hiciesen «precisamente» en los tiempos dispuestos para ello.

Obviamente, las ciudades se reafirmaron en esta premisa fundamental que remitía al cumplimiento estricto de la ley, y ajustaron sus respuestas al guión y contenido propuestos en la cédula de 9 de abril de 1582. Segovia, por

³² Para que dicha feria de mayo de 1582 echara a andar, la referida Junta dispuso que un alcalde notificara a los bancos que residían en Madrid que para el 25 de junio se hallasen en Medina del Campo, habiendo dado primero las fianzas necesarias. Lo mismo debía hacer con los corredores de cambios, y con los mercaderes y hombres de negocios que solían acudir a las ferias, éstos para que estuviesen presentes al menos en los pagos, compelido y apremiando a los unos y a los otros para que así procedieran. Otros acuerdos de la referida Junta eran menos imperativos y suavizaban un tanto las prohibiciones vigentes de cambiar de fuera de estos reinos para dentro de ellos y de dentro de ellos para fuera en la línea que se impondrá poco después con la pragmática de 7 de julio de 1583. Fueron ratificadas estas medidas y mandadas guardar por cédula hecha también en Lisboa el 1 de julio del mismo año. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-21.

ejemplo, se limitó a contestar que «al seruicio de Su Magestad y aumento del trato y comercio conuiene que las cédulas reales [...] se guarden y se hagan las dichas ferias conforme a ellas», y a señalar de forma un tanto extravagante la conveniencia de que los cambios que solían hacerse en Amberes se hicieran en Santo Tomé por estar allí la estampa de las lanas³³. Bastante más expresiva se mostró Burgos, bien secundada por su Universidad de Mercaderes. Partidaria como la mayoría de las localidades consultadas de la permanencia de las dos ferias medinenses, propuso no obstante un pequeño cambio de fechas para ellas con el fin de acomodar mejor los negocios, tanto de cambios como de mercaderías, y salvar de paso la desigual distancia existente entre una y otra. Lo importante en cualquier caso, y que había de garantizarse por encima de todo, era que las ferias se celebrasen en lo sucesivo a sus debidos plazos y que no hubiese ninguna prórroga de los pagos. Sólo si tal condición se cumplía estrictamente sería posible reservar a las ferias medinenses los cambios que de fuera de estos reinos vinieren para ellos, incluido todo lo de Portugal, pues, como recordaba la *caput Castellae*, el no haberse cumplido este requisito de la puntualidad era lo que había hecho «buscar nuebas formas, lugares y plazos de pagamentos»³⁴. También Cuenca pensaba que la falta de concurrencia de mercaderes y mercaderías a las ferias de Medina provenía de no haberse hecho a sus debidos tiempos los pagos de las mismas; por consiguiente, y para que las ferias volviesen a «su antiguo ser y comercio», defendía que todas las letras de cambio que se hiciesen en el porvenir vinieran a pagarse a las mismas ferias y no a ningún otro sitio: de esta manera, o sea, sabiendo que en ellas se iban a realizar los cambios y pagos con exactitud, la gente de la contratación se animaría a ir a ellas para hacer sus negocios, unos a dar y otros a tomar a cambio, como también acudirían los tratantes y las mercancías, tanto las que llegaban a los puertos desde el exterior como las de la tierra, las cuales se fiarían a los dichos pagos como antes se solía hacer³⁵.

³³ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-6.

³⁴ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-12.

Se quejaba también Burgos de que el aumento de los derechos de exportación de las lanas hubiese provocado poco menos que el cese de este trato, tan importante para sus intereses, «porque la ganancia que solía hauer [...] se paga de ympusición», máxime cuando en Flandes y en Italia donde se vendían las lanas que se navegaban no habían aumentado los precios. Convenía, pues, que se moderasen «mucho» tales derechos, lo cual se podía hacer además sin pérdida de las rentas reales, «porque lo que se pagaría de lo que dese trato crecería sumaria y montaría mucho más que lo que hagora monta». Aumentarían también los derechos y alcaballas que se pagarían de las mercaderías que viniesen a estos reinos en retorno de las lanas, así como el número de cabezas de ganado y la crianza de ellos, con lo que a su vez bajaría el precio de la carne, «de que se seguiría universal provecho y mucho beneficio a la pobre gente».

³⁵ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-69. Una interesante descripción del sistema de ventas al fiado que tenía su epicentro en las ferias de Medina puede verse en la «Relación de la antigüedad y sitio...», *op. cit.*, pp. 548-551.

Toledo y Sevilla manifestaron ligeras discrepancias respecto a la opinión general. Al igual que las demás ciudades, Toledo era partidaria del mantenimiento de las ferias de mayo y octubre de Medina del Campo pero siempre que se hicieran y fenesieran «*preçissa y puntualmente en sus límites*», condición de cuyo cumplimiento dependía que los negocios pudieran prosperar. Una opinión más particular sostenía, sin embargo, en cuanto a los cambios que venían de fuera del reino a pagar «*a días ciertos y plazos limitados*» y no a periodos de feria (*cambios al uso*, por tanto), ya fuese de Flandes, Besançon y Lyon, ya de Florencia, Roma, Ruán, Valencia, Zaragoza, Barcelona y Lisboa; acerca de tales cambios, pensaba que no se debía hacer «*mudança ni alteración*» con relación a lo que se venía practicando últimamente³⁶ y que, por tanto, no habían de reservarse a las ferias de Medina las operaciones de cambio, a no ser que el monarca fuese servido de mandar que se hiciesen otras dos ferias de pagos en el reino de Toledo que fuesen «*intermediarias*» de las de mayo y octubre medinenses y donde pudiesen venir asimismo tales cambios.

Por su parte, Sevilla aprovechaba la ocasión para proponer que hubiese cuatro ferias, a celebrar de tres en tres meses, y que una de las cuatro se hiciese en ella «*como lugar de estos reinos más grueso y más acomodado para ello*». Las otras tres se celebrarían también en lugares gruesos (no necesariamente en Medina del Campo, a la que ni siquiera menciona en su relación) y donde con más comodidad y con menos costa se pudieran llevar de los puertos de mar las mercaderías que en ellos se descargasen. Si se hicieran estas ferias, sus cuatro periodos de pagos se corresponderían mejor con las ferias de Lyon, Besançon y Flandes, y se evitaría lo que ahora se estaba tratando de corregir, puesto que de celebrarse las ferias de seis en seis meses había resultado remitirse letras de cambio a Madrid y Alcalá y otros lugares fuera de feria³⁷. Según la ciudad de Sevilla, que en esto compartía opinión con su Consulado, los mercaderes que daban su dinero a cambio preferían que los plazos fuesen más breves «*por no estar tan largo tiempo como seis meses con tan pequeño recaudo como una letra de cambio*». Todo un círculo virtuoso nacía, además, de que se hicieran las ferias de tres en tres meses en lugar de seis: los intereses serían más moderados, los hombres de negocios entrarían y saldrían más veces con sus dineros, crecerían los créditos, se harían más negocios y las mercaderías se podrían vender fiadas a una, dos o más ferias; y, sobre todo, asunto nada desdeñable

³⁶ La forma de expresarse dejaba bien a las claras la difusión que había alcanzado para entonces esta clase de cambios. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-7.

³⁷ Como correlato lógico pedía Sevilla que se guardase la real cédula que prohibía que se hiciesen pagos en Alcalá, Madrid y otras partes de Castilla fuera de feria, y que se mandase que las cuatro ferias que proponía se hiciesen «*punctualísimoamente*» y sin ninguna dilación, «*porque asegurados de esto los mercaderes y tratantes cada día irá con mayor crecimiento el trato y comercio*». AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-10.

ciertamente, quienes necesitasen tomar dinero a cambio, comenzando por la propia Corona, lo hallarían con más facilidad por el tiempo más corto³⁸.

No sólo las ciudades (algunas ciudades, para ser más precisos) fueron consultadas. También se pidió opinión por escrito a diferentes hombres de negocios y mercaderes³⁹, a quienes, para facilitarles la tarea, se remitió un detallado cuestionario elaborado por el contador Francisco de Gárnica⁴⁰. Si bien algunos hombres de negocios manifestaron que eran suficientes las dos ferias existentes en Medina del Campo (sin descartar la posibilidad de que si los negocios aumentasen se hiciese una tercera, ésta en Madrid), la mayoría de ellos se inclinó por la celebración de tres ferias anuales; incluso alguno, como Baltasar Cataño (castellanización de Baldassare Cattaneo), apuntó la posibilidad de que fueron cuatro las tales ferias, dos en Medina del Campo y otras dos en Madrid o en Toledo. Dos ferias solas en cualquier caso les parecían insuficientes a los hombres de negocios encuestados para mantener la necesaria correspondencia con Lyon y Besançon, donde se hacían cuatro cada año, con lo que se perdían muchos de los negocios de ellas; pero sobre todo por ser grande la distancia de seis meses que había entre feria y feria y, en consecuencia, «benir con poco provecho el dinero a ellas». Los extranjeros, en efecto, mostrábanse reacios a enviar acá su dinero por tenerlo ocupado tanto tiempo (por privarse de él, de su utilidad, en definitiva), y porque lo aprovechaban mejor en las ferias de Lyon y Besançon, cosa que les sucedía asimismo a los nacionales provistos de caudal por el poco beneficio que igualmente se les seguía⁴¹.

³⁸ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-10.

³⁹ No tenemos constancia de la orden por la que se procedió a realizar esta segunda encuesta. Por lo general, las relaciones enviadas por los hombres de negocios están sin fechar, y sólo algunas (en concreto tres de las trece consultadas, que deben ser de las más tardías) llevan fecha, correspondiendo ésta a los días 17, 18 y 19 de julio de 1583. Véase AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10.

⁴⁰ Merece la pena transcribir cuáles eran los «Puntos que se han de comunicar sobre lo de las ferias», para lo que nos servimos de la relación enviada por Thomas Xedler: 1) Qué ferias sería bien que hubiese y en qué lugar y tiempos se deberían hacer; 2) qué remedio y orden se podría dar para que se llevasen a vender y contratar a estas ferias las mercaderías del reino y las que vienen de fuera de él, y que se pagase y cobrase el débito de estas mercaderías en las dichas ferias y no fuera de ellas; 3) si se prohibiría que no se cambie de ninguna parte de fuera de estos reinos para ellos si no fuere para las ferias, y si se entenderá esto mismo con Portugal, y la pena que se pondrá cerca de esto, y si se guardará el auto que está dado para que no se cambie durante el tiempo de las ferias para ninguna parte fuera de ellas; 4) qué orden será bien dar para que las ferias se hagan puntual y precisamente a sus tiempos ordinarios y que vayan a ellas todos los hombres de negocios y asistan allí hasta que se acaben; 5) que lo mismo hagan los *cambios* y se hallen personalmente en la feria el primero día de ella, y los tengan afianzados, y saquen sus libros a la Rúa, y que no falten allí el tiempo que duraren las ferias; 6) qué fianzas sería bien que diesen estos bancos y qué número de ellos habrá en Medina; 7) lo que se les podría permitir que llevasen por el contado; 8) que los bancos no puedan hacer negocios, ni dar ni tomar a cambio ni llevar memorias de personas particulares para hacer negocios, y que sólo entiendan en tener las cuentas de ellos; y 9) que los corredores de cambios vayan también a las ferias y asistan a ellas el tiempo que duraren. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-18.

⁴¹ Declaración de Bernardino Vizcarreto. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-53.

Las mayores diferencias, empero, con las opiniones sustentadas por las ciudades las expusieron los hombres de negocios en relación con los cambios y la libertad de cambiar. En realidad, salvo Andrés de Écija y Pedro de Villamor, *cambios*, que dijeron que al estado de enfermedad de las ferias convenía que se mandase que las letras procedentes de las ferias de Lyon, Besançon, Flandes y otras partes para estos reinos no vinieran a pagarse a ningún lugar particular ni *al uso* sino a las ferias de Medina⁴², todos los demás hombres de negocios se mostraron partidarios de la libertad de cambiar fuera de las ferias. Algunos, es verdad, de forma matizada, como Pedro Ortiz de Écija, quien a la vez que proclamaba que no se debía prohibir cambiar del extranjero para España [sic] en días precisos o para la feria, indistintamente, como se prefiriese, consideraba «justa cosa» que mientras durasen los días de feria no se pudiese cambiar para ninguna parte fuera de ella⁴³. Pero casi todos, se insistirá, defendieron dicha libertad, abierta y absolutamente, sin restricción ninguna. Lo mejor, en efecto, era dejar que cada uno pudiese cambiar, bien para ferias, o bien para otros lugares y para días precisos, a su elección, «porque es de grande yncoveniente —decía en particular Pedro de Isunza— poner límite a los negocios, de que resulta acortarlos y que de mala gana vengan a España las correspondencias de fuera del Reyno, a causa de que los negoçiantes huyen [de] achaques y molestias y van buscando libertad, que es la generalmente engruesa los negocios y atrae a los extranjeros»⁴⁴. «Que no se trate en manera alguna —aconsejaba a su vez Baltasar Cataño— de proybir el poderse cambiar de qualesquier partes de fuera destos reinos, ni del de Portugal, para ellos, aunque sea fuera de feria, y ni más ni menos destos reinos para otras partes, sino que todo sea muy libre», aunque a decir verdad, si se hacían a sus debidos tiempos las cuatro ferias que proponía que se celebrasen, esto es, «sin prórroga ni disimulación», semejante prevención no haría falta en realidad pues sería muy poco el dinero que llegaría a cambiarse fuera de ellas⁴⁵.

En fin, casi todos los hombres de negocios consultados aprovecharon que se les preguntaba, sobre «las demás cosas que se podrán prevenir y ordenar en lo tocante a las ferias, negocios y contrataciones», como si de un capítulo suplementario del susodicho cuestionario se tratase, para pedir que se permitiesen los cambios de feria a feria y de un lugar a otro dentro del reino. Estos

⁴² AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-37.

⁴³ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-19.

⁴⁴ Libertad y no fuerza es la que debería regir también para llevar o no a las ferias las mercaderías, tanto las que venían a los puertos del extranjero como las que se fabricaban dentro, dejando que cada uno las llevase a los lugares donde estimara conveniente, con la única condición de que si las vendiere al fiado fuera de feria éste se hubiese de liquidar en las ferias y no en otras partes. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-40.

⁴⁵ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-49.

cambios habían sido prohibidos por medio de sendas pragmáticas del 6 de noviembre de 1551 y del 6 de noviembre de 1552 por entenderse que eran préstamos a interés disfrazados de cambios y que no cumplían una de las dos —o ninguna de las dos— condiciones para que un cambio se considerase regular y legítimo: la diferencia de lugar (*distancia loci*) y el cambio de moneda (*permutatio pecuniae*). Tal prohibición, empero, suponía un serio inconveniente para el desenvolvimiento de los negocios por cuanto obligaba a los deudores a tomar a cambio para el extranjero, lo que evidentemente les salía más caro, y de ello salían perjudicados los negociantes españoles en comparación con sus homólogos de los Países Bajos o de algunas partes de Italia no obstante estar sometidas a un mismo soberano, por no hablar de Francia donde esta práctica del cambio interior como instrumento de crédito que servía igualmente para los pagos efectuados dentro de un mismo país era corriente⁴⁶.

Autorizándose dichos cambios, aunque fuese con interés limitado, afirmaba por ejemplo Thomas Xedler, los negocios que por mor de dicha interdicción se habían reducido a las ferias de Francia e Italia volverían a las de estos reinos; por el contrario, si esto no se permitía difícilmente se podría sacar la contratación del decaído estado en que se hallaba, «porque [son] los menos (es decir, muy pocos) [los] tractantes naturales [que] tienen comodidad para negoçiar fuera del reyno por no fiarse ni hauer quien acepte sus letras como ternían negociándose en ellos»⁴⁷. Es lo que con otras palabras expresaba también Juan Luis de Vitoria al insistir en que «si se permitiese se cambiase de todas las partes deste reino para las ferias con ynterés», moderándose éste⁴⁸, «acudirían a las dichas ferias gran jente, porque los que nunca hizieron negocios los arían, visto que no tenían neçesidad para ganar poco o mucho de yr fuera del reino, y abría para qualquier neçesidad que se ofreciese mucho contado pues saldría lo que cada uno tiene guardado en su casa». De cualquier forma, a todos los hombres de negocios llamaba la atención que estos cambios interiores no se pudiesen hacer en Castilla, cuando era público y notorio, por ejemplo, que desde la ciudad de Palermo para la de Mesina y de la de Mesina para Palermo, ambas ciudades de un mismo reino, estaba permitido cambiar con interés; y lo mismo de Nápoles para Calabria, que también eran de un mismo reino y circulaba en ellas la misma moneda; y de Nápoles para Sicilia y de Sicilia para Nápoles, y de ambas partes para Milán y de Milán para ellas, «que

⁴⁶ LAPEYRE, *Una familia*, *op. cit.*, pp. 273-281.

⁴⁷ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-48.

⁴⁸ Reconocía implícitamente Juan Luis de Vitoria, por tanto, que en esto de los intereses había habido abusos antes de 1551-1552, circunstancia que había motivado la publicación de las pragmáticas dichas y a la que aludían también otros hombres de negocios. Ahora la mayoría de los encuestados hablaba de que ese interés podía fijarse de en torno al 10 por ciento. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-51.

todo es de Su Magd. y de un solo rey...»⁴⁹. Consecuentemente, todos aludían a la necesidad de negociar con el Papa la expedición del correspondiente *motu proprio* a fin de que se pudiesen hacer libremente cambios dentro del reino, así como de feria a feria.

Mientras tanto, Medina del Campo no se había movido ni un ápice de sus posiciones y persistía en la defensa a ultranza del monopolio de las operaciones de cambio para sus dos ferias de mayo y octubre. En un segundo «parecer», hecho a instancia de Juan Vázquez de Salazar, del Consejo de Su Majestad y secretario de Cámara, en carta de 25 de julio de 1582, remitido al Consejo Real por mano de su corregidor, el doctor Gante del Campo, el 17 de septiembre, en el que supuestamente recogía también, como se le había pedido, el consejo de los hombres de negocios que se hallaban en la feria y pagos de mayo de 1582 que se estaban celebrando en esos momentos⁵⁰, la villa arremetía duramente contra las «usuras y logros y mala contratación» que se habían introducido en los negocios de las ferias y amenazaban con destruirlos si no se ponía pronto remedio. Esos «malos tratos» que ahora se usaban, en contraposición a los añorados «tiempos de atrás», cuando en las ferias lo que más se contrataba eran negocios de mercaderías, provenían, cómo no, de «se auer reducido lo más de la contratación a cambios y recambios al huso», prácticas que habían propiciado que el precio de los cambios se elevara sobremanera en grave perjuicio de los que los tomaban. Ello había sido causa a su vez de que «los más» de los mercaderes se fueran empobreciendo, mientras que los enriquecidos con esa otra forma de negociar fueran sólo unos pocos y, además, «de poco fruto para la república y comunidad y acrecentamiento de la contratación».

Pero si el cambiar al uso era para Medina del Campo una de las negociaciones que «más ofende y disminuye las ferias [...] pues no dexan haçer feria estos tales cambios», tampoco podía admitir, por considerarlos usurarios, los cambios interiores que Su Santidad tenía prohibidos (y el entender y parecer universal de teólogos, condenados), muy al contrario de lo que pensaban, como hemos visto, los hombres de negocios, para quienes esa forma de cambiar se revelaba de todo punto necesaria para el restablecimiento de la contratación. Defendía también Medina con ahínco, al menos sobre el papel, el que había sido el otro fundamento de su antigua prosperidad, o sea, el ser «plaza común» de todas las mercaderías que se fabricaban en el reino y de las que venían a los puertos de otras partes; o como decía Juan López Ossorio, fiel cronista de la decadencia de la villa que escribe hacia 1615, «el ser como

⁴⁹ Véase la declaración de Baltasar Cataño. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-49.

⁵⁰ Es evidente, sin embargo, que el susodicho parecer, firmado por el regidor Fernando de Frías Ceballos, reflejaba ante todo el punto de vista municipal. AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-44.

una aduana y alfolí general de todas las mercaderías de todo el mundo que se negociaban en España»⁵¹, y en donde se hacía la primera venta de ellas. Ningún mercader ni persona podía, según Medina, ir a comprar directamente a los puertos de Andalucía, Vizcaya, Castilla o Galicia las mercancías traídas de fuera del reino, salvo los naturales de dichos puertos y éstos solamente para la provisión de dicha tierra, sino que tales mercancías debían venir derechamente a las ferias para su posterior venta y redistribución. De este modo, se evitaban además muchas ocasiones de sacarse dinero fuera del reino, porque, insistía en ello la villa, todo cuanto se adquiría en los dichos puertos se pagaba en escudos y reales, que luego «se navegaban», «pues por lo menos cada semana se enviaría a los puertos de Laredo y Bilbao de sesenta a setenta mil reales, lo cual se remediará y escusará dando esta orden»⁵². Más aún, durante el tiempo que durasen las ferias y pagos de Medina en ningún lugar de contratación del reino (se citan concretamente las ciudades de Toledo, Madrid, Segovia, Cuenca, Valladolid, Palencia, pero también localidades más pequeñas con una industria textil relativamente importante como Ezcaray, Torrecilla y Riaza) se podrían vender sus producciones si no fuese trayéndolas a dichas ferias. Y por supuesto todos aquellos que trataban en mercaderías fuera de las tiendas públicas, si vendieren al fiado, sería a pagar necesariamente en las ferias de Medina del Campo, como antes se solía hacer.

En lo que no podía dejar de coincidir Medina con los hombres de negocios era en que las ferias se hiciesen puntualmente, como por otra parte estaba mandado por reales órdenes, sin que hubiese «prorrogación ni dilación de un solo día», porque de haberlas habido los negociantes y mercaderes habían ido desconfiando y dejado de acudir a ellas; por el contrario, proclamaba con igual determinación, la puntualidad «los desengañará y causará acrecentamiento de negocios». En fin, convenía también Medina con los pareceres expresados por los hombres de negocios en que sería de mucho beneficio para el bien general de la contratación, «así para los negocios de las mercaderías como para los del dinero que se cambia», el que en lugar de dos ferias al año hubiese tres, dando a la feria de octubre cuarenta de los actuales cien días de feria y treinta a cada una de las otras dos. Éste a los ojos de Medina del Campo sería, por otro lado, un medio «muy uastante para derriuar el usso y aumentar los negocios»⁵³, razón más que suficiente sin duda para apoyar dicha medida.

⁵¹ *Principio, grandezas y caída de la noble villa de Medina del Campo, de su fundación y nombre que ha tenido hasta el tiempo presente*, manuscrito de la Real Academia de la Historia publicado por RODRÍGUEZ Y FERNÁNDEZ, Ildefonso, *Historia de Medina del Campo*, Madrid, Imp. de San Francisco de Sales, 1903-1904, pp. 122-123.

⁵² AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-44.

⁵³ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-44.

Aún habrían de pasar varios meses, sin embargo, antes de que el Consejo Real se pronunciase definitivamente sobre este asunto de las ferias. De ahí la preocupación por dicha tardanza manifestada por Fernando de Frías Ceballos, regidor de Medina, en la carta a la que aludíamos al comienzo de este trabajo. Lo hizo finalmente Felipe II, tras resolver la consulta de su Consejo, por medio de la pragmática de 7 de julio de 1583, en la que se recogían varias de las propuestas contenidas en los «pareceres» recibidos. Los objetivos confesados de la referida disposición no podían ser más claros y se resumían, a la postre, en uno solo: que los hombres de negocios tuviesen más «crédito, caudal y substancia» para que el trato y comercio, tanto el general como el particular, fuera en aumento, a todo lo cual había hecho un gran daño «la desorden» que había habido en las ferias, y últimamente el no haberse hecho los pagos desde la llamada feria de octubre de 1574 hasta la del mismo mes de 1578⁵⁴.

La primera medida contenida en la pragmática afectaba al número de ferias, que en adelante serían tres en lugar de dos, aunque durarían en total los mismos cien días que las de mayo y octubre actuales. La primera comenzaría el primer día de octubre y duraría 34 días; la segunda, lo haría el primer día de febrero y tendría una duración de 33 días; y la tercera principiaría el primer día de junio y se prolongaría asimismo durante 33 días. De esta forma, haciéndose una cada cuatro meses, tendrían las ferias de Medina del Campo mejor correspondencia con las de Amberes, Lyon y Besançon, lo que habría de redundar en un aumento de los negocios para ellas, amén de que se reducirían las incertidumbres para los que daban su dinero a cambio y fiaban sus mercaderías, pues el espacio de seis meses que había de una feria a otra era «muy largo tiempo» en el que podían ocurrir, además, muchas «novedades». De nada serviría todo esto, sin embargo, si las dichas tres ferias y cada una de ellas en particular no se celebraban «puntual y precisamente» en los días declarados, circunstancia por la que se abogaba encarecidamente desde la citada providencia, ya que era otra manera de reducir la incertidumbre de los negocios⁵⁵.

Otros apartados de la pragmática en cuestión hacían referencia a los bancos (o *cambios*) de ferias y a los bancos en la Corte: nombramiento y aprobación directamente por el rey de aquellos que aspiraban a serlo, presentación y declaración de fianzas ante el Consejo de Hacienda, regulación de sus actividades durante las ferias, etc., aunque para lo menudo del oficio, se remitían a las leyes y pragmáticas vigentes, como hacían también con el de los correidores de cambios que asistían igualmente a las ferias. Más atención requería el debatido asunto de los *cambios al uso*, sobre el cual las divergencias entre

⁵⁴ Una copia impresa de dicha pragmática puede verse en AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-15.

⁵⁵ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-15.

Medina del Campo (y las ciudades en general) y los hombres de negocios eran, como hemos visto, manifiestas. De hecho, la pragmática de 1583 buscó aproximar ambas posturas, manteniendo una posición intermedia entre ellas. Por un lado, en efecto, reconocía que el guardarse en toda su literalidad la real cédula de 7 de diciembre de 1578 (dada en confirmación de la de 28 de julio de 1571), que prescribía que ningún mercader ni hombre de negocios pudiese hacer cambios y negocios fuera de estos reinos remitiendo su cumplimiento a Madrid o a otras partes «a pagar a día cierto», aunque no fuese tiempo de feria, era una circunstancia «muy dañosa para el trato y comercio, y causa de que los negocios y contrataciones se estrechasen y diminuyesen», por lo que parecía conveniente dispensar de su cumplimiento y permitir cambiar de fuera cualquier suma de dinero tanto para las ferias como para Madrid o cualquier otra ciudad y plaza de estos reinos. Sin embargo, por otro lado, la misma pragmática ponía por condición inexcusable que durante los cien días que durasen las tres ferias de Medina del Campo sólo se pudiesen hacer en ellas los pagos de las letras de cambio que vinieran a pagarse a estos reinos a cualesquier hombres de negocios, de la misma manera que no se podrían hacer negocios ni contrataciones de cambios para fuera de estos reinos durante los dichos cien días de ferias si no fuese en Medina del Campo⁵⁶. Era en definitiva una manera transaccional de dar satisfacción a las peticiones de los hombres de negocios para que pudiesen «levantarse y tomar fuerza y calor en sus créditos», y al mismo tiempo de devolver a Medina el ejercicio exclusivo de la actividad de los cambios (nada decía la pragmática, empero, del trato de las mercaderías) al menos durante unos cuantos días al año.

¿Fueron suficientes estas medidas para que las ferias retornasen a su antiguo esplendor o, cuando menos, al estado que tenían antes del decreto de 1575? No lo sabemos exactamente. Ciento es que desde entonces y hasta 1594-1596 una cierta regularidad presidió su celebración, como en su día supieron ver Henri Lapeyre y Felipe Ruiz Martín, pero bien mirado este dato poco o nada nos dice a ciencia cierta acerca del volumen de los negocios que pasaron por ellas durante esos años. Más elocuente de cara a dar una contestación precisa a dicha pregunta resulta quizás la constatación de que la población de Medina pasara de 3.297 vecinos en 1561 a sólo 1.897 en 1597, o sea, que descendiera un 42,5 por ciento entre ambas fechas (por no poner el punto inicial de la comparación en fechas anteriores a esa de 1561, en que el vecindario de la villa anduvo alrededor de los cinco mil vecinos)⁵⁷; como muy decidor de la evolución de la economía de la villa, tan estrechamente ligada a la de sus ferias, resulta asimismo el pro-

⁵⁶ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-15.

⁵⁷ AGS, *Expedientes de Hacienda*, leg. 125.

ceso de progresiva ruralización que se advierte al cotejar la estructura socioprofesional de su vecindario en esos dos momentos de la segunda mitad del siglo XVI (por no hablar de fechas posteriores de los siglos XVII y XVIII en que esa ruralización destacará todavía con más nitidez y rotundidad)⁵⁸.

La dinámica de las ferias, después de su restablecimiento a finales de 1578, no parecía, por otro lado, que apuntase a cimas demasiado prometedoras. «Si las cosas van en la manera que ahora y no se reforman estas ferias parece que se irán acabando y consumiendo», decía Andrés de Écija *el viejo* en la información de testigos que se hizo a petición de Medina del Campo en febrero de 1582. Él, que se había hallado «a negocios del cambio» en todas las ferias que se habían celebrado después del decreto de 1575, había podido comprobar, en efecto, que «siempre son menores e de menos negocios e jente las posteriores», para añadir de seguido: «y ansí le parece a de ser esta presente en que estamos (se refería a la de octubre de 1581 que aún no había acabado), porque se muestra mucha menos gente e negocios que en las pasadas»⁵⁹. Otro testigo fiel de esta evolución, por haber asistido a las ferias de forma continuada a lo largo de los últimos veinte años, como banco público con su compañía, siéndolo ahora por mandato del monarca, Juan Ortega de la Torre, declaraba en la misma información que en los «años de atrás» había conocido unas ferias muy prósperas, a las que acudían muchos hombres de negocios, extranjeros y naturales, y en las que se hacían negocios de mucha importancia. Gracias a concurrencia tan celebrada, Su Majestad podía ser socorrido en ellas de «mucha cantidad de dineros» según las necesidades que se le ofrecieran, de manera que para los hombres de negocios que hacían asientos con el rey, así para los débitos como para los créditos, las dichas ferias eran (o habían sido) igualmente de mucha importancia. Dada su condición de banquero, le constaba, empero, la «desminución y menoscabo» en que habían venido las ferias y aportaba al respecto un dato que resulta de todo punto revelador: que «en los tiempos que arriba declara, con haber de ordinario cinco o seis bancos [de feria] escribían en sus libros de treze a catorze mil hojas de manual cada feria, y después del decreto [de 1575] este testigo ha sido sólo [o sea, el único] por mandado de Su Mgd., aunque de dos o tres ferias [acá] ha habido otro banco, y con todo esto, no se han escrito ochocientas hojas de manual en cada feria, como consta y parece por los dichos libros que se refiere»⁶⁰.

⁵⁸ Para mayor información sobre estos aspectos, véase MARCOS MARTÍN, Alberto, *Auge y declive de un núcleo mercantil y financiero de Castilla la Vieja. Evolución demográfica de Medina del Campo en los siglos XVI y XVII*, Valladolid, Universidad de Valladolid, 1978; y «Medina del Campo 1500-1800: an historical account of its decline», en THOMPSON, I. A. A. y YUN, Bartolomé (eds.), *The Castilian Crisis of the Seventeenth Century: New Perspectives on the Economic and Social History of 17th Century Spain*, Cambridge University Press, 1994, pp. 220-248.

⁵⁹ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-11.

⁶⁰ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 48-11.

Sorprendentemente coincidente con esta declaración de Juan Ortega de la Torre es la ofrecida, unos meses más tarde, por el *cambio* formado por Andrés de Écija y Pedro de Villamor dentro de la encuesta general a los hombres de negocios de la que ya hemos hablado. Para dar una perspectiva temporal a su testimonio, se remontaban también «hartos años» atrás, cuando en las ferias trabajaban cinco o seis bancos de feria. Entonces Andrés de Écija, que encabezaba uno de ellos en compañía con otros hombres de negocios, escribía en cada feria tres libros manuales, que tenían por lo menos 1.500 hojas (¿cada uno? ¿en total?); al presente, sin embargo, él y Pedro de Villamor, si llegaban a escribir 400 hojas de manual, «no lo tenemos por poco», y eso que sólo había dos bancos y que el otro (el de Juan Ortega de la Torre dicho) quizá escribiese cien hojas más, «y será mucho». En resumidas cuentas, entre los dos bancos no hacían hoy (1582) lo que uno cuando eran seis, no habiendo siquiera trabajo suficiente para uno solo y menos aún beneficio bastante. Hasta la feria del decreto de 1575, seguía diciendo Andrés de Écija, el banco que dirigía había sido uno de los mayores del reino, pues en su libro estaban todos los lugares desde Valladolid a los puertos, de Navarra y de Aragón, y también el que presentaba las fianzas más cuantiosas... Pero en general, «agora no es el quinto de los negocios que eran entonces»⁶¹.

Ciertamente todos estos testimonios son anteriores a las reformas de 1583, pero dibujan una tendencia que difícilmente habría de enderezarse de manera significativa en el futuro. Es verdad, por otra parte, que algunos de los negocios que emprendió el habiloso y prudente Simón Ruiz después de esa fecha, más como hombre de negocios que como comerciante, corrieron pingües⁶²; sin embargo, otras informaciones de distinta naturaleza indican que el volumen general de los negocios, tanto en el plano estrictamente mercantil como —y sobre todo— en su vertiente financiera, bajó muchísimo. No hay que olvidar, en fin, que la pragmática de 7 de julio de 1583 acabó por reconocer la libertad de cambiar para otras plazas siempre que no fuese durante los cien días que duraban las ferias de Medina; a la hora de la verdad, empero, ello supuso el fin del monopolio de los cambios de Medina del Campo (algo que ni tan siquiera las providencias dadas en 1571 y 1578 habían conseguido evitar), y señaladamente el reconocimiento de la emergencia de Madrid como gran mercado financiero, en donde desde hacía algunos años venían concluyéndose

⁶¹ AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-37.

⁶² Sobre su particular participación en los asientos con la Monarquía entre los decretos de 1575 y 1596, véase LAPEYRE, Henri, *Simon Ruiz et les asientos de Philippe II*, Paris, 1953. Cifras sobre los beneficios totales (mercantiles y financieros) que obtuvo la compañía de Simón Ruiz en algunos años pueden verse a su vez en CASADO ALONSO, Hilario, «Los flujos de información en las redes comerciales castellanas de los siglos XV y XVI», en *Investigaciones de Historia Económica*, 2008, 10, pp. 35-68 (en particular el gráfico 8 de la p. 51).

los asientos de la Monarquía. Y aunque precisamente por esta razón la Corona se abstuvo de intervenir en las ferias —«S. M. sacó su crédito y débito» de ellas, dirá de manera escueta pero muy expresiva la *Relación* de 1606⁶³—, hecho que iba a garantizar a partir de entonces el regular funcionamiento de las mismas, así como el de sus pagos, semejante alejamiento no había de tener, por paradójico que parezca, sino negativas consecuencias para su futuro al faltarles buena parte del lubricante (el dinero político en definitiva) que en otro tiempo las había animado⁶⁴.

Tras las turbulencias y restricciones de 1594, ocasionadas en buena medida por la no llegada de la flota que transportaba el tesoro americano, obligada a invernar ese año en las Antillas, y la nueva apelación de la Corona a las ferias al año siguiente en medio de crecientes dificultades financieras de la Hacienda, el decreto de suspensión de consignaciones de 1596, en virtud del cual Felipe II retomó para sí una vez más las rentas asignadas a sus acreedores, asestó un golpe definitivo a las ferias. O prácticamente definitivo, porque las ferias volvieron a celebrarse en octubre de 1598, o sea, un año después de la publicación del Medio General de 1 de noviembre de 1597. Es más, todavía habrían de protagonizar algunos episodios que parecían destinados en un principio a asegurar su continuidad, como su traslado a Burgos en 1602, dentro del revuelo montado por Lerma al trasladar la corte a Valladolid y reorganizar las funciones urbanas de las principales ciudades de la cuenca del Duero, momento que fue aprovechado para dotar a las ferias de unas nuevas Ordenanzas que elevaron a cuatro el número de sus reuniones; o su vuelta a Medina apenas dos años después, hecho que fue acompañado de la promulgación de una nueva reglamentación para ellas, la cual contemplaba, entre otras cosas, la creación de un prior y cónsules elegidos por los mismos hombres de negocios que asistiesen a las ferias⁶⁵.

Tales disposiciones, empero, no consiguieron que las ferias funcionasen y, por consiguiente, no pudieron sacarlas del languideciente estado en el que se hallaban. Da buena cuenta de ello la varias veces citada *Relación de la antigüedad y sitio de Medina del Campo y sus ferias* de 1606⁶⁶, que no es sino un memorial enviado por la villa a Felipe III una vez que la corte se hubo asentado definitivamente en Madrid. En él los municipios medinenses reclamaban medidas eficaces que permitiesen la restauración pronta de sus ferias, y como

⁶³ «Relación de la antigüedad y sitio...», *op. cit.*, p. 563.

⁶⁴ Dejaron asimismo de acudir a los pagos de las ferias, añadiría la Relación de 1606, las obligaciones de los puertos secos, diezmos de la mar, servicio y montazgo, y de hacerse en ellos las pagas de los juros situados sobre dichas rentas, «todo en mayor ruina y daño de la dicha villa» por lo mucho que ese trasiego de caudales y personas suponía. *Ibidem*.

⁶⁵ ESPEJO y PAZ, *Las antiguas ferias*, *op. cit.*, pp. 315-317.

⁶⁶ CODOIN, tomo XVII, pp. 541-574.

otros documentos similares enviados en el pasado y algunos más del mismo tenor que habrían de remitirse en el futuro constituye un auténtico prontuario de las causas que habían llevado a aquéllas desde la grandeza y esplendor de hacia relativamente poco tiempo a la postración y ruina definitivas de estos primeros años del siglo XVII.

Aludía también la susodicha *Relación*, a la hora de repasar las causas que habían contribuido a desterrar la contratación de las ferias —tanto de mercancías como de dineros—, además de a «la quiebra que hubo en la verdad y puntualidad de los pagos» como consecuencia de las prórrogas, que llevaron cada vez más a los negociantes a no fiar para pagos de feria, al decreto de suspensión de consignaciones de 1575, que acabó de descoyuntar el sistema de crédito en que se fundaba todo el edificio ferial; pero también al fortísimo crecimiento de las alcabalas (pues llegarían casi a triplicarse) que tuvo lugar en este último año⁶⁷, y que en el caso de Medina conllevó además la supresión de las franquicias de que tradicionalmente había gozado la villa durante los meses de feria, hechos que provocaron la desbandada de mercaderes y comerciantes y la ruina de la contratación privada y que terminaron incidiendo de modo muy negativo sobre las actividades productivas urbanas. Pues bien, no es exagerado considerar la evolución de las cantidades pagadas por Medina en concepto de alcabalas como la variable que mejor da cuenta del desenvolvimiento de las ferias en este último cuarto del Mil Quinientos.

Durante la primera mitad del Quinientos Medina del Campo mantuvo encabezadas sus alcabalas y tercias junto con los lugares de su Tierra, entrando a formar parte de los encabezamientos generales negociados para todo el Reino. Las cantidades pagadas apenas variaron a lo largo de dicho periodo, oscilando entre los 8.510.000 maravedíes anuales con que contribuyó en el decenio 1537-1546 y los 8.530.000 maravedíes que aceptó para los diez años siguientes. Con la llegada al trono de Felipe II, empero, la situación cambió radicalmente. En 1564 Medina y su distrito aceptaron entrar en el encabezamiento general aprobado por las Cortes para el periodo 1562-1576, comprometiéndose a contribuir con 12.400.000 maravedíes cada año⁶⁸. La subida por el momento no era excesiva, sobre todo si se tiene en cuenta el ascenso económico y demográfico del periodo y el alza paralelo de los precios, circunstancias que durante la primera mitad de la centuria habían propiciado incluso que la carga fiscal por este concepto disminuyera en términos relativos. No obstante, las dificultades crecientes de la Hacienda regia y la necesidad imperiosa de allegar nuevos recursos (entre

⁶⁷ «Relación de la antigüedad y sitio...», *op. cit.*, p. 561.

⁶⁸ AGS, *Expedientes de Hacienda*, leg. 125; y MORALEJA PINILLA, Gerardo, *Historia de Medina del Campo*, Medina del Campo, Imp. Manuel Mateo Alaguero, 1971, pp. 183 y ss.

otras cosas para respaldar una deuda en forma de juros que no dejaba de crecer), llevaron a la Corona a solicitar un nuevo aumento del encabezamiento, que suponía prácticamente su triplicación, el cual había de entrar en vigor el 1 de enero de 1575, es decir, dos años antes de que expirase el plazo anterior.

Medina del Campo, para quien las nuevas exigencias tributarias comportaban, como ya se ha dicho, la abrogación de sus franquicias y exenciones⁶⁹, rechazó entrar en el encabezamiento general que le asignaba, junto con los lugares de su Tierra, una cantidad de 40 millones de maravedíes. El resultado fue que las villas y lugares de la Tierra se encabezaron aparte por un valor de 3.168.000 maravedíes, y para un periodo de diez años, mientras que las alcabalas de Medina se administraron directamente por el Consejo de Hacienda a través del contador Luis Peralta, que, pese a exigir la totalidad del gravamen (uno de cada diez, o sea, el 10 por ciento), no consiguió recaudar los 20 millones que la villa había llegado a ofrecer.

Ciertamente, la contratación mercantil no se hundió tan rápidamente como indican algunos memoriales u obras escritas con posterioridad; o como podría deducirse, sin ir más lejos, de una lectura rápida de los datos expuestos anteriormente. Pero también es verdad que en ninguno de los años siguientes las alcabalas de Medina rindieron aquellos 40 cuentos que se había pensado que podía pagar la villa (y se le habían imputado) en 1575 a tenor de su presumible comercio, manteniéndose por el contrario las recaudaciones, a pesar del rigor recaudatorio aplicado, en torno a la mitad de esa cifra: 17.280.175 maravedíes en 1576, 20.032.848 en 1577, 18.964.744 en 1578, 19.762.603 en 1579 y 21.639.735 en 1580⁷⁰.

En 1582 y 1583 la villa accedió a encabezarse de nuevo, en este caso por un precio de 17.500.000 maravedíes⁷¹, que aunque lo juzgó elevado a tenor de la situación económica por la que atravesaba, le permitía escapar de la severidad de la administración directa y mantener en sus manos la cobranza y gestión del impuesto⁷²; incluso aceptaría más tarde una prórroga de dicho

⁶⁹ Consistían éstas en el pago de sólo un once al millar (un 1,1 por ciento) de las ventas de las mercaderías que se hiciesen durante los cien días que duraban las ferias, y en un diecisiete al millar (un 1,7 por ciento) en la llamada feria de los Siete Mercados, que se celebraba los jueves desde el de Jueves Santo hasta el del Corpus Christi.

⁷⁰ AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 193, y LAPEYRE, *Una familia, op. cit.*, p. 443.

⁷¹ AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 193.

⁷² Como remate de la carta memorial que Medina del Campo remitió el 17 de septiembre de 1582 por mano de su corregidor, de la que arriba hemos hecho mención, la villa suplicaba a Felipe II que mandase al Reino y a la Contaduría Mayor de Hacienda que tuviesen «muy gran cuenta», cuando de nuevo se encabezare, de hacerla alguna merced, esto es, algún descuento de la cuota que se había comprometido a pagar, «para que pueda volver y restaurar algo de lo tanto que ha perdido y padecido en los años de atrás que ha estado en administración, con tanto rigor que le fue fuerza encabezarse por más precio del que podía servir». AGS, *Diversos de Castilla*, leg. 10-44.

encabezamiento hasta 1588. En este año (justo a la mitad de ese supuesto periodo de bonanza de las ferias de 1583-1594) Medina consiguió una nueva rebaja en la cuantía del encabezamiento que quedó fijada en 16.061.365 maravedíes⁷³; sin embargo, no pudo sostener más de dos años lo pactado, pues en 1590 su concejo rechazó la prórroga prevista para los seis años siguientes y solicitó una vez más el cobro directo de las alcabalas por parte de la administración que, pese al rigor con que se llevó a cabo, no sobrepasó los once millones y medio de maravedíes.

Los regidores de Medina encontraron en este hecho un buen argumento para solicitar una nueva rebaja, cosa que consiguieron en 1592 y en 1593, encabezándose durante estos años en un precio de 12.000.000 maravedíes⁷⁴, cantidad que sin embargo hubieron de rehusar enseguida, pidiendo una nueva administración para los años 1594 y 1595. En 1596, con motivo de la prórroga del encabezamiento general, el concejo de Medina rechazó una vez más la cuota que se le proponía, lo que dio paso a un nuevo periodo de administración que se extendió hasta 1599, año en que se consiguió un encabezamiento de 6.400.000 maravedíes para los diez años siguientes⁷⁵, precio que era la mitad justamente del concertado por el conjunto formado por la villa y su Tierra para el periodo 1562-1576, o sea, antes de la fuerte subida de 1575, cuando Medina gozaba todavía de las franquicias dichas; o si se prefiere, más de tres veces inferior a la recaudación obtenida en administración en los años inmediatamente posteriores a ese fatídico año. Y esto en términos puramente nominales, se recalcará, pues el alza de precios de la segunda mitad del siglo XVI no había hecho sino erosionar el valor real de dicha cantidad.

Las cosas, en cualquier caso, lejos de mejorar en el transcurso de los años siguientes, continuaron empeorando. En una nota incluida en unos papeles de 1619 relacionados con la baja solicitada en el precio de su encabezamiento por la ciudad de Burgos, ciudad que atravesaba por una situación de falta de vecindad, tratos y caudales similar a la de Medina, su autor, presumiblemente un contador de la Contaduría Mayor de Hacienda, después de consignar cuál había sido la evolución de sus alcabalas en los últimos veinte años, describía la situación de la villa respecto del citado impuesto de la siguiente manera: «Oy, por su poca sustancia, se administra»⁷⁶. *Poca sustancia...*, es decir, pocos tratos y pocos contribuyentes. Pues bien, bajo esos parámetros de poquedad, tan distintos de aquellos otros de abundancia de mediados del siglo XVI, discurrirá la historia de la villa de las ferias durante la centuria siguiente, en

⁷³ AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 561.

⁷⁴ AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 561.

⁷⁵ AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 561.

⁷⁶ AGS, *Consejo y Juntas de Hacienda*, leg. 561.

el transcurso de la cual todos sus esfuerzos se concentrarán, perdida ya toda esperanza de que las ferias pudieran retornar a su ser anterior⁷⁷, en la obtención de manos del rey de al menos un mercado franco de alcance meramente comarcal a celebrar un día a la semana.

Estuvo a punto de conseguirlo en 1630, a cambio de contribuir con una considerable cantidad de dinero, pero el fiscal del Consejo de Hacienda se opuso a última hora a semejante pretensión, como hicieron asimismo algunas localidades vecinas⁷⁸. Y lo logró finalmente en 1693, por privilegio de Carlos II de 30 de junio de ese año, a cambio de un servicio pecuniario de 4.000 ducados⁷⁹. A mediados del siglo XVIII, sin embargo, según la declaración de los vecinos de la villa que respondieron al interrogatorio general del Catastro de Ensenada, dicho mercado estaba reducido a «*mui corto comercio y jéneros*»⁸⁰, palabras que reflejan muy bien cuál era entonces la verdadera situación de la villa, tan diferente, se insistirá, de aquella del siglo XVI que definía a Medina del Campo como «*plaza común*» de estos reinos y de los circunvecinos. En esos momentos, en efecto, Medina había vuelto a situarse por debajo de los mil vecinos, luego de la ligera recuperación registrada en el último tercio del siglo XVII, y en torno a esa magnitud iba a permanecer su población hasta por lo menos los años sesenta del siglo XIX, en que convertida en nudo ferroviario y centro de comunicaciones de primer orden, empezó a descolar como importante centro comarcal de distribución de productos y como incipiente núcleo industrial.

⁷⁷ Porque las ferias, al menos formalmente, continuaron existiendo durante todo el siglo XVII, y lo que resulta más llamativo, en Medina siguieron haciéndose, año tras año, las cotizaciones de los cambios, lo que en la jerga de entonces se llamaba *hacer el cuento*. Será la Junta de Incorporación, creada a comienzos del siglo XVIII, para proceder a la revisión de los títulos de aquellos bienes y efectos enajenados de la Corona, la que selle de manera definitiva la desaparición de las antiguas ferias de Medina. Sobre estas y otras cuestiones hay información de interés en un manuscrito titulado «Noticias varias que se han recogido, tocantes a la historia de Medina del Campo, desde el año 1785 por Julián de Ayllón y la Vega, prior de la insigne Colegiata de Medina del Campo», BNE, MSS. 5.944.

⁷⁸ El famoso *Memorial Histórico de Medina del Campo*, de Juan Antonio de Montalvo, es un largo alegato en apoyo de tales aspiraciones, fundado en la antigüedad, calidad y servicios de la villa «y en el [miserable] estado presente de sus cosas». Lo publicó, a partir del manuscrito existente en la Biblioteca Nacional, RODRÍGUEZ Y FERNÁNDEZ, *Historia, op. cit.*, pp. 349-438. Para entonces la villa andaba por debajo de los mil vecinos y pagaba por el encabezamiento de sus alcabalas sólo tres millones y medio de maravedíes en vellón (que no en plata).

⁷⁹ AGS, *Mercedes y Privilegios*, leg. 304, fol. 12.

⁸⁰ AGS, *Dirección General de Rentas*, 1.^a remesa, libro 647.

IX

¿CÓMO FINANCIAR LOS ASIENTOS DE FELIPE II? PARTICIPACIONES, FACTORÍAS Y DESCUENTOS DE LIBRANZAS¹

CARLOS ÁLVAREZ NOGAL

Universidad Carlos III de Madrid

Prestar dinero a las monarquías europeas durante la Edad Moderna podía ser muy buen negocio, pero también exigía asumir riesgos². El peligro no estaba sólo en que el monarca careciese de fondos para cumplir con lo pactado en un momento determinado, sino que, incluso disponiendo de ellos, decidiese no hacerlo. En este caso, ningún agente financiero de la época tenía capacidad para obligar a los gobernantes a cumplir sus compromisos y tampoco existían instituciones adecuadas para resolver este tipo de conflictos.

La Corona española era muy consciente de las ventajas que tenía gozar de buena reputación a la hora de pedir prestado y de los serios inconvenientes que podía tener incumplir lo pactado³. Un impago no sólo encarecía el crédito, sino que también reducía el número de posibles prestamistas, haciendo mucho más complicado conseguir los fondos que necesitaba. Ambas partes eran conscientes de los riesgos que asumían cuando prestaban dinero y se comprometían a devolverlo, pero también de los beneficios que les reportaba su estrecha relación, por lo que no dejaron nunca de buscar formas de acrecentar su confianza y reducir incertidumbres⁴. Fruto de ese constante esfuerzo

¹ El presente artículo forma parte del proyecto «Hacienda, deuda pública y economía política en la Monarquía Hispánica, siglos XVI-XVII» (HAR2015-68672-P).

² Una estimación de los beneficios de un banquero de Felipe II en DORIA, Giorgio, «Consideraciones sobre las actividades de un «factor-cambista» genovés al servicio de la Corona española», en OTAZU, Alfonso, *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Banco Urquijo y Moneda y Crédito, 1978, pp. 279-293.

³ Esta preocupación se constata continuamente en las consultas del Consejo de Hacienda, como en 1634, cuando se discutía si incautar o no una parte de los intereses de los juros. ÁLVAREZ NOGAL, CARLOS, «Los genoveses y la incautación del interés de los juros de Castilla en 1634», en HERRERO SÁNCHEZ, Manuel, BEN YESSEF GARCIA, Yasmina Rocío, BITOSI, Carlo y PUNCUH, Dino, *Génova y la Monarquía Hispánica (1528-1713)*, Génova, Atti della Società Ligure di Storia Patria, 2011, pp. 775-801.

⁴ ÁLVAREZ NOGAL, CARLOS, «The Role Played by Short-run Credit in the Spanish Monarchy's Finances», en PIOLA CASELLI, F. (Edit.), *Government Debts and Financial Markets in Europe*, London, Pickering & Chatto, 2008, pp. 81-83.

por entenderse fue el importante papel que siempre jugaron los banqueros internacionales en las finanzas de la monarquía Hispánica⁵.

Diversificar fue siempre una de las principales opciones de los banqueros del rey. En lugar de arriesgar su dinero, se lo pidieron prestado a otros inversores, reduciendo así su margen por operación, pero aumentando a cambio su volumen de negocio. Sin embargo, reunir una importante suma de dinero, propio o ajeno, de forma apresurada tampoco era sencillo y, mucho menos, cuando para lograrlo se necesitaba la cooperación de un amplio grupo de personas. Entonces, además de reputación y confianza se requerían también altas dosis de coordinación y una densa red de relaciones personales que merecen ser estudiadas y explicadas en detalle.

Los banqueros genoveses fueron capaces de tejer este tipo de redes en España y de llegar a todos los sectores y actividades donde había dinero susceptible de ser captado. Lógicamente, entraron primero en contacto con sus propios colegas, pero también con agentes comerciales, recaudadores de rentas, administradores de patrimonios, eclesiásticos, instituciones locales y, a través de todos ellos con labradores, abogados, procuradores, notarios, cofradías, viudas y una larga lista de pequeños ahorradores. La Castilla del siglo XVI ofrecía grandes oportunidades para captar dinero ocioso o con pocas alternativas para ser invertido en muchas pequeñas localidades. Se tentaba a sus dueños con una renta regular, fácil de conseguir, sin esfuerzo y relativamente segura. El dinero podía producir más dinero sin tener que preocuparse de la usura, teniendo en cuenta los bajos intereses a los que se prestaba y los instrumentos que se empleaban para disimular este tipo de operaciones⁶.

Los pequeños inversores confiaban inicialmente en personas que conocían, pero a través de ellos su dinero llegaba a los grandes banqueros del rey, que eran quienes se lo prestaban a la Corona cuando firmaban asientos y factorías. Todas estas interconexiones a nivel local explican el notable volumen de crédito a corto plazo que los Austrias lograron en Castilla durante décadas, permitiéndoles aumentar su gasto dentro y fuera de la península Ibérica. El dinero que fluía desde las pequeñas localidades y mercados castellanos hacia el rey no lo hizo sólo a través de grandes contratos de crédito a corto plazo,

⁵ Sobre los banqueros del rey hay una extensa literatura entre los que destacan: CARANDE, Ramón, *Carlos V y sus banqueros*, Barcelona, Crítica, 1987. RUIZ MARTÍN, Felipe, «Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II» en *Cuadernos de Historia. Anexos de la revista «Hispania»*, 1968, 2, II, pp. 109-173. ULLOA, Modesto, *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*, Madrid, Fundación Universitaria Española, 1977. Recientemente: CARLOS MORALES, Carlos J. de, *El precio del dinero dinástico: Endudamiento y crisis financieras en la España de los Austrias, 1557-1647*, Madrid, Banco de España, 2016.

⁶ VILLALÓN, C., *Provechoso tratado de cambios y contrataciones de mercaderes y reprovación de usura*, Valladolid (Reproducido, Valladolid, 1945), 1546. CLAVERO, Bartolomé, *Usura. Del uso económico de la religión en la Historia*, Madrid, Tecnos, 1984.

sino también a través de la venta de juros «al quitar», cuyo principal se multiplicó casi por 4 en apenas 38 años, pasando de 21,6 a más de 84 millones de ducados entre 1560 y 1598⁷. Al final del reinado de Felipe II, Castilla había alcanzado unos niveles de endeudamiento equiparables a los que lograrían monarquías como Francia o Inglaterra doscientos años más tarde.

Estos flujos financieros no tenían una única dirección, desde la economía local hacia las arcas de la Real Hacienda, sino que también funcionaban en sentido inverso. Cuando el rey pagaba a sus banqueros y a los titulares de la deuda pública, los impuestos recaudados terminaban en los bolsillos de quienes habían arriesgado su dinero prestándoselo al rey. En el caso de los juros, los intereses se abonaban todos los años con los impuestos de las ciudades y, como la mayoría de los títulos estaban en manos de residentes locales, el dinero se quedaba allí donde había sido recaudado, solo que, antes de volver a circular, se concentraba en unas pocas manos⁸.

La estrecha conexión que existía entre los asientos del rey, la venta de juros y los mercados locales de crédito permite entender no sólo los graves efectos que tuvieron las crisis financieras del reinado de Felipe II, sino también sus posibles motivaciones. Los decretos de 1575 y 1596 que suspendieron temporalmente el pago de las consignaciones que se habían prometido a los banqueros no afectaron únicamente a los banqueros del rey, sino también a amplios sectores de la sociedad castellana. Sus efectos se transmitieron con rapidez gracias a estas redes de crédito que unían a los banqueros con los pequeños mercaderes e inversores locales. Al detenerse el pago a los grandes financieros internacionales quedaron en suspenso todos los compromisos que ellos tenían con sus clientes dentro y fuera de España. En el tiempo que transcurrió entre los decretos y los Medios Generales el dinero desapareció del mercado y afloraron las deudas. Quienes necesitaban crédito para continuar con sus negocios vieron como resultaba casi imposible conseguirlo. Muchos ni siquiera lograron recuperar sus ahorros y acabaron arruinados⁹.

⁷ RUÍZ MARTÍN, Felipe, «Crédito y banca, comercio y transportes en la etapa del capitalismo mercantil», en *Actas de las I Jornadas de Metodología Aplicada de las Ciencias Históricas*, Santiago de Compostela, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela, 1975, 3, p. 739. ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, *Oferta y demanda de deuda pública en Castilla. Juros de Alcabalas (1540-1740)*, Madrid, Banco de España, 2011, p. 16.

⁸ Durante el reinado de Felipe II, los ingresos ordinarios de la Corona suponían aproximadamente el 50 % de la recaudación total, y se dedicaron casi íntegramente a pagar los intereses de la deuda a largo plazo. ÁLVAREZ NOGAL, Carlos y CHAMLEY, Christophe, «Debt policy under constraints: Philip II, the Cortes and Genoese bankers», en *Economic History Review*, 2014, 67/1, p. 198.

⁹ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, y CHAMLEY, Christophe, «Philip II against the Cortes and the credit freeze of 1575-1577» en *Revista de Historia Económica/Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 2016, pp. 1-32.

En ambas crisis, los decretos de suspensión sólo afectaron a los asientos, es decir, a un 9 % del total de lo que debía la Corona¹⁰. Los intereses de los juros se siguieron pagando con normalidad, permitiendo que la economía castellana no colapsase por completo, pero lo cierto es que muchos de los que cobraban esas rentas anuales en nombre de sus titulares eran intermediarios financieros y, durante las crisis financieras, cerraron temporalmente sus negocios o terminaron en la cárcel.

Cuando en la Carrera de Indias naufragaba alguno de los galeones que traían a España los metales preciosos americanos, las pérdidas no las sufrían sólo los dueños del metal precioso embarcado, sino todos los que previamente les habían prestado dinero o mercancías antes de partir, confiados en que al volver a Sevilla pudiesen recuperar su dinero y obtener beneficios. De igual forma, cada vez que quebraba uno de los bancos locales, no sólo perdían dinero sus propietarios y fiadores, sino también los depositantes y clientes que les habían confiado sus ahorros y, después de ellos, los acreedores de dichos clientes, aunque ni siquiera fuesen clientes del banco. El impago a cualquiera de los grandes banqueros del rey impactaba primero sobre sus más cercanos colaboradores, pero inmediatamente se transmitía en ondas cada vez más amplias a todos los que, de alguna forma, estaban conectados con ellos a través de las redes de crédito castellanas.

La intermediación financiera de los banqueros de la Corona no ha pasado desapercibida¹¹, pero siempre se la ha mencionado de forma general, sin estudiarla en detalle. El objetivo de este trabajo consiste en mostrar algunos ejemplos concretos de esta intermediación financiera desempeñada por los banqueros de Felipe II.

Primero explicaremos la diferencia entre asientos y factorías, los dos tipos de contratos que la Corona utilizó a la hora de endeudarse. Despues, analizaremos el asiento firmado por Simón Ruiz en junio de 1590, uno de los contratos en los que, a pesar de estar a su nombre, su papel fue simplemente la de un mero comisionista. Gracias a la documentación de su archivo privado es posible complementar la información que se conserva en el archivo de Simancas y, entre otras cosas, saber quiénes fueron realmente los verdaderos prestamistas en este contrato. En tercer lugar, estudiaremos el asiento-factoría firmado por

¹⁰ ULLOA, *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*, , p. 791. CARLOS MORALES, Carlos J. de, *Felipe II: el imperio en bancarrota. La Hacienda Real de Castilla y los negocios financieros del rey Prudente*, Madrid, Dilema, 2008, p. 136.

¹¹ RUIZ MARTÍN, Felipe, «Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II» en *Cuadernos de Historia. Anexos de la revista «Hispania»*, 1968, 2, II, p. 125. FELLONI, Giuseppe, «Asientos, juros y ferias de cambio desde el observatorio genovés, 1541-1675», en OTAZU, Alfonso, *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Banco Urquijo y Moneda y Crédito, 1978, pp. 335-360.

Lorenzo Spínola en julio de 1572. Este genovés fue uno de los banqueros más importantes de Felipe II, responsable entre otras tareas de financiar la construcción del monasterio de El Escorial. La documentación nos ofrece detalles tanto de los partícipes en la provisión, como del precio que cobraron.

Por último, analizaremos la venta anticipada de libranzas u órdenes de pago que los banqueros recibían cuando firmaban los asientos. Esta fue otra de las estrategias que utilizaron habitualmente para diversificar el riesgo y financiar sus créditos. Gracias a este descuento de libranzas muchos pequeños inversores castellanos intervinieron en los asientos de forma indirecta. En estas páginas estudiamos las libranzas adquiridas en 1575 por el banco burgalés de Ibarra y Écija a los banqueros Fernández de Espinosa y Nicolao de Grimaldo.

1. LA PARTICIPACIÓN EN ASIENTOS Y FACTORÍAS

Asientos y factorías fueron dos tipos de contratos que la Corona española utilizó de forma habitual para endeudarse a corto plazo en los siglos XVI y XVII¹². Quienes los firmaron fueron hombres de negocios que invertían en banca, en operaciones comerciales o en ambas actividades al mismo tiempo. Estos contratos tenían como objetivo suministrar a la Corona una determinada suma de dinero en un lugar y fecha determinada, pero cada uno lo hacía de forma distinta.

El asiento era un contrato cerrado, en el que se especificaba desde el principio el coste que tendría para la Corona disponer de cierta suma; mientras que la factoría era un contrato abierto, en el que los costes dependerían de las condiciones de los mercados de crédito y no de lo que pactasen previamente el banquero y la Corona¹³. Su coste estaría determinado por el que afrontase el financiero al pedir prestado y sería asumido completamente por la Real Hacienda¹⁴. De esta forma, el agente financiero no sufriría pérdidas,

¹² Ruiz Martín señalaba hace años el desconocimiento que había sobre la factoría con respecto a los asientos. RUIZ MARTÍN, Felipe, «La plaza de cambios de Valencia (siglos XIV-XVIII)», en *Homenaje a Juan Velarde Fuentes*, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid, 1994, p. 190. Una clara diferencia entre asiento y factoría en SANZ AYÁN, Carmen, «El crédito de la Corona y los hombres de negocios en los últimos años de Felipe IV» en *Cuadernos de Historia Moderna*, 1988, 9, pp. 63-94. GELABERT, Juan Eloy, *La Bolsa del rey. Rey, reino y fisco en Castilla (1598-1648)*, Barcelona, Crítica, 1997, p. 311. El profesor Gelabert, recordando a Domínguez Ortiz, señala la función híbrida de los factores, a medio camino entre banqueros y funcionarios. También llama la atención sobre unas *Reglas de Factoría* elaboradas en el siglo XVI. CARLOS MORALES, Carlos J. de, «La Hacienda Real de Castilla y la revolución financiera de los genoveses (1560-1575)», en *Chronica Nova*, 1999, 26, pp. 37-78.

¹³ ULLOA, *La Hacienda Real de Castilla en el reinado de Felipe II*, pp. 121-122.

¹⁴ FELLONI, Giuseppe, «All'apogeo delle fiere genovesi: banchieri ed affari di cambio a Piacenza nel 1600», en *Studi in onore di Gino Barbieri*, 1983, II. MARSILIO, Claudio, *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure, Città del silenzio edizioni, 2008.

pero tampoco obtendría ganancias. Se limitaría a cobrar un salario por sus servicios.

Los fondos que constituían la provisión en cualquiera de estos contratos los podía poner el propio banquero de su bolsillo, o bien los pedía prestados a otros agentes, pero resulta obvio que para unos agentes acostumbrados a diversificar el riesgo, cubrir la totalidad de un asiento en solitario no era la mejor estrategia. Además, los banqueros del rey no firmaban un único contrato, sino muchos de forma sucesiva y algunos superaban el millón de ducados. Comprometerse en solitario por sumas enormes año tras año suponía un riesgo enorme, difícil de asumir por un solo financiero teniendo en cuenta el tamaño de sus patrimonios¹⁵. Aunque un asiento no refleja de forma explícita quién aportaba los fondos que se prestaban a la Corona, lo cierto es que, como explicaremos más adelante, sus cláusulas y detalles muestran la estrecha vinculación del que lo firmaba con los mercados de crédito locales y extranjeros.

En el asiento, el banquero solía pedir prestado a otros, pero nadie tenía por qué saberlo porque no estaba obligado a ofrecer detalles sobre la forma en la que ejecutaba la provisión del dinero. Al contrario, en la factoría suministrar toda esta información era imprescindible porque tanto el coste del crédito, como la gestión de la deuda durante el tiempo que estuviese vigente el contrato, corrían íntegramente a cargo de la Real Hacienda, la cual exigía una información detallada al final del mismo que justificase el pago.

En ambos tipos de contrato, el banquero no sólo facilitaba crédito sino que también ponía en juego su propia reputación ante el resto de hombres de negocios e inversores. La principal diferencia entre asientos y factorías era la forma en la que el financiero y la Corona afrontaban los riesgos del préstamo y compartían información.

Una forma de reunir los fondos para proveer un asiento consistía en ofrecer participaciones a otros financieros. A veces esta cesión se formalizaba ante un notario, especificando las obligaciones que el partícipe contraía y la parte proporcional en los beneficios del asiento que le correspondían. Sin embargo, ante la Corona, el único responsable de la provisión seguía siendo quien firmaba el asiento y sería él quien tendría que justificar su cumplimiento ante la Contaduría Mayor de Cuentas una vez finalizado.

¹⁵ El único que monopolizó todos los asientos de un solo año fue Octavio Centurión con su asiento grande. NERI, Enrica, *Uomini d'affari e di governo tra Genova e Madrid (secoli XVI e XVII)*, Milán, Vita e Pensiero, 1989, pp. 54-55. Un estudio más amplio sobre este banquero en: SANZ AYAN, Carmen, *Un banquero del siglo de Oro. Octavio Centurión, el financiero de los Austrias*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2015.

Existen algunos ejemplos que ponen de manifiesto este tipo de participaciones en los contratos de otros financieros, tanto en España como en Génova. Por ejemplo, el estudio que el profesor Felloni hizo de la contabilidad privada de los hermanos Lázaro y Benedicto Piquinoti y Juan Gerónimo di Negro, muestra su participación en algunos asientos firmados en Madrid por la compañía «Agustín Spínola y Nicolás di Negro» al final del reinado de Felipe II. Su investigación ofrece datos precisos para dos asientos. Uno firmado el 26 de julio de 1595 por valor de 1.000.000 de escudos¹⁶, mientras que el del 24 de febrero de 1596 suponía la provisión de 750.000 ducados y 600.000 escudos entre varios banqueros, de los cuales Spínola y di Negro sólo se responsabilizaron de reunir 112.500 y 90.000 respectivamente. La contabilidad privada de la compañía genovesa Piquinotti-Di Negro muestra su implicación con 30.000 escudos en el primer asiento, y con 5.625 ducados y 4.500 escudos en el segundo (tabla 1). Es decir, la compañía genovesa participó en un 3 % del primer contrato y un 5 % del segundo¹⁷. Es presumible que esta compañía no fuese la única partícipe en este asiento y que también hubiese otros inversores, pero necesitaríamos disponer de sus contabilidades privadas para poder confirmarlo, pues el asiento no nos ofrece información sobre los partícipes.

Tabla 1.

Participación de la compañía «Piquinoti- Di Negro» en asientos de «Spínola-Di Negro»

Banqueros en Madrid			Inversores en Génova			Part.
Asiento	Ducados	Escudos	Lugar provisión	Ducados	Escudos	
26/07/1595		1.000.000	Amberes		30.000	3
24/02/1596	112.500	90.000	Madrid y Milán	5.625	4.500	5

Fuente: Felloni, G. *Scritti di Storia Economica*, Génova, 1998, p. 513.

Por ejemplo, en una de las cláusulas del contrato firmado por Agustín Gentil el 6 de junio de 1569 en la que se le otorgaban diversas mercedes se hace referencia a su participación y la de sus hermanos Thadeo y Pablo en los asientos de Alberto Pinelo¹⁸. Ambrosio di Negro financió a Ambrosio

¹⁶ La mitad debía entregarse en Amberes entre septiembre de 1595 y octubre de 1596. LAPEYRE, Henri, *Simón Ruiz et les Asientos de Philippe II*, París, Armand Colin, 1953, pp. 90-91. Formaba parte de un grupo de asientos por valor de 4 millones de escudos. ULLOA, *La Hacienda Real de Castilla*, p. 817. Hace referencia a ellos, pero no entra en los detalles de los contratos.

¹⁷ FELLONI, Giuseppe, «Asientos, juros y ferias de cambio desde el observatorio genovés, 1541-1675», en OTAZU, Alfonso, *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Banco Urquijo y Moneda y Crédito, 1978, pp. 335-360.

¹⁸ Archivo General de Simancas (AGS), Contadurías Generales (CCGG), 85-1. Asiento, 6/06/1569. Esta participación les obligaba a devolver a la Corona juros situados en la Casa de la Contratación que previamente habían recibido por esos asientos.

Spínola con sumas que iban desde los 32.000 a los 53.500 escudos entre 1594 y 1600¹⁹. Tomás Fiesco tenía como deudores a 6 banqueros en España, entre quienes estaban los Maluenda y Montoja, pero sobre todo eran genoveses²⁰. Esta cesión de partes de un asiento a otros hombres de negocios fue algo bastante frecuente, no sólo durante el reinado de Felipe II, sino también en los posteriores.

Julio César Scazuola, agente de la compañía «Condes Gerónimo Fucar, hermano y primo», una de las dos que la familia Fugger tenía abiertas en Madrid en el siglo XVII logró reunir casi 1,9 millones de ducados en dos asientos que firmó en 1635 gracias a la ayuda que le prestaron otros financieros genoveses. Juan Lucas Palavesín contribuyó con 50.000 ducados en Flandes, y Agustín Monella con otros 100.000²¹, a los que en agosto añadió otros 200.000 escudos (90.000 en Viena y 110.000 en Amberes)²².

Otro ejemplo fueron las participaciones de Baptista y Cataneo Serra en los asientos del poderoso Octavio Centurión²³, uno de los hombres de negocios más importantes de los reinados de Felipe III y Felipe IV²⁴. Entre 1602 y 1612 Baptista se hizo cargo de una cuarta parte de todos sus contratos independientemente de su cuantía²⁵.

En ocasiones, los partícipes de un asiento entregaban fianzas a los titulares de un contrato como garantía de que cumplirían su parte. En el caso de no hacerlo, esos fondos servían para que el banquero responsable pagase los daños y perjuicios que, sin duda, le reclamaría la Real Hacienda por incumplir lo pactado. Si la fianza consistía en un depósito, éste devengaba intereses y

¹⁹ DORIA, Giorgio, «Mezzo secolo di attività finanziarie di un doge di Genova», en DORIA, Giorgio, *Nobiltà e investimenti a Genova in Età moderna*, Genova, Istituto di Storia Economica, 1995, pp. 175-189.

²⁰ DORIA, Giorgio, «Consideraciones sobre las actividades de un “factor-cambista” genovés al servicio de la Corona española», en OTAZU, Alfonso, *Dinero y Crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Banco Urquijo y Moneda y Crédito, 1978, p. 284.

²¹ AGS, CCGG, 128-1. Cédula, 29/07/1635.

²² Estas cesiones de sus asientos fueron autorizadas previamente por la Real Hacienda. AGS, CCGG, 128-1. Cédula, 25/07/1635 y 16/08/1635. A Monella se le concedieron 2.000 reales de plata doble por los primeros 100.000 escudos. Los gastos de las transferencias los asumió Julio César Scazuola. Ver ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, «Banqueros alemanes de Felipe IV: Los Fugger jóvenes y Julio César Scazuola (1618-1641)», (en prensa).

²³ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, «Las compañías bancarias genovesas en Madrid a comienzos del siglo XVII» en *Hispania*, 2005, 65, 219, pp. 67-90.

²⁴ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, «Centralized Funding of the Army in Spain: The Garrison Factoría in the Seventeenth Century», en FYNN-PAUL, Jeff, *War, Entrepreneurs, and the State in Europe and the Mediterranean, 1300-1800*, Leiden, Brill, 2014, pp. 235-259. SANZ AYAN, Carmen, *Un banquero del siglo de Oro. Octavio Centurión, el financiero de los Austrias*, Madrid, La Esfera de los Libros, 2015.

²⁵ Baptista Serra mantuvo una larga disputa con Centurión en 1625 al que acusó de haberle engañado en el reparto de los beneficios de los asientos en los que ambos habían colaborado. AHPNM, Protocolo 1901, f. 2001. Escritura, 5/10/1628. Sobre Serra ver BEN YESSEF GARFIA, Yasmina Rocío, «Bautista Serra, un agente genovés en la Corte de Felipe III: Lo particular y lo público en la negociación política» en *Hispania*, 2013, 73, 245, pp. 647-672.

el asentista no podía utilizar esos fondos para ninguna otra operación hasta que no se cancelase el contrato con el rey. Por ejemplo, Cataneo Serra le libró a Octavio Centurión 73.000 escudos de oro de marco en la feria de Santos de 1604 para «resguardo y seguridad de las participaciones que tenía en los asientos»²⁶. Estos fondos permanecieron como crédito en la feria a nombre de Octavio, pero generándole intereses a Serra, al tipo al que corrían los giros de dinero desde las ferias de Plasencia a Génova y viceversa. Serra cobraría estos intereses junto con el principal, una vez terminase de cumplir con la parte que le correspondía en los asientos.

Octavio Centurión no sólo concedió participaciones de sus contratos a otros banqueros, sino que él mismo también participó en los asientos firmados por otros financieros. Por ejemplo, el 13 de enero de 1630 se responsabilizó de la mitad de los 60.000 escudos y ducados con que Nicolao Salvago se había comprometido a financiar el viaje de la hermana de Felipe IV, la infanta María de Hungría a Alemania.

La existencia de este tipo de cesiones y participaciones que no constan en el texto de los contratos nos obliga a ser muy prudentes antes de sacar conclusiones sobre el origen o la «nacionalidad» del crédito a corto plazo de la Corona, o sobre la importancia de determinados grupos de banqueros, si la única fuente que utilizamos son las copias de los asientos conservados en la sección Contadurías Generales del archivo de Simancas. Los nombres de los financieros que firmaron esos contratos es sólo una parte pequeña de las redes que suministraron crédito a la Monarquía.

1.1. *La intermediación de Simón Ruiz en los asientos*

Lapeyre distinguía entre dos tipos de asientos en las provisiones a Flandes²⁷. Los que firmaba el Consejo de Hacienda en España después de largas negociaciones con los banqueros que residían en la Corte, y aquellos que contrataba directamente el gobernador de los Países Bajos en la propia Amberes, casi siempre presionado por alguna necesidad urgente y prometiendo su reintegro en las rentas de Castilla. El duque de Parma no sólo demandaba dinero en efectivo para pagar a los soldados, sino también víveres y provisiones en especie para avituallar su ejército y mantenerlo operativo. Estos contratos solían ser ratificados más tarde en Madrid, donde se especificaba también cómo

²⁶ La escritura tenía fecha del 8/10/1604. Además de intereses, cada cambio suponía el pago de los impuestos propios de la participación en las ferias. Archivo Histórico de Protocolos Notariales de Madrid (AHPNM), Protocolo 5472, f. 41 y ss. Copia de la sentencia de Carlos Strata.

²⁷ LAPEYRE, *Simón Ruiz et les Asientos de Philippe II*, p. 18.

se les compensaría por el préstamo y se les devolvería el dinero que habían adelantado.

Simón Ruiz participó de forma activa en la contratación de asientos entre 1576 y 1588, dando entonces un paso atrás, aunque sin llegar a desvincularse del todo. A partir de 1589 ratificó parte de los asientos que se firmaban en Amberes, convirtiéndose en un gestor financiero de «los de Flandes»²⁸.

Ruiz Martín señaló la decepción que sufrió Felipe II con el denominado «capitalismo castellano» cuando intentó reducir el porcentaje de asientos firmados por genoveses²⁹, pero para ser justos, este reproche debería extenderse también al resto de financieros porque, en realidad, ninguno de los agentes que la Corona buscó en Portugal, Francia e Italia nunca llegó a desplazar realmente a los financieros de la Liguria. Un buen ejemplo de este fracaso fue la banca florentina, que a pesar de firmar varios asientos entre 1579 y 1586, mostró su incapacidad para ofrecer los servicios que se le demandaron³⁰.

Al igual que Lapeyre, Ruiz Martín también distinguía entre dos tipos de asientos, pero no tanto por el lugar donde se firmaban, sino por su cuantía y por el tipo de agentes que estuvieron involucrados en ellos. Los de «primer grado» tenían un importe elevado y, a partir de 1583-85, fueron firmados mayoritariamente por genoveses. Los de «segundo grado» eran más modestos y solían encargarse de ellos financieros portugueses, castellanos, franceses, florentinos y milaneses. Se trataba de sumas relativamente pequeñas que distribuían geográficamente el importe de los grandes asientos de primer grado, en ocasiones trocando plata por oro. A la hora de recuperar el dinero comprometido en este tipo de contratos, muchas veces se dependía de los plazos de los grandes asientos que los genoveses habían firmado en Madrid³¹.

El 11 de junio de 1590, Simón Ruiz firmó en el monasterio de El Escorial un asiento de 138.000 ducados³². En realidad, no era más que la unificación del importe de cuatro letras libradas por el duque de Parma en Amberes a pagar en Castilla³³. Las letras iban dirigidas a Rodrigo Vázquez Arce, Presidente

²⁸ RUIZ MARTÍN, Felipe, *Pequeño capitalismo, gran capitalismo. Simón Ruiz y sus negocios en Florencia*, Barcelona, Crítica, 1990, p. 66. LAPEYRE, Henri, *Una familia de mercaderes: Los Ruiz, Contribución al estudio del comercio entre Francia y España en tiempos de Felipe II*, edición y traducción de Carlos MARTÍNEZ SHAW, Valladolid, Junta de Castilla y León, 2008 (1^a ed. en lengua francesa 1955), p. 61.

²⁹ RUIZ MARTÍN, *Pequeño capitalismo, gran capitalismo*, p. 49.

³⁰ De las operaciones florentinas SANZ AYÁN, Carmen, «“Prestar, regalar y ganar”. Dinero y mecenazgo artístico-cultural en las relaciones entre la Monarquía Hispánica y Florencia (1579-1647)», en SANZ AYÁN, Carmen, y GARCÍA GARCÍA, Bernardo José, *Banca, crédito y capital: La Monarquía Hispánica y los antiguos Países Bajos, 1505-1700*, Madrid, Fundación Carlos de Amberes, 2006, pp. 462 y 463.

³¹ RUIZ MARTÍN, *Pequeño capitalismo, gran capitalismo*, pp. 214-215.

³² Este asiento forma parte de la colección de contratos que se conserva en la sección Contadurías Generales del Archivo de Simancas. AGS, CCGG, 89-2. Asiento Simón Ruiz, 11/06/1590.

³³ El asiento firmado por Simón Ruiz hace referencia a las letras extendidas por Parma en Amberes y estudiadas por LAPEYRE, *Simón Ruiz et les Asientos de Philippe II*, p. 83.

del Consejo de Hacienda, pidiéndole que abonase el principal y los intereses de cuatro préstamos que Gerónimo Scorça y Felipe Jorge le habían concedido entre octubre de 1589 y enero de 1590 (tabla 2). Simón Ruiz fue la persona elegida por los mercaderes de Flandes para representarles ante el Consejo de Hacienda y cobrar todo lo que recibirían en Castilla.

Tabla 2. *Letras emitidas por el duque de Parma en Amberes sobre Madrid*

Ducados	A pagar en Madrid	Asientos	Asentistas
36.000	15/12/1589	25/10/1589	Felipe Jorge
54.000	2/01/1590	17/11/1589	Gerónimo Scorça
30.000	27/02/1590	8/01/1590	Gerónimo Scorça
18.000	27/02/1590	8/01/1590	Felipe Jorge
138.000	Total		

Fuente: *AGS, CCGG, 89-2. Asiento Simón Ruiz, 11/06/1590*

No disponemos de espacio para analizar los detalles de estos cuatro contratos, pero podemos utilizar como modelo el último de ellos, firmado por Felipe Jorge el 8 de enero de 1590, comprometiéndose a entregar 18.000 ducados entre enero y mayo de 1590 (tabla 3). En la última entrega podía elegir entre hacerlo sólo en dinero o aportar una parte en tejidos y sedas. La letra incluía un listado con las mercancías solicitadas y su precio.

Tabla 3. *Entrega del dinero en Flandes. Asiento de Felipe Jorge de 18.000 ducados*

Fecha	Ducados
Ocho días después de recibir las letras sobre Madrid	3.750
El 10/02/1590	3.750
Ocho días después de la carta de aviso de Madrid	7.500
En Mayo 1590	3.000
Total	18.000

Fuente: *Archivo Simón Ruiz (ASR), CC, C, caja 161. Copia del asiento, Amberes 8/01/1590*

En el caso de que en Castilla no se aceptasen las condiciones del contrato, Jorge interrumpiría sus provisiones y el duque de Parma tendría que devolverle en Amberes los 7.500 ducados que el financiero habría adelantado para entonces, haciéndolo al precio que importase el cambio entre Madrid y Amberes. Para calcularlo se tendría en cuenta una certificación firmada por dos hombres de negocios y dos corredores que Felipe Jorge estaría obligado a presentar. Ese importe saldría:

«del primer dinero que su Majestad huviere mandado o mandare proveer en cualquier forma que sea, cuyo plazo este por caer el día que llegare el aviso de que, como dicho es, no se ha cumplido en España las dichas letras, con más el interés dellos a razón de 1 % al mes»³⁴.

El duque de Parma firmó un contrato similar para cada una de las otras tres sumas que conformaban el asiento de 138.000 ducados (tabla 2), cuyo único responsable en Madrid fue Simón Ruiz. La misión del mercader-banquero de Medina del Campo consistió en recuperar ese importe y sus intereses, pero al contrario de las letras firmadas por Parma donde se especificaban los detalles de las provisiones en Amberes, el contrato firmado por Simón Ruiz en Madrid dedicaba mayor atención a describir la forma y los lugares en los que serían abonadas las consignaciones en Castilla, sus importes y los plazos (tabla 4).

Tabla 4. *Consignaciones y pago de intereses en el asiento de Simón Ruiz.*

Ducados	Ingresos de la Real Hacienda	Intereses desde	% interés anual
36.000	Cruzada, Subsidio y Excusado de 1592 (se pagaría en julio)	15/12/1589	12,0
8.592	Alcabalas de 1591	2/01/1590	12,5
45.408	Servicio ordinario y extraordinario de 1591	2/01/1590	12,5
48.000	Ventas de tierras baldías, oficios, exenciones, caballeros de cuantía y deudas extraordinarias de 1591	27/02/1590	12,0
138.000	Total		

Fuente: AGS, CCGG, 89-2. *Asiento Simón Ruiz, 11/06/1590 y ASR, CC, C, caja 161. Libro de reparto de intereses de los asientos, 1592-93*

El asiento firmado por Simón Ruiz se pagó con ingresos de 1591 y 1592 (tabla 4). También incluía el derecho a recibir una licencia de saca que, en el caso de no entregarse, la Corona debería abonar una suma adicional equivalente al 2,5 % del valor total del asiento. Los intereses del contrato se fijaron en el 12 % anual, la tasa habitual de muchos asientos de Felipe II³⁵. Sólo en el caso de la partida de 54.000 ducados se añadió un 0,5 % adicional por la

³⁴ Archivo Simón Ruiz (ASR), Casa de Comercio (CC), Correspondencia (C), Caja 161. Amberes, 8/1/1590. Incluye otras cláusulas que añadían seguridad al contrato.

³⁵ ULLOA, *La Hacienda Real de Castilla*. ÁLVAREZ NOGAL, y CHAMLEY, «Debt policy under constraints», table 2, p. 207. ÁLVAREZ NOGAL, Carlos y CHAMLEY, Christophe, «Equity short-term finance under Philip II, with an option to long-term funded debt», en *EHES Working papers in Economic History*, 2015, 79.

«comisión, costas y dilación de la cobranza» de estas consignaciones libradas en alcabalas y en los servicios ordinario y extraordinario.

En la relación jurada se señala quienes calcularían los intereses: «por la averiguación de intereses fecha por los contadores de la Raçon»³⁶. En total, en el asiento se consignó la devolución de 138.000 ducados del principal (tabla 4) y de 38.232 ducados en concepto de intereses. Esa cifra equivale a dos años y cuatro meses aproximadamente de la cantidad principal al 12 %. Hay que tener en cuenta que el crédito estaría vivo durante tres años y medio porque se habían adelantado partidas a finales de 1589 y que las últimas pagas se efectuarían en mayo-junio de 1593, aunque gran parte del principal se abonaría entre 1591 y 1592.

La documentación privada de Simón Ruiz revela que Felipe Jorge y Gerónimo Scorça no fueron los únicos responsables de financiar al duque de Parma en esta operación crediticia. En realidad, el préstamo fue posible gracias a la aportación de un total de 7 inversores (tabla 5)³⁷.

Tabla 5. *Partícipes del asiento de Simón Ruiz y sus aportaciones*

Asiento en Amberes	Banquero	Ducados	Prestamistas
17/11/1589	Gerónimo Scorça		39.000 Joan Francisco, Bartolomé y Gerónimo Balvi
8/01/1590		54.000	2.100 Simón Rodríguez
		30.000	42.900 Gerónimo Scorça
25/10/1589	Felipe Jorge	36.000	12.000 Alonso Camarena 2.400 Francisco de Bobadilla 4.800 Gerónimo Lomelín 16.800 Felipe Jorge
8/01/1590	Felipe Jorge	18.000	2.400 Alonso Camarena 15.600 Felipe Jorge
	Total	138.000	138.000

Fuente: AGS, CCGG, 89-2. Asiento Simón Ruiz, 6/11/1590. Archivo ASR, CC, C, caja 161. Libro de reparto de intereses de los asientos, 1592-93.

³⁶ ASR, CC, C, caja 161. Copia de la Relación jurada, Cargo y data, 22/2/1596.

³⁷ Para desvelar la relación de los colaboradores de los banqueros de Amberes es necesario consultar la documentación privada de Simón Ruiz, porque fue él quien se encargó de pagar a cada uno de los partícipes el principal y los beneficios generados en esta operación. Esta información no aparece en el asiento que se conserva en la sección Contadurías Generales de Simancas.

Gerónimo Scorça fue el que más dinero invirtió, con casi un tercio del asiento, seguido de la compañía Balvi con un 28 %. Felipe Jorge ocupa el tercer puesto con casi una cuarta parte, mientras que los otros cuatro inversores se repartieron un quinto del asiento con aportaciones mucho más modestas.

La contabilidad de Simón Ruiz recoge la forma en la que este mercader-banquero vallisoletano fue percibiendo el dinero de la Corona y cómo fue cumpliendo con cada partícipe en función de su participación en el total del asiento (tabla 6)³⁸.

Tabla 6. *Reparto de intereses entre los partícipes del asiento (ducados)*

Partícipes del asiento	Principal	%	Intereses	%
Alonso Camarena	14.400	10,43	4.039	10,56
Felipe Jorge	32.400	23,48	9.026	23,61
Gerónimo Lomelín	4.800	3,48	1.351	3,53
Francisco de Bobadilla	2.400	1,74	676	1,77
Joan Francisco, Bartolomé y Gerónimo Balvi	39.000	28,26	10.744	28,10
Simón Rodríguez	2.100	1,52	579	1,51
Gerónimo Scorça	42.900	31,09	11.818	30,91
Total	138.000	100,00	38.232	100,00

Fuente: ASR, CC, C, caja 161.

Libro de reparto de intereses de los asientos, 1592-1593

Francisco de Bobadilla e Íñigo de Ayala ayudaron a Simón Ruiz a cobrar las consignaciones³⁹. A medida que se iba recaudando el dinero, se transfería a Flandes con giros cuyo coste fluctuó entre el 1,04 % y el 2,41 % de su importe, dependiendo del momento elegido. Al presentar las cuentas de este asiento en la Contaduría Mayor de Cuentas, resultó un alcance contra la Real Hacienda de 304,5 ducados por el retraso en el pago de algunas partidas⁴⁰.

Este asiento es un buen ejemplo de la estrecha colaboración que existía entre mercaderes-banqueros de muy distinto origen a la hora de proveer dinero a la monarquía Hispánica. En realidad, no se trataba de una provisión

³⁸ ASR, CC, C, caja 161. Libro de reparto de intereses de los asientos, 1592-1593.

³⁹ Simón Ruiz le entregó un poder a Francisco de Bobadilla, residente en Madrid, para que obtuviese en la Corte todos los documentos que permitiesen cobrar las consignaciones. AGS, CCGG, 89-2. Poder, 16/06/1590.

⁴⁰ Esto incrementó el coste final del asiento hasta los 176.536 ducados cuando sólo se le habían consignado 176.232.

de Simón Ruiz, aunque el contrato hubiese sido firmado por él. El mercader de Medina del Campo no arriesgó ni un solo maravedí en esta operación. Se limitó a ser un mero comisionista. El dinero tampoco salió exclusivamente del bolsillo de los dos mercaderes de Flandes, Jorge y Scorça, sino que fue aportado por al menos siete agentes y, es probable, que el estudio de las contabilidades privadas de cada uno de ellos revelase la existencia de más partícipes, clientes suyos en Amberes.

Este contrato también resulta relevante porque pone de manifiesto el distinto origen de los siete prestamistas. Genoveses, milaneses, portugueses y castellanos trabajaron juntos sin que su origen fuese un obstáculo que les impidiese colaborar. El estudio en detalle de contratos como éste pone de manifiesto la enorme fragilidad de una interpretación de la financiación de la Corona basada únicamente en la rivalidad «nacional» de los banqueros. La realidad es que los hombres de negocios trabajaron juntos, compartiendo redes y contactos, al mismo tiempo que competían entre sí.

1.2. *El asiento-factoría de Lorenzo Spínola*

El asiento firmado por Simón Ruiz muestra cómo detrás de los asientos no sólo había un pequeño grupo de ricos financieros, sino también muchos pequeños agentes e inversores con un importante papel a la hora de hacer posible este tipo de provisiones. Sin embargo, la diversificación del riesgo de quienes firmaban grandes contratos no se concretó sólo cediendo porciones a otros partícipes, sino también acudiendo directamente al mercado a pedir prestado. Veamos uno de los muchos ejemplos que existen.

El 16 de julio de 1572 Lorenzo Spínola se comprometió a entregar 101.000 ducados al Tesorero General, Melchor de Herrera: 56.000 en Madrid y los restantes 45.000 en la feria de Medina del Campo⁴¹, pero esta segunda partida la debía «tomar o haber tomar y traer a cambio». Es decir, la pediría prestada y la deuda estaría a su nombre hasta que fuese cancelada, sin que él ganase ni perdiese nada en esta operación. La Real Hacienda asumiría el coste total fiándose de la factura que le presentase el banquero, sin exigirle ninguna justificación adicional.

La documentación de los contadores de la Real Hacienda constata que el Tesorero General recibió en Madrid los 56.000 ducados en efectivo dos días después de firmar el contrato, emitiéndose una carta de pago el 18 de julio

⁴¹ AGS, CCGG, 85. Asiento, 16/07/1572. El asiento fue aceptado ante notario por Lorenzo en Madrid el 26 de agosto de 1572. Algo preceptivo en todos los asientos.

como justificante. Dos días más tarde, Herrera también recibió los 45.000 ducados en Medina del Campo a través de Esteban Doria. Este segundo importe, junto con sus intereses, Lorenzo lo recuperaría unos meses más tarde en la feria de octubre de ese mismo año (oficialmente nombrada como «feria de octubre de 1570 y 1571»). Una cédula del 21 de octubre de 1572 firmada por Felipe II ordenaba a su Tesorero General pagarle al banquero genovés 50.215,75 ducados en Medina. Herrera ingresó esa suma en los bancos de feria para que Spínola pudiese cancelar con ella la deuda que estaba a su nombre.

En el caso de los 56.000 ducados, tanto el principal como sus intereses al 5,5 % se le abonaron en el servicio ordinario y extraordinario⁴², compensándole con un mes adicional de intereses en cada uno de los pagos (finales de octubre y febrero) «por las costas y dilación de la cobranza de las libranzas que desto se le dieren»⁴³. El contrato especificaba que se calcularían los intereses de esta parte del préstamo desde el 1 de enero de 1572 hasta 31 de Octubre de 1576, mientras que para el resto se llegaría hasta el 28 de febrero de 1577, cuando la provisión ya hubiese concluido (tabla 7). El principal y los intereses se pagarían con el segundo y tercer tercio del servicio ordinario y extraordinario de 1576, casi cuatro años después de que el banquero adelantase el dinero, aunque se le dio la opción de elegir los partidos donde prefería cobrar, siempre que no fuese ni en Galicia, ni en Asturias.

Tabla 7.

Cálculo de intereses al 5,5 % de los 56.000 ducados de Lorenzo Spínola (ducados)

Tercio	Principal	Intereses	Total	Desde	Hasta	Meses
Segundo	39.333	10.456	49.789	1/01/1572	31/10/1576	58
Tercero	16.667	4.736	21.403	1/01/1572	28/02/1577	62
Total	56.000	15.192	71.192			

Fuente: AGS, CCGG, 85. Asiento, 16/07/1572.

El resguardo de este contrato fue un paquete de juros valorado en 9.314 ducados de renta anual situados sobre cualquier renta donde aún hubiese fondos disponibles, cuyos intereses empezarían a pagarse el 1 de enero de 1572⁴⁴.

⁴² Se calcularía ese importe «de un tirón» sobre el total prestado, sin tener en cuenta el interés compuesto acumulado durante el tiempo que se tardase en pagarle.

⁴³ AGS, CCGG, 85. Asiento, 16/07/1572.

⁴⁴ Si por falta de espacio en las rentas no se conseguía situar esa cantidad de juros, Lorenzo podría quedarse con los juros de resguardo que tuviese por otros asientos y que aún no hubiese devuelto. Lo mismo podría hacer con el importe de los intereses si no los cobraba por no haber podido situar los títulos.

El principal de estos títulos cubría todo lo prestado por Spínola, permitiéndole venderlos «a la persona o personas que quisiere» y al precio que eligiese, siempre y cuando fuese entre 14.000 y 20.000 mrs el millar. Como en otros contratos, estos juros de resguardo sólo estarían en su poder mientras el asiento estuviese en vigor. Si el banquero cobraba finalmente todo lo que se le había prometido tendría que devolverlos, concediéndole un plazo de 6 meses desde el cobro de la última consignación, incluyendo también la devolución de todos los intereses percibidos durante el tiempo que hubieran estado en su poder. Como lo lógico era que, para entonces, el banquero ya los hubiese vendido, se le permitió entregar otros juros equivalentes, incluso de los situados sobre la Casa de la Contratación o réditos pendientes de cobro en dicha institución. Por supuesto, Lorenzo también podría devolver su importe en efectivo, algo bastante improbable.

Este asiento es interesante porque explica cómo reunió Lorenzo los 45.000 ducados que le entregó al Tesorero General en Medina del Campo por mano de Esteban Doria. Éste se encargó primero de pedirlos prestados en Sevilla, donde residía habitualmente, y desde allí los giró a Medina cobrando una comisión del 0,33 %⁴⁵. En la relación jurada que Lorenzo Spínola presentó en septiembre de 1572 constan 16 aportaciones de 9 inversores diferentes (tabla 8). Esteban se comprometió con ellos a devolverles su dinero en la feria de Medina del Campo, en cuanto el Tesorero General se lo entregase a Lorenzo, tal y como se le había prometido en el asiento firmado con la Corona.

Tabla 8. *Transferencias a la feria de Octubre de Medina del Campo desde Sevilla para el asiento de Lorenzo Spínola (ducados)*

Préstamo	Prestamistas	Agente	% interés	Deuda
1.000	Gonzalo Pérez Martínez y hermanos de Diego Martínez	Mateo de Aragón	10	1.100
1.000	Gonzalo Pérez Martínez y hermanos de Diego Martínez	Mateo de Aragón	10	1.100
1.000	Mateo de Aragón	Mateo de Aragón	10	1.100
4.000	Mateo de Aragón	Luis Pérez	10	4.400
1.476	Hipólito Afetasi y cia	Hipólito Afetasi y cia	10	1.624
1.775	Gonzalo Rodríguez de Villareal	Hipólito Afetasi y cia	10	1.952
2.000	Hipólito Afetasi y cia	Hipólito Afetasi y cia	10	2.200
1.500	Mateo de Aragón	Leonel de Guadros	10,5	1.657

⁴⁵ AGS, CCGG, 85-2. Cargo y data del asiento, 16/07/1572. En total 56.250 mrs (150 ducados). Un porcentaje estándar entre los hombres de negocios en este tipo de operaciones de transferencia vinculadas a las ferias. Incluyendo esta suma, el importe total girado sobre Medina desde Sevilla fue de 16.931.250 mrs (45.150 ducados).

Préstamo	Prestamistas	Agente	% interés	Deuda
2.000	Manuel de Miranda	Luis Pérez	10	2.200
4.975	Lorenzo Spinola	Esteban Doria	11	5.522
8.484	Lorenzo Spinola	Constantin Doria	11	9.417
399	Lorenzo Spinola	Bautista Spínola	10,5	441
1.000	Gregorio Cuteis	Juan de Águila	11	1.110
1.067	Tomás Gentil	Lucas Pinelo y Alejandro Grillo	10,6	1.180
10.933	Esteban y Gerónimo Grillo	Esteban y Gerónimo Grillo	10,6	12.100
2.542	Lorenzo Spinola	Esteban Doria	10,6	2.813
45.150	Total			49.916

Fuente: AGS, CCGG, 85-2. *Relación jurada, 14/09/1572*

Lorenzo Spínola también puso dinero en esta operación, ya fuese suyo o de otras personas, asumiendo más de un tercio de la transferencia, pero el resto fue aportado por otros agentes, entre los que destaca la compañía «Esteban y Gerónimo Grillo» (tabla 9).

En los giros a la feria de las distintas partidas se cargó entre un 10 % y 11 % de interés por tan sólo unos meses (tabla 8). Si lo comparamos con el 12 % anual que habitualmente se ofrecía en los asientos, o incluso con el 5,5 % que percibió Spínola en este contrato por los otros 56.000 ducados, se comprende mucho mejor las ventajas que, en términos de precio de dinero, tenían los asientos comparados con otras alternativas de endeudamiento a corto plazo, así como el importante papel jugado por los banqueros cuando actuaban como intermediarios financieros de la Real Hacienda en los mercados de dinero.

Tabla 9.

Inversores de los 45.000 ducados solicitados a cambio en Medina (ducados)

Préstamo	Prestamista	Agentes de cambio	%
16.399	Lorenzo Spinola	Bautista Spínola, Constantin Doria y Esteban Doria	36
10.933	Esteban y Gerónimo Grillo	Esteban y Gerónimo Grillo	24
6.500	Mateo de Aragón	Leonel de Guadros, Luis Pérez y Mateo de Aragón	14
3.476	Hipólito Afetasi y cia	Hipólito Afetasi y cia	8
2.000	Gonzalo Pérez Martínez y hermanos de Diego Martínez	Mateo de Aragón	4

Préstamo	Prestamista	Agentes de cambio	%
2.000	Manuel de Miranda	Luis Pérez	4
1.775	Gonzalo Rodríguez de Villareal	Hipólito Afetasi y cia	4
1.067	Tomás Gentil	Lucas Pinelo y Alejandro Grillo	2
1.000	Gregorio Cuteis	Juan de Águila	2
45.150	Total ⁴⁶		100

Fuente: AGS, CCGG, 85-2. Relación jurada, 14/09/1572

La relación jurada presentada por el banquero no permite saber cómo reunió la suma aportada cada uno de los inversores del préstamo, pero es probable que cada uno de ellos reuniese los fondos aportados en Sevilla de otras muchas personas, animándoles a arriesgar una pequeña parte de sus ahorros a cambio de obtener en poco más de 3 meses intereses en torno al 10 %.

2. LA DIVERSIFICACIÓN DEL RIESGO EN LOS ASIENTOS: LA VENTA DE LIBRANZAS

Ceder una parte de los contratos a otros agentes o acudir a los mercados de dinero en busca de inversores no fueron las únicas formas utilizadas por los banqueros del rey para financiar los asientos y reunir el dinero que le prestaban a la Corona. Otra alternativa fue la anticipación o venta de libranzas de los asientos. Estos documentos eran expedidos por las contadurías de la Real Hacienda a nombre de sus acreedores ordenando el pago de una determinada cantidad en una fecha y oficina fiscal concreta⁴⁷. En los asientos se especificaban las consignaciones que servirían para devolverle al banquero su dinero y abonarle los intereses en los distintos ingresos fiscales y, después, las contadurías extendían las libranzas que les permitían cobrar esas sumas. Llegado el plazo recogido en la libranza, el tesorero o receptor del impuesto tenía la obligación de abonar su importe al banquero o a quien éste designase. Una de las nueve cláusulas del asiento anterior firmado por Lorenzo Spínola en julio de 1572, le concedía de forma expresa poder descontar esas libranzas en el mercado:

«y para la cobranza de todo lo susodicho se le darán desde luego las cédulas y libranzas y los demás despachos necesarios a su satisfacción en la forma que convenga poniendo en las dichas libranzas que se las puedan anticipar las personas en quien se le libraren o otras con quien el dicho Lorenzo Spínola o

⁴⁶ Los 150 ducados que se pagaron a Esteban Doria por su gestión corrieron a cargo de Lorenzo Spínola.

⁴⁷ Ulloa explica qué son las libranzas. ULLOA, *La Hacienda Real de Castilla*, p. 120.

quién su poder hubiere se concertar sin caer ni incurrir por ello en pena alguna él ni las personas que lo hubieren con que lo que costare la dicha anticipación sea a cuenta y daño del dicho Lorenzo Spínola y no mía»⁴⁸.

Este tipo de cláusulas fue algo habitual en todos los asientos de la Corona a lo largo de los siglos XVI y XVII, permitiendo que los banqueros recuperasen su dinero antes de que venciesen los plazos establecidos para abonar esas libranzas. La venta siempre se efectuaba a descuento, es decir, por debajo del valor nominal que constaba en esos documentos y la que finalmente sería abonada por el tesorero real correspondiente. Como se señala en el texto, el descuento lo asumía el banquero que vendía las libranzas y nunca podría serle imputado a la Real Hacienda. En un asiento para proveer 200.000 ducados firmado en junio de 1569 por Joan Curiel de la Torre encontramos una cláusula similar:

«y en caso que el dicho Juan de Curiel quiera para poder mejor acomodar sus negocios concertarse con los receptores o personas a cuyo cargo fueren las pagas de las dichas consignaciones de las yerbas o con otras personas para que se las paguen y socorran anticipadamente por la presente le damos licencia y facultad para que lo pueda hacer sin que él ni las dichas personas caygan ni incurran por ello en pena alguna con que los intereses de la dicha anticipación sean a cuenta y costa del dicho Juan de Curiel y no nuestra»⁴⁹.

En este caso, el banquero entregaría el dinero en junio de 1569, pero recibiría sus consignaciones entre junio de 1570 y diciembre de 1572, por lo que tendría que esperar al menos 3 años para recuperar todo lo invertido. La cláusula de anticipación le permitía acortar mucho esos plazos.

Casi veinte años después y en un periodo teóricamente distinto, los asientos siguieron recogiendo cláusulas del mismo tipo. Por ejemplo, la cláusula de anticipación del asiento de Agustín Spínola firmado en marzo de 1589 para proveer 2,5 millones de ducados decía:

«Damos poder y facultad a todos y cualesquier tesoreros y receptores y otras personas que han de pagar al dicho Agustín Spínola todos los dichos maravedís de las consignaciones deste asiento y a otros cualesquier con quien se concertare el dicho Agustín Spínola para que le puedan pagar y paguen todos los dichos maravedís que oviere de haver conforme a este asiento o cualquier parte dellos anticipadamente sin caer ni ocurrir por ello en pena alguna, antes desde ahora para entonces y desde entonces para ahora lo damos por bien dado y pagado con que lo que costare la dicha anticipación sea a costa y daño del dicho Agustín Spí-

⁴⁸ AGS, CCGG, 85. Asiento, 16/07/1572, p. 2.

⁴⁹ AGS, CMC 2.^a ep., 904. Asiento, 14/06/1569.

nola y no mia y que este capítulo se ponga en todas las libranzas que se le dieren y si quisiere que se extienda más a su satisfacción se aya de hacer y haga»⁵⁰.

El texto del asiento indica claramente quiénes eran los más interesados en adquirir este tipo de libranzas: los tesoreros y receptores de las rentas reales. Los responsables de recaudar los impuestos también abonaban las consignaciones de los banqueros. Cualquier inversor con fondos disponibles podía adquirir este tipo de documentos, pero quienes estaban a cargo de las rentas corrían menos riesgos, pues llegado el momento se pagarían a sí mismos. Cabe preguntarse si para reunir de forma anticipada los fondos con los que compraban las libranzas a los banqueros, esos mismos tesoreros y receptores no descontarían ellos parte de los impuestos a quienes los pagasen por anticipado.

El interés de este grupo de receptores y tesoreros no impidió que hubiese otros agentes igualmente interesados en comprar este tipo de libranzas, como los mercaderes y los bancos públicos que trabajaban en las principales ciudades de Castilla. Estaban en condiciones de hacerlo por su capacidad para reunir capitales de muchos pequeños ahorradores. Por ejemplo, el banco burgalés «Juan de Ibarra y Andrés de Écija» participó en este tipo de negocio en los años previos al decreto de 1575⁵¹.

Cuando el 1 de septiembre Felipe II ordenó paralizar temporalmente el pago de las consignaciones a sus banqueros, Ibarra y Écija fueron sorprendidos con un importante paquete de libranzas en su poder (tabla 10). En total habían adquirido 91.913 ducados en cédulas y libranzas, abonándolas al contado delante de un notario de Medina del Campo en la feria de mayo celebrada justo antes del decreto⁵². Las libranzas se las vendieron Juan Fernández de Espinosa y Nicolao de Grimaldo, aunque este último lo hizo en nombre de su hermano Pablo. Los hermanos Grimaldo fueron los banqueros que más dinero le prestaron a la Corona aquel año⁵³. Las libranzas se cobrarían en el servicio ordinario y extraordinario en distintas tesorerías de Castilla, desde Galicia a Andalucía. También había tres letras de Fernández de Espinosa que serían abonadas por Jorge de Colmenares en Burgos. La documentación indica el nominal de las libranzas compradas por Ibarra y Écija, pero no ofrece información sobre el descuento aplicado en la venta.

⁵⁰ AGS, CJH, 1709. Asiento, 16/3/1589.

⁵¹ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, «Los bancos públicos y el decreto de 1575» (*en prensa*).

⁵² «por otros tantos que le pagaron en su cambio en esta feria de Mayo pasado como dello da fee el dicho escribano». El notario Luis Pérez dio testimonio de la transacción. AGS, CJH, 137-13. Relación notarial, 31/10/1575

⁵³ ÁLVAREZ NOGAL, y CHAMLEY, «Debt policy under constraints», table 2, p. 207. La importancia de Grimaldo como principal banquero de la primera mitad del reinado de Felipe II lo resalta CARLOS MORALES, *Felipe II: el imperio en bancarrota*, p. 61.

Tabla 10. *Libranzas y letras compradas por el banco «Juan de Ibarra y Andrés de Écija» en la feria de mayo de 1575*

Al vender las libranzas, los banqueros del rey dejaban de ganar una parte de lo que les había prometido la Corona, pero también reducían el riesgo, traspasándoselo a otros inversores. Estos quizás no tenían capacidad para negociar directamente con el Consejo de Hacienda u ofrecer otro tipo de servicios financieros típicos de los asientos, pero disponían de dinero a nivel local y podían esperar a cobrar las consignaciones a su debido tiempo. Sabiendo de antemano el plazo, la renta, el lugar del cobro y el beneficio a obtener, la operación no tenía muchas sorpresas y, para muchos era, sin duda, un buen negocio.

La mayor parte de los asientos incluían mercedes y compensaciones adicionales al pago en dinero: una mejora en las condiciones de anteriores contratos, juros de resguardo, manipulación de importantes sumas de metales preciosos, mudanza de títulos de deuda de unas rentas a otras, abono de atrasos, etc. A muchas de ellas sólo se accedía si se firmaban asientos de dinero con regularidad. Descontar libranzas podía reducir una parte de los beneficios del asiento, pero no los eliminaba por completo. Incluso sin esta parte, los contratos seguían siendo atractivos para muchos hombres de negocios que residían en Castilla.

El descuento de consignaciones reforzaba el papel de intermediación que tenían los banqueros del rey en las finanzas de la Monarquía porque ampliaba considerablemente el abanico de agentes capaces de intervenir en un asiento de la Corona. En este caso, incorporando a los mercaderes, tesoreros y receptores, los cuales solían tener fuertes vínculos con los bancos públicos de las ciudades más dinámicas de Castilla⁵⁴. No debe olvidarse que, muchas veces, eran precisamente esos bancos públicos los que respaldaban las fianzas que esos tesoreros y receptores presentaban ante la Real Hacienda antes de serle adjudicada la administración de una determinada renta. De esta forma, existe una conexión directa entre los banqueros del rey, el sistema financiero a nivel local y los agentes fiscales de la Corona.

Si a los pocos meses de firmar un asiento y recibir las consignaciones, un banquero lograba recuperar gran parte de los fondos con los que se había comprometido, nada le impedía firmar otro contrato por una cantidad similar o incluso superior. Así es posible entender que un relativamente pequeño número de banqueros, cuyos patrimonios eran mucho más pequeños que el valor de sus contratos, fuese capaz de centralizar durante varios años toda la demanda de crédito solicitado por la Corona española, y que cualquiera de esos banqueros no firmase sólo un contrato, sino varios por importes, que acababan sumando millones de ducados.

⁵⁴ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, «Los bancos públicos y el decreto de 1575» (*en prensa*).

Si podían vender libranzas con anticipación, ¿por qué no iban a hacer lo mismo con los juros? De hecho, fueron los propios banqueros quienes lo solicitaron a partir de 1561 y la Corona lo aceptó encantada⁵⁵. Los juros no sólo sirvieron para pagar asientos como una más de las consignaciones del contrato, sino que también se utilizaron como garantía de que la Corona les abonaría todas las sumas comprometidas. Hubiera sido un desperdicio mantener inmovilizado un activo tan apreciado entonces en el mercado castellano y, por ese motivo, los banqueros obtuvieron permiso para vender esos juros desde la misma firma de los asientos⁵⁶. A lo largo del reinado de Felipe II muchos banqueros renunciaron a parte de las consignaciones de los asientos, incluso a los siempre deseados metales preciosos americanos entregados en la Casa de la Contratación, a cambio de vender juros de forma anticipada⁵⁷.

No debería ser una sorpresa que en los dos Medios Generales del reinado de Felipe II⁵⁸, los acuerdos adoptados para restablecer el pago a los banqueros después de los decretos de suspensión de consignaciones de 1575 y 1596, incluyesen la entrega de juros. No fueron en ningún caso un castigo o una forma de eludir el pago de lo que se les debía, sino uno de los muchos activos que empleó la Corona para financiar sus gastos antes y después de los decretos.

3. CONCLUSIONES

Entender el papel que jugaron los banqueros del rey como intermediarios financieros resulta esencial para comprender cómo logró financiarse la Corona española en los siglos XVI y XVII. Los hombres de negocios genoveses fueron una pieza clave de su sistema financiero por su capacidad para captar fondos de origen muy distinto y por ofrecer servicios financieros que a otros agentes les resultaba mucho más difícil. Aunque ellos fueron los que más contratos firmaron, el dinero no salió exclusivamente de sus compañías y patrimonios. En los asientos y factorías participaron de forma indirecta otros muchos agentes e inversores, genoveses y no genoveses, sin que sus nombres consten en los contratos de crédito.

⁵⁵ RUIZ MARTÍN, Felipe, «Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II», en *Cuadernos de Historia. Anexos de la revista «Hispania»*, 1968, 2, II, p. 122. CASTILLO PINTADO, Alvaro, «El mercado de dinero en Castilla a finales del siglo XVI. Valor nominal y curso de los juros castellanos en 1594», en *Anuario de Historia Económica y Social*, 1970, 3, 3, pp. 91-104.

⁵⁶ RUIZ MARTÍN, «Las finanzas españolas durante el reinado de Felipe II», pp. 121-123. CARLOS MORALES, Carlos J. de, *El precio del dinero dinástico: Endeudamiento y crisis financieras en la España de los Austrias, 1557-1647*, Madrid, Banco de España, 2016, vol. 1, p. 38.

⁵⁷ ÁLVAREZ NOGAL, y CHAMLEY, «Equity short-term finance under Philip II».

⁵⁸ Una transcripción de estos acuerdos en CARLOS MORALES, *El precio del dinero dinástico*, vol. 2, pp. 50-73 y 92-107.

Esta participación de grandes financieros, inversores locales y pequeños ahorradores en distintos niveles exigía que las redes financieras estuvieran bien interconectadas con las redes comerciales y con una amplia dispersión geográfica. No resulta nada fácil clasificar el crédito según el origen de los banqueros porque muchos contratos firmados por castellanos, en realidad estuvieron financiados por genoveses o portugueses, y viceversa. Los contratos de asiento no detallan esas interconexiones y sólo es posible estudiarlas si se revisa a fondo la contabilidad privada de los agentes involucrados y, en algunos casos, su documentación notarial.

Los asientos estudiados en este trabajo ponen de manifiesto que el titular de un contrato firmado en Madrid con la Corona, no era necesariamente la persona que le suministraba realmente los fondos que demandaba. El trabajo de los banqueros no consistía sólo en negociar con la Corona, sino en hacerlo también con sus socios, clientes y colaboradores. Muchas provisiones estaban sindicadas y sólo era posible llevarlas a cabo gracias a la participación de muchos inversores.

La cadena de crédito que desvela el asiento de Simón Ruiz de 1590 y el cruce de inversores de diversas nacionalidades, refleja la dificultad de clasificar a los banqueros sólo por sus apellidos o por su origen. Lo que a primera vista parece ser el asiento de un banquero castellano que cuenta con la ayuda en Amberes de Jorge y Scorça, después de analizar su documentación privada, resulta ser una provisión realizada por dos mercaderes-banqueros que residían en Amberes y estuvieron apoyados por otros cinco inversores más. En la provisión colaboraron un milanés, dos genoveses, tres portugueses y, probablemente, un castellano. Simón Ruiz apenas hizo otra cosa que encargarse de cobrar el dinero en Castilla y percibir una pequeña comisión por sus servicios, sin que adelantase capital, ni corriese ningún riesgo. En el caso del asiento de Lorenzo Spínola en 1572, casi la mitad del dinero que entregó en Medina del Campo procedía de Sevilla y fue aportado por nueve inversores de orígenes también muy distintos.

La participación de otros agentes en el crédito de la Corona no se concretó únicamente con provisiones de dinero, sino también vendiendo las libranzas que permitían cobrar las consignaciones de los asientos en las tesorerías de Castilla. La posibilidad de descontar estas órdenes de pago permitió que muchos financieros involucrasen en el préstamo al rey a otros mercaderes, receptores y tesoreros locales. Esta posibilidad incentivó a los banqueros a incluir en sus redes de crédito, no sólo a otros financieros como ellos, sino también a quienes, por su trabajo, disponían de dinero a nivel local pero no tenían medios para negociar con la Corona directamente. Entre esos prestamistas interesados en descontar libranzas estaban los bancos «públicos» o bancos de depósito que trabajaban en las ciudades más importantes de Castilla.

Esta interconexión crediticia que existió entre agentes comerciales, las ferias de Medina del Campo, arrendadores de rentas, tesoreros y receptores, instituciones eclesiásticas y un sinfín de pequeños ahorradores, permitió drenar fondos desde cualquier punto de la península hacia el gasto de la monarquía, pero también, como contrapartida, cada vez que la Corona desencadenó una crisis financiera deteniendo temporalmente el pago de las consignaciones de los asientos a sus banqueros, la parálisis crediticia se extendía a todo el sistema comercial y financiero castellano.

X

LE FIRE DI CAMBIO DEL XVI-XVII SECOLO: MEDINA DEL CAMPO UN «CASO APARTE»

CLAUDIO MARSILIO

GHES/CGS-ISEG (Universidad de Lisboa)¹

Le fiere di cambio raccolgono l'eredità di un'istituzione secolare² che ha avuto modo di perfezionarsi attraverso le successive tappe delle fiere di merci della Champagne (XIII secolo), di Ginevra³ (XV secolo), delle fiere di cambi di Lione (XV-XVI secoli)⁴ e di Besançon (XVI secolo). Il motore trainante di questi appuntamenti risulta essere, in un primo momento, il commercio internazionale, e a partire dalla fine del XV secolo, a queste transazioni commerciali, si aggiunge la compravendita di lettere di cambio. In seguito, negli ultimi vent'anni del XVI, in occasione degli incontri a Piacenza, la maggior parte delle operazioni conclusive è rappresentato dall'enorme volume di affari generato dal debito pubblico della corona spagnola degli Asburgo che genera un'interminabile catena di pagamenti⁵.

¹ Claudio Marsilio è Postdoctoral Fellow presso il *Gabinete de História Económica e Social (GHES)/CSG-ISEG*; Lisbon School of Economics of Management, Universidade de Lisboa, bolsa n.º SFRH/BPD/72316/2010).

L'Autore desidera ringraziare Josep San Rupert e il prof. Markus A. Denzel per le informazioni archivistiche e bibliografiche fornitegli. Contatto: cmarsilio@iseg.ulisboa.pt

² Un'introduzione generale in: EPSTEIN, Stephan R., «Regional Fairs, Institutional Innovation, and Economic Growth in Late-Medieval Europe», in *Economic History Review*, 1994, 47/3, pp. 459-462; ID., «Fairs, Towns, and States in Renaissance Europe», in CAVACIOCCHI, Simonetta (ed.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee secc. XIII-XVIII, Atti della XXXII «Settimana di Studi» dell'Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini»*, Firenze, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini», 2001, pp. 71-90.

³ BERGIER, Jean-François, *Genève et l'économie européenne de la Renaissance*, Paris, SEVPEN, 1963.

⁴ Per la biografia rimando a: GASCON, Richard, *Grand Commerce et vie urbaine. Lyon et ses marchands (environ de 1520-environs de 1580)*, Paris-La Haye, Mouton, 1971. Si veda anche il numero monografico «Foires (Les) de Lyon: passé, présent, perspectives», in *Cahiers d'Histoire*, 1960, 5/1.

⁵ CARANDE, Ramón, *Carlos V y sus banqueros*, Barcelona, Crítica, 1987. DORIA, Giorgio, «Conoscenza del mercato e sistema informativo: il know how dei mercanti-finanziari genovesi nei secoli XVI-XVII», in DE MADDALENA, Aldo-KELLENBENZ, Hermann (ed.), *La Repubblica internazionale del denaro tra XV e XVII secolo*, Bologna, Il Mulino, 1986, pp. 57-121, ora anche in DORIA, Giorgio, *Nobiltà e investimenti a Genova in Età Moderna*, Genova, Istituto di Storia Economica, 1995, pp. 91-156.

Già dal tardo medioevo il volume del commercio europeo cresce in modo esponenziale rendendo necessari nuovi strumenti di pagamento più affidabili, veloci, condivisi e universalmente accettati. La lettera di cambio risulta quindi essere l'invenzione più innovativa e «rivoluzionaria». La lettera di cambio è un documento cartaceo che permette il trasferimento di una somma di denaro da un luogo ad un altro. Pertanto, con essa si può regolare l'acquisto di merci e servizi all'estero. Ma nel mercato del credito dell'Europa dell'età moderna, questo strumento creditizio assumerà caratteristiche innovative e spesso non unicamente al servizio del commercio e saranno proprio le fiere di cambio che ne permetteranno la rapida diffusione ed il progressivo perfezionamento.

La fiera⁶ è un'istituzione economica che costituisce un «modello» che influenza e ispira altre istituzioni bancarie e finanziarie europee come il *Wisselbank* di Amsterdam (Banco dei cambi - 1609)⁷. Le fiere di cambio concentrano in un unico luogo una quantità di credito immediatamente disponibile per il circuito finanziario sotto forma di anticipazioni rimborsabili nella fiera successiva. Queste complesse operazioni finanziarie si svolgono nell'arco di pochi giorni (solitamente una o due settimane) e più volte l'anno (nel corso di tre o quattro appuntamenti). Inoltre lo studio delle fiere di cambio ci permette di:

- Capire meglio il sistema dei pagamenti internazionali di età moderna.
- Studiare i complessi meccanismi di funzionamento dei mercati monetari di Antico Regime.
- Analizzare i primo esempio di integrazione dei mercati

Ma quali sono le principali funzioni delle fiere? Possiamo riassumerle così:

- Compravendita di lettere di cambio.
- *Fixing* (fissazione dei corsi) delle monete delle principali piazze commerciali europee.
- Vendita di moneta (almeno negli incontri organizzati a Piacenza e Novi dopo il 1620).

⁶ Per una bibliografia esaustiva sulle fiere di cambio rimando a: MARSILIO, Claudio, *Dove il denaro fa denaro. Gli operatori finanziari genovesi nelle fiere di cambio del XVII secolo*, Novi Ligure, Città del Silenzio Edizioni, 2008.

⁷ Per un confronto tra le fiere di cambio italiane ed il *Wisselbank* di Amsterdam rimando a: MARSILIO, Claudio, «The Genoese exchange fairs and the Bank of Amsterdam: Comparing two Financial Institutions of the 17th century», in *Historia Económica & História de Empresas*, 2015, 18/1, pp. 39-59; Id., «Four times a year for so many years. The Italian Exchange Fairs during the XVIth-XVIIth Centuries: Comparing Financial Institutions», in *Bankhistorisches Archiv - Banking and Finance in Historical Perspective*, 2010, 36/2, pp. 151-165. Per un'analisi istituzionale e funzionale del Wisselbank rimando a: GILLIARD, Lucien, *La banque d'Amsterdam et le florin européen au Temps de la République méérlandaise (1610-1820)*. Paris, Editions de L'EHESS, 2004.

Le migliori ricerche su questa innovativa istituzione finanziaria sono, senza dubbio, quelle condotte dagli storici da Silva⁸ e da Mandich⁹, benché si tratti di studi di oltre quarant'anni fa. Se si escludono alcune ricerche più recenti di Felloni¹⁰, Orlandi¹¹ e Cassandro¹², le fiere di cambio, in effetti non sono state certamente una priorità per gli storici dell'economia¹³, sebbene siano sempre state considerate dalla storiografia classica un'istituzione cardine per lo sviluppo dell'economia di *Ancien Régime*.

Le prime riunioni di mercanti-banchieri si svolgono nel medioevo nella regione dello Champagne (XIII secolo) e nelle Fiandre¹⁴, ma in questi incontri si trattano esclusivamente merci. Però, con il crescente livello di affari, si manifesta il bisogno di reperire, nelle città delle fiere, denaro e credito con più facilità e più rapidamente. Alle fiere commerciali si affiancano così delle nuove fiere: quelle di soli cambi. L'apice di questi incontri «in parallelo» si

⁸ SILVA, José Gentil da, *Banque et crédit e Italie au XVII^e siècle*, Paris, Klincksieck, 1969; SILVA, José Gentil da - ROMANO, Ruggiero, «L'histoire des changes: les foires de «Bisenzone» de 1600 à 1650», in *Annales E. S. C.*, 1962, 17, pp. 715-721; DE ROOVER, Raymond, *L'évolution de la lettre de change (XIV^e-XVII^e siècles)*, Paris, Armand Colin, 1953.

⁹ MANDICH, Giulio, «Delle fiere genovesi di cambi particolarmente studiate come mercati periodici del credito», in *Rivista di Storia Economica*, 1939, 4, pp. 257-276; Id., «Le fiere genovesi di soli cambi sulla delle borse valori», in *Rivista Milanese di Economia*, 1986, 17, pp. 132-146; Id., *Fiere cambiarie concorrenti (genovesi, fiorentine, veneziane) nel 1622-1652*, DE MADDALENA, Aldo, e KELLENBENZ, Hermann (ed.), *La repubblica internazionale del denaro tra XV secolo e XVII secolo*, Bologna, Il Mulino, 1986, pp. 123-151; Id., *Le pacte de ricorsa et le marché des changes au XVII^e siècle*, Paris, Armand Colin, 1953; Id., «Di una tentata speculazione cambieria in Venezia nel 1636», in *Rivista di Storia Economica*, 1943, 7, pp. 1-10.

¹⁰ FELLONI, Giuseppe, *Gli investimenti finanziari genovesi in Europa tra il Seicento e la Restaurazione*, Milano, Dott. A. Giuffre, 1971; Id., *Asientos, juros y ferias de cambio (1541-1675)*, in OTAZU, Alfonso (ed.), *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Banco Urquijo. Moneda y Crédito, 1978, pp. 335-359, ora anche in Id., «Scritti di storia economica», in *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, 1998, 38, pp. 511-536.

¹¹ ORLANDI, Angela, *Le Grand Parti. Fiorentini a Lione e il debito pubblico francese nel XVI secolo*, Firenze, Leo Olschki, 2002.

¹² CASSANDRO, Michele, *Le fiere di Lione e gli uomini d'affari italiani nel Cinquecento*, Firenze, Bacchini & Chiappi, 1979; Id., «Le fiere nell'economia europea medievale e della prima età moderna», in *Studi Storici Luigi Simeoni*, 2001, 51, pp. 9-27.

¹³ Ad eccezione di alcuni lavori fondamentali per la comprensione delle fiere come: BOYER-XAMBEAU, Marie-Thérèse, DELEPLACE, Ghislain, e GILLARD, Lucien, *Banchieri e principi. Moneta e credito nell'Europa del Cinquecento*, Torino, Einaudi, 1991; GIOFFRÈ, Domenico, *Gênes et les foires de changes: de Lyon à Besançon*, Paris, SEVPEN, 1960; DORIA, Giorgio, «Conoscenza del mercato e del sistema informativo: il «know-how» dei mercanti-finanzieri genovesi nei secoli XVI e XVII», in *La repubblica internazionale del denaro* cit., pp. 57-121, ora in DORIA, Giorgio, *Nobiltà e investimenti a Genova in età moderna*, Genova, Istituto di Storia Economica, 1995, pp. 91-155; Id., «Consideraciones sobre las actividades de un «factor-cambista» genovés al servicio de la corona española», OTAZU, Alfonso, *Dinero y crédito (siglos XVI al XIX)*, Madrid, Banco Urquijo. Moneda y Crédito, 1978, pp. 279-293, ora in DORIA, Giorgio, *Nobiltà e investimenti a Genova* cit., pp. 189-203; Id., «Mezzo secolo di attività finanziaria di un doge di Genova», in DORIA, Giorgio, *Nobiltà e investimenti a Genova* cit., pp. 175-188.

¹⁴ DE ROOVER, Raymond, *Money, Banking, and Credit in Medieval Bruges. Italian Merchant-Bankers, Lombards, and Money changers: A Study in the Origins of Banking*, Cambridge (Mass.), Mediaeval Academy of America, 1948.

raggiunge a Lione nel XV secolo¹⁵ dove, quattro volte l'anno, si danno appuntamento i più influenti mercanti d'Europa, i quali associano la loro attività commerciale alla compravendita di un nuovo tipo di «merce»: le lettere di cambio¹⁶. Lione rappresenta, quindi, il centro di un sistema finanziario che si basa su di una moneta di conto immateriale non ancorata ad alcun metallo (e quindi alla sua quantità) e ad alcuna entità statale.

Bisogna ricordare che ogni Stato gestisce una politica monetaria nazionale completamente autonoma, poiché detiene il monopolio della coniazione (Zecca) e della circolazione delle monete oltreché il potere di fissare il corso legale di tutte le monete utilizzate nei pagamenti correnti. Si noti che col passare degli anni la fiera di cambi si trasforma in un'istituzione economica più complessa e sfaccettata. L'esempio più eclatante è fornito dagli incontri di Novi —organizzati dai banchieri genovesi nel XVII secolo— in cui non solo si fissa il conto della tariffa delle monete internazionali, ma si riprende il commercio di moneta contante, soprattutto d'argento, un'operazione tassativamente proibita dagli statuti e regolamenti fieristici fino dai tempi di Lione.

Per comprendere meglio il tema dei pagamenti internazionali e dei cambi, definiamo ora cos'è la sovranità monetaria. La si può immaginare come una specie di «giurisdizione» territoriale che concede allo Stato il diritto di battere moneta e di stabilirne il corso legale (detta «tariffa» in Antico Regime)¹⁷.

In occasione delle transazioni commerciali tre sono gli elementi caratterizzanti:

- Moneta: diversi tipi monetari (coni) sono accettati all'interno di un medesimo «spazio monetario».
- Luogo: l'elemento spazio caratterizza le transazioni tra aree geografiche spesso molto distanti tra loro.
- Tempo: elemento troppo spesso «sottovalutato», poiché si deve immaginare cosa dovesse significare spostare «fisicamente» persone, informazioni (lettere e corrieri della posta) oltreché monete.

¹⁵ Per un recente contributo e una bibliografia aggiornata rimando a: TOGNETTI, Sergio, *I Gondi di Lione: una banca d'affari fiorentina nella Francia del Cinquecento*, Firenze, Leo Olschki, 2013.

¹⁶ BONNEY, Richard, *The King's Debt. Finance and Politics in France, 1589-1661*, Oxford, Clarendon Press, 1981; Id., «The State and its Revenues in Ancien-Régime France», in *Historical Research*, 1992, 65, pp. 150-176.

¹⁷ MARSILIO, Claudio, „O dinheiro morreu. Paz à sua alma danada». *Gli operatori finanziari del XVII secolo tra investimenti e speculazioni*, Palermo, Associazione Mediterranea, 2012; Id., «Las ferias de Europa: da la Edad Media a la Edad Moderna», in *El Comienzo de la Banca de Inversiones y la Economía Financiera*, Madrid, Instituto d Empresa-Business School, 2006, pp. 41-47; Id., «Le fiera di cambio nella prima metà del XVII secolo: evoluzione di un'antica istituzione finanziaria», in SANZ AYÁN, Carmen, e GARCÍA GARCÍA, Bernardo José (ed.), *Banca, crédito y capital: la monarquía hispánica y los antiguos países bajos (1505-1700)*, Madrid, Fundación Carlos de Amberes, 2006, pp. 59-82.

Per una maggiore chiarezza descriviamo in modo più dettagliato l'attività delle zecche di *Ancien Régime*. Come ricordato da Felloni nei suoi fondamentali lavori sulla storia della moneta¹⁸, la produzione di moneta può dipendere:

- Dall'attività dello zecchiere alle dipendenze del sovrano nei casi in cui oro e argento sono forniti dal re.
- Dall'attività dello zecchiere socio del sovrano che si procura il metallo prezioso sul mercato e lo conia pagando al sovrano il signoraggio (profitto di monopolio)¹⁹.
- Dall'attività di fusione e riconiazione di moneta nazionale ed estera per conto del sovrano, dello zecchiere o di privati che sostengono le spese di coniazione e pagano il signoraggio alla corona.
- Dalla coniazione per conto di terzi (sudditi o stranieri) che forniscono il metallo prezioso, sostengono le spese di coniazione e pagano il signoraggio.

Facciamo un esempio. A Genova, in realtà all'interno di tutta la Repubblica, fino alla riforma napoleonica del sistema monetario e ponderale, è permesso pagare con diverse monete e non unicamente con quelle battute dalla zecca genovese. Al contrario, a Lione la moneta è gestita e controllata da una «corporazione privata» (*la contrattazione*). Si viene così a creare una rete di rapporti multilaterali e un insieme di posizioni debitorie/creditorie. Lo scudo di marche —moneta delle fiere di Lione— si trasforma in un'unità di conto internazionale che sta alla base di un sistema multilaterale di dilazioni, compensazioni e pagamenti. Quindi, la moneta non è collegata ad alcuna equivalenza metallica (valore dell'intrinseco metallico contenuto in ogni singolo dischetto metallico). È la lettera di cambio (carta) a sostituire il metallo (oro)²⁰.

Il mercante-banchiere si indebita nella moneta di conto del luogo in cui acquista la merce e si accredita nella moneta di conto del luogo in cui la vende. Nella lettera di cambio si fissa il cambio tra due distinte unità di conto. In fiera, invece, si ha un'unità di conto *ad hoc*: lo scudo di marche²¹. La fiera

¹⁸ Per un quadro d'insieme della storia della moneta: FELLONI, Giuseppe, *Moneta, credito e banche in Europa: un millennio di storia*, Genova, Istituto di Storia Economica, 1999.

¹⁹ Come nel caso del monopolio concesso al *Syndicate* della Zecca di Londra.

²⁰ Per un chiaro quadro istituzionale della moneta rinascimentale si veda FANTACCI, Luca, *La moneta. Storia di un'istituzione mancata*, Venezia, Marsilio, 2005.

²¹ Sullo «scudo di marche» si veda: EINAUDI, Luigi, «The theory of imaginary money from Charlemagne to the French Revolution», in LANE, Frederic C., e RIEMERSMA, J. C. (ed.), *Enterprise and secular change: readings in economic history*, Homewood (Ill.), R. D. Irwin, 1953, pp. 229-261; FANTACCI, Luca, «Complementary Currencies: a Prospect on Money from a Retrospect on Premodern Practices», in *Financial History Review*, 2005, 12, pp. 43-61; Id., «The dual currency system of Renaissance Europe», in *Financial History Review*, 2008, 15, pp. 55-72.

rappresenta quindi una *clearing house*, ovvero una camera di compensazione tra posizioni debitorie e creditorie. Inoltre, durante i lavori di fiera si procede al *fixing* dei cambi delle principali monete europee. Il cambio della moneta di conto (scudo di marche) è fissato in modo che rifletta l'abbondanza («larghezza») o scarsità («strettezza») di moneta nelle piazze commerciali del Vecchio Continente.

A Lione, già nel XV secolo, i principali operatori provengono da tre città italiane: Firenze, Lucca²² e Genova. Tralascio in questa sede i dettagli inerenti le complesse vicende legate delle fiere francesi ricordando, però, che lo scontro per la *leadership*, soprattutto all'inizio del XVI secolo, si fa più violento. Il crescente protagonismo dei genovesi preoccupa sempre più i colleghi fiorentini tanto che, dopo varie incomprensioni e accesi scontri, nel 1535, i genovesi decidono di organizzare un incontro parallelo a Besançon (Franca Contea), non molto distante da Lione²³.

Non si dimentichi che nel 1528 Andrea Doria aveva stretto una nuova alleanza politico-militare con la Spagna e che la città della Franca Contea era sotto il dominio degli *Austrias*. A «Bisenzone»²⁴ lo «scudo di marche» passa ad essere il denominatore comune di un paniere di monete effettive (gli scudi d'oro delle «5 stampe»: Castiglia, Genova, Firenze, Napoli e Venezia)²⁵. Lo scudo si trasforma quindi in una «moneta-merce» che risponde alle leggi della domanda/offerta e che produce interesse. In definitiva, si assiste alla fissazione dello standard metallico e al perseguimento di prestiti a interesse che evidenziano lo sviluppo di relazioni «puramente» finanziarie. Quindi ci si trova di fronte alla ridefinizione del rapporto tra moneta e credito. Lo scudo di marche (moneta delle fiere) grazie alla fissazione del suo rapporto con il metallo prezioso (oro) rappresenta sia potere d'acquisto sia riserva di valore²⁶.

²² Sugli operatori lucchesi a Lione si veda: BAYARD, Françoise, «Les Bonvisi, marchands banquiers à Lyon, 1575-1629», in *Annales E. S. C.*, 1971, 26/6, pp. 1234-1269; Id., «Après les Buonvisi, les lucquois à Lyon aux XVII^e et XVIII^e siècles», MAZZEI, Rita, e FANFANI, Tommaso, *Lucca e l'Europa degli affari. Secoli XV-XVII. Atti del Convegno Internazionale di Studi, Lucca, 1-2 dicembre 1989*, Lucca, Business & Economics, 1990, pp. 193-208.

²³ MATRINGE, Nadia, *La Banque en Renaissance. Les Salviati et la place de Lyon au milieu du XVI^e siècle*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2016.

²⁴ «Bisenzone» è il toponimo che comunemente viene usato nella documentazione dell'epoca non solo per designare gli incontri di Besançon (Franca Contea), ma anche quelli successivi di Piacenza e di Novi.

²⁵ AMATO, Massimo, «Scudi, fiere, principi e banchieri. Il problema monetario del cambio in epoca rinascimentale», in BALBI DE CARO, Silvana (ed.), *Lo scudo d'oro. Moneta e potere da Augusto a Carlo V*, Roma-Bruxelles, Ministero per i beni culturali e ambientali, 1996, pp. VII.11-VII.18.

²⁶ Sul complesso tema del valore della moneta e le sue molteplici interpretazioni si veda: AMATO, Massimo, *Il bivio della moneta: problemi monetari e pensiero del denaro nel Settecento italiano*, Milano, Egea, Istituto di Storia Economica dell'Università Bocconi, 1999; Id., *Le radici di una fede: per una storia del rapporto fra moneta e credito in Occidente (secoli IX-XIX)*, Milano, Sintesi, 2008.

I genovesi controllano gli scambi e diventano i *leaders* indiscussi degli incontri fieristici in Franca Contea²⁷. A partire dal 1562 si susseguono molte sedi fino al trasferimento a Piacenza, nel 1579, sotto la protezione dei duchi Farnese²⁸. I successivi quarant'anni, come in più occasioni ci ha ricordato Felloni²⁹, rappresentano il periodo di massimo splendore delle fiere dei cambio³⁰. Piacenza diventa la piazza operativa principale, in cui si riuniscono un numero sempre crescente di operatori provenienti da tutti i più importanti centri commerciali europei mentre il volume degli affari si moltiplica in modo esponenziale, tanto da trasformare le fiere di cambio italiane nel cuore pulsante del mercato del credito internazionale. Le transazioni concluse nella città emiliana riguardano, nella maggior parte dei casi, il finanziamento del debito pubblico della corona degli Asburgo, a dimostrazione della presenza dei genovesi essere sempre più impegnati sul fronte finanziario. Gli *asentistas* genovesi³¹ utilizzano le fiere di Piacenza come strumento finanziario imprescindibile; grazie alla compravendita di lettere di cambio, le fiere permettono di soddisfare le richieste di credito di Filippo II e di Filippo III in una *escalation* che permette agli operatori genovesi il controllo, quasi in regime di monopolio, del mercato del denaro europeo³². Ma il predominio della finanza genovese, così ben descritto dalla celebre definizione di Ruiz Martín —«*el siglo de los Genoveses*»— continua ancora per buona parte del XVII secolo, legando a doppio filo i destini della finanza pubblica spagnola

²⁷ Per una dettagliata descrizione di questi anni difficili per le fiere di cambio si veda: MARSILIO, Claudio, «La lunga avventura delle fiere di cambio: da Lione a Novi», in SISTI, Andrea, e BALBI, Mathias (ed.), *Libri italiani del Seicento nel fondo antico della Biblioteca Civica di Novi Ligure*, Novi Ligure, Città del Silenzio, 2011, pp. 83-90.

²⁸ Per una bibliografia aggiornata sulle fiere di Piacenza rimando a: MARSILIO, Claudio, «Le fiere di cambio nel XVI e XVII secolo. Piacenza centro nevralgico del mercato del credito europeo», in MOCARELLI, Luca (ed.) *Storia economica e sociale di Piacenza e del suo territorio*, vol. I, *L'età farnesiana (1545-1732)*, Piacenza, Tip.Le.Co., 2008, pp. 253-308.

²⁹ FELLONI, Giuseppe, «All'apogeo delle fiere genovesi: banchieri ed affari di cambio a Piacenza nel 1600», in *Studi in onore di Gino Barbieri*, Pisa, IPEM, 1983, vol. II, pp. 883-901, ora in Id., «Scritti di storia economica», in *Atti della Società Ligure di Storia Patria*, 1998, 38, pp. 551-568.

³⁰ FELLONI, Giuseppe, «Un système monétaire atypique: la monnaie de marc dans les foires de change génoises, XVI^e - XVII^e siècle», in DAY, John (ed.), *Études d'histoire monétaire*, Lille, Presses Universitaires de Lille, 1984, pp. 249-260.

³¹ ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, *Los banqueros de Felipe IV y los metales preciosos americanos (1621-1665)*, Madrid, Banco de España, 1997; DOMÍNEZ ORTIZ, Antonio, *Política y Hacienda de Felipe IV*, Madrid, Pegaso, 1983; GELABERT GONZÁLEZ, Juan Eloy, *La bolsa del rey. Rey, reino y fisco en Castilla (1598-1648)*, Barcelona, Crítica, 1997; GRENDI, Edoardo, *I Balbi. Una famiglia genovese tra Spagna e Impero*, Torino, Einaudi, 1997; PULIDO BUENO, Ildefonso, *La Real Hacienda de Felipe III*, Huelva, Artes Gráficas Andaluzas, 1996; RUIZ MARTÍN, Felipe, *Las finanzas de la monarquía hispánica en tiempos de Felipe IV (1621-1665)*, Madrid, Real Academia de la Historia, 1990.

³² Per una bibliografia dettagliata rimando a: MARSILIO, Claudio, «Genoese Finance, 1348-1700», in CAPRIO, Gerard (ed.), *Handbook of Key Global Financial Markets, Institutions, and Infrastructure*, Oxford, Elsevier, 2013, vol. I, pp. 123-132.

dei regni di Filippo IV e Carlo II con le fortune dei *banqueros* del capoluogo ligure. La documentazione che ho avuto modo di analizzare mette in evidenza che il mercato finanziario del XVII secolo risulta forse ridimensionato rispetto al secolo precedente dal punto di vista quantitativo, ma si rivela solido e ben definito nelle sue procedure operative. La preparazione e la professionalità possedute dal mondo della finanza del Seicento risultano evidenti e sono messe in luce dalla complessità dei diversi meccanismi che ancora per tutto il secolo regolano le relazioni commerciali tra gli operatori finanziari genovesi³³.

Le vicende legate alle fiere di cambio italiane del XVII secolo risultano di estremo interesse e mettono in evidenza il costante scontro tra le differenti componenti della «*contrattazione*». Fin dai primi anni del secolo, infatti, la competizione tra le diverse «*nationes*» che si contendono la *leadership* a Piacenza diventa sempre più difficoltosa e la pressione operata dai diversi gruppi di potere, interessati al controllo del mercato del denaro, cresce costantemente. Genova, Firenze, Milano, ma anche Bologna e Venezia, si contendono il maggior numero di operatori attivi a Piacenza, ed il volume delle operazioni creditizie negoziato in fiera raggiunge valori vertiginosi³⁴.

Sembra incontestabile che la «*negotiatione*» sia destinata a spaccarsi. I genovesi sono il gruppo più coeso e solido. Gli unici *competitors* credibili sono i fiorentini, che in questa circostanza sembrano appoggiati dai milanesi. Già negli anni Dieci del XVII secolo si assiste a diversi episodi in cui i genovesi sembrano decisi ad imporre la loro volontà di trasferire gli incontri fieristici nel territorio della Repubblica di Genova. Il luogo più adatto per accogliere le fiere risulta essere Novi³⁵. Diversi motivi supportano questa sede, *in primis* la collocazione logistica e geografica che potrebbe perfino convincere gli operatori milanesi a rompere la loro tradizionale alleanza con i fiorentini. E alcuni operatori della Superba si illudono di poter persuadere i fiorentini ad abbandonare la sede emiliana e a raggiungere il Basso Piemonte. I genovesi, dopo vari tentennamenti, nel 1621 decidono di organizzare una nuova fiera a

³³ Per un'analisi dello *skill* professionale degli operatori della finanza genovese rimando a: MARSILIO, Claudio, «Sono tempi che corrono accidenti non prevedibili». Come gli *hombres de negocios* genovesi (re) agirono alle insolvenze della corona spagnola (1621-1648) tra speculazioni finanziarie e mercato del credito e dei metalli preziosi», in CAVACIOCCHI, Simonetta (ed.), *Le crisi finanziarie. Gestione, implicazioni sociali e conseguenze nell'età preindustriale; The Financial Crises. Their Management, Their Social Implications and Their Consequences in Pre-Industrial Times*, Firenze, Firenze University Press, 2016, pp. 359-375.

³⁴ FELLONI, Giuseppe, «All'apogeo delle fiere genovesi» cit.

³⁵ Le tensioni più gravi si registrano nel 1616. Si veda la corrispondenza del console veneziano a Genova: Archivio di Stato di Venezia, *Senato, Dispacci, Consoli, Genova*, filza 3, n. 72 (20 agosto 1616), console Carlo Albano.

Novi³⁶ senza la presenza dei fiorenti che non li lasciano convincere, convocando, a loro volta, una fiera autonoma e concorrente sempre a Piacenza³⁷. Così, nel 1622, si registra la prima spaccatura del fronte degli operatori fieristici.

Ma come si comportano tutti gli altri operatori della penisola italiana? I milanesi tentennano tra i fiorentini, antichi alleati, ed i genovesi, i nuovi *leaders* del mercato dei cambi, mentre i veneziani diventano protagonisti di un nuovo capitolo della storia delle fiere. Nella città lagunare il mercato del credito, insieme a quello dei cambi, è controllato dagli operatori del capoluogo toscano. Pertanto, in un primo momento, i veneziani seguono i fiorentini e continuano a partecipare agli incontri di Piacenza. Però, nel novembre del 1630, sotto la minaccia della peste, in occasione della fiera celebrata a Margnolle, in un palazzo dei Medici sulle colline di Firenze, gli operatori toscani ingannano in modo evidente i colleghi veneziani che usano questo episodio per convincere il Senato veneto ad autorizzare l'organizzazione di un nuovo ed autonomo appuntamento fieristico. La richiesta viene accolta e dopo alcuni incontri fieristici organizzati a Chioggia, i veneziani si trasferiscono a Verona³⁸. Ma questi incontri, secondo i risultati dei pochi studi a riguardo, non risuonano grande successo³⁹, tanto che, pochi anni dopo, un gruppo di operatori della città veneta sono tra i promotori di un nuovo incontro fieristico, da organizzarsi a Bolzano, città di antiche tradizioni fieristiche. La duchessa Claudia del Tirolo autorizza gli incontri ai mercanti-banchieri nel 1635⁴⁰ e da allora avremo tre incontri paralleli e in competizione tra loro: i genovesi a Novi in-

³⁶ *Capitoli e ordini delle fere di Besenzone, che si fanno al presente in la città di Piacenza. Con li quali dette fere, e li negotij di cambij che si fanno in esse si doveranno reggere, e governare, e da tutti li Banchieri trattanti, e negotianti in quelle doveranno esser inviolabilmente osservare in tutto, come in appresso si dirà*, Genova, 1622. Una versione aggiornata in: *Capitoli e ordini delle fere di Besenzone, che si fanno al presente in la città di Piacenza, ristampate di novo con le gionte fatte dal Serenissimo Senato dell'anno 1622 sin al presente. Con li quali dette fere, e li negotij di cambij che si fanno in esse si doveranno reggere, e governare, e da tutti li Banchieri trattanti, e negotianti in quelle doveranno esser inviolabilmente osservare in tutto, come in appresso si dirà*, Genova, 1637.

³⁷ *Capitoli delle fere de cambi da farsi nella città di Piacenza, stabiliti al tempo dell'Ill.mo sig. Pietro Mozzi senatore fiorentino, console eletto dalle AA. Sereniss. Di Toscana e dei M. Ill. Ottavio Secchi di Milano e Marco Otti di Venezia consiglieri eletti dalle loro nationi. Fermati con Grazia e Privilegio del Serenissimo Duca di Piacenza e Parma nel 1622. Et al presente distinti in Capitoli con l'aggiunta delle ordinazioni fatte da Signori Consolo, Consiglieri, e Trattanti fino a l'anno 1628*, Piacenza, 1629. Leggi di fiera che verranno riviste e aggiornate in: *Capitoli stabilitisi d'accordo delle nationi veneziana e fiorentina per le fiere de' cambi unite da farsi a Verona, Reggio e nel Modenese, 3 novembre 1638*. [Leggi di Toscana]; *Capitoli delle fere di qualsivoglia sorte di mercantia nella città di Piacenza rinovati nel 1685*, Piacenza, Alessandro Bazachi, (s.d.).

³⁸ *Capitoli e ordini spettanti all'Ufficio della Casa de' Mercanti, regolati e presi dal Maggior Consiglio dei XII, Verona, 1639.*

³⁹ MANDICH, Giulio, *Fiere cambiarie concorrenti (genovesi, fiorentine, veneziane) nel 1622-1652*, in DE MADDALENA, Aldo, e KELLEMBENZ, Hermann (ed.), *La repubblica internazionale del denaro tra XV secolo e XVII secolo*, pp. 123-151.

⁴⁰ I capitoli originali in: Bayerische Staatsbibliothek (Munich), 4 MERC. 135, 8, *Privilegium über diejenigen [...], 1635*.

sieme ad una parte dei milanesi, i fiorentini a Piacenza e i veneziani a Verona ed in seguito a Bolzano⁴¹. Proprio questa spaccatura della «*contrattatione*», ci offre lo spunto per un’interessante riflessione. Se analizziamo la contabilità delle compagnie commerciali, che in diversi modi e a differenti livelli operano sulle fiere di cambi, scopriamo che esse sono rappresentate ed attive in tutti gli incontri concorrenti. La contabilità di quegli anni testimonia che gli operatori delle fiere, i procuratori e le loro case mandanti speculano sulle differenti quotazioni delle monete delle piazze europee che si fissano nelle differenti sedi fieristiche. In altre parole, le compagnie commerciali danno mandato di comprare e vendere lettere di cambio non solo su piazze differenti, ma anche tra una fiera e la successiva.

Questa ingegnosa tecnica speculativa non è applicata né al commercio internazionale né al debito pubblico spagnolo, ma serve unicamente a garantire all’investitore sui cambi un proficuo interesse⁴². L’arbitraggio tra le diverse fiere è un chiaro esempio della modernità del mercato del credito e dei meccanismi di pagamento internazionali di *Antico Regime*⁴³. Pertanto, la lettera di cambio, nata come strumento di pagamento nelle fiere di merci, si trasforma nello strumento precursore degli attuali *futures*: gli operatori genovesi, con estrema lucidità ed elevata capacità professionale, trasformano le fiere di cambio di stampo medievale in un luogo «dove il denaro fa denaro».

Le fiere dei Genovesi continuano ad essere «un luogo che si potrebbe chiamare utopia», come osservava stupito ed incredulo Davanzati un secolo prima, anzi si rivelano, col passare degli anni, il luogo privilegiato per concludere affari che poco hanno a che vedere con il commercio internazionale. Ecco come Davanzati descrive le nuove fiere di Piacenza, dove le tecniche finanziarie hanno ormai raggiunto livelli molto elevati:

Fin a qui scrissi, molti anni sono; di poi son variate molte cose, peggiorate le monete [...] ed è stato inventato da Genovesi un nuovo cambio, che essi chiamano per le Fiere di Bisenzone, ove da principio si andava; ora si

⁴¹ MANDICH, Giulio, «Istituzione delle fiere veronesi (1631-1635) e riorganizzazione delle fiere bolzanine (1633-1635)», in *Cultura atesina*, 1947, vol. 1/2 e 1/3, pp. 107-115; CANALI, Guido, *Il Magistrato Mercantile di Bolzano e gli statuti delle fiere*, Firenze, Tipografia Giuntina S. A. Arti Grafiche, 1942. Per un aggiornato punto storiografico rimando a: DENZEL, A. Markus, *Die Bozner Messen und ihr Zahlungsverkehr (1633-1850)*, Bolzano, Verlagsanstalt Athesia, 2006; BONOLDI, Andrea, e DENZEL, A. Markus, *Bozen im Messenetz Europas (17-19 Jahrhundert)/Bolzano nel sistema fieristico europeo (secc. XVII-XIX)*, Bolzano, Athesia, 2007.

⁴² Per un esempio di *network* finanziario attivo sulle fiere di cambio si veda: ÁLVAREZ NOGAL, Carlos, LO BASSO, Luca, e MARSILIO, Claudio, «La rete finanziaria della famiglia Spinola: Spagna, Genova e le fiere di cambio (1610-1656)», in *Quaderni Storici*, 2007, vol. 124/1, pp. 97-110.

⁴³ Vari esempi di questa tecnica forniti in: MARSILIO, Claudio, «Un homme avisé est capable de faire face à toutes les catastrophes». Les compétences professionnelles des opérateurs financiers génois, florentins et portugais à l’époque des foires de change du XVIIe siècle», in BÉGUIN, Katia (ed.), *Ressources publiques et construction étatique en Europe XIII^e-XVIII^e siècle*, Paris, Institut de la Gestion Publique et du Développement Économique, 2015, pp. 227-247.

vanno a fare in Savoia, in Piemonte, in Lombardia, a Trento, alle porte di Genova, e ovunque voglion essi; talchè assai meglio Utopie, cioè Fiere senza luogo, s'avrieno da chiamare: nè di Fiere hanno altrocchè i quattro nomi [...] perché non vi vanno popoli a comprar mercanzie, ma solamente 50, o 60 cambiatori con un quaderno di fogli, a recapitare i Cambi fatti quasi in tutta Europa, e ritornargli con quegl'interessi, che quivi con vengono, non da altro regolati, che dal far in modo, che la taccola possa durare [...]. Vera cosa è che una parte sono arbitri, rivolture, e girandole, e non vivi debiti, o crediti effettivi⁴⁴.

1. LOS CUENTOS DE LA FERIAS DE MEDINA (1621-1705)

I primi anni del XVII secolo rappresentano per le fiere di Medina⁴⁵ una nuova e difficile fase. Il governo di Madrid —e il duca di Lerma in particolare— tenta di riorganizzare una parte dell'amministrazione decentrando alcune delle istituzioni più importanti della Corona. Nel 1601 si decide di spostare le fiere a Burgos e contemporaneamente di portare a Medina del Campo la *Chancilleria*, oltre a traslare la corte a Valladolid⁴⁶.

Concentriamoci ora sulle vicende legate al destino delle fiere di cambio. Fino alla fiera di Dicembre del 1603 le fiere resteranno a Burgos, ma già per l'ultimo incontro del 1604 Medina del Campo torna a ospitarle⁴⁷. Un paio di anni più tardi anche la corte rientra a Madrid e la *Chancillería* a Valladolid. Fino al 1608 si susseguono con regolarità i tre incontri a Medina (*ferias de marzo, junio y septiembre*). Proprio in quello anno si decide di aggiungere un quarto appuntamento (la fiera di dicembre), organizzando gli incontri a scadenza trimestrale, seguendo il modello degli incontri fieristici italiani (Piacenza prima e Novi in seguito). Nel periodo 1612-1618 i documenti non registrano nessuna riunione a Medina del Campo.

⁴⁴ DAVANZATI, Bernardino, *Notizia de 'cambi*, Firenze, 1582.

⁴⁵ Per l'origine degli incontri rimando a: LAREDO QUESADA, Miguel Angel, «Las ferias de Castilla: siglos XIII a XV», in *Cuadernos de Historia de España*, 1982, 67-68, pp. 269-347; Id., *Las ferias de Castilla, siglos XII-XV*, Madrid, Real Academia de la Historia, 1994; CASADO ALONSO, Hilario, «Medina del Campo Fairs and the Integration of Castile into 15th and 16th Century European Economy», in CAVACIOCCHI, Simonetta (ed.), *Fiere e mercati nella integrazione delle economie europee secc. XIII-XVIII. Atti della XXXII «Settimana di Studi» dell'Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini»*, Firenze, Istituto Internazionale di Storia Economica «F. Datini», 2001, pp. 495-518.

⁴⁶ PHILLIPS, Carla Rahn, e PHILLIPS, William D. jr., «The Castilian Fairs in Burgos, 1601-1604», in *Journal of European Economic History*, 1977, 6/2, pp. 413-429.

⁴⁷ Una copia delle nuove leggi conservata in: Archivio di Stato di Genova, *Archivio Segreto*, filza 1983 (anno 1621), *Apuntamientos y Capítulos [...] que se publicaron para las ferias de negocios y cambios el año de 1602 [...]*.

Ma passiamo ad analizzare una fase del tutto sconosciuta degli incontri di Medina. Se escludiamo alcuni di lavori isolati⁴⁸ il tema delle fiere dopo gli anni Venti del XVII secolo non ha goduto di popolarità neppure tra gli storici spagnoli⁴⁹. Passiamo a riassumere brevemente gli avvenimenti più salienti del XVII secolo. Per quanto la già citata storiografia abbia addirittura messo in dubbio l'organizzazione delle fiere nella città i documenti conservati presso il *Museo de las Ferias de Medina del Campo* dimostrano che fino al 1705 si continuano a organizzare gli incontri⁵⁰.

A partire dagli anni Venti del XVII secolo le piazze commerciali e le fiere di cambio quotate nelle riunioni di Medina sono:

- Piacenza (feria)
- Lione (fiera)
- Novi (fiera) — dal 1625
- Valencia
- Lisbona
- Saragozza
- Barcellona
- Anversa
- Firenze

La fase meno conosciuta, ma certamente più interessante e degna di future indagini, è quella che inizia negli anni Trenta e termina alla fine del XVII secolo. Tra il 1635 e il 1654 si registra una forte presenza di «*Casas de ferias*» di operatori provenienti dalla città di Valencia. Da ricordare che nel *Negotiante* di Gio. Domenico Peri⁵¹, famoso manuale di mercature genovese della prima metà del XVII secolo, si fa un breve accenno alla *casas de ferias* di Barcellona che nel 1642 partecipano alle fiere di Perpignan⁵². Tutta questa vicenda resta a tutt'oggi scarsamente indagata e merita certamente nuove ricerche.

⁴⁸ RUIZ MARTÍN, Felipe, «La plaza de cambios de Valencia (siglos XIV-XVIII)», in GARCÍA DELGADO, José Luis, e SERRANO SANZ, José María (ed.), *Economía Española, cultura y sociedad: homenaje a Juan Velarde Fuentes*, Madrid, EUDEMA, 1992, vol. I, pp. 181-210.

⁴⁹ Per un quadro d'insieme delle fiere di Medina nella seconda metà del XVI secolo si veda: RUIZ MARTÍN, Felipe, *Lettres marchandes échangées entre Florence et Medina del Campo*, Paris, SEVPEN, 1965; ID., «La Banca de España hasta 1782», in RUIZ MARTÍN, Felipe (ed.), *El Banco de España: una historia económica*, Madrid, Banco de España, 1970, pp. 1-196.

⁵⁰ Il *Museo de las Ferias de Medina del Campo* conserva le carte del Municipio cittadino. Per la raccolta dei verbali delle riunioni delle fiere di Medina si veda il fondo archivistico: *Archivo Municipal de Medina del Campo (Fondo Histórico), Acuerdos del Concejo de Medina del Campo (Fundación Museo de las Ferias)*.

⁵¹ PERI, Gio. Domenico, *Il negotiante*, Venezia, apud Gio. Giacomo Hertz, 1672. L'edizione veneziana raccoglie i quattro tomi originali: *Il negotiante di G. D. Peri genovese*, parte I, Genova, 1638; *Il negotiante di G. D. Peri genovese*, parte II, Genova, 1647; *I frutti di Albaro, overo Il negotiante*, parte III, Genova, 1651 e *Il negotiante di G. D. Peri genovese*, parte IV, Venezia, 1655.

⁵² Ivi, *Relatione: Barcellona*, c. 153.

Il controllo degli affari conclusi a Medina nella seconda metà del Seicento resta nelle mani degli operatori dei Valencia⁵³. Negli anni 1656-1677 il titolare della concessione è Gaspar Jordá di Játiva, nella provincia di Valencia. Proprio nel 1656 viene chiamato in causa *il Tribunal de la Bailía General* di Valencia per determinare se la Corona stava incassando *in toto* tutte le tasse di sua competenza relative ai «*negocios de ferias*». Il tribunale non si pronuncia poiché non ritiene di essere competente in materia e si appella ad altri organi amministrativi del *Reino de Valencia*.

Nel 1677, ancora senza una sentenza definitiva, il quesito viene sottoposto al giudizio della *Real Junta de Hacienda de Valencia*, la quale concede *el arrendamiento* a Vicent Brotoms —di Valencia— in società con Francesc Bono, di Cocentaina, un piccolo centro nella provincia di Alicante. Però, l'unica *casa de feria* attiva resta quella di Gáspar Jordá (Játiva)⁵⁴.

Negli anni successivi si chiede il parere anche al *Consejo de Aragón* che però non si pronuncia dichiarandosi non competente in materia, pertanto il contentioso viene successivamente discusso nella *Junta Patrimonial del Reino de Valencia*⁵⁵. La concessione viene confermata a Bono per gli anni 1677-1685, mentre dal 1686 al 1692 il nuovo concessionario sarà la società *Laureano Catalá y Coves*, sempre di Valencia). Per gli otto anni successivi la concessione verrà accordata al notaio Lluís Clua di Valencia che agirà nuovamente da rappresentante di Gáspar Jordá. Nulla sappiamo dei primi anni del XVIII secolo, ma nel 1707 verrà sospeso *il régimen foral de las Casas de ferias de Medina del Campo*.

2. FIERE E USURA: LO «SDOGANAMENTO» PROGRESSIVO DEL TASSO D'INTERESSE

Il meccanismo di compensazione delle fiere di cambio si presta benissimo alla speculazione. Dopo il forte ostruzionismo dogmatico dettato dalla dottrina cattolica e dalle interdizioni dogmatiche⁵⁶, vengono, anche se lentamente, superati i divieti di natura teologica inerenti all'usura e a tutte le sue implica-

⁵³ MAYORDOMO GARCÍA-CHICOTE, Francisco, *La taula de canvis: aportación al a historia de la contabilidad valenciana, siglos XIII-XVII*, Valencia, Universitat de València, 2002; CORREA BALLESTER, Jorge, *La hacienda foral valenciana: el real patrimonio en el siglo XVII*, Valencia, Generalitat Valenciana, 1995.

⁵⁴ GRANELL, Pedro Teodoro, «*Sentir de la Junta que el Excmo. Sr. Marqués de Villagarcía, Virrey y Capitán General de la ciudad y Reino de Valencia, mandó formar de orden de S.M. sobre si son lícitos los cambios de Medina del Campo, del modo que hoy se conocen por Valencia; y en caso de no serlo, qué contratos podrían practicarse en este Reino*», Valencia, 1677.

⁵⁵ *Resoluciones de la Junta formada de orden de Su Magestad (Dios le Guarde) para la averiguación de las dificultades que llevan los cambios nundinales que oy se usan dirigidos a Medina del Campo*, Valencia, 1680.

⁵⁶ DE ROOVER, Raymond, *L'évolution de la lettre de change, XIV^e-XVIII^e siècles*, Paris, Armand Colin, 1953, pp. 161; NOONAN, John T., *The Scholastic analysis of Usury*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1957.

zioni⁵⁷. La strada da percorrere è molto lunga e tortuosa e di seguito riassumo, per sommi capi, la cronologia dei divieti imposti dalla Chiesa cattolica⁵⁸:

- 1571: Pio V (bolla *In eam pro nostro*)
- 1573: Gregorio XIII (moderazione della bolla precedente)
- 1586: Sisto V (contrario al tasso d'interesse nella bolla *Detestabilis Avaritia*)
- 1631: Urbano VIII (si autorizza il «patto di ricorsa»)
- 1745: Benedetto XIV (dichiarato lecito un «moderato tasso d'interesse» nella bolla *Vix pervenit*)

Nel XVI-XVII secolo si assiste ad un proliferare di saggi, trattati e libelli che trattano i temi dei cambi, dell'usura e del denaro concesso a prestito. Il dibattito spesso si concentra sulla liceità del versamento di un interesse che, per quanto appaia sempre più «giustificato» nel mondo degli affari, giudicandolo come «necessario», in modo quasi unanime è ferma intenzione di limitarne il valore (dibattito sul «giusto prezzo»)⁵⁹. Inoltre, molte pubblicazioni sono a cura di autori spesso appartenenti alla gerarchia ecclesiastica, ciò a sottolineare il forte coinvolgimento delle autorità ecclesiastiche (oltreché civili e amministrative per ovvi interessi di natura fiscale e impositiva) nel dibattito sui cambi e sul denaro «dato a prestito».

In particolare, il tema della liceità dei cambi continua ad essere di estrema attualità, sia fra i teologi che fra i giuristi ancora nel corso del XVII secolo. Il padre teatino Bernardo Giustiniani - nel suo *Breve trattato delle continuationi de' cambi* (1619)⁶⁰ - dimostra come il cambio reale sia lecito ed anzi necessario per il commercio, posizione già ampiamente sostenuta in varie sedi dagli operatori commerciali, ma continua a condannare le operazioni «a termine»

⁵⁷ SAVELLI, Rodolfo, «Between law and morals: interests in the dispute of exchanges during the XVI centuries», in PIERGIOVANNI, Vito, *The Courts and the Developments of Commercial Law*, Berlin, Duncker und Humblot, 1987, pp. 44-49. PIERGIOVANNI, Vito, «Banchieri e mercanti: Modelli di classificazione nella dottrina giuridica genovese», in PIERGIOVANNI, Vito (ed.), *The Growth of the Bank as Institution and the Development of Money-Business Law*, Berlin, Duncker und Humblot, 1993, pp. 77-89.

⁵⁸ Per una introduzione generale si vedano: CLAVERO, Bartolomé, *Usura. Del uso económico de la religión en la historia*, Madrid, Tecnos, 1984; ANDENNA, Giancarlo, «Riflessioni canonistiche in materia económica dal XII al XV secolo», in *Chiesa, usura e debito estero*, Milano, Vita e Pensiero, 1998, pp. 21-41.

⁵⁹ DE ROOVER, Raymond, «What is Dry Exchange? A Contribution to the Study of English Mercantilism», in *Journal of Political Economy*, 1944, 52/3, pp. 250-266; Id., «The Concept of the Just Price: Theory and Economic Policy», in *Journal of Economic History*, 1958, 18/4, pp. 418-434.

⁶⁰ GIUSTINIANI, Bernardo, *Breve trattato delle continuationi de' cambi in cui si esaminano alcune moderne foggie di cambiare. Si mette la pratica e dichiarano i termini de' Cambisti [...]*, Genova, apud Giuseppe Pavoni, 1619. Versione rivista e aggiornata: Id., *Breve trattato delle continuationi de' cambi in cui si esaminano alcune moderne foggie di cambiare. Si mette la pratica e dichiarano i termini de' Cambisti [...]*, Mondovì, 1621.

destinate, secondo il suo parere, a «coprire contratti di usura»⁶¹. Della stessa opinione si dimostra Ortensio Capellone⁶², mentre di parere discordante, ed in chiara polemica col Giustiniani, risulta Antonio di San Salvatore⁶³, il quale afferma la legittimità delle «continuazioni dei cambi» in quanto derivanti dalla somma di più operazioni lecite. Il giurista Raffaele Della Torre⁶⁴ fornisce un importante contributo con il suo *Tractatus de cambiis* (1641)⁶⁵. In particolare, si presenta un'interessante distinzione tra i cambi di fiera (detti «regolari») e i cambi conclusi in altre sedi (detti «irregolari»).

Faccio notare che la tecnica sviluppata dalle *casa de ferias*, che gestiscono quasi in regime di «monopolio» gli affari nelle fiere di Medina per tutto il XVII secolo, ha molte analogie con quella della «ricorsa». Soprattutto gli operatori finanziari genovesi si avvalgono di questa tecnica, guardata con sospetto dalla Chiesa e dagli esperti di diritto canonico in quanto simile al cambio secco e tacciabile chiaramente di usura, ma utilizzata quotidianamente per poter realizzare alti profitti nel mercato dei cambi internazionali⁶⁶. Negli incontri di Piacenza, ma ancor più a Novi nel XVII secolo, gli operatori economici iniziano a sfruttare al meglio le potenzialità speculative del mercato delle fiere. Ma come appena visto, anche gli incontri fieristici di Medina forniscono elementi che ci spingono a ipotizzare un diffuso utilizzo di questo strumento finanziario per tutto il XVII secolo⁶⁷.

La lettera di cambio non serve più a saldare un debito e quindi a sostituire il pagamento in contanti —pensiamo, per esempio, all'assegno— ma a permettere una triangolazione «fittizia» tra due piazze finanziarie o tra una piazza commerciale e la piazza di fiera⁶⁸. In questo modo la differenza tra il prezzo

⁶¹ Il dibattito a Genova è ben descritto in: FELLONI, Giuseppe, e PICCINNO, Luisa, «La cultura economica», in PUNCUH, Dino (ed.), *Storia della cultura ligure, Atti della Società Ligure di Storia Patria*, 2004, 49/1, pp. 239-310.

⁶² CAPELLONE, Ortensio, *Apologia contro all'opponente al trattato della continuazione de' cambi di Bernardo Giustiniano*, Mondovi, apud Ghislardi, 1621.

⁶³ Padre barnabita, pubblica due trattati sui cambi che vengono inseriti nell'elenco dei libri proibiti a causa dell'interpretazione molto permissiva in materia di usura. (*Trattato della ricorsa e continuationi de' cambi, fatte a sé stesso, e di quei che si fanno da Fiera à Fiera*, Lucca, 1620 e *Decisione d'un caso e con esso d'alcuni altri dubij in materia de' cambi*, Lucca, 1620 entrambi ripubblicati a Milano nel 1623).

⁶⁴ SAVELLI, Rodolfo, «Della Torre Raffaele», *Dizionario Biografico degli Italiani*, vol. 37, Roma, Istituto della Encyclopædia Italiana, 1989, pp. 649-654.

⁶⁵ DELLA TORRE, Raffaele, *Tractatus de cambiis*, Genova, apud Petrus Ioannes Calenzanus, 1641.

⁶⁶ DORIA, Giorgio, «Comptoirs, foires de change et places étrangères: les lieux d'apprentissage des nobles négociants de Gênes entre Moyen Age et âge baroque», in ANGIOLINI, Franco, e ROCHE, Daniel, *Cultures et formations négociantes dans l'Europe moderne*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1995, pp. 321-347.

⁶⁷ L'Autore sta iniziando un nuovo progetto di ricerca su questo soggetto.

⁶⁸ Nuove ricerche d'archivio condotte da Nadia Matringe sulla contabilità delle compagnie commerciali dei Salvati di Firenze operanti a Lione stanno evidenziando forti analogie nell'utilizzo della «ricorsa» già a metà del XVI secolo. In particolare, si vedano i recenti *working papers*: MATRINGE, Nadia, *Credit Reallocation and Trade Finance in the Early Modern Age: the Fair Deposit* (2015); Id., *Ratio Pecuniam Parit. Accounting and the making offinancial markets in Early Modern Age* (2016). Ringrazio l'Autrice per

della moneta tra due distinti «luoghi fisici» produrrà un guadagno che il prestatore potrà incassare solitamente dopo un ciclo di quattro fiere (un anno), oppure «tenere sui cambi» anche per diversi anni⁶⁹. Il risultato è la crescita del capitale ad ogni nuovo investimento, e questo per quattro volte all'anno. I tassi d'interesse che se ne possono ricavare sono sorprendenti. All'inizio del XVII secolo si può guadagnare con una ricorsa tra la piazza di Genova e le fiere di cambio anche un 19 % su base annua. Non si dimentichi che spesso gli speculatori non riscuotono l'interesse alla chiusura del primo anno, ma «continuano stare sui cambi». In sostanza, il rendimento che si ottiene in ogni fiera —risultante dalla differenza tra il prezzo di acquisto e la successiva vendita di una lettera di cambio— si somma al capitale già esistente e l'ammontare così ottenuto viene nuovamente reinvestito nella fiera successiva. Per esempio, gli interessi della prima fiera sono investiti nella seconda (e così via) generando a loro volta nuovi guadagni⁷⁰.

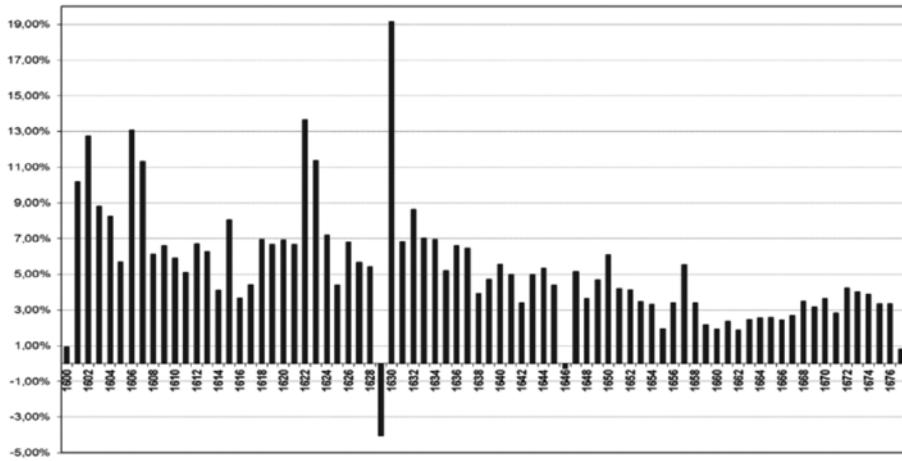
Il grafico che segue raccogli le *performances* degli investimenti effettuati da Gio. Antonio Sauli e dai suoi eredi sulle fiere di cambio genovesi, per buona parte del XVII secolo. In settantasette anni (1600-1677), l'investimento iniziale di lire genovesi 3.170, grazie alla tecnica della ricorsa (ovvero la «continuatione dei cambi») raggiunge la cifra vertiginosa di oltre £ 13.500. Questo grazie a tassi d'interesse medi annui che sono presentati nel grafico che segue.

avermi fornito tempestivamente i primi risultati delle sue ricerche d'archivio. Un esempio ben documentato di «ricorsa» che riguarda il mercato del credito di Siviglia ci è offerto da: MARTÍNEZ RUIZ, José Ignacio, «Mercato creditizio e profitti di cambio per lettera. Le operazioni di cambio con patto di ricorsa tra Siviglia e le fiere internazionali di «Bisenzone» (1589-1621)», in *Storia Economica*, 2002, 5/1, pp. 107-132. Si veda anche la versione inglese: In., «The Credit Market and the Profits from the Letters of Exchange. Ricorsa Exchange Operations between Seville and the Besançon Fairs (1589-1621)», in *Journal of European Economic History*, 2004, 33/2, pp. 331-355.

⁶⁹ Un esempio di «ricorsa» che riguarda una potente famiglia di banchieri milanesi in: DE MADDALENA, Aldo, «Affaires et gens d'affaires lombards sur les foires de Bisenzone. l'exemple des Lucini (1579-1619)», in *Annales E. S. C.*, 1967, 22, pp. 939-990, ora anche in DE MADDALENA, Aldo, *Dalla città al borgo. Avvio di una metamorfosi economica e sociale nella Lombardia spagnola*, Milano, Franco Angeli Editore, 1982, pp. 93-136.

⁷⁰ Il caso è stato analizzato in dettaglio in: MARSILIO, Claudio, *O dinheiro morreu* cit, pp. 75-85. Il documento in: Archivio Durazzo Giustiniani, Genova, *Archivio Sauli*, filza 1287. Trascrivo l'intestazione del documento: «1677 a (senza data) marzo. Il capitale di £ 3170 moneta di cartulario dall'anno 1600 a 22 dicembre sino all'anno suddetto 1677, con l'interesse che han reso la fere di Nove e la Piazza di Genova, dalli prezzi stati posti in dette fere e Piazza di Genova si ritrova ascendere come appresso [...].».

Grafico 1. 1600-1677: Ricorsa tra Genova e la fiera dei cambi di Novi. Interessi medi annui (%)



Fonte: Archivio Durazzo Giustiniani, Genova, *Archivio Sauli*, filza 1287.

