

Mercaderes y finanzas en la Europa del siglo XVI: material teórico para elaborar una unidad didáctica

Pilar Rivero
Dpto. Didáctica de las Lenguas y de
las Ciencias Humanas y Sociales
Universidad de Zaragoza

En el siglo XVI la actividad comercial tradicional se transformó profundamente. Su organización adquirió una gran variedad de formas, debido al afán de proteger el capital comercial, de facilitar y conseguir contactos a larga distancia y de distribuir el riesgo de las operaciones comerciales. Los mercaderes no actuaban individualmente, sino dentro de grandes redes y sociedades de comercio que, en ocasiones, llegaban a monopolizar la venta de un producto en un área determinada. La concentración del capital en manos de los grandes mercaderes impulsó el desarrollo de un sistema de crédito y pago.

Tal fue la importancia del comercio y las finanzas, que las monarquías nacionales procuraron fortalecer su poder ejerciendo un creciente control sobre la economía del estado.

El volumen del comercio aumentó en toda Europa, tanto en la región mediterránea como en la báltica. No obstante, debido principalmente a los descubrimientos, al comercio transoceánico y a la creciente importancia en el comercio internacional de ingleses y holandeses, el "eje económico europeo", es decir, la "zona fuerte del comercio" se desplazó hacia el oeste, hacia el océano Atlántico.

[nota: para ir de una sección a otra del texto, emplear los marcadores que figuran en el margen izquierdo del documento pdf]

FUENTES PARA LA HISTORIA DEL COMERCIO

Antes de comenzar el estudio sobre el comercio europeo del siglo XVI, es conveniente realizar un breve análisis y una clasificación de las fuentes en las que se han basados los historiadores desde los años sesenta del siglo XX para investigar este tema. Carande y Japeyre sistematizan los documentos para la historia del comercio según el siguiente esquema:

a) Documentos que tocan indirectamente a la historia del comercio.

- Documentos diplomáticos. Este grupo lo forma el conjunto de correspondencia diplomática que los estados mantenían con sus representantes en el extranjero (por ejemplo las cartas entre los gobernantes de la República de Génova y sus representantes en España y Turquía). Este tipo de cartas suelen contener información bastante útil para la historia del comercio, sobre todo si nos ofrecen visiones de conjunto.
- Documentos relativos a instituciones estatales. Estos documentos son importantes no sólo para proporcionarnos datos concretos sobre transacciones, sino también para poder comprender los mecanismos del comercio. Para realizar una investigación de carácter económico es necesario conocer al menos los rasgos más sobresalientes de las instituciones estatales bajo cuyas reglas se establecen los intercambios.
- Documentos relativos a instituciones municipales. Estos son de gran ayuda para el historiador debido a su abundancia. En todas las ciudades el abastecimiento de trigo era una cuestión primordial y por lo tanto en todas ellas encontramos documentos que hacen referencia a este comercio. En el caso del comercio mediterráneo estas fuentes son más útiles que las relativas a instituciones estatales debido al vigor del régimen municipal en la península itálica y en la Corona de Aragón.

b) Documentos comerciales de carácter público.

- Documentos de aduanas o corpus de aranceles. Son documentos clave para el comercio entre estados. La información que nos proporcionan permite ir más allá de la simple enumeración de mercancías, recogida de cifras, cuadros estadísticos.... El estudio en conjunto de los documentos de aduanas de las distintas zonas nos ayudará a conseguir una interpretación general de la

política económica comparando la naturaleza de las imposiciones en cada lugar. Así se puede notar que el derecho marsellés de *ancrage* tiene su equivalente en el de *ancoratge* de Barcelona. No obstante, hay que recordar que en todas partes los derechos de exportación precedieron a los de importación (en Francia, por ejemplo, no se manifiestan ideas proteccionistas hasta los Estados Generales de 1570, y es en 1581 cuando aparece el primer arancel general gravando las importaciones) y por lo tanto sólo disponemos de este tipo de fuentes a partir de los veinte últimos años del siglo XVI. Además el estudio del corpus de aranceles cuenta con otros obstáculos como el mal estado de conservación y las dificultades que presenta la lectura de los documentos; la necesidad de conocer las equivalencias de pesos y medidas...

- Documentos bancarios. Nos referimos a los documentos provenientes de bancos públicos, que proliferan en Europa desde finales del siglo XVI, no a documentos de banqueros o prestamistas que tienen carácter privado. La explotación de estas fuentes es menos provechosa que la de documentos de aduanas o papeles de negociantes, pero, sin embargo, proporcionan datos que pueden no hallarse en otro tipo de documentación. La suerte que han corrido estos archivos ha sido diversa: en Palma de Mallorca se conserva un centenar; en Valencia existe documentación casi continua desde 1568; En Génova se ha conservado la mayor parte de ellos; en Zaragoza y Barcelona el material que ha llegado hasta nosotros es insignificante; en Venecia es inexistente...

c) Documentos comerciales de carácter privado.

Son más útiles que los archivos oficiales para comprender la psicología de los comerciantes y la práctica mercantil. Podemos hacer dos subgrupos:

- Correspondencia
- Documentos contables. Registros, cuadernos de cambio, cuentas e hojas sueltas... Se conservan mejor que la correspondencia y ofrecen una visión más detallada de la práctica comercial diaria.

d) Archivos notariales y hospitalarios.

Son muy abundantes y proporcionan datos detallados, aunque nunca exhaustivos, sobre el comercio.

APROXIMACIÓN A LA FIGURA DEL HOMBRE DE NEGOCIOS

El término "hombre de negocios" parece más adecuado que el de mercader para referirse a las personas dedicadas al comercio en el siglo XVI, ya que cambio y comercio son sus dos actividades principales tal como se determina en una carta que Carlo y Cosimo Martelli envían a Simón Ruíz el 20 de diciembre de 1564: "*Abemos aqua abierto cas con faculta y gobierno por dar recaudo a toda suerte de nagozios honrados tonto de cambyo que de mercadura*". *Cambyo* y *mercadura* son, pues, dos actividades que, aunque diferenciadas en la teoría, se hallan íntimamente ligadas en la práctica.

Por lo que respecta a la *mercatura* señalaremos que, obviamente, no todos los mercaderes comerciaban con los mismos géneros. Según Carande, dentro de la península Ibérica, los de Burgos, Santa María y Los Castros, por ejemplo, eran grandes comerciantes de lanas; los de Segovia, interesados en el arte textil, suministraban materia prima a los tejedores. Sin embargo, no existe una estricta especialización mercantil. Un mismo mercader igual comerciaba con diamantes que con sal, solía ser, a la vez, importador y exportador... No sólo eran variadas sus mercancías, sino también el tipo de asociación que llevaba a cabo con los otros comerciantes. Se asociaba temporalmente con otros, trabajaba a comisión, nombraba un representante o comisionado en otra ciudad, a quien enviaba sus mercancías, que se encargaba de buscar compradores...

A pesar de que la especialización comercial fuera poco estricta, podemos afirmar que es ahora, en el siglo XVI, cuando comienza una división del trabajo, necesaria debido a la amplitud acrecentada del mercado y del volumen del intercambio (no olvidemos el incremento demográfico) elementos que para Adam Smith, pondrían en marcha el comercio y le conferirían sus dimensiones.

Esta especialización establece una jerarquía mercantil. Según Contruri, ya en 1456, existía una gran distancia entre la práctica de la *mercatura*, el arte mercantil, y el ejercicio de la *mercanzia*, la vulgar mercancía. De hecho en cada lengua se han desarrollado distintos vocablos para diferenciarlas. En Italia *negoziante* y *mercate a taglio*; en Inglaterra *merchant*, que en los puertos ingleses no se ocupa más que del comercio a distancia y *tradesman*; en Alemanis Kaufmann y Kramer... En el nivel inferior de esta jerarquía encontramos una multitud de buhoneros, tratantes de

grano, vendedores de mercancías (*travelling market folks*), tenderos, revendedores de chucherías, etc, todos ellos relacionados entre sí siguiendo diversos tipos de asociación. En palabras de Braudel, *"El universo mercantil es todo ese conjunto, con sus coherencias, sus contradicciones y sus cadenas de dependencias."*

Según las actividades del hombre de negocios, podemos establecer esta clasificación:

1.- Dedicados al comercio a distancia o al "Gran Comercio"

- a) Mercaderes-banqueros: Forman la elite, no se puede acceder a esta categoría hasta no haber acumulado un capital considerable.
- b) Mercaderes más modestos: Con la solvencia necesaria para embarcarse en la aventura del comercio a distancia, pero sin capital suficiente para convertirse en grandes prestamistas.

2.- Mercaderes de tienda: Aquellos que ofrecen sus productos a los clientes en establecimientos de venta fijos dentro de la ciudad.

3.- Mercaderes ambulantes: Forman el escalafón más bajo de la jerarquía mercantil. Son aquellos que yendo cargados con sus mercancías de un lugar a otro, articulan el comercio a escala regional. Los buhoneros serían el ejemplo más claro.

Evidentemente, para dedicarse al comercio era necesario adquirir unos conocimientos previos, mayores según el puesto que se aspirase a ocupar en esa jerarquía mercantil. Esto lo expresa claramente Fiorauant al decir sobre los hombres de negocios: *"Celuy qu'l'exerce doit estre homine de gentil esprit, bon entendement et heureuse memoire et scavoir et diverses choses..."*. Había que adquirir ciertos conocimientos: establecimientos de precios de compra y venta, cálculo de interés simple y compuesto, cálculos de precios de costo, correspondencia de pesos y medidas, manejo de monedas, letras de cambio, pagarés y títulos de crédito, arte de preparar el balance simulado...

Según Villani, ya desde 1340, en Florencia, una ciudad de alrededor de 100.000 habitantes, de los 8.000 ó 10.000 niños que van a aprender a la escuela primaria 1.000 ó 2.000 pasan a una escuela superior hecha especialmente para aprender los mecanismo y la práctica del comercio. Los niños permanecían allí hasta los 15 años, estudiando aritmética (algorismo) y contabilidad (abbaco). A terminar esos cursos "técnicos", y eran capaces de llevar libros de contabilidad para

registrar operaciones de ventas a crédito, de comisión, de compensaciones de ciudad a ciudad, de reparto de beneficios entre los participantes de las compañías, etc. Poco a poco el aprendizaje se perfeccionaba y algunos de ellos entraban a estudiar un nivel superior la mayoría de éstos iban a la Universidad de Bolonia.

Durante su aprendizaje usaban diversos manuales tales como Balduccio Pegolatti, *Practica della Mercatura*, de mediados del siglo XIV; Giovanni di Antonio da Uzzano, *Practica della Mercatura*, 1442; y otro pequeño manual atribuido a Giorgio di Lorenzo Chiarini, *Libro di mercantie el usanze de paesi*, 1460; que trataban sobre el arte de la mercatura.

Eran poco utilizados los manuales de aritmética, entre los que cabe destacar la obra de Martinez Siliceo, *Aritmetica theorica et practica. Theoricvm de nvmeris et ipsorvm passionibvs considerat. Practicvm operandi modvm ostendit*, Paris, 1519.

También contaban los estudiantes con tratados teológico-jurídicos cuyo fin era enseñarles a distinguir lo lícito de lo ilícito, al practicar el arte de los negocios.

El uso de este último tipo de tratados demuestra la preocupación de estos hombres por la moral y la religión. No creemos pues que se pueda afirmar aquello que fray Antonio de La Vega, coetáneo a los hechos, escribe refiriéndose a esta cuestión: " *Anda esta gente tan enfrascada en sus negocios y tratos que aun para acordarse de Dios no tienen lugar*". De hechos algunos clérigos escriben libros sobre los negocios y, al menos en el caso hispano, la religión impregna incluso el lenguaje mercantil, ya que desde Santo Tomás de Aquino, la técnica de los negocios se perfecciona y matiza paralelamente con la escolástica, y encontramos un "vocabulario píadoso" en los tratados de comercio, es lo que Cloris llama "formalismo religioso". Por otra parte, los hispanos se muestran intransigentes en lo religioso, y la rivalidad comercial se mezcla en sus cartas con cuestiones confesionales. Para ellos el protestantismo es la inseguridad de los caminos, la piratería inglesa. la amenaza constante de guerra entre Francia y España... por ello los hugonotes son tratados en sus escritos como "perros herejes" e Isabel I de Inglaterra es nombrada en las cartas como "aquella mala hembra".

El mercader es, pues, un hombre religioso. La práctica de sus negocios no entra en contradicción con la religión, pues es una figura útil a la sociedad, ya que le suministra los productos para satisfacer sus necesidades cotidianas. Se establece una jerarquía mercantil, y un gran abismo separará al gran comerciante-banquero, del buhonero que recorre los caminos portando sus mercancías. Generalizar no es posible.

REDES: SERVICIOS RECÍPROCOS

"Unas veces ponen todos dineros y trabajo; otras se reparte el puesto, que unos ponen dinero, otros lo negocian y tratan. En la ganancia, unas veces ganan por iguales partes, otras por desiguales, el uno dos tercios, el otro uno, y de los otros mil modos se varía y diferencia el concierto".
Mercado, *Summa de tratos y contratos*, Sevilla, 1571, folio 52.

El papel del mercader viene determinado por su posición. Si el azar del nacimiento, de la herencia o cualquier otro avatar lo ha puesto en Judengurg, en la Alta Estiria (como es el caso de Clemens-Körbber, mercader activo de 1526 a 1548), entonces se ve obligado a traficar con el hierro de Estiria o el acero de Leoben y a frecuentar las ferias de Linz. Es negociante, y por añadidura, en Marsella tendrá que elegir entre las tres o cuatro posibilidades corrientes en la plaza. Si un italiano llega a Lyon no tiene necesidad de instalarse más que una mesa y una hoja de papel, pues ya cuenta con socios naturales, informadores, fiadores y corresponsales en las distintas plazas de Europa. Frecuentemente los grandes mercaderes, dueños de los circuitos y las redes comerciales, pertenecen a minorías extranjera. Así una minoría es como una red construida de antemano y con solidez, según Braudel.

Se pueden distinguir diversas redes dominadas regularmente por grupos de mercaderes:

a) italianos: Hasta las orillas del Mar Negro, cubren Francia desde la segunda mitad del siglo XIII, amos de las ferias genovesas, llamadas de Besançon. Coornaert describe así la situación en la Francia de principios del XVI:

"En la región que, a grandes rasgos, va desde París y la curva del Loira al Mediterráneo, Francia formaba parte de una zona económica que estaba aún marcadamente bajo la influencia de los italianos, principalmente hombres de negocios, maestros de las técnicas comerciales, desde finales de la Edad Media, en toda Europa occidental. Gracias a ellos, esta zona era la más desarrollada desde el punto de vista de la organización y los modos de trabajo." (*Revue d'histoire économique et sociale*, XXXV, p.242)

En el siglo XVI existe una preponderancia de los mercaderes genoveses, que han desplazado, en cierta medida a los florentinos. En España, Sicilia y Nápoles, la preponderancia genovesa es indiscutible. Competirán incluso en los mares del Norte.

b) Franceses: No existen redes exteriores francesas, excepto los marselleses en el Mediterráneo.

c) Mercaderes Hanseáticos**d) Mercaderes de la Alta Alemania.**

e) Armenios: Colonizaron todo el territorio de Persia. Atravesaron el Himalaya y llegaron hasta Lhasa. Desde ahí comerciaron hasta las fronteras de China; estuvieron presentes en Moscú, donde instalaron sus compañías y distribuyeron la seda en bruto del Irán, atravesando el territorio ruso y llegando hasta Arkchangel (1676) y los países vecinos de Rusia. Se instalaron permanentemente en Moscovia y transitaron por sus rutas interminables hasta Suecia, a donde llegaron también con sus mercancías vía Amsterdam. En Italia se produjo una "invasión" de mercaderes orientales desde finales del siglo XVI (en el XVII llegaron a Venecia). En Malta (1552-1553) los documentos hablan de "poveri christiani armeni" que se encuentran allí "per alcuni suoi negotii".

f) Judíos: También se extendieron por todo el mundo. Sus logros son mucho más antiguos. Contrariamente a los armenios reagrupados por Djulfa, patria secreta del dinero y del corazón, Israel vive desarraigado, transplantado. Expulsados de España en 1492 y de Nápoles en 1541 los mercaderes judíos se distribuyeron en dos direcciones hacia el Islam mediterráneo y hacia los países del Atlántico. En Turquía, en Salónica Brousse, Estambul y Adrianópolis hicieron enormes fortunas desde el siglo XVI como negociantes o arrendadores de impuestos. En los países occidentales la comunidad judía más numerosa era la de Roma, si bien se dedicaban más a la usura que al comercio de ultramar.

g) Holandeses.

h) Portugueses: La red tenía su centro en Lisboa, se extendía por las costas africanas y americanas y unía el Atlántico con el Pacífico y el Extremo Oriente. Es muy interesante el análisis de su actuación en la América española. De 1580 a 1640, las coronas de Portugal y Castillas se reunieron en una misma persona real. Esta unión, mas teórica que real contribuyó sin embargo a borrar las fronteras, teóricas también, entre Brasil y el Potosí. Debido a la existencia de una vacío mercantil casi absoluto, la América española se abrió por ella misma a la aventura de mercaderes extranjeros; hacía tiempo que marinos y mercaderes entraban clandestinamente

en territorio español. Buenos Aires, fundada en 1540 y desaparecida después, fue refundada en 1580 gracias a un aporte decisivo de mercaderes portugueses.

Las redes se complementan, se asocian, se entrelazan, se enfrentan (que no se destruyen). Los mercaderes cristianos y los mercaderes de Siria y Egipto se enfrentaron pero eran indispensables los unos para los otros. Los europeos no traspasaron las ciudades al borde del desierto Alepo, Damasco. El Cairo y el mar Negro volvió a ser, en el siglo XVI y hasta el siglo XVIII, el "lago reservado" para Estambul.

El odio acompañaba las rivalidades comerciales. En Occidente, por ejemplo, con respecto a los genoveses, dispuestos a acaparar todo y siempre intrigando para manejar a los demás, según la visión de Simón Ruiz.

Todas la redes conocieron retrocesos y fluctuaciones. El fracaso de una red en su centro hacía sentir sus consecuencias sobre el conjunto de sus posiciones y, principalmente, en su periferia.

No obstante, una red activa puesta en jaque, tenía siempre tendencia a compensar sus pérdidas. Expulsada de una región, activaba sus ganancias y sus capitales en otra.

Toda red mercantil vinculaba a un cierto número de individuos, de agentes, pertenecientes o no a la misma firma, situados en varios puntos de un circuito, o en un haz de circuitos. El comercio vivía de estos multiplicadores, de estos concursos y enlaces que se multiplicaban por ellos mismos con el éxito creciente del interesado.

El mercader no podía prescindir de una red de comparsas y socios seguros. Independientemente de cuál fuera la forma del entendimiento y de las colaboraciones mercantiles, a los mercaderes integrados en una red se les exigía fidelidad, confianza personal, exactitud, respeto a las órdenes dadas. Esto suponía la existencia de una moral mercantil estricta. El incidente acontecido en 1564 entre Simón Ruiz y uno de sus agentes, según nos narra Braudel, es un ejemplo bien claro al respecto

“Simón Ruiz, en 1564, dispone en Sevilla de un agente, Jerónimo de Valladolid, ciertamente bastante mas joven que él, sin duda castellano como él. Bruscamente, con razón o sin ella, Simón Ruiz se enfada, acusa al joven de no sé qué falta o malversación. Un segundo agente, el que informa al patrón, satisfecho con la ocasión, no arregla las cosas, sino todo lo contrario. Jerónimo desaparece sin esperar más, porque la policía de Sevilla está sobre sus pasos. Pero es para reaparecer poco más tarde, en Medina del Campo, para arrojarse a los pies de su señor, para obtener su perdón. El azar de una lectura me ha hecho descubrir [a Braudel] entre algunos documentos de 1570, el nombre de Jerónimo de Valladolid. Había llegado a ser, seis años después del incidente expuesto, uno de los comerciantes de telas y paños de Sevilla”.

SOCIEDADES DE COMERCIO

Nacen por un acto jurídico: La escritura de compañía, que puede comportar estipulaciones variadas. En ella se estipula el carácter general o particular de la compañía, su duración, el aporte de capitales, los salarios previstos, el reparto de beneficios, la liquidación de la sociedad...

Podía ser general o particular, es decir, que englobara todos los bienes de los asociados o sólo una parte. El segundo caso era el más frecuente.

Se podían asociar de por vida o con una duración limitada (generalmente de tres años). El caso más frecuente es el de sociedad de dos o tres socios. Sus formas difieren, en su sucesión misma, jalonan la evolución capitalista.

Sus primeras formas en occidente hay que buscarlas al menos en el despertar de la vida mediterránea, en los siglos IX y X; Amalfi, Venecia y otras ciudades toman la salida; reaparece la moneda; la reanudación del tráfico en dirección a Bizancio y las grandes ciudades del Islam supone el dominio de los transportes y las reservas financieras necesarias para las largas operaciones y, por lo tanto, de unidades mercantiles reforzadas.

SOCIEDADES FAMILIARES:

Era el tipo de sociedad dominante en la primera mitad del siglo XVI, si bien es cierto que, en ocasiones, incluía a terceros, no solamente a miembros de la familia.

Era la más frecuente y la considerada más natural. De ahí que haya quien valore de forma decisiva la historia de las familias mercantiles.

Es una *compagnia*, no en el sentido que antes se ha definido, sino en sentido literal, *cum panis* (con pan), es decir, en el sentido de unión estrecha en la que todo se comparte, el pan y los riesgos de cada día, el capital y el trabajo.

Más tarde esta sociedad se denominará colectiva, siendo todos sus miembros responsables solidariamente, y en principio *ad infinitum*, es decir, no solamente en el límite de su participación, sino sobre todos sus bienes. Cuando admite a asociados extranjeros (que aportan capitales y trabajo) y dinero de los depositantes (lo cual, pensando en los colosos de Florencia, cuenta diez veces lo que el capital propio-el cuerpo- de la sociedad), se comprende que estas empresas sean herramientas capitalistas de un peso anormal.

Centrada, modelada sobre la familia, conserva el patrimonio de ésta, hace vivir a su "clan"; asegura su mantenimiento. Una sociedad familiar no cesa con las sucesiones, de deshacerse, de reconstruirse por si sola. Los Buonvisi,

comerciante lucanos establecidos en Lyon, cambian regularmente de razón social: de 1575 a 1577 la casa se denomina Herederos de Louis Buonvisi el Compagnie; de 1578 a 1584 Benoit, Bernardin Buonvisi el Compagnie; de 1588 a 1597 Bernardin, Etienne, Antoine Buonvisi el Compagnie; de 1600 a 1607 Paul Etinne, Antoine Buonvisi et Compagnie. La sociedad nunca es, por tanto, la misma.

Encontramos a las sociedades familiares más pujantes instaladas en varios países diferentes para poder hacer así con mayor facilidad especulaciones sobre los cambios, y realizar las transferencias de fondos necesarias para sus operaciones financieras con las grandes monarquías. La pregunta es ¿se trata de sucursales dependientes de la "casa madre" o de firmas distintas jurídicamente?

Históricamente el sistema de sucursales ha precedido al de sociedades autónomas. Ha sido empleado ya en el siglo XIV por los Bardi y Peruzzi. Los Medici, sin embargo, adoptaron el segundo método.

En París los Buonvisi son representados por un Nobili, y a partir de 1577 por un Nibili y un Sardini

Los negociantes más audaces, como los Balbani, parecen tener más voluntarios en el sistema de filiales, sin embargo en 1590 las dos casas de Lyon y de Plasencia son independientes.

Aunque con estatutos diferentes filiales y sucursales vienen a desempeñar las mismas funciones.

SOCIEDADES EN COMANDITA

Distingue la responsabilidad de los que se contentan con aportar su concurso financiero, que sólo son responsables de esta aportación en dinero, sin más.

Esta responsabilidad limitada se introducirá más rápidamente en Francia que en Inglaterra, durante la sociedad en comandita tendrá durante mucho tiempo el derecho a pedir a los socios nuevas aportaciones de dinero. Para Federigo Melis es en Florencia (aunque no antes de comienzo del XVI, ya que el primer contrato conocido data del 8 de mayo de 1532) donde se pone en claro el sistema de comandita que permitirá al capital florentino, en declive de su gran expansión, participar todavía en una serie de operaciones que se parecen a las de los *holdings* actuales. Gracias a las inscripciones de las *accomandite*, podemos seguir su persistencia, su volumen y su dispersión.

La sociedad en comandita progresará en toda Europa, sustituyendo lentamente

a la sociedad familiar.

La comandita prospera en la medida en que, resolviendo nuevas dificultades responde a la diversidad creciente de los negocios y a la práctica, cada día más frecuente, de las asociaciones a larga distancia. Y también en la medida en que puede abrirse a participantes deseosos de discreción, pues permite permanecer en la sombra a sus participantes. Los nobles, se ponen así a cubierto de la degradación y los oficiales del rey ocultan sus intereses en esta o aquella empresa.

SOCIEDADES POR ACCIONES.

En la segunda mitad del siglo XVI comenzó un proceso de innovación con el surgimiento de las *joint-stock companies* en Inglaterra y las *voorcompagnieën* en Holanda. En 1555 se fundó la Moscovy Company (llamada Russia Company por Kriedte), en 1581 la Levant Company y en 1600 la East Indian company. Las *joint stock* (donde la palabra stock tiene el sentido de capital o fondos) poseían un capital común que se emitía en participaciones (*shares*) a comerciantes y no comerciantes. Lo mismo ocurría con las *voorcompagnieën*, que surgieron a partir de 1595. Se trata del último tipo de sociedad comercial que emerge.

Se escogía la forma de sociedad de capital porque la necesidad de capital de los que poseían los negocios a largo plazo relacionados con el comercio a larga distancia superaba las posibilidades de la sociedad personal y así se repartían los riesgos.

Para los historiadores del derecho no hay sociedades por acciones verdaderas mas que cuando dichas acciones no sólo son cesibles, sino negociables en el mercado. A condición de no ser excesivamente rigurosos con esta última cláusula, podría decirse que Europa ha conocido muy temprano las sociedades por acciones. Desde antes del siglo XV, los navíos del Mediterráneo son frecuentemente propiedades divididas por acciones, que se denominan *partes* en Venecia, *loughi* en Génova, *caratti* en la mayor parte de las ciudades italianas, *quiratz* o *carats* en Marsella. Y estas partes se venden. Las minas también eran propiedades compartidas.

Génova, con motivo de sus debilidades políticas y sus necesidades, dejó que se constituyeran allí ciertas asociaciones divididas en partes y que se encargan de tareas que, de hecho, son competencia del Estado.

La sociedad por acciones es el medio de llegar a un público mayor de proveedores de fondos, el medio de ampliar geográfica y socialmente las zonas de drenaje del dinero.

COMPAÑIAS

Las grandes compañías comerciales han nacido de los monopolios mercantiles. Aproximadamente datan del siglo XVII y son patrimonio del noroeste europeo, según Braudel.

Los monopolios de las grandes compañías tienen una doble o triple característica: implican un juego capitalista totalmente diferente, son impensables sin el privilegio que concede el Estado; confiscan el comercio a larga distancia.

En Lisboa está el rey comerciante y, según una acertada fórmula de Nuñez Díaz, el "capitalismo monárquico" de la Casa da India, con las flotas, los factores, el monopolio del Estado.

Estado y capital son dos fuerzas más bien emparejadas. Esta es la cuestión esencial de las grandes compañías.

El monopolio de una compañía depende de la confluencia de tres realidades: el Estado, en primer lugar, más o menos eficaz, nunca ausente; el mundo mercantil, o sea, el mundo de los capitales, la banca, el crédito, los clientes...; finalmente una zona de comercio a explotar, lejana, que por sí sola determina muchas cosas.

El Estado distribuye y garantiza los privilegios en el mercado nacional, base esencial. Pero estos dones no son gratuitos. Cada compañía responde a una operación fiscal ligada a las dificultades financieras que son el patrimonio perpetuo de los estados modernos. Las compañías no cesan de pagar y volver a pagar sus monopolios, cada vez renovados con más discusiones.

El destino de las compañías se determina en función del espacio social de su monopolio.

LOS MERCHANTS ADVENTURERS. UNA REGULATED COMPANY

Hacia el principio del siglo XVI Inglaterra no poseía una marina mercante potente, y sus dos únicas riquezas de cara al comercio exterior eran la gran producción lanera y la fuerte industria de paños.

Los Merchants adventurers eran los exportadores de paño crudo hacia los Países Bajos, con los que habían hecho una serie de acuerdos en 1493-1494 y en 1505.

Son una "corporación", una compañía con un reglamento, según el vocabulario de Josias Child, concedido por el Estado. La disciplina que pesa sobre los comerciantes es análoga a la que un gremio ejerce sobre sus participantes en una ciudad. Los miembros son como hermanos; deben ir juntos a los oficios religiosos y

entierros; tienen prohibido comportarse mal, pronunciar palabras soeces; discutir, las injurias, los duelos...

Estos comerciantes, actúan todos de común acuerdo, fletan los mismos barcos y se organizan el pago de las aduanas y la obtención de privilegios. Si bien es cierto que cada uno de ellos comercia por su propia cuenta.

La compañía es pues una entidad moral y jurídica, que tiene su propio gobierno, aunque poco estrictamente organizado-según Kriedte- y dispone de un monopolio mercantil y del privilegio de sucesión perpetua (derecho a sucederse a sí misma).

MONOPOLIOS EN EL SIGLO XVI

En la Alemania del siglo XVI la palabra monopolio se convirtió en un auténtico caballo de batalla. Se aplica indistintamente a los cárteles, a los sindicatos, a los acaparamientos e incluso a la usura.

Las empresas colosales -los Fugger, los Welser, los Hochstetter y otros- causan impacto en la opinión pública por la inmensidad e sus redes, más extensas que Alemania entera. Las empresas medias y mediocres temen no poder ya sobrevivir. Estas declaran la guerra a los monopolios de las gigantes, uno de los cuales garantizaba el mercurio y el otro el cobre y la plata.

El Reichstag de Nuremberg en 1522- 1523, se pronuncia contra ellos, apoyándose en la dieta imperial contra los monopolios de 1512, pero las empresas gigantes se salvan por dos edictos que Carlos V promulga a su favor, el diez de marzo y el trece de mayo de 1525. Este último, la ordenanza de Toledo, reconoce y da legitimidad a las dos empresas. De esta manera, un edicto imperial quiebra la línea autoritaria que perseguía el justo precio, al reconocer a los monopolios el derecho a vender tan caras como pudieran sus mercancías.

Konrad Peutinger, humanista e historiador de Augsburgo, casado con una hija de la familia Welser, dice que monopolizar es "bona et merces omnes in manum una deportare", o sea, llevar en una sola mano la riqueza y todas las mercancías.

La solución más fácil consiste en llegar a instituir un monopolio sobre algunas mercancías de gran difusión.

Otro procedimiento es procurar sabiamente que la mercancía escasee en los mercados a los que se aprovisiona.

No obstante, hay que señalar que ha habido siempre monopolios fraudulentos, ocultos o expuestos con insolencia, conocidos por todos, y a veces incluso respaldados por el Estado.

LAS MERCANCIAS

La creencia en la máxima de que los beneficios del comercio distan de ser recíprocos para las dos partes contratantes llevó a los mercaderes del siglo XVI a considerar por una parte ventajosa la exportación de artículos manufacturados, la de superfluos y la de todos los importados de las colonias aunque hubiese salido del país dinero para traerlos y por otra perjudicial la exportación de materias primas y de todos los bienes indispensables.

Era, pues, la naturaleza y origen de los artículos de comercio, no el mero hecho de la importación o exportación de los mismos, decidía para juzgar su conveniencia.

Las mercancías más significativas dentro del comercio europeo, sobre todo en el comercio a larga distancia eran las especias, los metales preciosos, tejidos y curtidos, cerámica, alimentos como arroz, trigo, aceite, azúcar, vino, queso, ganado, etc.

ESPECIAS

Las especias fueron al este lo que los metales preciosos al oeste: *forjadores de bloques, reductores de distancias, federadores de universos*¹. Sin embargo hay que señalar que a igualdad de peso las especias tenían un valor veinte veces inferior al de la plata y doscientas veces inferior al oro.

Llegaron del Decán y de la Sonda al Mediterráneo a partir de los siglos XII y XIII, pero a partir de fines del XV las cantidades llegadas a Europa se duplicaron. Este incremento de la demanda pudo ser causado por el aumento del consumo de carne. No obstante esto provocaría una llegada mayor no de caras especias asiáticas usadas como afrodisíacos, sino de granos del paraíso (*amomum melegueta*) del África occidental que eran usados como sustitutivos de la pimienta —que también conocería un aumento de su demanda— y de un vino especial conocido como hipocrás. Estas especias sólo servían, según Chaunu, *para hacer aceptables unas gachas aguadas*.

Se pueden distinguir tres tiempos en la evolución del comercio de las especies asiáticas:

¹ Chaunu, *Conquista y explotación de los nuevos mundos*, labor, Nueva Clío nº26bis, Barcelona, 1973, pag 177.

a) Primera mutación: correspondiente a la época de las cruzadas (siglos XII y XIII)

b) Segunda mutación: Siglo XV. Introducción en el mercado europeo de las especies africanas. La relación entre dominante y dominado favorecen, junto con las desigualdades técnicas, a Europa frente a África.

c) Tercera mutación: Puesta en funcionamiento de la Ruta del Cabo. Se duplica el comercio por ambas rutas. Entre 1550 y 1570 la antigua ruta (Mediterráneo-oriente) llegó a igualar o quizás superar a la nueva (Ruta del Cabo).

Entre las especias que llegan a Europa en mayor cantidad destacan: pimienta redonda y larga; y jengibre, canela, clavo y macís (especias de lujo).

Jengibre: Una de las primeras especias orientales que se conoció. El seco o curado se prepara limpiando, pelando y desecando las raíces.

Sándalo: Es un árbol subtropical de la India. Su madera se quema como incienso y destilada se utiliza para la fabricación de perfumes.

Clavo: En China se empleaba ya como condimento en el siglo III a C. El árbol de donde se obtiene crecía al principio únicamente en las Molucas, entre Borneo y Nueva Guinea. La especia se obtiene de los capullos florales y extremos de las ramillas del *Eugenia caryophyllata*, pero el clavo integral o el aceite de clavo se obtiene por la destilación de la especia en agua. El clavo de especia se usa como condimento, analgésico local y aroma para perfume.

Canela: se obtiene de la corteza interna de las ramas del canelo (*cinnamomum zeylanicum*). La canela se recoge cortando ramitas o brotes de los arbustos. Por medio de una incisión longitudinal y el secado de las ramitas se logra que la corteza se desprenda de ellas. La canela, una vez molida es utilizada para sazonar alimentos.

Pimienta: Producida por el *piper nigrum*, arbusto trepador originario de la región indomalaya, que da unos racimos de pequeñas bayas de color rojo. Recogidas antes de su completa maduración, las bayas se vuelven negras al secarse. La pimienta negra se obtiene moliendo bayas enteras; la blanca se elabora de las semillas encerradas en las bayas maduras.

DROGAS COLORANTES

Cochinilla: Muy usada para tintes purpúreos. Marsella recibe a finales de siglo, a través de Sevilla, cochinilla de Canarias y de Las Indias. También se registran partidas originarias de Portugal y Alicante en Livorno.

Grana escaflata: Son los residuos del *coccus ilicis* o alquermes, un pulgón nativo del Asia anterior y el sur de Europa, que vive en simbiosis con la encina coccifera y que se usa pulverizado. Es uno de los colorantes más valiosos y es muy estimado para obtener rojo en los grandes centros textiles, desde los Países Bajos a Italia. Como centro de comercio destacó Alicante, y como centros productores España, Provenza y al Romaña.

Grana Paradise: Es la semilla del amomo o melegueta. Su cultivo se extiende por la costa occidental de Africa, desde Sierra Leona al Congo.

Rojo de España: (*Carthamus tinctorius* o *safflor*) Es obtenido en el Levante español, cultivado por los moriscos en Elda, Novelda y otras tierras interiores hasta Aspe. Se exporta desde Alicante y son los mercaderes alemanes quienes especulan con él.

Rubia o Rodia: (*Rubio tinctorum*) Colorante rojo que se cultiva en Holanda, las tierras del Rhin y el este de Alemania, desde donde se exporta a Flandes, a Inglaterra y al Mediterráneo. En la península Ibérica, aunque se produce rubia, se debe cubrir la demanda con importaciones.

Palo de brasil: (*Cæsalpina sapon*) Existen partidas de palo en Livorno procedentes de Portugal y Amberes; en Marsella recibido desde Normandía... Era una mercancía muy delicada por su propensión a secarse, por lo que había que renovar a menudo las existencias y no era posible almacenarlo durante largos períodos de tiempo.

Pastel: (*Isatis tintorea*) Usada para obtener el color azul. Los centros más importantes de producción fueron Toscana, Lombardía, la Tolosa y Alemania; y los lugares de exportación Valencia, Génova y Marsella.

Añil o indigo: En el mediterráneo es muy usado para tinter de azul en Venecia y en Suavia. Existen datos sobre su exportación a Barcelona, pero este flujo se interrumpe pronto.

Lapislázuli: Es un subproducto del lasur. Se trata de un colorante muy caro, procedente de oriente medio.

DROGAS MORDENTES O ASTRINGENTES

Alumbre: Es una de las más importantes. El comercio de alumbre cambia radicalmente al descubrirse en Padua en 1462, junto a Tolfa las famosas minas de alumbre. Con el hallazgo la curia romana pretende implantar un monopolio y destina sus fondos a la cruzada, precisamente cuando los turcos cerraban a los genoveses los yacimientos de Asia Menor. Hasta 1560, naves genovesas, vizcaínas, flamencas y normandas transportan el alumbre desde el puerto de Civitta Vechia hasta Venecia, Génova, Marsella y Barcelona por una parte, y al Mar del Norte por otra, donde era solicitado por las industrias textiles inglesa y flamenca. Durante las guerras de religión el comercio experimenta vicisitudes tanto por parte del turco frente a los papas como en las luchas entre España e Inglaterra. Después de la batalla de Lepanto los ingleses desplazaron en este comercio a venecianos, vizcaínos y normandos. La exportación de alumbre de Tolfa disminuirá a partir del último cuarto del siglo XVI.

Nuez de agallas (*noix de galle*): Parte importante de esta mercancía procedía de Alepo y solía ser transportada por naves que los comerciantes marseleses cargaban en el puerto de Trípoli.

Medicinales. Destacan las siguientes: cuasia, mirobolano, fruto del árbol de la India, ruibarbo, procedentes de Asia central; escamonea, gomo-resina purgante, originarias de Siria; traganto o adraganto, corteza gomsad e Asia.

Perfumes: Ámbar, incienso y almizcle.

Cera: En la península Ibérica, norte de África, Argelia, Berbería y Marruecos, en la Romaña, en Ragusa, en Alemania, que la exporta por mar desde Brujas y por tierra a Venecia, y en Córcega. Encontramos cargada la del norte de África

hacia Livorno; la de Berbería, Argelia en Marsella. Desembarcada en numerosos puertos, son sus cargas reducidas y de corto radio de circulación. A principios del siglo XVI la recibe Venecia de Valencia, Almería y Málaga, entre los puertos españoles, y de Bugía, Bona y otros del norte de África. Valencia exportaba grandes cantidades de cera a Aviñón, Lyon y Flandes, a Milán y Génova.

Pez: Entre los documentos de Sevilla aparece pez de Ibiza.

Sosa: Empleada para hacer jabón. España exportó mucha sosa aunque también fabricó mucho jabón. Desde puerto de Alicante era embarcada hacia Livorno.

AZAFRÁN

Su principal aplicación es de condimento, aunque alguna vez se usa como colorante e incluso de soborno. Tal era su valor.

Su cultivo es muy costoso. En Aragón y parte de La Mancha, llegó a arraigarse y difundirse de tal modo que su producción y mercado alcanzaron cotas considerables. Los principales compradores de azafrán aragonés eran los alemanes, aunque no faltaron los florentinos.

Su tráfico fue el más importante de las especias originarias del Mediterráneo. En Italia fue famoso el azafrán de Los Abruzcos, que era exportado por los florentinos, según Coniglio. Este dato ha sido confirmado por Schulte, quien basándose en correspondencia entre mercaderes, apunta que era así como los mercaderes alemanes se proveían durante el invierno, para venderlo después en la feria de Frankfurt (sobre todo se proveían de zuina, la más selecta de sus variedades).

El transporte era frecuente hacerlo por vía terrestre desde los puertos de Provenza.

TEJIDOS

El comercio del tejido era, evidentemente, muy antiguo. Incluso existía desde hacía ya mucho tiempo un comercio de lujo (de seda principalmente) cuya historia estaba ligada a la demanda de joyas y de especias.

La creciente industria textil era, sin embargo, algo más que un comercio de lujo, y requería materiales que promovían el desarrollo de otras industrias: tintes para tejidos de algodón y lana, goma para endurecer la seda en el proceso de acabado...

En incremento de población hizo que la manufactura local resultara, en la mayor parte de los casos, insuficiente para satisfacer la demanda propia así que se necesitaron suministros adicionales procedentes de Italia, Flandes, Bramante, los Países Bajos, el sur de Alemania e Inglaterra.

Los tejidos más finos constituían un comercio de lujo, de clientela limitada, así que la mayor parte de las importaciones eran de paño ordinario o velarte. Las ventajas que hacían preferir el paño ordinario importado al de producción propia solían ser su mayor duración y elegancia y su relativa uniformidad. Así los paños "locales" pasaron a venderse solamente entre las capas más bajas de la sociedad. En Rusia sólo los boyardos y los comerciantes más ricos pedían permitirse el vestir paños flamencos e ingleses, mientras que la clase media solía usar tejidos procedentes de Bohemia que resultaban algo más baratos.

Fue tal la importancia y demanda de esta mercancía que los salarios llegaron a ser pagados con paño.

Conforme va avanzando la industria textil los paños se van haciendo cada vez más ligeros. La lana se mezcla con algodón y otros materiales. Esto permite el abaratamiento del producto y la creciente importancia de la moda.

Uno de los centros productores y exportadores más importante fue Inglaterra. Desde principios de siglo los comerciantes ingleses se concentran en Amberes (los primeros en hacerlo son los *merchants adventurers*). A través de Amberes el paño inglés llega a los Países Bajos, Alemania, Italia y el Próximo Oriente. Se establecen también en otros centros, en Emden, por ejemplo, y desde allí ofrecen sus mercancías en las ferias de Frankfurt y Nuremberg. Los ingleses ponían a la venta sus productos

sólo en sus centros y en días de exposición (*toeneeltage*, en holandés), normalmente lunes, miércoles y viernes, y los otros días se trataba con los examinados entonces. La exportación se basaba fundamentalmente en las "viejas pañerías", es decir, paño inacabado y sin teñir que resultaba así más barato y competitivo dada la facilidad de acceso a la materia prima. El acabado se realizaba en los Países Bajos, principalmente en Flandes y Brabant. La potencia textil inglesa fue tan fuerte que provocó el cese de la actividad manufacturera en algunos lugares de Flandes y otras zonas de los Países Bajos durante los años cuarenta.

Junto con los paños ingleses también tenían importancia en el mercado internacional los lienzos flamencos. El blanqueado en Holanda tenía en Haarlem su centro principal de producción y era exportado desde Amberes y Amsterdam.

El hundimiento del mercado de Amberes en los años cincuenta y la decadencia de ese centro de distribución señaló un giro en el comercio de exportación de Londres de paño tradicional, que llevó a promover una política de restricción de las exportaciones, provocó un aumento de la rivalidad entre la Hansa y los *Merchants Adventurers* e impulsó la búsqueda de nuevos mercados en el Mediterráneo.

Por lo que respecta al área mediterránea cabe destacar la actividad de Liorno, el puerto de la ciudad de Pisa, convertido en puerto franco en 1593. Fue el centro preferido por los comerciantes de telas inglesas y holandesas y les sirvió como puerta de entrada al mercado italiano.

Tejidos de algodón: Entre estos tejidos los de presencia más repetida en los transportes y en los mercados son los fustanes (*futaines*), género de algodón sobre una trama de lino que le daba resistencia, tenía el cardado del anverso distinto de la cara, siendo la menos tersa la más caliente. Alguna de sus variedades se consideraba impermeable. La fabricación de fustanes cunde en el norte de Italia, Cremona, Piacenza y Milán. En España aparecen en los mercados fustanes de Milán y de Chamberí. Debieron ser menos frecuentes los stamete, también originarios de Milán. Los Berkraní eran una clase inferior de este mismo género. Se trata de un tejido de algodón con hilos de cañamazo y algunas hebras de lana. Suele llegar al Mediterráneo procedente de Flandes. Valencia producía telas bastas de algodón, en blanco y azul, destinadas a ensacar azúcar o azafrán.

Tejidos de cáñamo: Esta rama de la industria textil, denominada *canamasserie* o *canabasserie*, industria del cáñamo o cañamazo, tuvo sedes en Francia y Saboya, donde también se cultivaba esta fibra. Encuentran un amplio mercado en el ramo de la marinería: velas, maromas, jarcias, tomizas, redes para pesca y otros usos, ya no en este ramo, como la fabricación de papel de calidad, sacos y capachos. En España el comercio de estos artículos fue muy importante, sobre todo en Valencia, Barcelona y Zaragoza durante el siglo XV, pero decae en el XVI, según Schulte.

Tejidos de lana: Es la industria textil más importante en el siglo XVI, ya que eran paños de calidad y su demanda era muy generalizada. Entre los productores y exportadores principales destacan Florencia, Milán, Turín, Brescia, y Pavía entre otros. También se exportaron paños de este tipo desde Barcelona y Valencia a Marsella. España importa pañería italiana, flamenca y francesa. En el Reino de Aragón los paños más caros recibidos son los de Kortry (Brabante), llamados velartes; los de Brujas, Malinas, Artois y Arrás, rojos muy finos; y por último los de Cmbrey y Lyon, siendo muy famoso el negro para sotanas. Entre los tejidos de lana ordinarios cabe señalar los del ramo de sayetería (sayales) y sargas (sargiles), así como cordellates o cordelates de Génova y Aigues-Mortes. Valencia fue un importante centro expotrtdador de géneros de lana basta, mantas, colchas, cojines y artículos de bonetería que son llevados hasta Marsella. Destacan también las cariseas inglesas, que llegaban al Mediterráneo tanto por vía continental como marítima. Venecia se convirtió en un centro de comercio importante de estos productos en la primera mitad del siglo XVI. Más tarde, cuando se vio comprometida la ruta de las especias pasó a fomentar su propia industria textil.

Tejidos de lino: Los géneros de lino fueron los de producción y consumo más difundido y ramificado dentro de la industria textil de la época, y su comercio fue muy extenso, a pesar de que en muchos hogares del campo no se trabajase para factores en los telares domésticos, sino que tejían sus propias prendas con el lino de cultivo familiar. Es tanta la variedad de estos tejidos que se podría decir que el número de tipos conoce tantas denominaciones como lugares en que los linos se producían. La producción fue notable en Alemania, Francia y los Países Bajos. En el área mediterránea fueron muy famosos y solicitados por

Venecia tanto para su autoconsumo como para exportar hacia Levante los paños de Constanza. En los reinos de la Corona de Aragón fueron también muy frecuentes, aunque se vieran más tarde desplazados por los de Gallón que eran de mejor calidad y menor precio. Los lienzos de Westfalia y Holanda se difundieron por todo el Mediterráneo; los de Cambray y Brujas conquistaron el mercado italiano; y los de otros centros fabriles del norte de Francia se exportaron por Marsella a Berbería y escalas de Levante.

Tejidos de seda: De origen oriental esta industria se implanta en todos los países. Entre los centros italianos sobresalió Luca, que mantuvo su supremacía en productos de alta calidad. En España la producción de tejidos de seda de alta calidad y el desarrollo de esta industria en general y sus derivados tropezaron con las leyes suntuarias. Desde 1494 se prohibió la importación de brocados, rasos y paños de oro tirado , entre otros. Se pretendía así favorecer el desarrollo de una industria propia, pero esto no se llevó a cabo. Entre los géneros de tejidos de seda destacan:

Tafetanes: género liso y recio labrado con sedas de gran calidad. Los mejores proceden de Milán, Bolonia y Génova. Se les distinguía por la anchura y la mayoría eran rojos o negros. Se trataba de un género de lujo demandado por los más pudientes.

Raso: Tejido en cadenilla y muy especificado por el número de hilos en el torcido. Su superficie es brillante.

Terciopelo: Conoció muchas variedades. La contextura del torcido, siempre de doble cadenilla, más o menos tupido por los nudos, quedaba a la vista en la manera de cortarlos y acusaba, en la altura del corte, la calidad del tejido. Destaca el negro de Génova, los de Venecia, Florencia, Milán y Granada. En terciopelo de color carmesí fue una de las variedades más solicitadas.

Satines: tejidos arrasados, brillantes, de origen chino, si bien lo hubo también labrado en Brujas. Las variedades más conocidas en Valencia con el blanco y el carmesí.

Damasco: reflejos tornasolados de un tejido en diagonal que, sobre un solo color, presenta en aguas tonos distintos. Es frecuente que en la trama lleven dibujos de

flores y otras figuras. Fueron muy apreciados los procedentes de Génova y Milán.

Brocados: Tejidos en seda de más de un color, con hilos de oro y plata.

Tapicería: aunque era de lana se enriquecía con hilos de seda para decorarla.

TEJIDOS DE ESPARTO

Los artículos elaborados con esta fibra más justo sería llamarlos trenzados, pues no otra cosa son los de cordelería, sogas principalmente, envases bastos, seras y fardos y algún calzado como las alpargatas.

FIBRAS TEXTILES

Vegetales

Esparto: producido en tierras esteparias, su cultivo está muy extendido en el Levante español desde el sur, por Gaudix y Baza y sus límites, hasta la meseta de Murcia y Albacete. También se cultiva en el norte de África, principalmente en Berbería. Se suele exportar la fibra sin transformar. En Marsella se reciben grandes cantidades de esparto procedente de Cartagena y Alicante.

Cañamo: EL de mayor calidad era originario de la península Ibérica y tierras de Saona, y del Ródano.

Lino: Circula por todo el Mediterráneo.

Algodón: Producido en Levante, principalmente en Egipto.

Animales

Lana: La lana española se exporta ya en el siglo XIII. Predomina la lana merina, embarcada en Alicante y Málaga, y que procede de los ganados de la Mesta, sobre todo de León, Segovia y Cuenca.

Seda: Predomina la islámica, aunque la cría del gusano se difunde por todo el Mediterráneo central y occidental. Llegan a occidente grandes cargamentos de Alejandría, Siria y Persia, pero queda en buen lugar la seda siciliana, distribuida en Masina, la de Calabria y otras tierras de Nápoles, la de Málaga, Almería, Granada y Murcia. Los cargamentos que parten de Alicante cargados con sedas andaluzas se destinan a Livorno, al igual que otros procedentes de Mesina y Nápoles junto con las de Calabria que recibe Marsella. Respecto a la seda española podemos distinguir dos calidades: la superior, de Málaga y Almería y la de tierra, de Valencia y Murcia. Génova, a principios del XVI compró las mejores sedas de España y de Mesina, y cuando disminuyó la producción de Almería, recurrió a la de Calabria. Bolonia por su parte, concentra en su mercado sedas orientales, de Salerno, Valdinievole, Modigliana... y abastece los grandes centros textiles de Toscana, Milán y Venecia. Montpellier también fue un mercado importante ya que reunía sedas del Mar Negro, el Caspio, el Egeo, el Golfo Pérsico y españolas y las distribuía por Francia, Alemania e Italia. Hay que nombrar también las importantes exportaciones de seda desde Valencia al sur de Francia e Italia, por un lado y al Mar de Norte, por otro.

CURTIDOS

La piel curtida tiene un mercado muy amplio, con primacía de las zonas islámicas, si bien las pieles pueden proceder también de territorios europeos como España, Nápoles, Cerdeña, Polonia y Rusia.

A principios del XVI empiezan a llegar de las indias cueros de vacuno. España exporta sobre todo pieles de ganado lanar que saldrán al Mediterráneo por Tortosa y Valencia. Compraron muchas en Génova y Milán para hacer pergaminos. Algunas salieron con el vello, los llamados en Italia Boldrones (lana peluda), sobre todo de Tortosa a Savona.

Las pieles de salvajina (caza de pelo: lobo, raposo conejo) son exportación típicamente musulmana. Raras pero conocidas en el comercio son las de ardilla, lirón y comadreja, utilizadas como forro de vestimenta y la piel del almizclero.

Pieles de musela, marta cibelina, con pezuña, cabeza y colmillos, proceden de Siberia, Milán y Venecia.

Cueros de ganado mayor para odres, se exportan teñidos de diversos colores.

Con mercado selecto cuentan varias manufacturas de tenería, tales como los cordobanes y guadamecés del comercio de Livorno, procedentes de Portugal, Alicante, Sevilla. Otros artículos semejantes vienen de Berbería, norte de África y Levante a Marsella, procedentes de Constantinopla, Alejandría ...

ALIMENTOS

GANADO

En el periodo comprendido entre el siglo XV y principios del XVII es una de las mercancías de mayor importancia dado el alto consumo de carne en Europa.

La mercancía se desplazaba del este al norte y al oeste, donde los precios eran altos. La demanda varía con las rentas y hay indicios de que el incremento de los salarios reales de fin de la Edad Media se refleja en un mayor consumo de carne.

Migración (según Drove):

a) zonas de cría: desde Jutlandia por las islas danesa hasta Skane, y desde allí hacia Polonia, Bohemia y Hungría, uniéndose partes colindantes de Rusia y Rumania. la zona septentrional enviaba el ganado a Europa noroccidental (Países Bajos, Hamburgo y Lübeck). Parte de ese ganado se dirigía al sur, a Oclonia. Frankfurt era abastecida por las zonas europeas sur orientales. El ámbito polaco abarcaba la región alrededor de Lwow (Lemberg) desde donde partían los rebaños hacia el oeste por Cracovia y Breslau, pero la misma Lwow era también punto de reunión de rebaños del ducado de Moldau. La mayor zona era Hungría, aunque es bastante seguro que parte del ganado que llegaba desde Hungría a la Europa central era ganado en tránsito desde Walachia y Moldau, sus lugares de destino eran Alemania, Austria y la Italia septentrional, especialmente Venecia. En el XVI dificultades de las exportaciones húngaras por las guerras turcas y las pestes del ganado del 1518 y 1549-59.

b) Zonas de engorde: marismas de mar del Norte y Frisia, llanos pantanosos y prados

Líneas de comunicación: por cañadas en zonas poco pobladas, sin bloquear el tráfico comercial. Se recorren de 2 a 4 millas diarias y tras cada dos días de marcha se descansa un tercero. Las paradas intermedias en muchos casos coincidían con puestos aduaneros. Normalmente viajaba un pastor por cada 20 cabezas de ganado junto con un aposentador.

Mercado de ganado de Butstadt, en Turinga, (norte de Weimar) y Wedel, al oeste de Hamburgo.

Precios más estables que los del grano.

Los príncipes y propietarios de la nobleza imponían un privilegio exclusivo de cría de ganado para la exportación. Exigían el derecho de compra preferente de todos los terneros jóvenes de los campesinos, manteniendo así bajos los precios, con el incremento de su propio beneficio.

El ganado que iba por tierra desde el reino de Dinamarca pasaba en el ducado de Schleswig no menos de cinco barreras aduaneras. El examen de las fluctuaciones seculares del transporte de ganado que aparecen en esos registros muestra de 1483 a 1560 una tendencia al alza. Las cifras aumentan de un nivel de poco más de 13 000 cabezas anuales en tránsito a más de 40.000. En las dos décadas siguientes, estacionaria, luego descienden a cotas de 26.000 cabezas en 1579 y 19.000 en 1573, por la situación política en los Países Bajos. En 1596 empieza el apogeo del comercio de ganado norteeuropeo.

Dinamarca: el rápido crecimiento de las exportaciones de ganado proporcionó al país moneda extranjera en tales cantidades que la estructura monetaria se recuperó rápidamente de la guerra civil de 1533-36 y pudo financiar a continuación en 1563-1570 la guerra de los siete años en el norte.

LEGUMINOSAS

Sólo de las habas encontramos una partida que va de Alejandría a Livorno.

FRUTOS SECOS

Almendras: abundante en las costas del Mediterráneo, Alicante, Marsella, Valencia y Játiva, hacia Livorno y el Mar del Norte. Famosas son las de Apulia, Sicilia, Provenza y Málaga.

Higos: Sólo se menciona una partida cargada en Valencia.

Pasa: La de Valencia es más famosa. Los árabes envolvían en ceniza uva madura para secarla, la cocían después y la dejaban al aire entre cañas y juncos. La exportación se hizo generalmente en seras de esparto.

Dátiles: a fines del XV se exportaban los de Elche por Alicante y los de Játiva y Denia por Valencia.

Alcaparras: de Baleares, Ibiza sobre todo, en 1505, hay noticia de una pequeña partida de Génova hacia el mar del Norte.

AGRIOS

Apenas se trafica con ellos en el comercio a grandes distancias. En el área mediterránea no encontramos ninguna referencia a transporte por mar de limones o naranjas. Solamente menciona Schulte, como rareza, la petición por los clientes de un par de zumos: una limonada de uso terapéutico y agua de azahar embotellada, también como medicina.

ANÍS

Se cultiva en las tierras esteparias de Italia y España e incluso en el interior de Europa hasta la Turinga. El anís de las tierras secas de Valencia se exportaba a Flandes.

SAL

Dado el volumen de su transporte sorprende la falta de referencias en el Mediterráneo, si bien es cierto que la rigidez de su consumo no admite variantes. Era una demanda fácil de satisfacer. Predominaba el comercio de cabotaje a corta distancia. De hecho en el Mediterráneo, por ejemplo sólo importa sal de origen alejado Nápoles, que recibía sal de España y Ragusa.

SALAZONES

Los de carne, en el Mediterráneo, proceden de Cerdeña y son exportados hacia Livorno. Entre los de pescado los más reiterados son los arengues, trasladados de Amberes a Livorno y de allí a otros muchos lugares, llegando incluso al Mediterráneo.

AZÚCAR

Es útil como fuente de calorías, sustitutivo de las grasas. También es usado para la elaboración de bebidas alcohólicas (como el ron) y más adelante para el chocolate, bebida azteca muy apreciada por los españoles del siglo XVII.

Es un producto muy lucrativo, de hecho fue motivo de expansión y estuvo presente desde el principio en la carrera mediterránea como un excelente negocio. A este respecto es un claro ejemplo el enriquecimiento de la familia Corner "reyes del azúcar", mercaderes venecianos, al acceder al de la isla de Chipre. El *boom* del azúcar en las islas atlánticas, a principios del XVI, pudo dar lugar a sustanciosos beneficios. Sin embargo cuando los Welser compran el 1509 tierras en las Canarias y establecen allí plantaciones, no encuentran la empresa lo suficientemente rentable y la abandonan en 1520.

Su cultivo es muy exigente, pues llegó incluso a desplazar al trigo. Su principal problema era que agotaba el suelo, así que requería nuevas tierras continuamente. Debido a su modo de producción precisaba una gran fuerza de trabajo, por esto el cultivo del azúcar estuvo muy ligado al tráfico de esclavos. También hay que señalar

el enorme consumo de leña, que faltó a menudo en los centros productores, que se requería para la cocción de la pulpa.²

En los siglos XV y XVI, es todavía un producto de lujo, objeto de regalos principescos. El 18 de octubre de 1513, el rey de Portugal ofrece al Papa su efigie de tamaño natural rodeada de 12 cardenales y de 300 cirios de metro y medio cada uno. De todas maneras, aunque sin llegar a común el consumo de azúcar hace grandes progresos durante el siglo XVI. En 1544 se dice corrientemente en Alemania "*Zucker verderbt Keine Speis*"³

Superiores en calidad a todos los azúcares, destacan en el Mediterráneo los de Sicilia, Málaga, Valencia (desde donde son frecuentes las exportaciones ya desde la segunda mitad del siglo XV) y el Mediterráneo oriental.

ACEITE

Es un producto típicamente mediterráneo, de ahí su difusión en esta área y la escasa referencia a su comercio a distancia, que normalmente se efectuaba en naves de cabotaje.

Coniglio⁴ hace referencia a aceites de Nápoles de distintas calidades vendidos en Florencia, Génova y Venecia, y menciona exportaciones de aceite de Gaeta en naves de Ragusa. Otras referencias relacionan el aceite de Túnez con la jabonería y nombran exportaciones de Provenza a Venecia y otros puertos de poniente y Levante como Alejandría y Constantinopla.

VINO

El cultivo de la vid está muy difundido por el Mediterráneo, de ahí que respecto al comercio en esta área sólo se cite el de cabotaje o la exportación de algún vino de

² De cada cocción de la pulpa se obtiene un azúcar de distinta calidad, que va mejorando en las cocciones sucesivas, siendo el más solicitado el de tercera cocción.

³ El azúcar no daña ningún alimento.

⁴ Coniglio, *Il regno di Napoli al tempo di Carlo V*, Napoli, 1951, pag.153.

lujo, como las vinos del Languedoc, que van a Italia vía Marsella. Serían estos vinos de lujo los que servirían también para las transacciones con otras áreas.

QUESOS

Junto con el bizcocho, aceite, tasajo, legumbres, sal y vinagre., encontramos en las cargas mercantiles quesos de Provenza y Auvernia, en Marsella, Milanesado, Mallorca, Ibiza y Cerdeña.

CERÁMICA

Las noticias acerca del volumen de la producción y el comercio de piezas cerámicas no ofrecen una representación económica de lo que suponía esta actividad. Lo cierto es que en casi todos los lugares se fabricaba cerámica, y en consecuencia, esta producto no solía ser mercancía propia del gran comercio.

En la Península Ibérica destaca la producción de cerámica en Talavera, cuyo florecimiento data de principios del siglo XVI.

ESCLAVOS

Los primeros esclavos subsaharianos que fueron llevados a Portugal en los años 40 del siglo XV habían sido capturados en razzias o eran fruto de intercambios comerciales. Generalmente les eran asignadas tareas domésticas.

Sin embargo, la trata llegó a ser tan importante que en 1550 los esclavos representaban el 10% de la población de Lisboa y el 5% de la de Sevilla en 1600. Hubo un desarrollo espectacular de este comercio entre 1540 y el final del siglo XVI como muestra el hecho de que anualmente, a finales del XVI se capturaran en Angola unas 16.000 cada año para ser vendidas como esclavos⁵.

⁵ Datos extraídos de P. León (ed), *Historia económica y social del mundo. vol 1 (s.XIV-XVI)*, Encuentro, Madrid, 1978.

La importancia de este negocio nos la confirma el hecho de que la demanda de esclavos de los turcos instalados en Trípoli, a partir de 1551, hiciera de Bornou un reino militar fundado en la caza de esclavos. Por otra parte los mercaderes musulmanes de la costa oriental de África continuaron proveyendo de esclavos negros a los príncipes y contables árabes. Incluso los holandeses y los ingleses practican este negocio, infringiendo así el monopolio portugués. Jonh Howkins, por ejemplo, captura 250 durante una expedición a Sierra Leona, en 1562, para venderlos más tarde en La Española.

MADERA

Necesaria para leña, construcción de barcos y de casas. Su gran demanda produjo una lenta pero constante deforestación sobre todo en Europa occidental, Italia y España y las islas mediterráneas. El roble se hizo particularmente escaso. Al llegar el siglo XVI se había comenzado a exportar madera desde el área báltica hacia Holanda, Inglaterra y la península Ibérica.

LIBROS

Existen ferias de libros a las cuales solían acudir libreros de países vecinos, eruditos, escritores, fundidores de tipos, vendedores de papel, encuadernadores, coleccionistas... Los editores solían publicar catálogos de sus libros para poder distribuirlos en dichas ferias. Jorge Willer (1515-1594), de Augsburgo, publicó en 1564 el primer catálogo de libros que ofrecía a la venta en la feria de Frankfurt. Al año siguiente ofrecía ya nada menos que 318 títulos de editores alemanes y 226 de otras procedencias. Su firma continuó publicando catálogos dos veces por año desde 1564 a 1627. Normalmente los títulos se ordenaban en estos catálogos alfabéticamente, agrupados por idiomas: obras latinas, griegas, alemanas, españolas, italianas, francesas y orientales. Frankfurt y Leipzig fueron las dos ciudades alemanas que se distinguieron durante largo tiempo como sedes de ferias de libros, llegando a surtir a un amplio mercado en Europa. También parece haberse originado en el siglo XVI la costumbre de publicar y vender libros por suscripción, concretamente en Inglaterra Willian Coxtton creó este sistema a fin de conseguir la financiación

necesaria para publicar su obra *Mirror of the world*. En España la política seguida respecto a la legislación del comercio del libro fue cambiando durante este periodo. Después de la política liberal de Isabel la Católica al promulgar la famosa Real pragmática de 1480, que liberaba a los libros extranjeros que se introducían en sus dominios de los derechos de alcabalas, la legislación se restringiendo esto exigiendo licencia especial del Consejo de Castilla para circular por el reino, prohibición que no sólo alcanzaba a los libros extranjeros, sino que se aplicaba por igual a los impresos en los otros reinos de la monarquía. También se ejercía control sobre los libros que eran llevados hacia las Indias como lo demuestra el hecho de que los oficiales de la Casa de la Contratación de Sevilla tuviesen que pasar al Tribunal de la Inquisición la lista de las obras que eran enviadas a América. La importación de libros era en España bastante importante ya que los impresores españoles no lograban satisfacer la demanda existente. Los venecianos, los lioneses y los parisinos ofrecían la mayoría de los libros que necesitaban los escolares en las universidades y centros eclesiásticos. Los impresores hispanos apenas podían competir con la producción masiva de los extranjeros, para cuyos libros existía una gran demanda internacional. De hecho, excepto el *Iuris civilis lexicon* de Nebrija⁶, pocos libros impresos en España salieron de los circuitos del mercado interior⁷.

METALES PRECIOSOS

Cobre

Se extiende el derecho real de tanteo a metales mas baratos incluido el cobre. Los soberanos recibían ingresos en cobre por impuestos, diezmos y peajes. A veces ellos explotan las minas y sino lo usan lo venden o confían su venta a los comerciantes. En momentos críticos el derecho a recaudar impuestos de metal, diezmos, peajes, compras preferentes o producción propia se cedía a financieros capitalistas por créditos o anticipos de dinero en efectivo. Sirvió más la plata para financiar la política de gran potencia del emperador Maximiliano y sucesores. Los

⁶ De este libro encontramos tanto ediciones españolas vendidas en otros países como publicadas directamente por impresores extranjeros.

⁷ Es más frecuente la publicación de alguna obra española por un impresor extranjero para la venta en ferias de otros países.

comerciantes poco interés por ocuparse de la producción. Los Fugger, en la segunda mitad del siglo XVI no encontraron quien comprara sus talleres y minas del Tirol. Esfuerzos por poner bajo control estatal la comercialización del producto.

Zonas de producción: zona este de los Alpes (Tirol), Norte de Hungría (Neusohl, la actual Banska Bystrica, en Eslovenia), y alrededores de Hansfield, en Turinga.

Usos: acuñación, fundición de cañones de bronce (valor estratégico), uso industrial artesano y doméstico. Venecia salida principal para las ventas del cobre tirolés y húngaro.. De ahí hacia el este por India; hacia el oeste Mallorca y Málaga, centros de redistribución para España y Portugal y de ahí a África y América.

Ya en las primeras décadas el húngaro se abrió paso por Danzing hasta Amberes o por el río Oder hacia Stettin y de allí por Hamburgo y Lubeck hasta los Países Bajos.

Años 70 mercado de Amberes gran importancia, más tarde Hamburgo.

Centros principales de mercado alemán, sobre todo para el cobre proporcionado por Mamsfeld: Nuremberg, Frankfurt, Aquisgrán (sede de la mayor industria de latón de Europa),

Centro del mercado de cobre sueco: Lubeck, siglo XVI mas tarde Hamburgo y Amsterdam.

Esfuerzos por monopolizar el comercio del cobre: 1490 Jakob Fugger contrata con Maximiliano la compra de todo el cobre del Tirol y en 1494 entra en el campo húngaro, 1498 forma un consorcio con tres casas de comercio de Augsburgo pero J. Fugger rompe el acuerdo llevando al mercado veneciano cobre húngaro a precios inferiores Entonces sufrió pérdidas por su participación de un tercio en el consorcio de Augsburgo, pero sus competidores se retiraron y quedo establecido el primer monopolio de cobre, a partir de entonces, cobre húngaro a los Países Bajos, cobre tirolés a Venecia. El monopolio fue efímero. A intervalos el mercado mostró signos de saturación sobre todo en la segunda mitad del XVI, en 1546 los Fugger dejaron de tener interés por las explotaciones húngaras de Neulsols y tras algunos años de explotación estatal fueron cedidas a otras casas de Augsburgo. En los años setenta la producción húngara fue drásticamente restringida y disminuyó la producción de

otras fuentes de suministro de principal importancia. En los noventa el clima de la actividad económica volvió a dar un giro favorable. la energía comercial holandesa dio un nuevo elemento de pujanza al mercado internacional.

1599-1606 primera acuñación del vellón español usando sobre todo cobre tirolés y húngaro y actuando los Fugger, las entidades bancarias genovesas y los Paller de Augsburgo, que tenían la concesión de cobre húngaro.

DINERO Y CRÉDITO

El progreso del comercio estaba en dependencia con respecto a la situación monetaria y a las condiciones de crédito. La situación monetaria y el movimiento de metal precioso dependía a su vez de las balanzas comerciales, los niveles de los precios internacionales, los tipos de cambio, los aranceles, las disposiciones de los tratados, la manipulación con fines fiscales y la relación de producción entre el oro y la plata.

La aparición de un sistema de pagos internacional ligado a transferencias de dinero en efectivo no explica, sin embargo, por sí sola el crecimiento del comercio europeo y la expansión de la banca.

MONEDA

El bimetalismo es la característica principal de la circulación monetaria de la época. La moneda circula sin parar "Nada se transporta con más facilidad y menos pérdida", advertía Cantillon.

Para los historiadores de la economía,, la corriente monetaria en un sólo sentido-hacia oriente- aparece como una pérdida sustancial, desventaja para Europa. ¿No es esto razonar conforme a los prejuicios mercantilistas? Imagen por imagen Braudel prefiere decir que Europa, con sus monedas de oro y plata, no deja de bombardear a los países cuyos puertos, por otra parte, se cerrarían o se abrirían mal delante de ella ¿Y toda economía monetaria boyante no tiende a sustituir su moneda por la de otros, sin duda por una especie de pendiente natural, sin que haya maniobra pensada por su parte? Tanto es así que, desde el siglo XV, el ducado veneciano, entonces moneda real, se sustituye por dinares de oro egipcios y el Levante se llena de piezas blancas de la ceca de Venecia en espera, con los últimos decenios del siglo XVI, de la inundación de monedas de ocho españolas, bautizadas por los demás como piastras, y que son, en último término, las armas de la economía europea de cara al extremo oriente.

Las monedas expulsan a otras que están en su lugar cada vez que su valor es realizado por referencia al nivel relativo de tal o cual economía.

La salida de metal blanco no dejó de crear, en el interior de la economía europea fallos frecuentes. Pero por eso mismo ayudó al éxito del papel ese paliativo; provocó a lo lejos prospecciones de riquezas mineras; incitó al comercio a buscar sucedáneos de los metales preciosos, a enviar a Levante tejidos, a China algodón u opio indio. Mientras que Asia se esforzaba en pagar el metal blanco en productos textiles, pero sobre todo, en productos vegetales, especias, drogas y té; Europa para equilibrar su balanza de pagos, redobló sus esfuerzos mineros e industriales.

Los ricos son prácticamente los únicos que manejan en su mayoría y que conservan en su poder las monedas de oro y plata, mientras que los pobres sólo tienen en su poder calderilla y monedas de cobre.

Las diversas monedas actúan unas en relación a las otras como actuarían yuxtapuestas en la misma economía monedas fuertes y débiles entre las cuales se quisiera mantener artificialmente una paridad fija. Las fluctuaciones son continuas.

En tiempos de bimetalismo o más bien de trimetalismo, no hay una moneda, sino varias. Y éstas son hostiles unas a otras. Jakob van Klaveren, economista e historiador, se equivocaba al pensar que el dinero es sólo dinero, cualquiera que sea la forma en que se presente: oro, metal blanco, cobre o papel.

El oro y la plata chocan. La ratio entre los dos metales entraña un sin fin de movimientos vivos de un país a otro, de una economía a otra. Tanto en Venecia como en Sicilia, en el siglo XVI y posteriormente, la sobrealza del oro hace que éste sea una mala moneda, ni más ni menos, y que expulse a la buena, según la pseudo-ley de Gresham. La buena, a la sazón, es la plata, el metal blanco, necesario entonces para el comercio con Levante.

Aprovecharon este juego, elegir entre metales según la operación a efectuar, según se pague o se cobre, no es para todo el mundo, sino para los privilegiados que ven pasar por sus manos cantidades importantes de piezas de monedas y de títulos de crédito. El señor de Malestroiti podía escribir sin riesgo a equivocarse, en 1567: la moneda es una "cábala que poca gente entiende".

Hacia mediados del siglo XVI hay una verdadera reclasificación de las fortunas cuando el oro se recupera, y por mucho tiempo, su primacía sobre la plata como consecuencia de la llegada de metal blanco de América. Hasta entonces la plata había

sido moneda orientada al atesoramiento, desempeñando el oro la función de moneda en las transacciones importantes. La situación se invierte entre 1550 y 1560, y los comerciantes genoveses serán los primeros, en la ciudad de Amberes, en enfrentar el oro contra la palta y en sacar provecho de un juicio pertinente, anticipándose la de los demás.

Un enfrentamiento más general y menos visible, que en cierto modo ha entrado en las costumbres diarias, es el de las monedas fuertes (oro y palta) contra las monedas débiles (cobre puro y calderilla -cobre con un poco de plata). Cipolla lo llama cambio, irritando así a Raymond de Roover por las confusiones que puede causar.

Se pagan en moneda mala todas las transacciones menudas, de comercio al detalle, las mercancías del campo al mercado, los salarios de jornaleros y artesanos...

Las monedas débiles no dejan de depreciarse en relación con las fuertes; por esto en las ciudades industriales, con proletariado y subproletariado, los salarios monetarios están desfasados hacia abajo con relación a los precios que suben más fácilmente. Es una de las razones por las que el artesonado lionés se levanta en 1516 y 1529.

El juego para el comerciante o las gentes adineradas es sencillo: poner en circulación la calderilla en cuanto la reciben, no conservar en su poder más que las piezas de valor, con poder adquisitivo mucho más elevado que su contrapartida oficial en "moneda negra"-como se decía-.

Comerciantes españoles llevan el cobre para hacerlo acuñar en la Casa de la Moneda de Cuenca, llevan esta moneda de calderilla a los maestros tejedores de la ciudad, que necesitan para comprar materias primas y especifican que el reembolso se hará en monedas de plata, en las ciudades en las que los tejedores van a vender sus paños .

En Lyon, hacia 1574, se prohíbe a los corredores de comercio ir "por delante de sus mercancías para acapararlas" e "ir a las hostelerías o a las casa privadas para comprar monedas de oro y de palta y fijarles el precio que ellos quieran".

BANCA

La antigüedad ha conocido bancos y banqueros. El Islam tiene muy temprano sus prestamistas judíos y utiliza mucho antes que occidente instrumentos de crédito como la letra de cambio desde los siglos X y XI. En el Mediterráneo cristiano, los cambistas se encuentran entre los primeros banqueros, ya sea de forma itinerante, yendo de feria en feria o instalados en plazas tales como Génova, Barcelona o Venecia. En Florencia, según Federigo Melis, y sin duda en las demás ciudades toscanas, la banca nacería de los servicios que se prestan las sociedades o compañías mercantiles. En esta operación sería decisiva la sociedad "activa" , la que pide el crédito y obliga a su socio, la "sociedad pasiva", la proveedora de fondos, a tomar una parte indirecta en un proceso de negocios que le es, en principio, extraño.

La banca, desde su origen, en todo tiempo y en todo lugar, opera con el dinero que unos no aplican y otros buscan. En discernir quienes merecen crédito y hasta donde, estriba a pericia y solvencia del banquero.

Retrato de la banca hecho por el mercader Gerardo Malynes en *A treatised of the Canker on England Commonwealth*, 1601:

“Un banco es, propiamente, una colección de todo el dinero disponible en una provincia, ciudad o país, en manos de ciertas personas facultadas y establecidas a este fin por la autoridad de un príncipe, erigidas con gran solemnidad, a la vista de todo el mundo, con ostentación, en plena plaza, sobre un tablado, con gran cantidad de dinero de plata o de oro, la que poseen como medio de atraer, persuadir y halagar a las gentes para que traigan el dinero a manos de los banqueros, en virtud de cuyas garantías en todo tiempo pueden disponer de su dinero a su voluntad y retirarlo con el solo premio, para el banquero, de cinco ducados o coronas por mil, cuando piden que se les reembolse. Así estas personas o banqueros llegan a ser servidores o cajeros de la provincia, ciudad o país. Estos banqueros, con sus compañías, factores o corresponsales en las principales plazas de comercio, tienen, en consecuencia, cuenta con todos aquellos de quienes han recibido dinero, en su banco. Y tienen empeño, los clientes, en tener allí, en el banco, el dinero...”

Los mercaderes-banqueros no gozaban de buen ambiente. En los primeros años del siglo XVI su conducta fue juzgada con dureza por más de un motivo. Rehuye todo equívoco que un empleado de los Fugger escribiese "Interés equivale a decir usura; financiar, cortésmente, es “sinónimo de robar" Alguna de las relaciones de los embajadores venecianos pretende que los mercaderes son siempre intrigantes y practican la usura, a la que denominan finanza.

En palabras de Mercado, los banqueros sevillanos son:

"tesoreros y depositarios de los mercaderes, porque, venida la flota, cada uno pone en banco todo lo que traen de las Indias; dando primero ella fianza la ciudad, serán fieles a sus dueños, los cuales, puesta allí la moneda, van librando y sacando [...]; atraviesan toda la plata de una flota y todo el oro, con obras de este jaez, que en dos o tres meses, si bien les sucede, ganan tres o cuatro mil escudos. Que como ponen allí toda su plata, tienen gran suma con que hacer grandes empleos. Entremétense también en dar y tomar a cambio y en cargar. Que un banquero abarca en esta república un mundo y abraza más que un océano, aunque a veces aprieta tan poco que da con todo al traste".

Por último Mercado encuentra este calificativo de negocio:

"Negozio ahidalgado para mercaderes, especialmente sirviéndoles como sirven de balde, prenden, en esta liberalidad grandes intereses, si son diligentes y venturosos".

La retirada de fondos de la clientela, alarmada o atosigada por otras solicitudes, ponía a prueba la solvencia del banquero. No es de extrañar que , por ejemplo, surgiesen bancos en Sevilla después de 1535, y que a partir de 1552 hubiera quiebras.

A los banqueros se les ve escribiendo en las hojas de sus libros, bajo el nombre de cada titular que encabeza la cuenta, las partidas de activo y pasivo y la índole de las operaciones realizadas; las listas de cotización de giros al cerrarse la feria; letras de cambio, cartas de aviso, libranzas e informes y noticias remitidas a otras plazas; misivas que siguiendo la costumbre impuesta por la inseguridad de las comunicaciones, extienden por duplicado y mandan por distinto conducto a su destino.

Sobre los libros, mediante abonos en cuenta, pero no con entrega en efectivo, se contabilizan durante la feria, las operaciones de las que responde el banco; en los libros se anotan los ingresos que acredita el banqueros sus clientes en los días de feria.

Hay pues dinero en cuenta (dinero en banco) y dinero fuera de banco.

El dinero en cuenta: Mediante los pagos hechos en un banco pasaban al haber de unos clientes partidas anotadas en el debe de otros, reduciéndose el volumen de los saldos pendientes de entrega al deshacerse la feria, esto es, cuando se inicia la

dispersión de los feriantes.

Dinero fuera de banco: Es dinero contante y sonante, pago en numerario, hecho por el banquero, en cuyo caso traen consigo las órdenes de pago fuera de banco el reconocimiento de una indemnización o sobretasa, una comisión, en suma, a favor del banquero. No es otra cosa que la cuota denominada de cinco o seis al millar.

Los bancos de giro trasladaban partidas de unas cuentas a otras *by writings only*, y así lo hacían los banqueros en la feria desde no sabemos cuando.

Ya durante el siglo XV, por lo menos, los cambios en feria procuran liquidar pagos mediante compensaciones, este afán y estímulos correlativos convertirán prácticamente a las ferias de mercaderías en fraguas de cédulas, es decir, en oficinas emisoras de letras de cambio, durante el siglo XVI. Con esta novedad se generaliza el uso de pagos simbólicos mediante transferencias en las cuentas bancarias.

La letra de cambio es, en este tiempo, el instrumento de crédito más empleado, más extendido. Tiene, en cuanto orden de pago, antecedentes clásicos que se remontan, por ejemplo, a la carta de Cicerón a Ático, ordenándole proveer de fondos en Atenas a un hijo suyo. Desde la baja Edad Media llegará a ser gradualmente el título de crédito más difundido.

La banca permaneció muy activa durante el siglo XVI. Entre las grandes plazas de cambio señalaremos Valencia, Barcelona, Génova, Venecia, Bolonia, Roma, Nápoles, Messina y Palermo, a las cuales se añade Milán, aunque apartada del mar. Una rivalidad causada por motivos políticos opuso en sus pretensiones de hegemonía financiera, las tradicionales ferias de Lyon y las llamadas ferias de Besançon, feudo de los genoveses, que se celebraron en varias poblaciones de Italia, y en particular en Plasencia. Esto por lo que respecta a la zona Mediterránea...

Los que disponían de capitales "daban a cambio" a los "tomadores", que giraban letras sobre otras plazas. Los dadores hacían volver su dinero al comprar en la segunda plaza otra letra de cambio, casi siempre con lucro, pues el retorno se hacía a un curso más ventajoso; pero podía perder mucho si el deudor se declaraba

insolvente. En virtud de tales riesgos, la especulación sobre los cambios escapaba a las prohibiciones formuladas por la Iglesia contra la usura, lo que explica su éxito. Cuando un tomador gira una letra sobre una plaza donde no tiene provisión, la cosa termina normalmente en un protesto. Sin embargo también existe lo que se conoce como pacto de *ricorsa*, procedimiento artificioso en el que el dador está de acuerdo. De este modo, los dos banqueros, de una y de otra plaza, se entregarán toda una serie de recambios hasta que el deudor tuviera la posibilidad de liberarse, pagando grandes intereses, bautizados, públicamente, de gastos. Esto es: si un mercader necesita pagar sus compras de mercaderías y solicita una suma de dinero a un colega, no podía éste, dada la prohibición canónica del interés en los cambios, facilitársela con letras, ni conseguirá aquél el préstamo dentro de la misma plaza. Solución: Una letra de cambio emitida en feria sirvió de tapadera de los intereses que había de soslayar la censura. He aquí el procedimiento. En vez de extenderla directamente en feria y sobre ella misma, se ordena desde Medina a Amberes, por ejemplo, que un tercero, un mero testafarro, pague una letra que se le remite, y allí, indefectiblemente, se protesta, dando lugar a una nueva letra de *ricorsa*, a favor del prestamista. Así nació, en virtud de este circunloquio, el justo título de cambio, y así también, *cum reditibus mundinarium*, todo quedaba legitimado. Esta era la fuente de ganancias obtenidas con el dinero remitiéndolo y protestándolo fuera del reino, que se refieren las fuentes. Lo que en Italia se bautizó con el nombre de *ricorsa*, recambio o retroceso, en España, cuando abarcaba el vencimiento de las letras varias ferias consecutivas, los mercaderes lo llamaban atrancar ferias.. Su traducción literal conduce al nombre de estas letras en alemán: *Reitwechsel*.

Es cómodo distinguir cuatro clases de personas u organismos que se entregan al manejo del dinero: usureros, bancos privados, bancos públicos y mercaderes banqueros.

Usureros: Poco estudiados

Los bancos privados: trabajan en el plano local, evitan a sus clientes pagos en numerario, sustituidos por giros, efectuados por órdenes orales u escritas. Teóricamente el banco no tiene el derecho de arriesgar su dinero; de hecho, muchas veces se vale de él para financiar compras de mercancías o especulaciones. En compensación, presta servicios a sus clientes abriéndoles créditos. Estos bancos existen en algunas grandes ciudades como Valencia, Barcelona, Nápoles, Roma,

Venecia... Probablemente actuaron también en ciudades de menor importancia. Muy frágiles, quedaron más tarde o más temprano expuestos a quiebras. Estas se producen principalmente, por lo que respecta a la zona mediterránea, en el último tercio del siglo XVI. Es significativo que las Cortes valencianas pidan al soberano la supresión de los bancos privados, medida que viene a ser efectiva en 1587.

La derrota de los bancos privados suscita el desarrollo de los bancos públicos. En 1586 la Casa de San Giorgio, de Génova, vuelve a reanudar su actividad bancaria al abrir un Cartulari d'Oro. El año siguiente se crean el banco de Rialto, en Venecia, y el de Mesina; en 11597 el de San Ambrosio, en Milán, mientras en Nápoles varias instituciones piadosas se transforman en bancos.

Este florecimiento de bancos públicos es el rasgo esencial de la economía italiana del final de siglo, como ya subrayó Luzzatto. No sucede otro tanto en los estados de la Corona de Aragón, donde la misma institución estaba vigente antes de la crisis. Sabe todo el mundo que la venerable Taula de Cambis, de Barcelona, Nestor de todas ellas, vivía sin interrupción desde 1401, y la de Valencia, casi tan antigua, había vuelto a funcionar en 1519. Conviene, sobre todo, descubrir hechos menos conocidos, es decir, la existencia de instituciones similares en Zaragoza, Gerona, Palma de Mallorca...

Los bancos públicos ofrecían a sus clientes las mismas facilidades que los bancos privados, asegurando giros quirografarios, pero, sujetos por sus reglamentos, no hacían anticipos a los particulares. En este punto nos separamos de los historiadores, que ven en ellos establecimientos de crédito; a nuestro juicio, eran meras cajas de depósito. Si prestaban pocos servicios a los que necesitaban dinero, por lo menos evitaban pérdidas a quienes lo tenían.

Al mismo tiempo funcionaban organismos administrativos fuertemente ligados a las ciudades que los apadrinaron. Su gestión fue más o menos prudente. Mientras Rafaele de Turri elogia la Casa di San Giorgio, los reyes de España censuraron varias veces a los ediles valencianos, que se creyeron autorizados a sacar de la caja cantidades muy crecidas para financiar sus compras de trigo en el abastecimiento de la ciudad.

Ha habido tres reactivaciones en las que se ha producido un crecimiento anormal de la banca y del crédito: hacia 1300 en Florencia, durante la segunda mitad del siglo XVI y los dos primeros decenios del XVII y en el XVIII en Amsterdam. Según Braudel:

“Entre 1550 y 1560 hubo, al mismo tiempo que cierta desaceleración de la viva expansión de principios de siglo, un viraje de la economía europea. El flujo de metal blanco procedente de las minas de América perjudicó, por una parte, a los grandes comerciantes alemanes, dueños hasta aquel momento de la producción de plata de Europa central. Por otra parte revalorizó el oro, desde entonces más escaso, pero que sigue siendo la moneda de pago de las transacciones internacionales y de las letras de cambio. Los genoveses fueron los primeros en comprender este cambio. Al ofrecerse a sustituir a los comerciantes de la Alta Alemania como prestamistas del Rey Católico, ponen la mano en los tesoros de América y su ciudad se convierte en el centro de toda la economía europea, en vez de Amberes. Entonces se desarrolla una experiencia aún más extraña y más moderna que la de Florencia en el siglo XIV, la de un crédito a base de letras de cambio y de recambio, trasladadas de feria en feria o de ciudad en ciudad. Ciertamente, las letras de cambio eran conocidas, utilizadas en Amberes, en Lyon, en Augsburgo, en Medina del Campo y en otras partes, y estas ciudades no serán abandonadas de la noche a la mañana. Pero, con los genoveses, el papel conoce una creciente preponderancia. Incluso se atribuye a los Fugger la expresión de que negociar con los genoveses era negociar con papel, *mit Papier*, mientras que con ellos se negociaba con dinero contante, o sea Baargeld -palabras de negociantes tradicionales que se ven abrumados con la nueva técnica. Pues, contrariamente, por sus anticipos al rey de España, reembolsados en piezas de ocho o en barras de plata cuando regresaban las flotas de América, los genoveses hicieron de su ciudad un gran mercado del metal blanco. Y por sus letras de cambio y las que ellos compran contra monedas de plata en Venecia o en Florencia, son los dueños de la circulación del oro. En efecto, logran realizar la hazaña de pagar al Rey Católico en oro, sobre la plaza de Amberes (por necesidad de guerra, los saldos se pagan principalmente en piezas de oro), las sumas que ellos perciben en metal blanco desde España.

La maquinaria genovesa se organiza en toda su eficacia en 1579 con la instalación de las grandes ferias de Plasencia[...]. Estas ferias centralizan las múltiples operaciones de los negocios y los pagos internacionales[...]. Fue tan sólo en 1622 cuando se desorganizó la maquinaria tan bien montada, poniendo fin al reinado exclusivo del crédito genovés. ¿Cuál fue el motivo de este hundimiento? ¿Fue consecuencia de la disminución de las llegadas de metal blanco de América, según se ha creído durante largo tiempo? Pero bajo este punto de vista, los estudios revolucionarios de Michel Morineau han trastocado los planteamientos del problema. No hubo una disminución catastrófica de los "tesoros" de América. No hubo una detención suficiente de las llegadas a Génova de cajas de piezas de ocho. Las pruebas de lo contrario están a nuestra disposición. A Génova continuarán afluyendo metales preciosos. Con la recuperación económica a finales del siglo XVII, la ciudad absorbe aún, o al menos ve pasar por ella en 1687 por ejemplo, de 5 a 6 millones de *pezze da otto*. En estas

condiciones, el problema de la relativa desaparición de Génova permanece en la oscuridad. Según Felipe Ruiz Martín, los compradores de juros habrían dejado de suministrar los capitales necesarios para el juego de los comerciantes banqueros genoveses, prestamistas titulares del rey Católico. Abandonados exclusivamente a sus fuerzas, éstos habrían repatriado masivamente, sus créditos de España. Esto es lo que pudo suceder. Otra explicación se me ocurre: el juego del papel, de las letras de cambio, no es posible mas que si las plazas entre las que circula están a niveles variables; es necesario que la letra que viaja se valorice. En caso de "bestial larghezza" del dinero en efectivo (son palabras de un contemporáneo) la letra de cambio se pega al techo de los altos cambios. Si el agua sobreabunda, la rueda del molino anegada, no girará mas. Así pues, desde los años 1590-1595, la superabundancia del metal blanco anegó las plazas. En todo caso, por este u otro motivo, la monta de papeles genovesa se hunde., por lo menos, pierde su poder de organización dominante. Una vez mas, un crédito sofisticado a la moderna, que se había instalado en la cumbre de los negocios europeos, no ha podido mantener su posición más que durante un tiempo muy corto, ni siquiera medio siglo, como si estas nuevas experiencias excediesen las posibilidades de las economías del Antiguo Régimen”.

FAMILIAS DE BANQUEROS EN SEVILLA

Los Espinosa.

Es una de las familias que alcanza duración más prolongada en el ámbito financiero. Tienen su origen en Medina de Rioseco. Hay motivos para creer que hubo en esa familia numerosos conversos. En Medina del Campo varios Espinosa, cambiadores, mantienen relación con Sevilla y la Casa de la Contratación, en operaciones de giro, liquidadas en feria.

En Sevilla aparecen al frente de un banco, hasta la quiebra de 1576. Allí Pedro de Espinosa opera con su hermano Alonso, y más tarde con su sobrino, Melchor, desde 1537. En 1543 el titular del banco será solamente Melchor, hasta que le sucede su hermano Alonso dos años después. Otro de los Espinosa que opera en Sevilla, Pedro, se dedica a los negocios, pero actúa con independencia respecto a los familiares, al menos durante algún tiempo, ya que en 1553 funden sus bancos - el de Pedro y el de la familia- bajo la razón social de Alonso y Pedro de Espinosa o, según otros documentos, herederos de Pedro de Espinosa. En la siguiente generación sobresale Gregorio, bajo la firma "Herederos de Alonso y Pedro de Espinosa" . Negocian en Sevilla hasta la primera bancarrota de Felipe II.

Fuera de Sevilla destaca otro miembro de la familia Juan Fernández de Espinosa, tesorero general desde 1574. Nos consta que este hombre se sirvió de su cargo para sacar provecho en préstamos otorgados a la hacienda real y otros negocios,

de tal manera que, en aquella bancarrota, su nombre figuraba entre los de lo mayores acreedores. Los capitales utilizados en las operaciones procedían de créditos de mercaderes genoveses y de los banqueros de su familia. Los créditos de éstos últimos pasaban de los dos millones de ducados. En 1579 quebró el banco familiar y los Espinosa dedicados a él ingresaron en prisión.

Domingo de Lizarrazas

Según Carande⁸, a pesar de que la primera referencia en documentos a este banquero date del año 1546, su actividad se extendería desde, al menos, 1542 hasta 1553.

Son varias las fuentes que hacen referencia a las relaciones entre Domingo de Lizarrazas y banqueros genoveses. Destaca su asociación con Jerónimo y Gregorio Cattaneo en un contrato de compañía para ejercer la banca. Desde 1544, estos dos genoveses le dieron muchos fiadores y le ayudaron a renovar las garantías prescritas para proseguir su negocio, una vez expiradas las fianzas aportadas en 1542. Cattaneo, sin embargo, no menciona la existencia de tal compañía en aquellas fechas, y se limita a mencionar que desde enero de 1549 hasta fin de agosto de 1551, fue compañero de Domingo, con Gregorio y Juan Bautista Cattaneo, y que luego, sin este último, llevaron los dos, Jerónimo y Domingo, el negocio del banco por terceras partes en pérdidas y ganancias.

El banco de Lizarrazas estaba bien acreditado en la plaza de Sevilla, puesto que tenía fianzas superiores a 200.000 ducados. La destreza de los genoveses había atraído al banco clientes opulentos, mercaderes extranjeros de los más conocidos, regidores de Sevilla y tratantes de Indias. El mayor crédito que pudo hacerse efectivo fue uno de 8.000.000 de maravedises. Además destacan otros negocios, como el flete de dos galeones propios, de trescientas toneladas cada uno, y el tráfico de diversas naves.

Domingo de Lizarrazas moriría, sólo un año después de la quiebra de su banco, en mayo de 1554.

Pedro de Morga

Opera desde 1553, por cuenta de una compañía formada por Pedro de Morga, los dos hermanos Sanchez Dalvo y Alonso y Rodrigo de Illescas, si bien es cierto que hasta 1557 ostentará sólo el nombre de Morga.

Participó en el arriendo del almojarifazgo de la ciudad y en negocios de flete y seguros. Esta acumulación de negocios pudo comprometer la solvencia del banco.

⁸ Carande, *Carlos V y sus banqueros*, (vol I), Crítica, Barcelona, 1990 (4ª ed.) p.306

A consecuencia de la segunda bancarrota de Felipe II, en 1575, el banco quebrará.

Banqueros de menor importancia

Existen otros banqueros, cuya actuación en Sevilla reviste menor importancia, y normalmente es más limitada en el tiempo. Cristóbal Francisquín y Diego Martínez operaban entre 1537 y 1538, pero después se pierde todo rastro de ellos. Diego Minguez fue banquero público, pero en 1533 ya no actúa. Juan Iñiguez ofrecía sus servicios desde 1536, y más tarde, se asocia con Octavio de Negrón durante 1553 y 1554. A la quiebra de este banco se referirá Thomas Gresham⁹.

⁹ Thomas Gresham fue factor en Amberes de Eduardo VI, desde 1551, y luego, después de una breve interrupción, de María Tudor y más tarde de Isabel hasta 1579. Realiza un viaje a España con motivo de una importante operación de crédito. Cuando está en Sevilla refiere la suspensión de pagos de un banco y escribe " Temo dar ocasión a que todos quiebren" Es el fundador de la bolsa de Londres y una de las mayores autoridades en cuestiones financieras de su tiempo.

LA VENTA

Si el mercado elemental se mantiene a través de los siglos es porque, en su robusta simplicidad, es invencible a la vista de los artículos perecederos que ofrece traídos directamente de los huertos y los campos de los alrededores y de sus bajos precios, porque el mercado original donde se vende, sobre todo de primera "mano", es la forma más directa, más transparente, de intercambio.

Los mercados urbanos tienen lugar generalmente una o dos veces por semana. Para abastecerlos es necesario que el campo tenga tiempo para producir y reunir los artículos y pueda emplear parte de su mano de obra para dedicarla a la venta. Esta mano de obra estará constituida mayoritariamente por mujeres. Es el centro natural de la vida social en la ciudad. Su importancia tanto económica como social, llegó a ser tanta que las autoridades municipales pasaron a hacerse cargo de su organización y supervisión. Con el tiempo los mercados se multiplican, crecen y se diversifican (en Inglaterra, en los siglos XVI y XVII, 750 ciudades o burgos tienen uno o más mercados). Las ciudades también crecen, y por lo tanto los mercados que originariamente se situaban fuera de la muralla, al agrandarse los límites de las ciudades, pasan a localizarse en el interior de las mismas, si bien es cierto que la provisión de mercancías como los caballos o el ganado se hará siempre en los mercados tumultuosos extramuros o en la periferia urbana.

Si todas las mercancías deben confluír obligatoriamente en estos mercados públicos, éstos se convertirían en instrumentos de confrontación directa entre la oferta y la demanda. La tarificación cambiante del mercado no es más que la expresión de esta confrontación y una forma de preservar la competencia real tanto entre productores como entre revendedores.

El incremento de los intercambios llevó, en todas partes, a la construcción de lonjas, o sea, mercados cubiertos, generalmente permanentes y especializados, que ocasionan muchas veces el cierre de los mercados al aire libre. Existían lonjas de telas, de trigo, de vino, de los cueros, del calzado... No obstante debemos matizar que alrededor de estos pabellones cubiertos encontramos frecuentemente, al aire libre, mercados de trigo, de harina, de mantequilla en pallas, de estopas y cuerdas para pozos, etc.

En los burgos y ciudades de Inglaterra se construyen numerosas lonjas con diversas denominaciones, frecuentemente gracias al desembolso de un rico comerciante de la localidad, hecho como rasgo de generosidad.

Por otra parte ese incremento de los intercambios y la "reglamentación

esclavizante", la estricta vigilancia del mercado público, favorecen el recurso a nuevos canales de circulación, más libres y directos: el *private market*, término acuñado por Alan Everitt.

Este mercado privado es la respuesta a las demandas de una economía de mercado que aumenta, que se acelera y transforma, que solicita espíritu de empresa a todos los niveles. En la medida en que este sistema es frecuentemente considerado ilegal, queda confinado a grupos de hombres activos que, tanto por los precios como por el volumen y rapidez de las transacciones, trabajan deliberadamente para desembarazarse de los apremios y controles administrativos que continuaban influyendo en los mercados públicos tradicionales.

Los tratos directos del mercado privado tienden a la eficacia y a eliminar la competencia. El procedimiento más habitual empleado por estos negociantes, que amasan rápidamente pequeñas fortunas, consiste en colocarse fuera de los precios del mercado, gracias a los anticipos de dinero y a los juegos elementales del crédito: comprar trigo antes de la cosecha, lana antes del esquila, vino antes de la vendimia, dirigir los precios utilizando el almacenamiento de mercancías y tener así al productor a su merced. Braudel denomina a esto *un desbordamiento del mercado hacia los pueblos*.¹⁰

Los agentes de este mercado son los mercaderes ambulantes, es decir, los buhoneros. Estos forman el escalafón más bajo de la "jerarquía mercantil". Son comerciantes, de ordinario miserables, que "llevan al cuello" sus mercancías. Realmente no es un tipo social bien definido, sino que pertenecen más bien a una colección de oficios tales como afilador, arriero, vendedor ambulante, etc., que se resisten a clasificaciones "razonables". La importancia de la labor de cada uno de estos buhoneros es escasa, pero sus actividades, unidas unas a otras, tienen efectos de masa. Frecuentemente se relacionan con las migraciones estacionales: así para los saboyardos, los habitantes del Delfinado que alcanzan Francia y Alemania, por citar un ejemplo, e incluso se ha comprobado su participación en el contrabando y el mundo marginal. Al alcanzar un país un grado de desarrollo superior estas actividades se extinguen, pero cualquier fallo en la distribución vuelve a hacer surgir estas actividades, al producirse un incremento del volumen de la mercancía traída a través del contrabando o una relajación de la vigilancia y de las formalidades del comercio.

Un modo de integración de estos comerciantes ambulantes es su transformación en tenderos. Durante el siglo XVI todas las ciudades se inundan de tiendas,

¹⁰ Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo, Siglos XVI, XVII y XVIII*, vol II, Alianza, Madrid, 1984, p. 27.

establecimientos situados en un lugar fijo, que funcionan sin interrupción a modo de un mercado permanente, .

Las primeras tiendas fueron los talleres en los que los artesanos fabrican y ponen a la venta sus productos, aunque solamente fuera en los días en los que no hubiera mercado. Más tarde el tendero ya no será el propio artesano, sino un intermediario que suele ofrecer al público todo tipo de mercancías, respondiendo al conjunto de las necesidades locales. Son ya , pues, ese tipo de establecimientos ligados al uso del dinero y a la economía urbana que ha servido de escenario para la novela picaresca.

El tendero podía incluso dar crédito a sus clientes, pero normalmente su situación de "capitalista de poca monta"¹¹ le lleva a vivir permanentemente al borde de la ruina; entre los que le deben dinero y aquellos a los que debe dinero.

Junto con las lonjas, los mercados públicos, las tiendas y los más o menos legales mercados privados, hay que señalar la importancia de las ferias. Su papel consiste en romper el círculo, demasiado reducido, de los intercambios ordinarios que se realizan en los lugares y de las formas ya expuestas.

Cada una tiene su ritmo, su calendario. No obstante se observa un correlación de las fechas de las ferias. Domingo de Soto, por ejemplo refiere como estaban enlazadas las ferias de Flandes y las de Castilla. La primera, Medina del Campo, es la de mayo, que abre sus pagos el quince de julio y los cierra el diez de agosto, ordinariamente; a la feria de mayo corresponden en Flandes giros que vencen en los pagos de feria de San Remigio, o San Babón, de Amberes, desde el diez hasta el fin de noviembre. La segunda feria de Castilla, que tenía lugar en Rioseco, inicia sus pagos el quince de septiembre y los termina el diez de octubre; su correspondiente en Flandes fue la primera feria de Berga (Ber-op-Zoom) y después el kaltemasrk, de Amberes, con sus pagos entre el día diez y el último de febrero; la tercera de octubre, en Medina, hacía sus pagos durante el mes de diciembre, y a éstos le correspondían en los Países Bajos, los de feria de Resurrección o Lichtmess, de Amberes, en los últimos días de mayo; por último los pagos de la feria de Villalón se celebran desde la mitad de semana de cuadragésima hasta Pascua, y su correspondiente, la de Berga, pagaría en todo el mes de mayo.

Con estas fechas antecedentes se confirma la celebración tradicional de la ferias que tienden a caer entre el comienzo y el final del verano.

¹¹ Braudel, *Civilización material, economía y capitalismo, Siglos XV-XVIII*, vol II, Alianza, Madrid, 1984, p. 51.

Las más importantes no tienen por qué ser las celebradas con mayor frecuencia. Las que más mercancía y capital movilizan son precisamente las más simples: las ferias de animales o *foires grasses*.

Aunque existen ferias campesinas, estas no son en realidad más que un mercado de lana. Las que podemos llamar propiamente ferias son aquellas que se celebran en las ciudades.

Durante el periodo de feria, este acontecimiento absorbe por completo a la ciudad. Medina del Campo se confunde con su feria que, tres veces al año, ocupa la larga rua y la plaza mayor. La misa debe celebrarse desde el balcón, debido a la cantidad de gente que se congrega en la localidad durante la feria. Leipzig, que hará fortuna en el siglo XVI, reconstruye sus plazas y sus inmuebles para que la feria pueda tener lugar cómodamente. Junto con el negocio, la feria también es el bullicio, el ruido, el tumulto, el desorden, la alegría popular, un lugar de encuentro de las compañías de actores, de diversión, evasión... este es el ambiente que se respira en feria.

No son sólo los mercaderes que venden al por mayor los que tienen la posibilidad de ofrecer sus mercancías en la feria, si bien la actividad de estos es esencial, sino todos en general. En Lyon, según nos han transmitido testimonios de taberneros, por cada comerciante que va a las ferias a caballo y que tiene para gastar y acomodarse en buen alojamiento, hay veinte que llegan a pie y que se conforman con encontrar cualquier pequeña taberna. Lo cierto es que en las ferias napolitanas los campesinos aprovechan para intentar vender sus mercancías y en Aquitania, boyeros y chapuceros van en busca de diversiones colectivas (partían a la feria antes de despuntar el alba, y se volvían en plena noche, después de haberse rezagado en todas las tabernas del camino).

Son instituciones vivas, que se van adaptando a las circunstancias. Así aparecieron, junto a las ferias mercantiles, auténticas ferias de crédito, que fueron organizadas para facilitar los circuitos comerciales.

Evidentemente había mercancías más caras, un comercio de lujo, y más baratas, pero profundizar en esto no presenta apenas interés. Resulta más atractivo analizar muy brevemente el movimiento de los precios manufactureros, relacionándolo con el de los productos de subsistencia. Según Kriedte¹², el movimiento de los precios manufactureros se asemejaba tendencialmente al de los productos alimenticios de primera necesidad, pero era mucho menos marcado debido a la diferencia de la agricultura y las manufacturas, no sometidas estas últimas a la Ley de rendimientos

¹² Kriedte, *Feudalismo tardío y capital mercantil*, Crítica, Barcelona, 1972, p. 21.

decrecientes y a que, a diferencia de la demanda de productos alimenticios, la demanda de manufacturas es "elástica respecto al ingreso" es decir, depende del ingreso disponible.

Hacia mediados del siglo se produce un cambio en la tendencia general que, hasta entonces habían caracterizado el movimiento de los precios. esto debemos relacionarlo con la mal llamada, en mi opinión, crisis del XVII, y cuyos posibles efectos en la economía de finales del XVI, sobrepasan la intención de este trabajo.