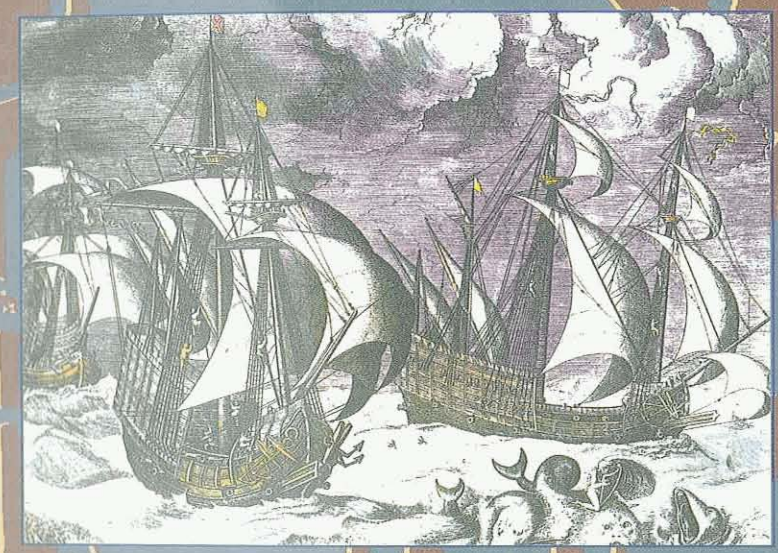
Universidad de
Las Palmas de Gran Canaria

EL COMERCIO EN EL ANTIGUO RÉGIMEN

MANUEL LOBO CABRERA
VICENTE SUÁREZ GRIMÓN
(Eds.)

MANUEL LOBO CABRERA
VICENTE SUÁREZ GRIMÓN
(Eds.)

EL COMERCIO EN EL ANTIGUO RÉGIMEN



III REUNIÓN CIENTÍFICA
ASOCIACION ESPAÑOLA DE HISTORIA MODERNA
(1994)

VOLUMEN II

MANUEL LOBO CABRERA
VICENTE SUÁREZ GRIMÓN
(Eds.)

EL COMERCIO EN EL ANTIGUO RÉGIMEN

III REUNIÓN CIENTÍFICA
ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE HISTORIA MODERNA
1994

VOLUMEN II

UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

© Manuel Lobo Cabrera
Vicente Suárez Grimón

Departamento de Publicaciones
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, 1994

I.S.B.N.: 84-88412-69-X
Depósito legal: GC-1405-1995

Realización e Impresión: FILMARTE, S.L.

UN EJEMPLO DE COMERCIO BURGALÉS EN EL ATLÁNTICO: LOS NEGOCIOS DE LA COMPAÑÍA DE GARCÍA Y MIGUEL DE SALAMANCA: 1561

Francisco José Carrión de Iscar
Universidad de Valladolid

Comenzamos a tener datos de la familia Salamanca en el ámbito económico burgalés desde las primeras décadas del siglo XV. Estas noticias proceden fundamentalmente del testamento de Francisco García de Salamanca, cuyo traslado se conserva entre los fondos del Archivo del Consulado del Mar de Burgos[1]. Este testamento refiere fielmente la situación económica del mercader y expresa, a grandes rasgos, la estructura de sus negocios en torno a la comercialización de la lana mesteña[2]. Así mismo se obtiene de este documento una primera relación de familiares cercanos que permitirá descubrir las vinculaciones de esta familia de mercaderes con otras dinastías de negociantes burgaleses.

Hacia la década de 1540-49 se produce en el seno de la familia Salamanca un relevo generacional que permitió la salida a escena tanto de García como de Miguel de Salamanca, primos en grado muy cercano y muy vinculados respectivamente a los negocios paternos[3]. En torno a 1548, aunque cabe la posibilidad de que fuese en los dos años anteriores, se constituye la razón social denominada Compañía de García y Miguel de Salamanca. El momento concreto aún no se ha podido establecer puesto que no se conserva el primero de los libros contables, donde, por regla general, se encontraba un traslado del contrato de fundación realizado ante el escribano de turno.

Desde este periodo inicial hasta la desaparición definitiva de la sociedad transcurrió más de un cuarto de siglo, si bien los últimos seis años apenas reflejan actividades mercantiles destaca-

1 Archivo de la Diputación Provincial de Burgos, Sección Consulado del Mar. Registro nº 23. Traslado del testamento a petición del licenciado Francisco de Salamanca, oidor de la Audiencia de Sevilla.

2 A.D.P.B. Consulado, reg. nº 23, folios 7-10.

3 Basas Fernández, M., Los libros mercantiles de la Compañía de García y Miguel de Salamanca. *B.I.F.G.*, pág. 227-230. 1960.

bles debido al fallecimiento de ambos mercaderes. En primer lugar García hacia 1566[4] y, posteriormente, Miguel en los primeros meses de 1572 a tenor de lo anotado por el tenedor de los libros de la compañía[5]. Desde la desaparición del último de los socios la compañía Salamanca será administrada, hasta el remate de todas las cuentas pendientes, por otros mercaderes burgaleses designados al efecto por el Consulado.

I. ESTRUCTURA DE UNA COMPAÑÍA MERCANTIL CASTELLANA A MEDIADOS DEL SIGLO XVI

Hacia 1561 el panorama de la economía castellana aún no había comenzado a ensombrecerse pese a la suspensión de pagos decretada pocos años antes por Felipe II, que afectó en mayor medida a los grandes banqueros internacionales[6].

Los mercaderes castellanos, en general, consolidaron su posición aunque algunos se vieran comprometidos por las quiebras de mercaderes extranjeros. En este sentido los libros de la compañía Salamanca resultan expresivos ya que muestran parámetros normales de actividad, con la salvedad de que en los años 1558 y 59 no repartieron beneficios teniendo lugar éste durante el ejercicio de 1561, en las cuentas de 1560. Esta cuestión se podría achacar a la falta de datos de los mercaderes sobre la incidencia y efectos de la suspensión de pagos en las áreas económicas vinculadas a los negocios de Castilla. Por otra parte las deudas acumuladas por los alzados de 1558-9 son más bien escasas, lo que puede avalar el mínimo alcance que supuso esta primera quiebra en el seno de las relaciones mercantiles de los comerciantes reunidos en el consulado burgalés. Según un memorial que encabeza el Libro Mayor de 1560 en forma de cuenta, las pérdidas de la compañía por estas cuestiones alcanzaron los 694.769 maravedíes, poco más del 5% del capital invertido ese año[7]. Por otra parte, el saneo de las deudas del año 1561 supuso casi el 2% del capital[8]. En ambos casos hay que destacar la ausencia de personajes relevantes dentro del ámbito mercantil castellano e internacional y, por el contrario, señalar que las deudas proceden en su mayor parte de lenceros, traperos y algún joyero. Así mismo, añadir que la mayoría de estos alzados proceden de Flandes y de Medina del Campo, si bien lo más destacable son las escasas cantidades de dinero que se dejan de cobrar.

1. La sociedad y los socios en 1561

Hemos señalado anteriormente la ausencia del acta fundacional de la sociedad, no obstante, a través de los distintos asientos contables se ha podido establecer el marco jurídico general sobre el que parece basarse su constitución. De ahí que afirmemos que se trata de una compañía particular, una sociedad cuyos límites no se sitúan más allá de las ganancias o pérdidas provenientes del objetivo concreto para el que se creó la citada compañía[9].

Dentro de esta amplia definición la Compañía de García y Miguel de Salamanca se adapta a

4 Basas Fdez, M., op. cit. pág. 229.

5 Basas Fernández, M., op. cit. pág. 230. A propósito de este tema en la documentación de la Compañía Salamanca aparece mencionado como difunto por primera vez en un asiento de riesgos en mayo de 1572. A.D.P.B., Consulado, reg. nº 769, fol. 175.

6 Ruiz Martín, F. Las ferias de Castilla. *Historia de Medina del Campo y su Tierra*. Valladolid, vol. II, pp. 267-299.

7 A.D.P.B. Consulado, reg. 108, fol 161. Hacemos mención de la cuenta sin foliar que encabeza el registro anterior y se titula: Las deudas de alzados que deven en este Reyno y Flandes y Roan que sean sacado del libro biejo.las quales se ponen aqui por rrecuerdo para si alguna cossa se cobrare algun dia dellas. En ella las cantidades no son en ningún caso elevadas, siendo los deudores generalmente artesanos, ganaderos y pequeños comerciantes.

8 A.D.P.B. Consulado, reg. 34, fol. 21. La cuenta nombrada como el saneo de las deudas asciende en 1562 a 420.311 mrs., si bien el total de la referida cuenta entre 1562 y 1565 fue de 1.516.755 mrs.

9 Martínez Gijón, J. *La compañía mercantil en Castilla*. Págs. 121 y ss.

un modelo clásico, tanto en lo concerniente a temas económicos como en lo que se refiere a las responsabilidades civiles de cada uno de los socios[10]. Ello se desprende de la comparación entre la normativa vigente durante el siglo XVI y las formas en que se organizan y gestionan las operaciones mercantiles de la citada sociedad.

En 1561 la compañía se constituía con un capital de 23.341.059 mrs., del cual los socios mayoritarios –los que otorgan nombre a la sociedad– aportaban el 46% cada uno. El resto del capital pertenecía a un solo socio minoritario, Andrés de Salamanca, familiar cercano a los socios principales, su papel parece ser similar al que desempeñaron ambos junto a sus progenitores en la década de 1540[11]. Posiblemente las proporciones de inversión no cambiaron de forma sustancial a lo largo del devenir de la compañía, sin embargo sí que fueron variando las personas asociadas. En todo caso, Andrés de Salamanca fue el socio minoritario desde 1558 hasta la finalización de la razón social, tal como lo atestiguan las cuentas de "yntereses" de este periodo y, paralelamente, factor de la sociedad para Bretaña, residiendo por ello en Roán[12]. Nos inclinamos a pensar que la presencia de Andrés de Salamanca como socio obedece no solamente a una política de apertura hacia posibles inversionistas, fuesen o no familiares, si no a la relevancia que alcanzó la región de Bretaña en el conjunto de las operaciones comerciales de aquélla. Por el citado trabajo recibía además un salario anual de 45.000 maravedís y ciertas ayudas o facilidades en la disposición de numerario, como cuando anunció a los asociados su decisión de contraer matrimonio. En este caso le fueron adelantados los beneficios correspondientes a la parte proporcional de su inversión sobre las ganancias del año anterior que aún no se habían asentado en el ejercicio contable[13].

La compañía era, en resumen, responsabilidad de ambos socios mayoritarios, si bien la operatividad de la misma recayó asiduamente en García de Salamanca, más experto en los negocios burgaleses[14]. La presencia de Miguel se diluye en operaciones de menor relevancia u otras cuyo montante económico fue más bien escaso, lo hallamos fundamentalmente en la gestión de los negocios laneros haciendo frente a los pagos del señalamiento, de salarios o de los bastimentos necesarios para el transporte y acondicionamiento del vellón soriano[15]. Por el contrario, Andrés de Salamanca gozó, entre otras cosas por la distancia, de cierta autonomía en el desempeño de las funciones de factor, siendo su actividad muy intensa cuando se trata de vender la lana recién llegada a Roán, en la gestión de las letras de cambio o las compras de tejidos cuyo destino era Castilla. Los asientos contables a su nombre muestran al mismo tiempo una gran actividad mercantil y financiera, así como ciertas limitaciones a la hora de ejecutar operaciones de mayor ries-

10 Martínez Gijón, J. op.cit. págs. 121-220.

11 A.D.P.B., Consulado, reg. 34, fol. 21 y reg. 108, fol. 190. En este último se hace mención expresa de su boda en Roán, lo que significa por una parte su juventud y por otra su llegada a Bretaña como factor implica que aún se hallaba en periodo de aprendizaje. Basas Fernández, M., op. cit. pág. 227-230.

12 A.D.P.B., Consulado, reg. 108, 32, 29,110 y 109.

13 A.D.P.B., Consulado, reg. 110 y 34. En el libro diario se menciona, con fecha de 5.V.1562, el mecanismo utilizado por la compañía para satisfacer sus demandas de dinero para hacer frente a los gastos de su próximo matrimonio con Blanca de Coët Lejon (Le Jeune). Miguel y García librarán la cantidad solicitada sobre el cobro de las sacas de lana vendidas en Roán el año anterior. El montante se hace coincidir con la parte proporcional de los beneficios que debía percibir A. de Salamanca por el puesto del año anterior: 547.198 maravedís: ...y por averse casado pidio el dicho dinero desta su quenta lo qual se le escrivio lo tomase y se pagase dello de lo que cobra de sacas que vende y deudas que tiene en su poder de los michaelis...

14 Basas Fernández, M. op. cit. pag. 227-241. A.D.P.B., Consulado, reg. 110. fol. 134, 168 y 191. Los asientos analizados hasta el momento corroboran el mayor protagonismo de García en los negocios de la compañía, sobre todo en lo que respecta al comercio internacional y a la especulación financiera –cuentas de ferias–. Las cuentas corrientes a su nombre alcanzan cifras de movimiento más elevadas que las de Miguel de Salamanca.

15 A.D.P.B., Consulado, reg. 110. fol. 145 y 167. En ambos asientos la actividad predominante de Miguel de Salamanca es la gestión de las compras de lana y los pagos correspondientes. Aunque también lleva a cabo la toma de seguros y el pago de las averías del transporte marítimo.

go como fue la participación en el seguro de una nao que se dirigía hacia Guinea[16].

2. Factores, banqueros y hombres de empresa

El análisis detenido de las partidas contables genera una amplia información sobre la nómina de mercaderes y personajes vinculados a los negocios de esta compañía. En este sentido el profesor Basas Fernández aportó en su día una lista de nombres con los principales factores de los Salamanca[17]. El objetivo, lejos de la enumeración, será su significación dentro de la estructura de una compañía mercantil.

En Castilla destacan aquellos que se ocuparon de las operaciones más relevantes de la cía. Salamanca en los centros neurálgicos del comercio y las actividades financieras, es decir, Sevilla, Medina del Campo –también Medina de Rioseco y Villalón– y Bilbao.

En el puerto de Bilbao la representación de la sociedad burgalesa corría a cargo del mercader Martín de Anuncibay, quién gestionaba todo lo relacionado con las importaciones de paños procedentes de Flandes y Bretaña. Por ello también fue relevante su papel en lo tocante a la contratación de "risgos y seguros" en los fletes de las rutas del Cantábrico, litoral francés y Canal de la Mancha. Como consecuencia de estas actividades frecuentemente hubo de hacer frente a letras de cambio giradas desde Amberes, Lyon o Medina del Campo, con las cuales se hacían efectivas las pólizas. Así mismo sus cuentas destacan la labor que desempeñaba en la distribución de las importaciones hacia Burgos y las villas feriales castellanas, siendo de interés para analizar las imposiciones tributarias sobre una variada gama de importaciones[18].

A tenor de nuestras investigaciones Sevilla será desde la década de 1540 uno de los núcleos más relevantes de la actividad económica de estos mercaderes burgaleses, una importancia que va en aumento durante los años siguientes y se constata ya en torno a 1560, quizá expresión del cambio de correlación de fuerzas entre las más notables regiones económicas de la Corona de Castilla. En la ciudad del Guadalquivir las actividades se hallaban a cargo de un banquero y mercader burgalés, Antonio de Mazuelo, pariente por línea materna de la familia Salamanca. Tal como ocurre en otros núcleos de actividad de la sociedad, la gestión de Mazuelo adquiere cierto protagonismo puesto que, junto con las villas feriales, desarrolló la comercialización de los paños importados cuyo destino final probablemente se sitúe en las Indias. Al igual que Anuncibay se ocupó de todos los asuntos financieros, así como de la gestión de los seguros. También debemos señalar la existencia de operaciones financieras entre Burgos y Sevilla en las que se utilizaron letras de cambio remitidas desde Lyon, Amberes o Medina del Campo, a una u otra plazas castellanas que servían para hacer efectivos los desembolsos ocasionados por la llegada de los paños bretones[19].

La plaza ferial más asiduamente utilizada por García y Miguel de Salamanca fue Medina del Campo. Sin embargo, sobre las operaciones llevadas a cabo en los periodos de feria hemos de distinguir al menos dos facetas. En primer lugar la referida a la distribución de los productos importados por la compañía. En este sentido nos encontramos con la figura de García de la

16 A.D.P.B., Consulado, reg. 110. fol. 191 y 195. En esta cuenta Andrés de Salamanca notifica las gestiones realizadas para entrar en el negocio del seguro de una nao que salió desde Nantes con destino a Guinea y donde la aportación de la compañía finalmente ascendió a 91.800 maravedís.

17 Basas Fernández, M., ibid, pág. 233-235.

18 A.D.P.B., Consulado, reg. 110. fols. 127, 131, etc. En los asientos contables se establece su trabajo en el puerto de Bilbao, siendo el encargado de todo lo referente a las cuestiones del desembarco y los pagos de las distintas imposiciones.

19 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fols. 129, 165, 170, 171, etc. Este último asiento destaca, como ya hemos dicho, por describir como práctica habitual en estas fechas la toma de dinero en la feria de Medina del Campo con destino a Sevilla: Dinero tomado desta feria de mayo. deve en 17 de otue 759.062 mrs que se hazen buenos a antonio de mazuelo por los 2.000 dus^{s} delas dos partidas en contra que se tomaron sobrel de fr^{a} de mayo...

Fuente, lencero y vecino de Medina del Campo, quien se encargará de la venta en las distintas ferias –también en M. de Rioseco y Villalón– de los paños llegados desde Bilbao[20]. Desde sus asientos contables podemos apreciar el ámbito geográfico que alcanzan los productos de esta sociedad burgalesa, si bien solamente en un primer estadio de la distribución ya que las ventas a particulares son aún voluminosas, aún así se observa el predominio de los lenceros de la cuenca del Duero frente a los pequeños mercaderes de Castilla la Nueva y Extremadura[21].

Por otra parte, hemos de señalar las actividades financieras realizadas principalmente en las ferias en las que retiene el protagonismo García de Salamanca, quien sigue in situ la evolución de las operaciones en ciertos momentos[22]. Los vínculos establecidos con distintas casas mercantiles castellanas que gestionaban cambios en las ferias son, al menos en este caso, muy estables, ya que perduraron durante más de una década. Entre las sociedades a las que recurre la compañía Salamanca para negociar letras y pagos destacan los cambios de Pero López de Calatayud y Compañía, así como los de Juan de Zamora y Juan de Espinosa, tanto para Medina del Campo como para el resto de las plazas financieras castellanas entre las que incluímos Burgos[23]. En estas ferias se negociaron la mayor parte de las letras giradas desde Lyon y Amberes, pero también se llevaban a cabo algunos de los pagos y remates de contratos de los ganaderos una vez se completaba el esquileo y entregaban las lanas. Es precisamente en este papel donde destacó la ciudad del Arlanzón, siendo menor su importancia en operaciones internacionales[24].

III. LOS PRODUCTOS DEL INTERCAMBIO DE LA COMPAÑÍA DE MIGUEL Y GARCÍA DE SALAMANCA

1. La lana mesteña

Para esta compañía la lana fue un objetivo prioritario a lo largo de las décadas en que se desarrollaron sus actividades, constituyéndose en la piedra angular sobre la que descansaba el resto de la estructura comercial desarrollada por ambos mercaderes, puesto que a partir de la comercialización de los vellones mesteños en mercados exteriores pudieron formar una estructura que facilitase paralelamente el retorno de los beneficios generados por tal operación y la posibilidad de inversiones en la importación de productos demandados por la sociedad castellana y colonial.

La relevancia de este negocio para la sociedad Salamanca fue tal que mantuvieron un sistema contable específico y autónomo para todo lo tocante a las operaciones de compra, preparación y transporte de las lanas merinas hasta los puertos de embarque del Cantábrico. Son los denominados "Libros de Sierra" cuyo sistema de anotación reproduce el esquema de la contabilidad por partida doble, manteniendo, por lo tanto, un libro diario y un libro mayor que vierte las anotaciones en la contabilidad general de la compañía[25]. Este sistema parece hallarse muy

20 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fols. 159, 162, 184. Las cuentas de García de la Fuente muestran la gestión de las ventas al por mayor en las distintas ferias, así mismo se ocupará de todo lo relacionado con el transporte hacia dichas ciudades y del pago de los tributos al uso: alcabalas, portazgos o diezmos, etc.

21 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 182. Este asiento refleja no sólo las cantidades vendidas a cada lencero o trapero, sino también condiciones de pago y precios de los distintos paños.

22 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 159. Cuenta de costas de mercaderías. Se incluye una partida con los gastos de desplazamiento y hospedaje de García de Salamanca en las ferias de Medina del Campo.

23 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fols. 128, 138, 139, 166, 176, 183. Pero Lopez de Calatayud resulta ser el principal cambista de la compañía Salamanca en los ciclos feriales de Castilla, con cuentas que en ocasiones superan los 4 millones de maravedíes.

24 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 151. El cambio de Joan de Espina será, junto con el mencionado Pero López, el que permita a la cía. Salamanca hacer frente a los gastos ocasionados por la compra de la lana soriana.

25 A.D.P.B., Consulado, reg. 27, 31 y 109. Solamente se conservan estos tres libros de contabilidad sobre el negocio de la lana de la Compañía de García y Miguel de Salamanca. Los dos últimos forman un sistema completo de contabilidad

extendido entre los mercaderes burgaleses del momento ya que existen otros ejemplos de contabilidad desdoblada en serie[26].

El ámbito geográfico donde compraban las lanas estos mercaderes resulta ser uno de los más significativos dentro del mundo mesteño: las sierras de La Demanda, Urbión y Cameros. Comarcas donde se esquilaba una lana de excelente calidad, cuyo mejor exponente eran las lanas de Vinuesa. Estos lugares venían siendo, casi desde la aparición de la razón social, los principales abastecedoras de la compañía, si bien en los primeros años habían abarcado espacios más dispares y sobre todo de menor calidad del vellón[27].

Las operaciones encaminadas a asegurarse una cantidad de lana suficiente para las espectativas comerciales de cada ejercicio fueron arduas, la competencia según testimonios de otros mercaderes era muy fuerte, sin embargo la compañía de García y Miguel de Salamanca desarrolló mecanismos que les permitieron asegurarse anualmente un volumen de lana que cubría las espectativas anuales de exportación. Para ello se utilizó el contrato de "señalamiento", denostado por los canonistas pero utilizado generalizadamente por mercaderes y ganaderos, puesto que si bien representaba un freno al incremento o reducción de las ganancias en los momentos del esquileo, también era un medio de asegurar la percepción de ciertas cantidades por adelantado que, en ocasiones, eran cruciales para mantener la actividad ganadera.

Este aspecto del negocio era tratado directamente por ambos socios, pero dispusieron también de una estructura que gestionaba de forma rápida y eficaz las operaciones relacionadas con tan delicado producto. Ello se encomendó a dos criados –verdaderos factores en las serranías– cuyo trabajo consistía en formalizar contratos, inspeccionar los lugares del esquileo, supervisar las actividades del lavadero, contratar el transporte hasta Burgos; amén de encargarse de hacer efectivos los pagos de las distintas cantidades señaladas, tanto a lo largo del calendario acordado en los contratos como en el remate final[28].

El volumen de sacas de lana compradas en Castilla por la compañía de los Salamanca a lo largo de existencia, superó casi siempre las 400 sacas, es decir, aproximadamente unas 3.800 arrobas de lana lavada de gran calidad[29]. Si bien, las cantidades exportadas por estos mercaderes se incrementan paulatinamente hasta al menos 1562. Despues de dicho año resulta muy difícil establecer si las operaciones que llevan a cabo se hallan paralizadas por los problemas políticos y económicos surgidos desde mediados de la década o por el fallecimiento primero de García y posteriormente de Miguel de Salamanca.

Para el ejercicio que nos ocupa el total de arrobas compradas ascendió a 615 sacas que se enviaron a Roán indistintamente por la "vía derecha", o por Nantes. El desembolso que supuso esta partida ascendió a 8.230.262 maravedíes, incluídos los gastos ocasionados en el "rresçibo de la sierra", así como los costes del transporte desde el puerto de Santander y las tributaciones a que se vió sometida la carga hasta llegar a Roán. Por lo tanto, el coste de cada saca de lana en destino fue de 13.383 mrs.[30].

por partida doble. No obstante, en la contabilidad general de la sociedad se hace continua referencia al libro de sierra a través de la" cuenta del libro de sierra".

26 A.D.P.B., Consulado, reg. 33 y 49. Libro de Sierra y Diario de la compañía de los herederos de Bernardino Vallejo y Ventura del Castillo.

27 A.D.P.B., Consulado, reg. 7, 8, 9, 27. Las lanas se compraron en ámbitos geográficos dispares: Tierras de Almazán y Soria, Hospital del Rey de Burgos, Cameros y en algunas ocasiones en tierras segovianas.

28 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fols. 160, 163, 169, 173, 174, 179, 185 y 189. Entre las cuentas del libro de la sierra y costas de sacas trasladadas al libro mayor se expresa la estructura y operaciones realizadas para la compra de la lana mesteña por parte de esta compañía. En ellas aparece como encargado un criado de la casa, Diego de Frías, que rinde cuentas ante la compañía de la misma forma que los distintos factores.

29 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fols. 163 y 189. Entre los datos extraidos de dichas anotaciones destaca las equivalencias de las sacas en arrobas de lana lavada, siendo ésta de 9,5 arrobas por saca.

30 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 132.

En diversas ocasiones las espectativas de venta en Bretaña mejoraron por encima de las previsiones, recurriéndose entonces a comprar lanas en ámbitos donde la demanda fuera menor. Bajo estas circunstancias la compañía Salamanca procedía a obtener partidas de lana en Amberes o Brujas desde donde se reexpedían hacia la mencionada ciudad bretona. De esta forma, a mediados del año 1561, llegó a Roán otra partida de 126 sacas de primera calidad cuyo valor era de 1.943.151 mrs., ascendiendo el coste por unidad hasta los 15.422 mrs. La escasa diferencia observada entre los precios de las sacas procedentes de Flandes o de Castilla permite pensar que el sector artesanal flamenco se encontraba en serias dificultades y se mostraba incapaz de absorber la tradicional exportación castellana, por lo que la compra resultó barata[31].

Contrariamente no tenemos en los registros contables datos que permitan analizar sus precios de venta en el ámbito bretón, complicándose por ello el cálculo del margen de beneficios correspondiente a estas operaciones y lo que significaron en los rendimientos de la compañía. Una idea aproximada se puede extraer de las cuentas de Andrés de Salamanca, sin embargo, siempre existirá la duda sobre si dichos datos se refieren a las ventas de uno o más años, ya que hemos observado que la mayoría de las transacciones no se cerraron a lo largo de un ejercicio anual y tampoco los retornos en forma de letras de cambio o pañería, pueden asegurarnos que se realizasen exclusivamente con los beneficios de dichas ventas.

2. Los paños bretones

La compra y distribución de productos textiles puede ser considerada como uno de los capítulos relevantes dentro de los negocios de la mayoría de las sociedades burgalesas del Quinientos. Se basó en dos premisas, primeramente en el incremento de la demanda tanto en calidad y variedad, e incluso en volumen, propiciada por el auge del mercado nacional. En segundo lugar por la expansión del mercado indiano, perceptible ya desde las décadas centrales del s. XVI.

En estas operaciones que permitían el retorno de los beneficios obtenidos con la venta de los productos de la compañía en Europa, desempeñó un papel relevante Andrés de Salamanca, puesto que como socio y factor "estante en Roán" será quien se encargue de organizar las compras de paños, lienzos, menajes y bocaranes expedidos hacia los puertos de Bilbao y Sevilla[32]. Así pues, los asientos contables registrados a su nombre pueden contribuir a esclarecer algunas de las vías seguidas por el comercio castellano, en este caso con las relaciones directas entre Sevilla y Roán.

La compañía de G. y M. de Salamanca durante el año que nos ocupa importó únicamente paños bretones, cuya distribución y venta en Castilla se llevó a cabo preferentemente desde Sevilla y las villas feriales de la cuenca del Duero. En Sevilla destacó el trabajo realizado por el mencionado Antonio de Mazuelo y en Medina del Campo, Villalón y Medina de Ríoseco la labor del lencero García de la Fuente, quien ejerce de factor itinerante en los periodos feriales, si bien únicamente en temas relacionados con la venta de los paños[33].

El cruce de los datos proporcionados por las cuentas procedentes de Roán con las de G. de la Fuente y A. de Mazuelo permite analizar el capítulo de ventas de textiles al por mayor. Así, en Medina del Campo, el fardel de bocaranes de París o Roán se sitúa –con 60 piezas de media– en 9.085 mrs., en el que se incluyen los tributos al uso tanto en Francia como en Castilla. Estos far-

31 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 148 y 186.

32 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 131, 156, 158, 163, 176, 184, 199 y 204. A través de estas cuentas destaca la labor de organización de las compras, pagos, gestión de seguros y letras de cambio que realizaba Andrés de Salamanca desde Roán.

33 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 156, 158, 159, 162 y 182. A lo largo de las "quentas de mercaderias" y de las cuentas personales de G. de la Fuente se encuentran numerosos datos para el análisis de las redes de distribución del comercio interior, así como abundante información sobre los mercados y los precios.

deles fueron vendidos durante las ferias en 17.000 mrs., lo que aporta un beneficio neto en esta operación del 47,54%[34]. Por otra parte, los paños anchos y entreanchos, de gran demanda en las ferias castellanas, salían del puerto de Nantes en 35.450 mrs./fardel, a los que había que sumar 1.045 mrs. de alquileres y alcabalas hasta completar el trayecto desde Bilbao a Medina del Campo, donde el precio final era de 36.495 maravedíes. Teniendo en cuenta que, por término medio, solían contener 455 varas por fardel y que el precio de venta oscilaba entre 93 y 97 mrs./vara, cada uno se remató en 44.678 mrs., por lo que la ganancia en este caso resultó del 18,31%[35].

Los datos de las cuentas sevillanas tienen la dificultad añadida de que se asientan indistintamente como fardos y cofres, sin desglosarse los pesos o medidas de cada uno. Sin embargo, hemos hallado algunos envíos que sirven de referencia; Andrés de Salamanca hizo llegar a Sevilla una partida de fardos de angeos cuyo coste fue de 13.090 mrs./fardo, siendo vendidos en 15.780 mrs., arrojando un saldo del 17,05%[36]. Por otra parte, los lienzos anchos y entreanchos se pagaron en Roán –según reza una cuenta de Mazuelo– "con costas y encomiendas hasta cargados" a 36.345 mrs/fardo, mientras que fueron rematados en 41.930 mrs., lo que arrojó un margen del 13,32%[37].

A juzgar por estos datos, la rentabilidad obtenida por la compañía Salamanca resultaba discreta si se compara con otro tipo de operaciones mercantiles[38]. Sin embargo, creemos que, dada la gran competencia existente en estos ámbitos comerciales, el porcentaje de beneficio puede ser considerado óptimo. Así mismo, hemos de observar las diferencias en los precios, tanto de venta como de costes finales, entre Sevilla y las ferias castellanas. Destacando el escaso margen de costes entre ambas plazas, mientras se incrementa en los precios de venta, probablemente debido a una mayor competencia en el puerto sevillano con productos y mercaderes de otras partes de Europa. O, por el contrario, a la mayor demanda del mercado interno, lo que justificaría el incremento de los precios en las ferias de Castilla.

III. BENEFICIOS O "YNTERESES" DE LA COMPAÑÍA SALAMANCA

La aparición en la contabilidad de la compañía de Miguel y García de Salamanca de la "cuenta de yntereses" permite una aproximación a la evolución económica anual de los negocios emprendidos durante los últimos ejercicios. No se trata, sin embargo, de un balance, convirtiéndose ante todo en una forma de actualización de los beneficios, a partir de la cual se realiza un reparto proporcional al capital –el puesto– invertido por cada asociado.

Esta cuenta asume también otras partidas consideradas en la contabilidad del siglo XVI como "yntereses" que no son en si mismas beneficiosas para la compañía, tal es el caso de las pérdidas ocasionadas por el alzado de algún deudor, los desembolsos provocados por los riesgos y seguros marítimos que acabaron en naufragios o fallidas operaciones de especulación financiera con letras de cambio. Así mismo se incluyen ciertas sumas de dinero destinadas a sanear las deudas incobrables generadas en el transcurso del año, aunque estos maravedís se detraerán de los beneficios antes del reparto de dividendo[39].

34 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 158, 159, 162.

35 A.D.P.B., Consulado, 110, fol. 163 y 182. Estas cuentas desgranan las operaciones que diariamente se remataron en las distintas ferias castellanas, así como los precios, cantidades y formas de pago.

36 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 176, 184 y 199.

37 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 184.

38 Casado Alonso, H., El comercio del pastel. Datos para una geografía de la industria pañera española en el siglo XVI. *Revista de Historia Económica*. Pág. 539-540. Nº. 3, 1990.

39 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 191. La cuenta de "el saneo de las deudas malas" contiene tanto deudas consideradas como imposibles de cobrar como atrasos que lentamente se van haciendo efectivos; tal es el caso de

El reparto de las ganancias observado en esta cuenta entraña bastantes interrogantes. Uno de los más relevantes radica en saber si el beneficio se calculaba sobre la base del capital social invertido en la compañía o solamente sobre el capital circulante que anualmente los socios incorporaban al negocio. A nuestro juicio se utilizaba éste último, por lo que el rendimiento de las operaciones mercantiles puede parecer elevado e incluso extraordinario, llegando en algunos años hasta el 37% y el 27%, como ocurrió en 1560 y 1561 respectivamente[40]. Diversos historiadores han visto en estos cálculos materia suficiente para afirmar que los negocios realizados por los mercaderes de Castilla eran de una enorme rentabilidad. Sin embargo, y en función de un análisis detenido de la contabilidad de esta sociedad y de las cuentas de intereses, podemos afirmar que los beneficios obtenidos por los Salamanca se situaban por lo general en torno al 10%, e incluso por debajo del 5% a partir de 1562, cuando la situación económica parece empeorar[41]. Las causas de estos inusuales beneficios pueden situarse, aunque parezca contradictorio, en los problemas financieros que sacuden a toda Europa desde 1557. Despues de las bancarrotas castellanas pudo generarse una situación de espera hasta observar como evolucionaban los mercados y plazas financieras. Dado el marasmo del momento García y Miguel de Salamanca decidieron no repartir beneficios en 1558 y 1559, así en los primeros meses de 1561, cuando remataron la cuenta de beneficios de los años anteriores la rentabilidad acumulada resultó singularmente elevada. Esta situación se debió a cuestiones de índole empresarial, no respondiendo a la realidad de los negocios en curso[42].

BIBLIOGRAFÍA

ABED AL HUSSEIN, F.H., *Trade and Business community in Old Castile: Medina del Campo 1500-1575*. Tesis doctoral, Universidad East Anglia, 1982.

BASAS FERNÁNDEZ, M., Los libros mercantiles de la Compañía de García y Miguel de Salamanca. *Boletín Institución Fernán González*. Pág. 227-241. 1960. Burgos en el comercio lanero del siglo XVI. *Moneda y Crédito*. Nº. 77, pág. 37-68. 1961.

CASADO ALONSO, H., Finanzas y Comercio internacional a mediados del siglo XVI: La compañía burgalesa de los Bernuy. *IV Congreso de la Asociación de Hª Económica*. Alicante, 1989. El comercio del pastel. Datos para una geografía de la industria pañera española en el siglo XVI. *Revista de Historia Económica*. Nº 3, pág. 523-548. 1990. *La compagnie des Bernuy au XVIe siècle. Annales du Midi*. Nº. 195, pág. 323-343. 1991. La Bretagne dans le commerce castillan aux XVe et XVIe siècles. *1491, la Bretagne, Terre d'Europe*. Actas, pág. 81-98. 1992.

BRENNER, R., *Merchants and Revolution. Commercial Change, Political Conflict, and London's Overseas Traders, 1550-1653*. 1993.

CAUNEDO DEL POTRO, B., *Compañías mercantiles castellanas a fines de la Edad Media. Medievalismo*. Nº. 3. Pág. 39-57. 1993.

CHILDS, W., *Anglo-Castilian trade in the later Middle Ages*. 1978.

GONZÁLEZ FERRANDO, J.M., Los libros de cuentas de la familia Ruiz, mercaderes-banqueros de Medina del Campo (1551-1606). *Actas del I Congreso sobre Archivos Económicos de Entidades Privadas*. Pág. 23-45. 1983. *Negociación de Cambios y Asientos*. 1993.

6GORIS, J.A., *Etude sur les colonies marchandes meridionales, (Portugais, Espagnols, Italiens), à*

algunos ganaderos sorianos cuyo volumen de lana no cumplió las espectativas del contrato de señalamiento.

40 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 161 y 191.

41 A.D.P.B., Consulado, regs. 108, 109, 34 y 769. Los asientos de "yntereses" de los años comprendidos entre 1557 y 1566 arrojan un porcentaje anual que oscila del 12% para 1557 y el 3,3% observado para 1564-66.

42 A.D.P.B., Consulado, reg. 110, fol. 161.

Anvers de 1488 à 1567. 1925.

HERNÁNDEZ ESTEVE, E., Comentario histórico-contable sobre los libros de cuentas de Diego Ordóñez. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Pág. 23-45. 1988.

LAPEYRE, H., *Une famille de marchands: Les Ruiz*. 1955. *El comercio exterior de Castilla a través de las aduanas de Felipe II*. 1981.

MARTÍNEZ GIJÓN, J., *La compañía mercantil en Castilla (hasta las ordenanzas del Consulado de Bilbao de 1737)*. 1979.

RUIZ MARTÍN, F., Las ferias de Castilla. *Historia de Medina del Campo*. Vol. II. Pág. 267-299. La banca en España hasta 1782. *El Banco de España. Una Historia Económica*. Pág. 3-196. 1970. *Pequeño capitalismo, gran capitalismo*. 1990.

YUN CASALILLA, B., *Sobre la transición al capitalismo en Castilla: economía y sociedad en Tierra de Campos (1500-1830)*. 1987.